

HISTÓRIA DA AMÉRICA LATINA

VOLUME VI

**A AMÉRICA LATINA APÓS 1930:
ECONOMIA E SOCIEDADE**

USP

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Reitor Adolpho José Melfi
Vice-reitor Hélio Nogueira da Cruz

edusp

EDITORA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Diretor-presidente Plínio Martins Filho

COMISSÃO EDITORIAL

Presidente José Mindlin
Vice-presidente Laura de Mello e Souza
Brasílio João Sallum Júnior
Carlos Alberto Barbosa Dantas
Carlos Augusto Monteiro
Franco Maria Lajolo
Guilherme Leite da Silva Dias
Plínio Martins Filho

Diretora Editorial Silvana Biral

Diretora Comercial Ivete Silva

Diretor Administrativo Sílvio Porfirio Corado

Editores-assistentes Marilena Vizentin

Carla Fernanda Fontana

Marcos Bernardini



HISTÓRIA DA AMÉRICA LATINA

VOLUME VI

A AMÉRICA LATINA APÓS 1930:

ECONOMIA E SOCIEDADE

Leslie Bethell / organizador

*Professor Emérito de História da América Latina, Universidade de Londres,
e Diretor do Centro de Estudos Brasileiros, Universidade de Oxford*

Tradução

Geraldo Gerson de Souza

edusp



Titulo do original em inglês:
The Cambridge History of Latin America vol. VI

Ficha catalográfica elaborada pelo Departamento Técnico do Sistema Integrado de Bibliotecas da USP

História da América Latina: a América Latina após 1930: Economia e Sociedade / organização Leslie Bethell; tradução Geraldo Gerson de Souza. — São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo; Brasília, DF: Fundação Alexandre de Gusmão, 2005.
560 p.: 15 x 23 cm.

Titulo original: The Cambridge History of Latin America vol. VI, c1994.

Inclui bibliografia e índice remissivo.
ISBN 85-314-0853-9

I. História Latinoamericana. 2. Economia (América Latina). 3. Sociedade (América Latina). I. Bethell, Leslie. II. Souza, Geraldo Gerson de. III. Título. IV. Título: A América Latina depois de 1930. V. Título: Economia e Sociedade.

CDD 980

Direitos em língua portuguesa reservados à

Edusp – Editora da Universidade de São Paulo
Av. Prof. Luciano Gualberto, Travessa J, 374
6º andar – Ed. da Antiga Reitoria – Cidade Universitária
05508-900 – São Paulo – SP – Brasil – Fax (0xx11) 3091-4151
Tel. (0xx11)3818-4008/3818-4150
www.usp.br/edusp – e-mail: edusp@edu.usp.br

Printed in Brazil 2005

Foi feito o depósito legal



SUMÁRIO

PREFÁCIO GERAL 9

PREFÁCIO AOS VOLUMES VI E VII 13

PARTE 1. A ECONOMIA

1. AS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS, 1929–1939

VICTOR BULMER-THOMAS
Diretor, Royal Institute of International Affairs, London 19

2. AS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS, 1939–c. 1950

ROSEMARY THORP
University Reader em Economia da América Latina e Fellow do St. Antony's College, Oxford 77

3. AS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS, 1950–1990

RICARDO FFRENCH-DAVIS
Assessor Regional Principal, Comisión Económica para Latinoamérica (Cepal)
das Nações Unidas, Santiago, Chile
OSCAR MUÑOZ
Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan), Santiago, Chile
e JOSÉ GABRIEL PALMA
University Lecturer em Economia, University of Cambridge 129

PARTE 2. A SOCIEDADE

4. A POPULAÇÃO DA AMÉRICA LATINA, 1930–1990

THOMAS W. MERRICK
Assessor Sênior sobre População, World Bank, Washington, D. C. 231

**5. O CRESCIMENTO URBANO E A ESTRUTURA URBANA NA AMÉRICA LATINA,
1930–1990**

ORLANDINA DE OLIVEIRA

Profesora-Investigadora, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, Cidade do México

e BRYAN ROBERTS

Diretor, Center for Latin American Social Policy (Claspo), Institute of Latin American

Studies, University of Texas, Austin.

299

6. AS ESTRUTURAS AGRÁRIAS DA AMÉRICA LATINA, 1930–1990

NORMAN LONG

Professor de Sociologia, University of Bath

e BRYAN ROBERTS

Diretor, Center for Latin American Social Policy (Claspo), Institute of Latin American

Studies, University of Texas, Austin

385

ENSAIOS BIBLIOGRÁFICOS

467

ÍNDICE REMISSIVO

531



PREFÁCIO GERAL

Depois que a *Cambridge Modern History*, organizada por Lorde Acton, em dezesseis volumes, veio à luz entre 1902 e 1912, as *Histórias de Cambridge*, publicadas em múltiplos volumes e editadas por historiadores de reputação comprovada, com capítulos específicos escritos por eminentes especialistas em sua área, estabeleceram os mais elevados padrões de conhecimento internacional cooperativo. À *Cambridge Modern History* seguiram-se a *Cambridge Ancient History*, a *Cambridge Medieval History* e outras. A *Modern History* foi substituída pela *New Cambridge Modern History*, em 14 volumes. Já foram publicadas ou estão em andamento as *Histórias do Irã*, do Sudeste da Ásia, da África, da China, do Japão, da Índia e da América Latina.

No início da década de 1970, a Cambridge University Press decidiu ter chegado o momento de enfrentar a tarefa de editar uma História da América Latina vista por Cambridge. A partir da Segunda Guerra Mundial e, em especial, desde 1960, vinham-se desenvolvendo e continuaram a desenvolver-se a uma velocidade sem precedente as pesquisas e os escritos sobre a história da América Latina – nos Estados Unidos (da lavra de historiadores norte-americanos em particular, mas também de historiadores britânicos, europeus e latino-americanos residentes nos Estados Unidos), na Grã-Bretanha e na Europa continental, e cada vez mais na própria América Latina (onde começou a surgir uma nova geração de jovens historiadores profissionais, muitos deles formados nos Estados Unidos, na Inglaterra ou na Europa). As perspectivas tinham mudado na mesma proporção em que haviam mudado as realidades políticas, econômicas e sociais na América Latina – e o papel da América Latina no mundo. Os historiadores da América Latina estavam adotando em crescente medida inovações metodológicas e novos modelos conceituais extraídos das ciências sociais (economia, ciência política, demografia histórica, sociologia, antropologia), bem como de outras áreas da pesquisa histórica.

O dr. Leslie Bethell, na época Reader de História da América Espanhola e do Brasil no University College London e atualmente Emeritus Professor de

APÊNDICE 7 / ESTRATIFICAÇÃO OCUPACIONAL NO PERU, 1940-1981

	1940	1950	1961	1972	1981
Estratos mais altos de trabalhadores não-manuais					
Empregadores, profissionais autônomos	7,8	5,2	2,0	1,7	2,0
Gerentes, profissionais empregados e pessoal técnico	2,1	4,7	7,9	12,6	12,7
Total	9,9	9,9	9,9	14,3	14,7
Estratos mais baixos de trabalhadores não-manuais					
Empregados de escritório	7,3	8,0	8,9	11,3	18,3
Empregados de venda	2,0	2,7	3,5	4,6	4,5
Total	9,3	10,7	12,4	15,9	22,8
Pequenos empresários					
Comércio	3,8	2,2	0,4	0,2	0,5
Outros (manufaturas, serviços)	0,0	0,0	0,5	0,2	0,5
Total	3,8	2,2	0,9	0,4	1,0
Trabalhadores autônomos					
Comércio	5,1	8,3	12,1	11,7	14,2
Outros	28,4	23,9	18,0	17,2	14,0
Total	33,5	32,2	30,1	28,9	28,2
Trabalhadores assalariados					
Transportes	3,3	2,6	1,8	4,0	2,8
Construção civil	4,8	5,1	5,4	6,0	4,3
Indústria	13,5	13,9	14,1	11,9	10,4
Serviços	7,7	10,1	13,0	11,1	9,3
Total	29,3	31,7	34,3	33,0	26,8
Empregados domésticos	14,2	13,3	12,4	7,5	6,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agricultura (% da população ativa)	64,3	57,7	52,3	47,1	40,1

Nota: Os dados referentes a 1950 é a média entre os censos de 1940 e 1961.

Fonte: Cálculos baseados nos censos nacionais de 1940, 1961, 1972 e 1981.

AS ESTRUTURAS AGRÁRIAS
DA AMÉRICA LATINA, 1930-1990

O PERÍODO TRANSCORRIDO entre a década de 30 e a de 80 foi marcado, em toda a América Latina, por mudanças de grande alcance nas estruturas agrárias. Na verdade, poder-se-ia afirmar que as mudanças foram maiores nesse meio século do que nos quatro séculos anteriores. A produção agrícola aumentou espetacularmente, mas, em 1990, a contribuição da agricultura para o Produto Interno Bruto era, em quase todos os países latino-americanos, muito menor do que a da indústria. O significado social e político da agricultura mudou radicalmente. Na década de 30, a maioria dos habitantes da América Latina tirava da terra o seu sustento. A propriedade da terra continuava sendo a chave do poder político e econômico no âmbito regional e nacional. Muitos presidentes e figuras políticas importantes foram membros da elite agrária. Na década de 80, os que trabalhavam diretamente na agricultura constituíam apenas um quarto do total da força de trabalho. Os interesses e ocupações urbanos baseados na indústria e no setor de serviços (que incluía uma ampla gama de serviços financeiros e administrativos) haviam-se tornado politicamente dominantes.

Essa alteração do significado econômico, político e social da agricultura e da propriedade da terra veio acompanhada de mudanças fundamentais no processo de produção agrícola. Na década de 30, a produção da agricultura havia-se descentralizado em sua maior parte, embora fosse dirigida habitualmente para o mercado. As práticas agrícolas e a organização dos insumos para a agricultura variavam de região para região, de acordo com a ecologia, a disponibilidade de mão-de-obra e a natureza do mercado. Isso dava origem a uma diversidade de estruturas agrárias que gerava identidades regionais distintas. No começo da década de 80, a produção agrícola tinha se tornado cada vez mais centralizada pelo Estado ou pelo agronegócio de grande porte, ligado geralmente a instituições internacionais de comercialização e finanças. Isso acarretou uma maior homogeneização das práticas agrícolas, o que fez com que os mais diversos tipos de agricultura se subordinassem crescentemente a imperativos industriais e a exigências internacionais de consumo. O resultado foi a erosão dos diferentes sistemas regionais de produção.

