

EMPRESAS DE LARGA ESCALA VERSUS EMPRESAS COMERCIAIS FAMILIARES¹

Hélio Tollini

1. ALTERNATIVAS PARA O DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA

A necessidade de expandir o volume de negócios da agricultura, face às dificuldades de abastecimento interno e de balanço de pagamentos, e a existência de extensas áreas de terras não exploradas, principalmente na região amazônica e na dos cerrados, levanta de imediato a possibilidade de solver as dificuldades de produção através da ocupação agropecuária desses solos. Tal possibilidade, evidentemente, não é a única. Parece haver possibilidade de expansão significativa da área utilizada na agricultura dentro do que se poderia chamar de fronteira agrícola já tradicional.

Deixando de lado essa questão e fixando dentro da alternativa de ocupação das novas áreas, a política agrícola já se defronta com o problema de se decidir sobre a eficiência relativa entre uma estratégia de ocupação via grandes empresas agrícolas e uma estratégia de ocupação via empresas familiares². Quais os custos e benefícios sociais de cada uma dessas estratégias? Ninguém sabe e, provavelmente, nenhum economista estará disposto a tentar estimar essas magnitudes³. Não obstante, o problema pode e deve ser discutido racionalmente e os economistas terão grande responsabilidade nessa discussão. Traduzindo Doenring (1) livremente: "É difícil prever o que se espera que os economistas

¹ Trabalho apresentado na XVI Reunião Anual da SOBE R em Fortaleza, de 8 a 11 de agosto, para início de debates no Grupo de Discussão 3 sobre Alternativas para o Desenvolvimento Agrícola.

² Para evitar confusões conceituais, a primeira distinção entre os dois tipos de empresas está na escala de operação. Mas outros aspectos podem ser diferentes e até mais relevantes do que o de diferença de escala.

³ Como teria dito o então Ministro Delfim Neto, referindo-se ao projeto de uma grande estrada na região norte do país, se Pedro Alvares Cabral fosse esperar por um estudo de custo/benefício para iniciar sua viagem, o Brasil ainda não teria sido descoberto. Parece que os responsáveis pela política agrícola, no caso da ocupação das novas áreas por pequenas ou grandes empresas, terão de imitar Cabral.

contribuam nessa arena parcialmente tomada por advogados do grande e pequeno. Alguns trabalhos básicos precisam ser feitos e algumas questões importantes têm de ser respondidas caso os economistas queiram contribuir com algo mais, do que uma simples tomada de partido".

Evitar de tomar partido para então prover a racionalidade econômica para a escolha feita é necessário e difícil. A fria análise econômica deve começar de uma posição neutra.

2. UM ESQUEMA DE ANÁLISE

A análise de qualquer problema de desenvolvimento exige a consideração de três dimensões: a de crescimento, a de equidade e a de estabilidade (ou segurança).

A dimensão crescimento se desenvolve no plano econômico. O desempenho através do tempo de variáveis como o PIB, o PIB per capita, o volume de exportações, os vários conceitos de renda per capita e outras variáveis seriam os indicadores que permitiriam avaliar cada alternativa de desenvolvimento quanto à dimensão crescimento econômico.

A dimensão equidade atende ao plano social. Aspectos de bem-estar da população constituiriam os pontos a observar. Indicadores da distribuição da renda, dos aspectos de saúde e de nutrição, resultados esperados na área dos indicadores habitacionais, de educação, de emprego, etc. permitiriam examinar as alternativas de desenvolvimento que tocam à dimensão equidade.

A dimensão estabilidade interessa ao plano político. Um importante conjunto de variáveis a examinar diz respeito à regularidade do abastecimento interno, principalmente de alimentos básicos, e à capacidade da estrutura agrícola que se implantar de prover esses alimentos e preços reais não crescentes e, preferivelmente, decrescentes. Estabilidade deve ser considerada também quanto ao respeito a aspectos ecológicos de preservação da capacidade produtiva e mesmo de aspectos estéticos da natureza. A estabilidade política é um aspecto da segurança nacional. Vale Orientar que estabilidade não se confunde com rigidez ou imobilidade (2).