Essas transformações foram geradas por um conjunto de processos inter-relacionados. O primeiro foi a mudança da relação da América Latina com a economia internacional, tanto no que diz respeito à natureza das trocas quanto à sua intensidade. No período que se seguiu a 1930, as economias da América Latina acrescentaram aos produtos “tradicionais” de exportação, como o açúcar e o café, novas *commodities* agrícolas e artigos manufaturados dirigidos para o comércio exterior. Ao mesmo tempo, o setor agrícola importou uma grande variedade de produtos nacionais e estrangeiros, como fertilizantes, máquinas agrícolas e artigos básicos de consumo, criando, assim, estreitos vínculos entre a economia urbana e a rural.

O ritmo da mudança não foi uniforme durante todo o período. Na década de 30, na seqüência da depressão de 1929 e da crise do setor de exportação, a agricultura dirigida para o comércio exterior retomou seu papel tradicional de motor do crescimento econômico. Da década de 30 à de 60, e especialmente nos anos 50, os países latino-americanos adotaram suas políticas de industrialização para substituição de importações, que atribuíam à agricultura um papel subalterno: o de fornecedor de alimentos e mão-de-obra baratos para o setor industrial urbano que começava a crescer. Depois, na década de 70, quando as economias latino-americanas voltaram a integrar-se estreitamente à economia internacional, a agricultura foi pressionada a modernizar-se, seja para atender às exportações seja para fazer parte do setor industrial, fornecendo insumos para diversos tipos de agroindústria. O setor camponês sobreviveu, mas foi reformado: uma parte se converteu numa reserva de mão-de-obra para a produção comercial em grande escala e outra parte adequou-se ao aumento da demanda urbana de alimentos e especializou-se no cultivo de safras específicas para o mercado.

Essas tendências econômicas foram acompanhadas de expressivos desenvolvimentos demográficos. Durante todo esse período, o crescimento da população foi um fator independente a pressionar em favor de mudanças. Em 1930, a América Latina alcançava um total de pouco mais de cem milhões de habitantes. Em 1990, esse número havia aumentado para cerca de 450 milhões¹. É verdade que grande parte desse crescimento foi absorvida pelas

1. Sobre a mudança da população no período 1930–1990, cf., neste volume, THOMAS MERRICK, “A População da América Latina, 1930–1990”, pp. 231–298.

idades da América Latina, que experimentavam grande crescimento, principalmente a partir da década de 40, mas o número de pessoas que trabalhavam na agricultura também cresceu em ritmo constante. Dos 21 milhões estimados em 1930, os trabalhadores na agricultura aumentaram para 39 milhões em 1980 (cf. Tabela 6.1). O grande crescimento urbano – em 1990, metade da população latino-americana vivia em lugares de menos de 50 mil habitantes – fez aumentar a demanda de produtos agrícolas. Ao mesmo tempo, o contínuo crescimento da população rural significou uma forte diminuição da relação homem/terra. Isso fortaleceu ainda mais as pressões em favor da modernização da agricultura.

Foi nesse período também que aumentou o papel do Estado na agricultura, como, aliás, em outros setores da economia. Em toda a América Latina, a intervenção do Estado por meio de organismos burocráticos e de programas de extensão, de insumos e de comercialização tornou-se uma característica comum da economia agrária. Essa ampliação do controle do Estado transformou-se num dos principais fatores da consolidação do governo centralizador até a década de 80, quando os problemas econômicos e políticos acarretaram certa contração do papel do Estado na promoção do desenvolvimento econômico. A crescente internacionalização da economia agrícola da América Latina e a proliferação de organismos internacionais de desenvolvimento, que trabalhavam diretamente com as organizações não-governamentais locais, propiciaram, em 1990, uma acentuada privatização do desenvolvimento agrário. Esses processos se defrontaram com diversas reações individuais e coletivas da parte da população rural que, por sua vez, restringiram ainda mais a eficiência do planejamento e controle do setor agrário por parte do Estado.

O capítulo começa com um exame das principais tendências do período de 1930 a 1990. Prossegue com a análise do significado dessas mudanças para a família rural e para os papéis desempenhados por seus membros no trabalho. Em seguida, subdividimos o período a fim de identificar as características mais notáveis de cada subperíodo e fornecer mais detalhes sobre a variação regional. A periodização é, necessariamente, inexata. Por causa das diferenças no desenvolvimento econômico e social, o ritmo da mudança dentro da América Latina variou; alguns países, por exemplo, tentaram adotar sua reforma agrária muito tempo depois que já tinha se tornado uma questão ultrapassada em outros países. Além disso, não houve limites divisórios marcantes, e a mudança ocorreu, durante todo o período, de forma gradual, embora desigualmente.

TENDÊNCIAS GERAIS

O principal estímulo que acelerou a mudança a partir dos anos 30 foi a industrialização das economias latino-americanas, que ganharam força nas décadas que se seguiram à Segunda Guerra Mundial. Enquanto, em 1930, não havia, na América Latina, uma única economia cuja produção industrial fosse maior do que sua produção agrícola, em 1990 a produção industrial de todos os países latino-americanos, com exceção de El Salvador, era pelo menos igual a sua produção agrícola e, em alguns casos, era consideravelmente maior.

A industrialização pôs em marcha um processo de urbanização que interligou a zona rural com a urbana por meio de um fluxo crescente de mercadorias e de pessoas. O momento e o ritmo da mudança foram diferentes nos diversos países, diferenças que sinalizam as variações na dinâmica do crescimento das economias latino-americanas e, como veremos, no papel da agricultura comercial. A industrialização na Argentina já estava bem adiantada em 1930. Em contrapartida, o Equador e as repúblicas centro-americanas começaram a industrializar-se em maior grau somente na década de 60, embora o Haiti mal tivesse começado a modernizar sua economia em 1990. Esses contrastes significam que a importância da agricultura como questão social, no tocante ao bem-estar no campo e à emigração rural ou no que diz respeito à reforma agrária, variou no curso do tempo, e em sua notabilidade para cada país. Podemos apreciar essa diversidade na Tabela 6.1, que mostra as proporções da força de trabalho empregadas na agricultura, em diferentes momentos, em todas as vinte repúblicas latino-americanas.

Em 1930, nos países do Cone Sul (Argentina, Uruguai e Chile), apenas uma minoria de sua força de trabalho estava empregada na agricultura. Esses países exibiam economias urbanas florescentes, baseadas na indústria manufatureira e nos serviços, e uma agricultura camponesa pequena, orientada para a subsistência. Esses baixos índices de ocupação na agricultura não são encontrados nos outros países da América Latina antes da década de 80. Para a maioria desses países, o período de maiores mudanças na estrutura do emprego foi o que se seguiu a 1960. Nesse ano, a agricultura ainda era a maior fonte de emprego em quinze dos vinte países. Em 1970, em apenas nove países, principalmente na América Central e no Caribe, a maior parte da força de trabalho estava empregada na agricultura.

Cabe notar, porém, que o ritmo da mudança não foi consistente entre os diversos países. A Bolívia mostrava pequena mudança no total do emprego

TABELA 6.1 / A FORÇA DE TRABALHO NA AGRICULTURA, 1930-1980

	% da mão-de-obra ocupada na agricultura					
	c.1930	1940	1950	1960	1970	1980
Argentina	24,0	24,5	25,1	20,6	16,0	13,0
Bolívia	50,3		61,3	56,2	52,1	46,4
Brasil	68,7	67,4	59,8	52,0	44,9	31,1
Chile	37,5	35,6	34,2	30,0	23,2	16,4
Colômbia	73,6	72,7	57,2	50,1	39,3	34,2
Costa Rica	62,6		57,5	51,2	42,6	30,8
Cuba	52,8	41,4	42,7	36,7	30,2	23,8
El Salvador	75,3		65,3	61,5	56,7	43,2
Equador			65,3	58,8	50,6	38,5
Guatemala		71,1	68,4	66,6	61,3	56,8
Haiti		85,6	79,9	74,3	70,0	
Honduras	89,4		72,3	70,4	64,9	60,5
México	67,3	64,9	60,4	55,1	44,1	36,6
Nicarágua		73,1	67,9	61,8	51,6	46,5
Panamá		52,6	56,4	51,0	41,6	31,8
Paraguai			55,4	54,7	51,0	33,3
Peru		62,5	57,7	52,3	47,1	40,0
República Dominicana	76,7		72,7	63,7	54,7	45,7
Uruguai			24,3	21,3	18,6	15,7
Venezuela	55,5	51,2	42,8	33,3	25,9	16,0
Total	74,4	66,1	53,2	47,4	39,7	28,9
Números da agricultura ^a (por mil)	21 200	25 900	30 907	33 931	36 827	39 263

Nota: ^a Essas estimativas baseiam-se nos censos nacionais disponíveis para o período até 1940. Os dados referentes a 1950-1980 foram extraídos de International Labour Office (ILO), *Economically Active Population: 1950-2025*, Geneva, 1986, vol. III, table 3, pp. 119-130.

agrícola, embora isso se devesse, em parte, à diminuição das oportunidades de emprego *rural* não-agrícola. Já no começo do século XX, o censo boliviano registrava grande número de mulheres do campo trabalhando como fiandeiras, complementando a economia pastoril. No curso deste século, esses empregos entraram em colapso devido à concorrência dos produtos fabris. Alguns países, como o Peru, apresentaram uma queda relativamente lenta e constante do contingente ocupado na agricultura; enquanto que, em outros, como o Brasil e o México, o declínio acentuou-se fortemente após 1960. O censo mexicano de 1990 registrava que apenas 22 por cento da população economicamente ativa trabalhava na agricultura e em atividades afins.