Evidentemente, os planos econômico, social e político interagem, de modo que medidas que visam atuar em uma das dimensões do processo de desenvolvimento - crescimento, equidade ou estabilidade - quase sempre têm efeitos secundários nas demais dimensões. Assim, em certas circunstâncias, estabilidade política pode favorecer crescimento econômico, ou aumento na equidade social pode aumentar a estabilidade política. Em outras circunstâncias, os objetivos de crescimento podem conflitar com os de equidade e com os de estabilidade.

O ponto importante é que o desempenho de qualquer programa de desenvolvimento, como um eventual programa de ocupação das vastas áreas

brasileiras ainda não exploradas, tem de ser avaliado em todas as três dimensões do processo, utilizando indicadores de crescimento, de equidade e de estabilidade. Do ponto de vista estratégico, uma política de desenvolvimento agrícola que falhe em qualquer uma dessas três dimensões deve ser julgada completamente falha. Do ponto de vista tático, pode ser necessário ou conveniente sacrificar uma dessas dimensões a fim de que a sociedade brasileira não seja desviada de seus objetivos estratégicos. Em jargão econômico, pode ser necessário sacrificar a curto prazo uma das dimensões para não se sacrificarem a longo prazo os objetivos de otimização do conjunto crescimento, equidade e estabilidade. O corolário, importante, é evidente: não se podem satisfazer, repentinamente, as necessidades de conjunturas específicas se, em assim se procedendo, se comprometem a longo prazo os objetivos estabelecidos para qualquer das três dimensões do desenvolvimento.

3. ESCALA DA EMPRESA E CRESCIMENTO

O principal argumento utilizado para defender a estratégia de ocupação das áreas novas via empresas de larga escala é a possibilidade de fazer crescer a produção agrícola mais rapidamente. Tal argumento parece válido. Deve ser mais fácil criar condições para a implantação e funcionamento de um número relativamente pequeno de grandes empresas agrícolas do que para o estabelecimento de número grande de empresas familiares.

Todavia, parece duvidoso que os problemas conjunturais que tornam aconselhável uma aceleração marcante na taxa de expansão da produção agrícola¹ possam ser socorridos a tempo pela produção dessas grandes empresas. Por outro lado, olhando os problemas não como dificuldades conjunturais mas como necessidades de longo prazo, a aparente vantagem das empresas de larga escala desaparece. Fica então difícil dizer se, mesmo unicamente do ponto de vista de crescimento, empresas familiares são menos ou mais vantajosas do que de larga escala. Os economistas terão de prover, brevemente, análises ex ante de todos os linkages (3) que uma e outra estratégia provavelmente criariam e do resultado final disso tudo em termos de crescimento. Embora difícil, este parece ser um bom ponto para debate.

Um outro aspecto do mesmo problema diz respeito à composição do produto agrícola eventualmente gerado por uma estratégia de grandes empresas e por uma estratégia de empresas familiares. A hipótese com menor chance de rejeição parece ser a de que grandes empresas se voltariam para o mercado externo e as empresas familiares mais para o mercado interno. Ou, colocada um pouco diferentemente, a organização em forma de empresas familiares resultaria em participação maior de alimentos básicos na composição do produto esperado de empresas de larga escala.

¹ Tal raciocínio assume algo, explícita ou implicitamente, sobre o comportamento da demanda de produtos agrícolas. Mas, às vezes, o lado da demanda parece não ser nem considerado.

Tal hipótese precisa ser analisada e possíveis vantagens comparativas devem ser consideradas. O abaixamento do custo da alimentação é desejável não apenas sob o aspecto humanitário. É importante também para o econômico por aumentar a capacidade de poupança interna e por todas, as vantagens econômicas diretas de uma população mais bem nutrida. Tendo em vista as perspectivas de comportamento de demanda interna e externa por produtos agrícolas específicos, qual tipo de empresa agrícola pareceria mais aconselhável nas novas áreas?

4. ESCALA DA EMPRESA E EQUIDADE

Seja por tendência ou por efeito cíclico, as preocupações com equidade estão se tornando mais explícitas nas discussões sobre política econômica. As discussões sobre problemas como os de distribuição de renda parecem estar ganhando em objetividade e racionalidade à medida que a questão deixa de ser tabu político e aparece como problema de desenvolvimento. A razão para isso é que já se imagina um subconjunto do espaço econômico em que distribuição e crescimento são complementares.