Nas décadas de 30 e 40, a maioria das famílias de pequenos agricultores camponeses, reideiros e meeiros eram organizadas para utilizar ao máximo o trabalho de seus membros. Em parte, isso era necessário por causa da migração temporária dos homens para os centros de trabalho de muitas regiões da América Latina. Além disso, a agricultura não-mecanizada exigia, durante todo o ano, uma variedade de serviços que podiam ser divididos entre os membros da família, do mais jovem ao mais velho. As mulheres desempenhavam um papel importante na agricultura e nos trabalhos artesanais. Quando o cabeça da família estava ausente, elas assumiam a responsabilidade especial de manter a produção de subsistência no seu pequeno pedaço de terra, para complementar os ganhos monetários recebidos fora.

As relações entre as famílias dentro da comunidade eram reforçadas por trocas recíprocas para compensar a escassez de mão-de-obra. A família que tinha uma escassez temporária ou permanente de mão-de-obra procurava ajuda junto àquelas que tinham um excedente. Os salários ganhos fora mal eram suficientes para atender às necessidades básicas da família; não sobrava muito para a aquisição de alimentos industrializados e bens de consumo. Conseqüentemente, a família empregava grande parte de seu trabalho na substituição desses bens, por meio de um processamento trabalhoso de alimentos e outras formas de auto-abastecimento doméstico de itens como roupas, utensílios domésticos, equipamento de produção e moradia².

2. Como mostraremos em seção posterior, essa visão geral das famílias camponesas nas décadas de 30 e 40 precisa ser modificada para incluir os tipos de fazendas familiares que se orientaram em maior medida para o mercado. Cf., com relação ao Peru, H. CASTRO POZO,

Nesse período, a terra era a fonte principal e permanente de sustento para a população rural da América Latina. O trabalho temporário, fosse na agricultura fosse fora dela, era um fenômeno comum; no entanto, somente em poucos casos ele se tornou um meio permanente de vida. No Chile, por exemplo, os trabalhadores temporários das *haciendas* eram quase sempre os filhos dos trabalhadores permanentes. O trabalho temporário geralmente estava associado a um estágio do ciclo da vida, em que os jovens solteiros do sexo masculino, antes de herdarem a terra e constituírem sua própria família, migravam para trabalhar em outros centros. A expectativa da maioria das pessoas do campo era passar a maior parte de sua vida adulta numa relação estável com a terra.

A principal mudança que afetou as famílias rurais, a partir da década de 50, foi a grande urbanização da América Latina. Uma das suas conseqüências mais expressivas foi a intensificação dos vínculos entre o campo e a cidade, seja no que se refere às relações sociais seja no que diz respeito à organização política e econômica. Dessa década em diante, foi melhorada e ampliada consideravelmente a infra-estrutura do setor agrário a fim de estimular o desenvolvimento da produção de *commodities* para exportação e de alimentos para o mercado interno. Redes de estradas interligavam as regiões numa extensão que não tinham conseguido as ferrovias, orientadas apenas para transportar os bens primários para os portos costeiros. Em alguns casos, isso integrou à economia nacional regiões que até então eram virgens, como a bacia amazônica, ao mesmo tempo que facilitou o acesso aos mercados para os agricultores de subsistência das aldeias, mesmo em áreas distantes. Vieram junto serviços de eletricidade, de saúde e de educação para as aldeias e vilas, mesmo que sua disseminação tenha sido desigual e a época de sua introdução tenha variado de região para região.

"Social and Economic-political Evolution of the Communities of Central Peru", em J. STEWARD (ed.), *Handbook of South American Indians*, Washington (D.C.), 1947, vol. II, e H. TSCHOPIK, *Highland Communities of Central Peru*, Washington (D.C.), 1947. Com respeito ao México, cf. ELSIE PARSONS, *Mitla*, Chicago (Ill.), 1936; R. R. REDFIELD, *The Folk Culture of the Yucatan*, Chicago (Ill.), 1941; C. HEWITT DE ALCANTARA, *Anthropological Perspectives on Rural Mexico*, London, 1984. No tocante à Argentina, cf. C. C. TAYLOR, *Rural Life in Argentina*, Baton Rouge (La.), 1948. E, com relação ao Chile, cf. G. M. MCBRIDE, *Chile: Land and Society*, New York, 1936.

Essa integração propiciou novas oportunidades de ganhos monetários para os agricultores locais, enquanto ao mesmo tempo as remessas dos trabalhadores que haviam migrado aumentavam a circulação monetária no setor rural. Até mesmo os agricultores camponeses receberam maior incentivo para produzir um excedente para venda, muitas vezes por meio de uma especialização em produtos novos, como hortaliças para o mercado urbano. Algumas dessas inovações nos cultivos foram uma consequência direta da migração urbana. Dois exemplos são suficientes. Numa aldeia dum estado do México que anteriormente se havia dedicado à economia de subsistência, passou-se a cultivar batatas no início da década de 60, graças à iniciativa de três migrantes que, em suas viagens, fizeram contato com atacadistas de Cidade do México. Estes, desejosos de encontrar novas fontes de abastecimento, forneceram crédito e introduziram novas variedades de batata desenvolvidas num dos centros de pesquisa patrocinados pelos Estados Unidos e pelo governo mexicano dentro do programa da Revolução Verde³. Do mesmo modo, na década de 50, migrantes da aldeia de Pucará, nos Andes peruanos centrais, que haviam trabalhado, na periferia da cidade de Lima, nas granjas hortícolas administradas por empresários chineses, retornaram à aldeia natal e começaram uma produção intensiva de hortaliças que dominou a economia da aldeia nas décadas de 70 e 80⁴.

A urbanização aumentou a circulação monetária, o que, combinado com o aumento da oferta de produtos industrializados baratos produzidos no país, levou a família a depender em maior medida de mercadorias adquiridas nas lojas locais. Esse fenômeno estendeu-se à compra de alimentos processados.

3. Chama-se Revolução Verde um pacote tecnológico que consistia de sementes melhoradas, fertilizantes e outros insumos químicos. Grande parte do trabalho inicial foi patrocinada pela Rockefeller Foundation na década de 50 e suscitou a fundação, no México, de um centro internacional de pesquisa agrícola, o CIMMYT (Centro para la Investigación y Mejora del Maíz y el Trigo), que se especializou em desenvolver novas variedades de híbridos de alto rendimento. Um estudo de caso da implantação da Revolução Verde numa aldeia mexicana aparece em LAURENTINO LUNA, "Development of Capitalist Agriculture in a Peasant Area of Mexico", dissertação de Ph.D., não-publicada, University of Manchester, 1982.
4. J. SOLANO SÁEZ, "From Cooperative to Hacienda: The Case of the Agrarian Society of Pucara", em N. LONG & B. ROBERTS (eds.), *Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Central Peru*, Austin (Tex.), 1978, p. 192.

No final da década de 70, conforme levantamento em oito aldeias distantes dos Andes peruanos, cerca da metade dos alimentos consumidos pelos camponeses era comprada em lojas⁵. Entre esses alimentos, estavam produtos industrializados, como óleos vegetais, açúcar, sal, farinha de trigo e macarrão. As famílias também compravam uma grande variedade de bens perecíveis, como roupas e sapatos.

Apesar de enorme, o êxodo das zonas rurais não foi suficiente, exceto em alguns casos como o da Argentina, para provocar uma diminuição da população agrícola em termos absolutos⁶. O índice de crescimento natural da população nas zonas rurais subiu continuamente durante toda a década de 70, chegando a uma taxa de mais de três por cento em muitas regiões. Uma análise da mudança demográfica numa aldeia andina do Peru – a comunidade ayacucho de Quinoa – mostrou que a diferença entre nascimentos e mortes resultou numa taxa de crescimento anual de 1,2 por cento em 1960 e de 2,8 por cento em 1980⁷.

O crescimento da população rural não foi absorvido totalmente pela agricultura. A tendência nas grandes unidades de agricultura comercial era que diminuísse a demanda de mão-de-obra permanente. Além disso, a população rural concentrava-se densamente em zonas agrícolas pobres e áridas, onde eram poucas ou quase não existiam as oportunidades de expansão do emprego na agricultura⁸. Sob essas condições, o aumento da população rural foi

5. A. FIGUEROA, *Capitalist Development and Peasant Economy in Peru*, Cambridge, 1984, pp. 50–51. Em seu estudo sobre a aldeia peruana de Quinoa, chega a conclusões semelhantes W. P. MITCHELL, *Peasants on the Edge: Crops, Cult, and Crisis in the Andes*, Austin (Tex.), 1991.
6. A população rural – que abrange aqueles que trabalham em atividades não-agrícolas – continuou a aumentar na maioria dos países da América Latina. Eram 122 milhões em 1975 e com projeções para chegar, no ano 2000, a 141 milhões. Cf. Centro Latinoamericano de Demografia (CELADE), *Boletín Demográfico*, n. 23, Santiago, 1979. Calcula-se que as zonas rurais da América Latina tenham perdido 37 por cento de seu crescimento natural por emigração entre 1940 e 1950, 49 por cento entre 1950 e 1960 e 58 por cento entre 1960 e 1970.
7. Cf. MITCHELL, *Peasants on the Edge*.
8. Para uma análise da zona rural do oeste do México que "expulsou" população, cf. ALEJANDRO J. ARROYO, *El abandono rural: Un modelo explicativo de la emigración de trabajadores en el occidente de México*, Guadalajara, 1989, pp. 167–189.

absorvido pelas famílias que associaram, mais do que antes, uma agricultura de pequena escala a uma série de outras atividades: trabalho assalariado temporário, comércio, serviços e artesanato. O tamanho médio das unidades de menos de vinte hectares diminuiu, na América Latina, de 4,9 hectares, em 1960, para 4,7 hectares, em 1970⁹. No Brasil, o número de unidades de menos de um hectare cresceu dez vezes entre 1940 e 1970, e aquelas entre um e dez hectares aumentaram quatro vezes¹⁰.

O impacto dessas mudanças econômicas sobre a organização familiar e sobre a divisão do trabalho da família foi considerável. Uma tendência foi a adoção, tanto nas pequenas propriedades quanto nas fazendas maiores, de formas de agricultura menos adequadas ao emprego de todos os recursos de trabalho da família. A mecanização marginalizou a contribuição das mulheres e das crianças, porque eliminou tarefas que usavam muita mão-de-obra, como a sementeira a mão, e acarretou a especialização no cultivo de uma única cultura comercial, reduzindo, desse modo, a diversidade de tarefas que propiciavam trabalho aos membros da família. Em algumas regiões, as tendências de substituição de mão-de-obra na economia rural convergiram. Ao mesmo tempo que as mulheres deixavam de fornecer trabalho agrícola não-assalariado, o processamento de alimentos e a fabricação de utensílios modernos de metal ou de plástico diminuía as horas de trabalho gastas pelas famílias nas tarefas domésticas. Os ofícios de base familiar, como, por exemplo, as tradicionais práticas curativas e a fabricação de bebidas fermentadas, tenderam a desaparecer¹¹. Em tais condições, o emprego intensivo e diversificado do trabalho familiar sem remuneração – a estratégia básica de sobrevivência dos camponeses na década de 30 – tornou-se uma prática menos adequada à situação rural.

A diversidade das estruturas agrárias e as diferenças no ritmo das mudanças econômicas trouxeram como resultado a falta de uma tendência uniforme na

9. E. ORTEGA, "La agricultura campesina en América Latina", *Revista de la Cepal*, n. 16, Santiago, 1982, cuadro 9, p. 98.
10. *Ibid.*, cuadro 8, p. 97. Grande parte desse crescimento deveu-se à colonização. As pequenas propriedades também proliferaram em áreas de agricultura estabelecida, como no Nordeste.
11. LOURDES ARIZPE, "Relay Migration and the Survival of the Peasant Household", em HELEN SAFA (ed.), *Toward a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*, Oxford, 1982.

utilização do trabalho da família¹². Estudos realizados no Chile e na Colômbia mostram que, em determinadas circunstâncias, o trabalho agrícola das mulheres aumentou quando a agricultura se tornou mais comercial¹³. Em regiões de agricultura de pequena escala, onde as famílias dispunham de terra suficiente para sua subsistência mas as margens de lucro eram baixas, o trabalho não-remunerado das mulheres da família aumentou, reduzindo os custos de produção ao diminuir a necessidade de mão-de-obra alugada. Além disso, em muitas regiões camponesas, as mulheres continuaram a diversificar suas atividades econômicas para complementar a renda auferida no trabalho agrícola.

As mulheres, ou mesmo as crianças, aceitaram um trabalho assalariado temporário fora de casa e envolveram-se numa série de atividades não-agrícolas, geradoras de renda, que iam desde o comércio ao trabalho externo em manufaturas e casas de comércio urbanas¹⁴. As atividades empresariais das mulheres geraram, em alguns casos, uma forma menos patriarcal de administrar o orçamento familiar do que acontecera antes. Essas mulheres mostraram menos propensão a consultar os maridos sobre o emprego de seus ganhos na

12. Uma comparação entre práticas agrícolas, estratégias da família e migração em duas aldeias do México central encontra-se em L. ARIZPE, *Campesinado y migración*, Ciudad de México, 1985.
13. P. CAMPAÑA ("Rural Women in Three Contrasting Situations of Capitalist Development in Chile and Peru", dissertação de Ph. D., inédita, University of Durham, 1985) compara o trabalho das mulheres em famílias camponesas de duas regiões diferentes do vale central do Chile: uma zona de agricultura mista e uma de cultivo de frutas. As mulheres assumem tarefas mais agrícolas em suas próprias fazendas quando possuem terra suficiente para subsistência, uma vez que os fracos retornos na zona de agricultura mista tornam pouco lucrativa a contratação de mão-de-obra. Por outro lado, as mulheres realizavam atividades econômicas não-agrícolas onde a terra era insuficiente ou pobre demais para a subsistência. MAGDALENA LEÓN DE LEAL (*Debate sobre la mujer en América Latina y el Caribe: Discusión acerca de la unidad producción-reproducción*, Bogotá, 1982) mostra até que ponto o trabalho agrícola das mulheres variou de acordo com a região e com o tipo de agricultura.
14. Cf. F. E. BABB, "Producers and Reproducers: Andean Marketwomen in the Economy", em J. NASH & H. SAFA (eds.), *Women and Change in Latin America*, South Hadley (Mass.), 1985; C. DEERE & M. LEÓN DE LEAL, *Women in Andean Agriculture: Peasant Production and Rural Wage Employment in Colombia and Peru*, Washington (D. C.), 1982; S. C. BOURQUE & K. B. WARREN, *Women of the Andes: Patriarchy and Social Change in Two Peruvian Villages*, Ann Arbor (Mich.), 1981.

educação dos filhos ou na melhoria do conforto da casa. Os jovens dependentes da família mostraram maior inclinação a economizar seus ganhos e a migrar, quando surgiam oportunidades. Em outros casos, as mulheres mantiveram-se excluídas dos recursos essenciais e, em algumas situações, a emigração dos homens provocou um aumento do número de famílias empobrecidas, chefiadas por mulheres, que passaram a depender de outras famílias para sua sobrevivência¹⁵.

Quando a migração se tornou uma característica permanente da vida rural, a organização da família e da comunidade foi reestruturada, embora em graus diferentes, de acordo com a intensidade das mudanças econômicas nacionais e a posição de classe social. A emigração, ao remover permanentemente famílias inteiras ou alguns de seus membros, mais comumente jovens de ambos os sexos, que iam à procura de educação ou de trabalho nos centros urbanos, deu nova estrutura à cooperação interfamiliar e intrafamiliar. As famílias que não migraram, apesar da maior probabilidade de seus chefes, de um sexo ou de outro, estarem vinculados permanentemente à economia local, tinham menor chance de dispor de recursos adicionais de mão-de-obra. Na década de 80, embora o número de famílias na localidade pudesse ser maior do que antes, cada família da zona rural tinha um número menor de membros. Isso não só diminuiu as possibilidades de cooperação entre elas como também aumentou a necessidade daquelas que tinham mais terra de empregarem mão-de-obra assalariada. A estratégia agrícola dessas famílias girava, inevitavelmente, em torno da maximização dos lucros a obter da agricultura e de atividades associadas. Além disso, a necessidade de dinheiro e a migração reduziram drasticamente a quantidade de pessoas fisicamente capazes que trabalhavam para a economia de subsistência¹⁶. A soma de todos esses fatores

15. Cf. NASH & SAFA, *Women and Changes*.

16. Num estudo de longo fôlego sobre o vaivém da migração entre uma aldeia dos Andes peruanos e uma área de colonização cafeeira, J. COLLINS (*Unseasonal Migrations: The Effects of Rural Labour Society in Peru*, Princeton (N. J.), 1988) mostra que os migrantes integraram-se mais firmemente à economia monetária da região cafeeira, o que fez com que deixassem cada vez mais de trabalhar nas atividades agrícolas e artesanais da aldeia natal. Por conseguinte, a economia da aldeia andina sofreu uma extrema necessidade de mão-de-obra e somente com muita dificuldade foi mantida pelas pessoas mais idosas.

resultou num processo de diferenciação social, no setor rural, baseado na crescente especialização e na orientação das famílias para o comércio¹⁷.

O impacto dessas mudanças perdurou por uma geração. À medida que cada geração atingia a idade adulta, seu modelo de trabalho agrícola era transformado pelas oportunidades disponíveis no momento. Foram os filhos da geração nascida nas décadas de 30 e 40, e não seus pais, que experimentaram o choque total da desagregação da agricultura familiar, nos lugares onde ocorreu. Formavam uma geração de transição para cujos membros as oportunidades de trabalho temporário, ou na agricultura ou fora dela, se tornaram um modo permanente de vida em muitas partes da América Latina. Permaneceram na zona rural porque seus pais continuavam trabalhando ali e porque, ao contrário da geração seguinte, não tinham sido apanhados totalmente pelo fluxo crescente de migração para a cidade. As oportunidades de trabalho temporário que surgiram no começo da vida adulta não foram substituídas por um apego estável à terra, ou como pequeno proprietário ou como trabalhador permanente. Na geração seguinte, as oportunidades de trabalho na agricultura foram mais estáveis para esses poucos filhos que ficaram, mesmo que tenham mostrado propensão a ser trabalhadores assalariados ou pequenos proprietários¹⁸.

Direta e indiretamente, a industrialização criou pressões para modernizar e reestruturar a produção agrícola¹⁹. As rendas derivadas da exportação de

17. Um relato desse processo para as mulheres que trabalhavam nas regiões produtoras de café no Brasil aparece em V. STOLCKE, *Coffee Planters, Workers, and Wives: Class Conflict and Gender Relations on São Paulo Plantations, 1850–1980*, Oxford, 1988.

18. Uma descrição dessa mudança geracional na natureza das oportunidades de trabalho para a região de cultivo de frutas do vale central do Chile encontra-se em SYLVIA VANEGAS, "Family Reproduction in Rural Chile: A Socio-demographic Study of Agrarian Change in the Aconcagua Valley, 1930–1986", tese de Ph. D., inédita, University of Texas, Austin, 1987. A autora mostra um considerável aumento de trabalho temporário entre a geração de transição (aqueles que chegaram à idade adulta na década de 50), mas o trabalho assalariado permanente predominou entre a geração mais nova de homens. Um fator significativo nessa tendência é a diminuição da fecundidade, tendo como consequência o fato de que as gerações recentes, ao contrário das anteriores, têm menos filhos que procuram trabalho.