No caso específico da colonização e exploração das novas áreas via empresas de larga escala ou via empresas familiares, o aspecto equidade assume importância muito grande e parece ser, pelo menos a longo prazo, um ponto do subconjunto mencionado no parágrafo anterior. A organização em empresas de larga escala traz à lembrança o sistema das plantations, com todas suas implicações de dualismo tecnológico, deficiente desenvolvimento de atividade não agrícola na região, baixo nível de emprego e inadequado desenvolvimento social.

Parece ser possível, com alguma imaginação, alinhar argumentos de equidade a favor da organização em empresas de larga escala. O certo, porém, é que são razões de equidade que justificariam a implantação de empresas de larga escala. A plataforma para tal estratégia de desenvolvimento terá de se basear em necessidades de crescimento.

Se a vida das grandes empresas fosse a que garantisse oferta maior de alimentos e diminuição no custo de alimentação, então tal estratégia ganharia pontos nos aspectos de equidade. Esta afirmativa precisa ser mais analisada e debatida.

5. ESCALA DA EMPRESA E ESTABILIDADE

Condições de estabilidade, propiciadas pelas alternativas de grandes empresas e de empresas familiares, podem ser examinadas com relação a vários aspectos. Um aspecto que é julgado importante no presente contexto é o de abastecimento de alimentos. Esse aspecto tem sido usado muito neste trabalho, refletindo um viés do autor no sentido de considerar o abastecimento de alimentos como função principal da agricultura brasileira.

Grandes empresas, principalmente se de capital não nacional, não provêm expectativa suficientemente segura com relação à estabilidade do suprimento de alimentos. Por outro lado, são as que permitiriam probabilidade maior para participação no mercado internacional em termos de volume ou valor exportado. Quanto à distribuição dos ganhos da comercialização externa, empresas familiares que exportassem cooperativamente poderiam retribuir melhor o fator trabalho. Este também é um ponto para discussão.

6. CONCLUSÃO

As idéias até aqui lançadas podem servir para provocar uma discussão, mas não para escolher uma das duas alternativas de política de desenvolvimento. Se se quiser ficar em tal nível de generalidade, a conclusão seria que, do ponto de vista de longo prazo e considerando aspectos de crescimento, eqüidade e estabilidade, a solução via empresas familiares seria preferível.

É verdade que as alternativas podem ser combinadas para formar uma terceira alternativa: a de empresas de larga escala e empresas familiares operando juntas. Será impossível ou, pelo menos, terá um custo extremamente alto, a obtenção de informações suficientes para reduzir o grau de incerteza para a decisão política. Sendo um problema de decisão sob incerteza, onde não se pode atribuir probabilidade aos possíveis conjuntos de circunstâncias que afetarão os resultados de cada alternativa de desenvolvimento, a estratégia a ser adotada dependerá do grau de otimismo (pessimismo) dos responsáveis pela decisão. A estratégia conservadora seria, provavelmente, pela alternativa das empresas familiares. A estratégia das empresas de larga escala parece ser a de maior risco, mesmo no aspecto de crescimento econômico.

Qualquer que seja o caminho das discussões sobre o tema, este trabalho procura estabelecer duas premissas. A primeira é que o assunto tem de ser tratado sob uma perspectiva de longo prazo, descontando-se, portanto, aqueles fatores de pressão que tenham características conjunturais de curto prazo. A segunda premissa é que a avaliação das alternativas deve considerar, obrigatoriamente, aspectos de crescimento econômico, de equidade e de estabilidade política.

LITERATURA CITADA

1. DOERING III, Oto C, "Introductory Comments", American Journal of Agricultural Economics 60 (2), May 1978, pp. 293-294.
2. Ver: MOLES, Jerry A. "Discussion". American Journal of Agricultural Economics 60 (2), May 1978, p. 316.
3. HIRSCHMAN, Albert O., "A Generalized linkage Approach to Development, With Special Reference to Staples, in Essays on Economic Development and Cultural Change in Honor of Bert. F. Hoselitz, editado por Manning Nash, The University of Chicago Press, Chicago, 1977.