19. Um resumo da atuação dessas pressões podemos encontrar em A. DE JANVRY, *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*, Baltimore (Md.), 1981, pp. 65–81.

produtos tradicionais sempre constituíram um meio fundamental de custear a expansão da indústria. O término da primeira etapa de industrialização para substituição de importações (ISI), na década de 60, significou que os governos tiveram de dar atenção renovada à agricultura como fonte de receita de exportação para financiar as indústrias de bens intermediários e de capital. O crescimento da população, e da urbana em particular, criou maior demanda de alimentos comercializados. Algumas classes de agricultores aproveitaram as novas oportunidades para abastecer o mercado urbano de alimentos com produtos como arroz e carne, que, na maioria dos casos, não tinham sido produzidos pela agricultura camponesa. A criação de gado e a produção de leite estimularam o cultivo de forragens, como, por exemplo, alfafa e sorgo. Além disso, apareceram novos produtos comerciais, como frutas, hortaliças e soja, que abasteceram tanto o mercado exportador quanto o mercado interno de renda alta.

O período que se estende do final da década de 40 à década de 80 foi testemunha, na América Latina, de um grande aumento da produção agrícola total, que mais do que dobrou de volume (cf. Tabela 6.2). Contudo, na maioria dos casos, o aumento da produção de alimentos agrícolas para o mercado interno não acompanhou o crescimento da demanda interna resultante do crescimento populacional e da urbanização²⁰. Um resultado disso foi o aumento das importações de cereais básicos durante todo o período, como aconteceu, especialmente, com o trigo que, em 1980, até mesmo o México, um dos países mais bem-sucedidos no melhoramento da produção de grãos, foi obrigado a importar²¹. O Chile, que, na década de 30, tinha sido um exportador líquido de grãos, em 1980 importava cerca de um terço das necessidades nacionais de cereais²².

20. Cf. United Nations, *Statistical Yearbook for Latin America*, 1984; DE JANVRY, *The Agrarian Question*, pp. 69–72.

21. FAO, *Yearbook*, vol. 37, 1983, table 155. Os rendimentos registrados pela produção de trigo do México subiram de 760 kg por hectare na década de 30 para 3 700 kg por hectare na década de 80. Esses rendimentos foram obtidos, principalmente, graças à irrigação extensiva e a uma agricultura comercial intensa. Cf. igualmente M. R. REDCLIFT, *Development and the Environmental Crisis: Red or Green Alternatives?*, London, 1984, p. 85, table 3.

22. Este cálculo se baseia nos dados de produção e comercialização do relatório anual da FAO referente a 1988.

TABELA 6.2 / ÍNDICES DE PRODUÇÃO AGRÍCOLA DA AMÉRICA LATINA: PRODUTOS ESCOLHIDOS (1975 = 100)

Produto	1934–1936	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1981	1987
Trigo	58	39	55	64	63	68	71	100	101	154
Milho	48	37	34	50	57	81	100	100	148	148
Batata	35	45	61	71	77	97	105	100	132	134
Arroz	92	189	97	119	118	136	97	100	103	120
Hortaliças							51	100	122	146
Frutas							83	100	110	126
Algodão	57	57	70	107	103	148	128	100	110	93
Açúcar	17	21	29	36	57	78	87	100	117	157
Café	120	86	141	153	211	94	116	100	188	189
Soja ^a								100	177	226
Carne	31		35	45	35	66	83	100	127	139

Nota: ^a Somente em 1970 começa-se a produzir soja em quantidades apreciáveis, ano em que foram produzidos 10 milhões de toneladas e a América Latina torna-se o segundo maior produtor mundial, depois dos Estados Unidos.

Fonte: FAO, *Production Yearbooks*, 1946–1987.

Desde a década de 30 até o final dos anos 50, houve, em geral, uma estagnação na produção de cereais e de outros alimentos básicos. As *commodities* de exportação, especialmente o açúcar, apresentaram aumento da produção, mas globalmente o crescimento da agricultura de exportação foi lento e oscilante, diferentemente do que ocorreu na primeira parte do século, época em que o grande aumento da produção de algumas *commodities* de exportação transformou as estruturas agrárias da América Latina. No entanto, devemos melhorar a precisão desse quadro com referência aos países individuais. Por exemplo, a produção agrícola do México recuperou-se na década de 40, chegando mesmo a ultrapassar os níveis alcançados antes da Revolução²³. No

23. Para uma análise do papel da agricultura mexicana como “motor do crescimento” na década de 40 à de 70, cf. S. E. SANDERSON, *The Transformation of Mexican Agriculture: International Structure and the Politics of Rural Change*, Princeton (N. J.), 1986, pp. 36–37.

alimentos – carne, hortaliças, frutas e cereais e grãos de leguminosas utilizados pelas indústrias de processamento de alimento – para o “novo” mercado urbano não só nacional como internacional. Essa melhoria da produtividade foi gerada por investimentos públicos na infra-estrutura agrícola, como, por exemplo, sistemas de irrigação, pela disseminação de novas tecnologias, particularmente variedades de semente de alto rendimento, e pelo emprego de fertilizantes e inseticidas e, em menor grau, pela mecanização. A produção da agricultura passou a depender cada vez mais dos padrões de consumo dos indivíduos de alta renda no país e no exterior, estimulando, como será discutido em item posterior, a internacionalização da agricultura latino-americana e a integração do produtor, quer o pequeno quer o grande, a extensas redes de crédito, de comercialização e de processamento de alimentos.

Na Tabela 6.3 pode-se ver a estrutura das exportações e importações agrícolas depois de 1966. O valor real em dólares do comércio exportador de produtos agrícolas dobrou, na América Latina, de 1966 para 1988. Os produtos tradicionais de exportação, como café, açúcar e algodão (sob a classificação de fibras têxteis), desempenharam o papel principal nesse crescimento e continuaram a dominar a pauta de exportações. Foram complementados pelos “novos” produtos de exportação, como óleos vegetais, peixes, frutas e hortaliças. Em 1981, o tomate respondia pela metade das enormes receitas mexicanas com a exportação na categoria de frutas e hortaliças²⁷. Embora, em 1988, as divisas obtidas com a exportação de *commodities* agrícolas tenham excedido os gastos com as importações, a balança favorável havia diminuído um pouco. Nesses anos, as somas gastas fora da América Latina em alimentos básicos, e especialmente em cereais, aumentaram consideravelmente, chegando a uma média de cerca de um terço do total gasto em importações. Essa necessidade aguda e constante de importar alimentos básicos aconteceu apesar das melhorias observadas no rendimento dos produtos e nos níveis de produção.

27. Muitos desses produtos já eram exportados antes da Segunda Guerra Mundial. O que é novo aqui é o volume das exportações e seu valor. Por exemplo, entre 1934–1938 e 1981, o Chile aumentou setenta vezes o volume de suas exportações de uvas, vinte vezes o de maçãs e tinha se tornado um grande exportador de pêras e pêssegos. Cf. FAO, *Production Yearbook*, vol. II, 1949, pp. 71–89, e FAO, *Production Yearbook*, 1983, pp. 144–168.

TABELA 6.3 / A ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES AGRÍCOLAS POR PRODUTO: AMÉRICA LATINA, 1966–1988 (MÉDIAS MÓVEIS DE TRÊS ANOS, %)^a

Produto	1966–1968		1971–1973		1976–1978		1981–1983		1986–1988	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
Carne e animais	7,8	13,4	7,9	15,6	6,8	7,6	6,1	8,4	10,2	7,0
Cereais	35,8	11,6	34,5	8,4	35,2	8,3	42,9	10,0	32,2	4,1
Frutas e hortaliças	11,1	10,1	10,6	10,5	10,0	9,4	9,8	10,9	8,0	16,1
Açúcar e café	7,2	41,6	6,7	41,8	6,7	52,5	9,3	45,3	5,2	49,8
Rações para animais	2,1	5,7	2,0	5,0	2,7	7,3	3,8	8,9	5,7	6,0
Fibras têxteis	6,9	12,6	4,0	8,9	2,5	6,1	2,2	4,3	4,9	2,4
Óleos vegetais estáveis	4,8	2,1	4,7	2,5	6,3	3,6	5,7	3,8	6,3	3,7
Peixes e pescaria	3,2	2,2	3,9	6,4	3,1	4,1	2,1	7,1	3,8	9,8
Fertilizantes	10,3	0,6	12,4	0,6	14,6	0,5	10,1	0,5	15,9	0,4
Máquinas agrícolas	10,7	0,1	13,3	0,3	12,1	0,6	8,1	0,7	7,9	0,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total em bilhões de dólares ao preço de 1982 ^b	3 545	14 050	5 260	18 684	9 104	30 040	9 762	28 655	7 600	27 014

Notas: ^a Comprende Argentina, Bolívia (não incluída em 1971–1973), Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Peru, Uruguai (não incluído em 1966–1968, 1971–1973), Venezuela, México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Panamá, Cuba (não incluída em 1966–1968, 1971–1973) e República Dominicana. ^b As quantias em dólar para cada período são ajustadas ao poder de compra do dólar de 1982 em preços para o produtor. U. S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States*, Washington (D.C.), 1990, table 756. Fonte: FAO, *Trade Yearbooks*, vol. 23, 1969, table III; vol. 28, 1974, table IV; vol. 31, 1977, table IV; vol. 37, 1983, table IV; vol. 42, table IV.

O impacto dessas tendências sobre os países latino-americanos variou significativamente. Alguns conseguiram aumentar suas receitas derivadas da exportação de forma mais expressiva do que outros. O Brasil apresentou, nesse período, a taxa mais alta de crescimento, enquanto a do Peru foi a mais baixa. O aumento das exportações de produtos agrícolas não-tradicionais, como, por exemplo, óleos vegetais, rações para animais ou legumes e hortaliças, ocorreu principalmente no México e no Brasil, enquanto outros países, como as repúblicas centro-americanas, aumentaram suas receitas por meio da exportação de produtos tradicionais, como café e banana. Contudo, mesmo nesses casos, houve uma diversificação maior dos produtos exportados, como no caso do café em Honduras, um país que antes dependia da exportação de banana. No final da década de 80, a Guatemala tornou-se um grande exportador de brócolis, alcachofras e couve-chinesa para o mercado norte-americano. Por baixo dessa diversidade, porém, havia um padrão coerente: a intensificação em toda a América Latina da produção para a exportação.

A modernização da agricultura nas décadas de 60 e 70 por meio da mecanização, do emprego de híbridos e de outros insumos industriais criou um mercado para a indústria. As agroindústrias, como, por exemplo, as processadoras de alimentos, apresentaram um grande crescimento. E a mudança da atmosfera econômica veio acompanhada de uma alteração do clima político. A agricultura passou a ser uma importante questão política, e poderosos interesses econômicos urbanos, como financistas, industriais e homens de negócio, ofereceram seu apoio à reivindicação de modernização agrícola.

DA DÉCADA DE 30 À DE 50

Antes de 1930, muitas zonas rurais da América Latina haviam-se integrado completamente à economia internacional por meio da exportação de *commodities* agrícolas, de produtos pecuários e de minérios. Mesmo aquelas áreas não envolvidas diretamente na produção para exportação tinham sido estimuladas pelo crescimento do comércio interno e pelo surgimento de novos mercados urbanos. A maioria das regiões, com exceção do Amazonas, já havia adquirido modelos de agricultura, de posse da terra e de poder local que as caracterizariam até a década de 60, quando a modernização agrícola e a centralização econômica e política começaram a afetar até mesmo as regiões de agricultura menos comercial.

Há tempos que a produção agrícola da América Latina se havia amoldado às demandas dos mercados europeus e norte-americanos com relação a produtos específicos. Essa demanda criou regiões de agricultura inteiramente novas, assentando população onde antes não havia vitalma e pondo fim às formas nativas de produção. A agricultura ligou-se também a formas não-agrícolas de produção, como a mineração e as indústrias urbanas de processamento de alimento. Nenhum desses processos foi autogerado, já que necessitaram de intervenção política e econômica para estabelecer *ab initio* empresas agrícolas ou mineradoras de grande porte e para assegurar que a mão-de-obra estivesse disponível onde as populações nativas relutavam em abandonar seu próprio sistema agrícola ou onde não havia população ou esta era diminuta.

Um traço diferenciador do desenvolvimento histórico da América Latina foi o fato de as estruturas agrárias de suas diversas regiões terem sido estabelecidas no início do século XX, principalmente em consequência de interesses econômicos externos que, aliados com as classes dominantes da região, tentavam conseguir produtos primários diferentes para atender às necessidades do mundo industrializado, e, conseqüentemente, se envolveram no recrutamento e controle da força de trabalho e no fornecimento da infra-estrutura necessária. Essas estruturas baseavam-se num tipo dominante de agricultura, junto com seus elementos associados: as culturas e a pecuária, as formas de posse da terra e de tecnologia. Contudo, uma estrutura agrária abrange muito mais do que esse conjunto de fatores de produção e recurso técnico, natural, chamados usualmente “o sistema agrícola”²⁸. Compreende, além disso, as instituições legais e políticas que sustentam esse sistema, as relações entre o campo e a cidade, as estruturas de comercialização, as classes sociais presentes na zona rural, os negociantes, os artesãos e diferentes classes de agricultores e o sistema econômico maior que, em alguns casos, inclui a economia mundial.

Pode-se identificar uma variedade de estruturas agrárias que abarcam a diversidade de maneiras pelas quais as regiões e sub-regiões latino-americanas se desenvolveram. Existiam diferenças substanciais entre as regiões dominadas pela agricultura de *plantation*, pela pecuária, pelo cultivo de pro-

28. Sobre esse ponto, cf. E. CLAYTON, *Agrarian Development in Peasant Economic*, Oxford, 1964, pp. 137-160; NORMAN LONG & BRYAN ROBERTS, *Miners, Peasants and Entrepreneurs: Regional Development in the Central Highlands of Peru*, Cambridge, 1984, pp. 240-242.

mentos alimentícios para o mercado nacional ou pela agricultura camponesa em pequena escala. Essas diferenças se revelaram não apenas na forma como foi praticada a agricultura – as técnicas utilizadas – mas também na densidade populacional, nos padrões de assentamento e na estrutura social e instituições das comunidades. Elas determinaram diferenças nas estruturas de classe e de poder. Estiveram também associadas a estilos de vida e de cultura distintivos que, por sua vez, influenciaram as estratégias econômicas do indivíduo e da família.

Em 1930, a agricultura de exportação e a mineração haviam deixado uma marca visível nas estruturas agrárias da América Latina. Os pampas argentinos haviam se tornado um dos maiores exportadores mundiais de cereais e de carne. O café havia ajudado a criar economias regionais florescentes tanto no Brasil quanto na Colômbia. O Chile era um dos principais fornecedores mundiais de cobre e de nitratos. As zonas de mineração, embora fossem demasiado áridas para sustentar uma economia local próspera, eram a base da prosperidade de Santiago e de seu porto de Valparaíso e da concentração populacional nesses locais, o que estimulou a agricultura do vale central. No Peru, o açúcar no litoral setentrional, o algodão na costa central, a mineração nas montanhas centrais e a lã nas regiões andinas do Sul, em conjunto, haviam gerado estruturas agrárias regionais específicas. O México também exibia economias regionais peculiares, todas voltadas para a exportação: o algodão na região de La Laguna, no Norte; a mineração e a agricultura de exportação em Sonora; o henequém no Yucatán. As frutas tropicais haviam transformado grande parte da América Central numa vasta plantação dos norte-americanos, enquanto Cuba e outras ilhas do Caribe se haviam convertido nos principais fornecedores internacionais de açúcar. De fato, a integração à economia mundial por meio da exportação havia diversificado a estrutura agrária da América Latina. Não obstante o alto nível de comercialização em todas essas economias regionais, não havia uniformidade nos processos de trabalho, nas relações de propriedade, nos mecanismos de extração do excedente ou na organização da economia familiar.

Qual era, então, a gama de estruturas agrárias regionais que encontramos no começo do período que estamos analisando? A fim de identificar as diferenças que derivam do impacto específico em termos geográficos da produção para exportação, e da diversidade das relações de trabalho e de propriedade na zona rural, descreveremos em linhas gerais quatro tipos principais: a agricultura comercial em grande escala, a produção em encaves, a agricultu-

ra em pequena escala e a agricultura de subsistência. Muitas vezes os diversos tipos de estrutura agrária regional coexistiam no espaço. Decerto, os limites geográficos dessas regiões não eram muito definidos. Por exemplo, algumas comunidades indígenas próximas das minas bolivianas estavam totalmente separadas da economia mineira, ao passo que as aldeias mais distantes do vale de Cochabamba integravam-se a essa economia por meio do fornecimento de mão-de-obra e de alimentos.

À primeira vista, um observador europeu ou norte-americano poderia ter-se impressionado muito mais com as semelhanças do que com os contrastes no padrão de vida e na situação de trabalho dos moradores das zonas rurais latino-americanas. Em todo lugar, a maioria dessas pessoas vivia no limiar da subsistência. O cultivo agrícola era feito principalmente à mão ou com arados de tração animal²⁹. A maior parte da força de trabalho baseava-se na família. Mesmo no caso de trabalhadores assalariados das grandes fazendas ou *plantations*, o trabalho não-remunerado da família era parte essencial de sua subsistência, com a ajuda dada nas épocas de pico do ciclo agrícola e o cultivo de uma horta e a criação de animais. Da mesma forma, as diferentes classes agrárias eram encontradas em toda a América Latina: o dono de fazenda, o pequeno proprietário que produzia para o mercado, o camponês que cultivava principalmente para a sua subsistência, o rendeiro ou meeiro e o trabalhador sem terra. Todas essas sociedades rurais eram sociedades por partes, ligadas inextricavelmente a economias e sociedades maiores, mas as oportunidades de mercado abertas ao agricultor, a importância da organização comunitária local para as estratégias de cultivo e os detentores de poder dos quais dependia o agricultor variavam, significativamente, entre estes quatro tipos³⁰.

29. A Argentina foi uma exceção. Na década de 30, a mecanização estava bem adiantada na região de La Pampa, apesar da predominância dos arados puxados por cavalos. As colheitadeiras, plantadeiras e semeadeiras eram também usadas comumente nessa região. A Argentina tinha se tornado um grande importador de máquinas agrícolas norte-americanas. Cf. TAYLOR, *Rural Life in Argentina*, pp. 146–147.

30. Sobre o conceito de sociedade por partes, cf. A. KROEBER, *Anthropology*, New York, 1948. Sobre uma descrição geral dos tipos de relação que ligam as comunidades camponesas locais da América Latina com grupos poderosos do exterior, cf. E. WOLF, "Aspects of Group Relations in a Complex Society: Mexico", *American Anthropology*, 58 (6), 1956.

O primeiro tipo de estrutura agrária – a produção comercial em grande escala – encontrava-se principalmente nos países do Cone Sul e no Sul do Brasil. Baseava-se na imigração maciça de europeus ocorrida no final do século XIX e começo do XX, que forneceu uma força de trabalho prontamente disponível para desenvolver as terras virgens férteis. Tal como aqueles que migraram para os Estados Unidos, vieram para a América com a esperança de lograrem finalmente estabelecer-se de forma independente e ganhar a vida com comodidade no trabalho da terra. No entanto, diferentemente do agricultor do Meio-Oeste norte-americano, suas possibilidades de progresso eram fortemente limitadas pelo controle direto que as elites estabelecidas mantinham sobre a terra, o que relegava a maioria dos imigrantes à condição de trabalhadores sem terra ou rendeiros.

A produção de cereais e a criação de gado nos pampas argentinos e o cultivo de café no estado de São Paulo (Brasil) estavam extremamente comercializados e atrelados à demanda do mercado internacional. Os agricultores não conseguiam, nem podiam, planejar seus cultivos com o fim exclusivo de satisfazer suas necessidades de subsistência; por conseguinte, ficavam especialmente vulneráveis às flutuações do mercado mundial. As unidades de produção variavam em tamanho: as estâncias de gado e as grandes plantações de café cobriam milhares de hectares, enquanto as fazendas de cereais tinham geralmente de cem a cento e cinquenta hectares. Até 1930, o café dominou a produção rural de São Paulo, mas os produtos alimentícios para o mercado urbano não deixavam de ser cultivados, muitas vezes em consórcio com o café. As fazendas cafeiras, especialmente nas regiões fronteiriças de São Paulo, tinham às vezes não mais de cinquenta hectares e podiam ser cultivadas basicamente com o trabalho da família. Esses diversos tipos de unidades agrícolas mantinham uma enorme população, embora muitas vezes transitória, de trabalhadores permanentes e temporários, rendeiros e pequenos proprietários.

Em suas viagens pela Argentina no início da década de 40, Taylor relata as pobres condições de vida dos agricultores rendeiros nos pampas, cujas casas tinham geralmente o piso de terra batida e pouquíssimo conforto. Os contratos entre os fazendeiros e os rendeiros abarcavam, comumente, um período de cinco anos, que os primeiros tentavam muitas vezes reduzir para lucrar com o aumento das rendas e do valor da terra. A precariedade e insegurança da posse desencorajava os segundos a investir em infra-estrutura, e, assim, eles se mudavam com tal frequência que alguns observadores os compararam a nômades. Numa mostra representativa das regiões cerealíferas e de criação

de gado, Taylor conta que cerca de setenta por cento dos agricultores eram rendeiros e que entre um terço e a metade dos moradores dessas regiões tinham menos de cinco anos de residência³¹.

Em São Paulo, os imigrantes trabalhavam nas plantações de café como colonos. Ganhavam um salário com base no número de pés de café que cuidavam e recebiam um pequeno pedaço de terra onde podiam cultivar produtos de subsistência. As condições de vida eram de grande pobreza, de sorte que, nos primeiros anos do século XX, houve uma grande mobilidade da força de trabalho da zona rural para os principais centros urbanos do estado. No entanto, em 1930, os imigrantes já eram donos de parte considerável das fazendas de café, especialmente no oeste do estado. Essa mobilidade social resultou provavelmente do maior poder de negociação do trabalhador, sob as condições da agricultura paulista, que, em contraste com a dos pampas, permitia que as famílias com diversos trabalhadores adultos economizassem parte de seus ganhos com o trabalho do café e com a venda de produtos cultivados no pedaço de terra de sua subsistência. Como o café requeria cuidados durante o ano todo, o fazendeiro paulista foi obrigado a oferecer incentivos a seus trabalhadores, provavelmente porque a instabilidade da mão-de-obra foi mais onerosa do que para o estancieiro argentino, cujas necessidades de força de trabalho eram mais sazonais. Com a expansão para o oeste e as pressões sobre os fazendeiros devido às crises cíclicas do café, os imigrantes tiveram mais oportunidades de comprar terra. O “novo” oeste de São Paulo não era controlado, como o “velho” oeste, pelos grandes latifundiários – os coronéis – aliados às casas exportadoras do porto de Santos. No entanto, as novas estruturas de comercialização, baseadas em intermediários locais e nas casas de comércio de São Paulo, eram tão eficientes, quanto as das antigas regiões cafeiras, em canalizar recursos para fora da zona rural e pouco faziam para desenvolver a infra-estrutura local³².

O que se deve ressaltar é que esse tipo de estrutura agrária facilitava o grande crescimento econômico. Os habitantes rurais nessas fronteiras agrícolas do Brasil e da Argentina foram, desde o começo, dependentes do mercado

31. TAYLOR, *Rural Life in Argentina*, pp. 195–200.

32. Cf. W. DEAN, *Rio Claro: A Brazilian Plantation System, 1820–1920*, Stanford (Cal.), 1976; T. H. HOLLOWAY, *Immigrants on the Land: Coffee and Society in São Paulo*, Chapel Hill (N. C.), 1980.

e não tinham outra alternativa senão especializar-se em cultivos comerciais. O pioneiro, fosse trabalhador, renteiro ou pequeno proprietário, precisava de crédito para atender às necessidades básicas e sustentar a família entre uma safra e outra. É sabido que as famílias de imigrantes italianos na Argentina concentravam seu trabalho no cultivo de produtos para o mercado, negligenciando a produção de subsistência. A fabricação de queijos e manteiga, a criação de animais e a feitura de pão foram substituídas pela aquisição de produtos no armazém local; além disso, a alimentação também mudou, passando a incluir a carne e outros produtos comprados³³.

O crédito, os arrendamentos de curto prazo e a falta de uma infra-estrutura comunitária estabelecida foram instrumentos poderosos para subordinar o trabalhador rural e o pequeno agricultor aos grandes fazendeiros e aos comerciantes urbanos. Os latifundiários com poder político monopolizaram a melhor terra nos pampas e nas primeiras regiões produtoras de café de São Paulo, e muitas vezes controlaram o comércio e o crédito. Além disso, o isolamento geográfico do pequeno agricultor e as grandes distâncias em relação aos principais centros urbanos colocavam também os intermediários numa posição de poder. Os atacadistas locais, os agentes das casas de comércio dos principais centros urbanos e os proprietários de máquinas de descascar e de moinhos podiam vender as mercadorias a preços artificialmente altos e pagar pelas safras preços artificialmente baixos.

A abertura dessas regiões gerou, em 1930, imensas oportunidades econômicas e de riqueza, embora distribuídas desigualmente. Mesmo assim, a estrutura de comercialização e de posse da terra canalizava os lucros da agricultura para fora da zona rural. Nesse tipo de estrutura agrária, houve pouco desenvolvimento do campo no sentido de melhorar o padrão de vida do trabalhador rural, criar sindicatos e cooperativas de agricultores ou estabelecer uma rede florescente de centros urbanos locais que fornecessem serviços para a população do campo. As péssimas condições de trabalho da população rural deram origem a protestos organizados e greves, tal como o *Grito de Alcorta*, de 1912, nos Pampas argentinos. De modo geral, porém, a população rural estava pouco organizada em termos políticos. Para muitas pessoas, tanto no Brasil

33. E. SCARZANELLA, "‘Corn Fever’: Italian Tenant Farming Families in Argentina (1895–1912)", *Bulletin of Latin American Research*, 3(1): 1–23, 1984.

como na Argentina, as oportunidades pouco seguras de trabalho como colonos, renteiros ou pequenos proprietários eram meios aceitáveis de ganhar o sustento. Os anos bons nas terras férteis dos pampas ou de São Paulo renderam para os imigrantes lucros superiores àqueles que podiam esperar na Europa. Alguns retornaram a seu país com suas economias, outros mudaram-se para as cidades da Argentina e do Sul do Brasil e outros, ainda, acumularam capital em maquinaria e compraram terra.

Na década de 30, o México também tinha uma região de agricultura extremamente comercializada: os estados de Sonora e Sinaloa, a noroeste, que, nas últimas décadas do século XIX, após eliminarem a população local de índios yacquis, tinham-se transformado em prósperas regiões agrícolas. Empresas norte-americanas haviam investido na produção agrícola da região, de modo que uma parte substancial dessa produção era exportada para os Estados Unidos. Aqui, a agricultura baseava-se no trabalho de migrantes originários de outras partes do país que tinham vindo em busca de terra na então fronteira agrícola mexicana.

A exploração de todas essas regiões baseava-se na especulação e na atividade empresarial de alguns indivíduos. Nenhuma empresa conseguiu monopolizar os recursos ou assumiu a responsabilidade pela abertura da fronteira agrícola. Esse encargo ficou, em grande parte, nas mãos do Estado, tanto local quanto nacional, que concedia subsídios às estradas de ferro, construía rodovias e usinas de energia elétrica ou ajudava os projetos de irrigação em grande escala. Além disso, na Argentina e no Brasil, era o Estado que organizava o recrutamento da mão-de-obra, especialmente no exterior, e fornecia a força de polícia para controlá-la.

Esse tipo de estrutura agrária caracterizou-se por uma agricultura extremamente comercial, uma população rural geograficamente móvel e uma infraestrutura social subdesenvolvida, no tocante à educação, aos serviços sociais e à moradia. Uma consequência disso, em algumas regiões, foi a concentração, na década de 30, do poder econômico e da população numa cidade grande, como Buenos Aires ou São Paulo. Essas cidades industrializaram-se precocemente, com base tanto no reinvestimento dos lucros do setor de exportação quanto na existência de um mercado interno para os bens de consumo básicos fornecidos pela mão-de-obra proletarizada do campo e da cidade. Além disso, o ritmo do desenvolvimento econômico e os conflitos de classe associados a ele haviam contribuído para o surgimento de um aparelho governamental mais poderoso do que no caso de nações onde predominavam outros tipos de estrutura agrá-

ria. A sorte de todos os habitantes dessas zonas rurais estava ligada estreitamente às flutuações do mercado internacional e às decisões do governo central sobre os preços dos alimentos, o crédito rural e a política tarifária.

Essa caracterização necessita de modificações que levem em conta os efeitos multiplicadores que acompanharam a produção agrícola para o comércio. Apesar dos excedentes extraídos das zonas rurais dos pampas argentinos, ainda sobrou o bastante para estimular um padrão variegado de pequenas empresas e, em determinadas regiões, uma rede de pequenas cidades prósperas. Nem todos os pequenos agricultores dos pampas foram rendeiros. Taylor enfatiza a prosperidade de cidades como Esperanza, na província argentina de Santa Fé, que eram centros de agricultura mista e produção leiteira, colonizados primeiramente por imigrantes suíços e alemães, que haviam adquirido terra e formaram cooperativas de agricultores³⁴.

O segundo tipo de estrutura agrária – o enclave econômico – era baseado igualmente na produção para exportação, mas, em seu caso, predominava um “enclave” econômico de grande porte, formado por empresas de *plantation* ou de mineração. A diferença em relação ao primeiro tipo residia, em parte, na escala da produção das empresas dominantes. Elas cobriam vastas áreas, requeriam grandes quantidades de mão-de-obra assalariada e de considerável investimento de capital. No caso das lavouras de açúcar e das minas, a produção envolvia um elaborado processamento no local. Sua infra-estrutura era construída e mantida, geralmente, pela companhia ou pelo empresário. Essa escala de investimento mostrava que as *plantations* e as minas eram quase sempre de propriedade de grandes companhias estrangeiras. São exemplos, com relação a esse período, as *plantations* de cana-de-açúcar e de banana da América Central, do Caribe, da região de Morelos no México, do norte do Peru e do noroeste da Argentina, e as empresas de mineração dos Andes peruanos e

34. TAYLOR, *Rural Life in Argentina*, pp. 11–13. A pequena agricultura, baseada no trabalho de imigrantes dependentes do mercado em matéria de insumos e provisões, estimulou em Santa Fé uma estrutura econômica diversificada, conforme assinala EZEQUIEL GALLO, “*Boom*” *cerealero y cambios en la estructura sociopolítica de Santa Fe, 1870–1895*, Buenos Aires, 1974. Cf. também E. ARCHETTI & K. A. STØLEN, *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*, Buenos Aires, 1975.

bolivianos³⁵. Uma outra diferença foi o fato de o controle da produção ser extremamente centralizado, de maneira que os trabalhadores tinham menos participação e menos oportunidade de ganho individual do que no caso dos rendeiros e dos colonos. Além disso, os trabalhadores eram menos dependentes do mercado do que os do Cone Sul. Os alimentos e outros materiais necessários eram comprados muitas vezes nos armazéns da companhia. Grande parte da força de trabalho nas *plantations* era sazonal e fornecida pelos camponeses ligados às economias aldeãs de subsistência. Até mesmo a mão-de-obra das minas era recrutada principalmente nas aldeias campesinas, de modo que se tornou um fato comum os mineiros deixarem suas famílias nas aldeias e para lá retornarem com frequência – o fenômeno do mineiro-camponês.

Os enclaves causaram impacto sobre o desenvolvimento regional, embora de maneira limitada. Ainda que tenham desenvolvido sua própria infra-estrutura para processar e transportar os produtos e para alojar e abastecer seus trabalhadores, tinham ligações de comércio e de trabalho com as zonas rurais próximas. Uma das conseqüências foi o fato de as comunidades camponesas terem se diversificado em termos econômicos, porém na base de uma grande fragmentação da terra. Na década de 30, as pressões da população sobre os recursos existentes foram uma das razões da migração de mão-de-obra camponesa para as minas e as *plantations*. A renda que obtinham nesse trabalho lhes permitia, a eles e às suas famílias, preservar uma base na aldeia, apesar da crescente dificuldade de obter sustento dos pedaços de terra pequenos demais para uma agricultura de subsistência. A migração e o fluxo monetário que ela gerou forneceram outras tantas oportunidades empresariais em pequena escala no comércio e nos transportes.

35. A organização do enclave do açúcar no Peru é descrita em P. F. KLARÉN, *Modernization, Dislocation and Aprismo: Origins of the Peruvian Aprista Party 1879–1932*, Austin (Tex.), 1973. Outras análises desse tipo de empresa e da estrutura agrária associada a elas, no caso das empresas de mineração dos Andes centrais peruanos, são A. J. LAITE, *Industrial Development and Migrant Labour*, Manchester, 1981, e A. W. DE WIND, “Peasants become Miners: The Evolution of Industrial Mining Systems in Peru”, tese de Ph. D., inédita, Columbia University, 1977. Com relação às lavouras de cana-de-açúcar de Salta e Jujuy, na Argentina, cf. S. WHITEFORD, *Migration, Ethnicity, and Adaptation: Bolivian Migrant Workers in Northwest Argentina*, Austin (Tex.), 1975.

As economias das aldeias subvencionaram as *plantations* e as empresas de mineração ao proporcionar a seus trabalhadores uma subsistência temporária ou mais permanente em épocas de recessão ou de inatividade sazonal. Por exemplo, em 1930, a pequena aldeia de Muquiayuyo, nos Andes centrais peruanos, recebeu de volta um grande contingente de mineiros que haviam sido despedidos devido aos efeitos da depressão de 1929 sobre as atividades da mineradora Cerro de Pasco³⁶. Em La Laguna (México), o impacto da depressão da década de 30 também foi desastroso, já que os Estados Unidos eram o principal comprador de seu algodão³⁷. Milho e trigo foram semeados em terras onde antes se havia plantado algodão. Os trabalhadores do algodão conseguiram sobreviver ou retornando a suas aldeias de origem no México central, ou subsistindo em pequenos pedaços de terra que, em muitos casos, arrendaram das antigas fazendas de algodão.

Houve pouca possibilidade de que alguma classe camponesa da região dos encaves acumulasse terra suficiente para transformar-se em agricultores capitalistas³⁸. Na década de 30, o processo de diferenciação no nível de aldeia havia começado a estagnar-se relativamente, em regiões como o vale de Mantaro (Peru) e o vale de Cochabamba (Bolívia): suas ligações com o enclave monetizaram extremamente as economias aldeãs, porém sem que surgissem grandes oportunidades para a acumulação local de capital. A aldeia peruana de Muquiayuyo é um caso que ilustra bem esse processo³⁹. Em 1930, ela tinha uma

36. Cf. M. GRONDIN, *Comunidad andina: Explotación calculada*, Santo Domingo, 1978.

37. C. HEWITT DE ALCÁNTARA, *The Modernization of Mexican Agriculture: Socioeconomic Implications of Technological Change, 1940–1970*, Geneva, 1976.

38. Sobre a diferenciação camponesa e as relações entre o camponês e o enclave mineiro, cf. LONG & ROBERTS (eds.), *Peasant Cooperation and Capitalist Expansion*, pp. 315–321, e LONG & ROBERTS, *Miners, Peasants and Entrepreneurs*, pp. 246–248. Um processo semelhante, ocorrido no vale de Cochabamba (Bolívia), durante um período histórico mais longo, é descrito em BROOKE LARSON, *Colonialism and Agrarian Transformation in Bolivia, Cochabamba, 1550–1900*, Princeton (N. J.), 1988.

39. Um estudo detalhado de Muquiayuyo na década de 50 é feito por R. A. ADAMS, *A Community in the Andes: Problems and Progress in Muquiayuyo*, Seattle (Wash.), 1959. Em 1950, sessenta por cento da população economicamente ativa ou não trabalhava na agricultura ou o fazia apenas em tempo parcial. O estudo subsequente de Grondin confirma as

significativa reputação nacional de ser uma aldeia “progressista”, que havia instalado seus próprios geradores de eletricidade, os quais forneciam energia até mesmo para a cidade vizinha de Jauja. Quase todos os homens adultos tinham trabalhado, numa época ou noutra, na economia mineira, de modo que a maioria das famílias aldeãs tinham um ou mais membros do sexo masculino ausentes da aldeia. Os salários ganhos nas minas ajudaram a melhorar a cidadezinha, principalmente por meio da construção de melhores moradias, do fornecimento de serviços de educação e da instalação de outros edifícios públicos. Quase não tinham sido feitos investimentos na agricultura, cuja produtividade era baixa. Na ausência dos maridos, coube às mulheres a maior responsabilidade pelo cultivo, de modo que pouquíssimas famílias sobreviviam exclusivamente de suas lavouras. A economia de Muquiayuyo dependia fortemente das remessas de dinheiro de seus trabalhadores, do comércio e do artesanato; a agricultura era quase que uma ocupação secundária.

Mesmo no âmbito dos principais centros urbanos dessa região, foi difícil acumular capital por meio do comércio e da indústria. Os encaves monopolizavam de tal modo os principais fluxos econômicos que deixavam relativamente poucos recursos para as elites locais ou regionais. As principais cidades da região eram, quando muito, “entrepósitos” que prestavam serviço aos encaves e à economia de exportação-importação na qual estes estavam assentados. Na década de 30, por exemplo, a cidade de Huancayo, nos Andes centrais peruanos, era a sede de sucursais de muitas casas exportadoras e importadoras estrangeiras e de agências de mineração. No entanto, a cidade não contava com uma classe empresarial nativa baseada na propriedade da terra ou na indústria⁴⁰. O controle dos encaves estava com frequência nas

principais linhas da análise de Adams e oferece outros dados acerca do impacto da economia mineira sobre a aldeia. Grondin caracteriza o período 1930–1950 como aquele de *menos* inovação na produção agrícola, em comparação com o século XIX e o começo do XX e as décadas posteriores à de 50: GRONDIN, *Comunidad andina*, p. 136.

40. Cf. LONG & ROBERTS, *Miners, Peasants and Entrepreneurs*, pp. 71–87. A produção têxtil em grande escala teve início, em Huancayo, após a década de 40, em resposta às oportunidades para vender roupas de lã para a população das minas e à produção local de lã. Essa indústria havia entrado em colapso na década de 60, quando seus proprietários radicados em Lima mudaram as instalações e as máquinas para a capital.

mãos dos estrangeiros; porém, mesmo quando se baseavam no capital nacional, como o caso das *plantations* de cana-de-açúcar do norte do Peru, essa classe vivia na capital, Lima, e monopolizava os recursos da região, contribuindo para a estagnação do centro regional de Trujillo. A cidade de Mérida, na província de Yucatán (México), desempenhou papel semelhante no desenvolvimento das grandes plantações de henequém⁴¹.

Esse tipo de estrutura agrária regional abrangia áreas de níveis muito diferentes de atividade econômica. Em virtude do ciclo das colheitas, o ritmo das *plantations* era sazonal e muito mais marcado do que o das minas. Assim, Salta, a principal cidade da área de plantação de cana-de-açúcar do Noroeste da Argentina, que, durante o período colonial, fora importante centro do comércio internacional, ainda não se tinha industrializado na década de 30 e servia principalmente de local de residência para os donos das plantações e de centro do comércio local⁴². Seu nível de atividade econômica variava extremamente segundo as estações: durante a colheita da cana era um centro dinâmico de atividade e, após a colheita, perdia tanto população quanto funções econômicas. Em contrapartida, Huancayo era economicamente ativa o ano todo e o serviço que prestou à economia mineira dos Andes centrais peruanos deu-lhe a aparência de uma cidade-“explosão”, com grande crescimento, embora com empresas comerciais, de transporte e industriais de pequeno porte.

A produção dos enclaves não favoreceu o surgimento de um governo nacional forte. O porte e a rentabilidade das empresas permitiram-lhes organizar sua própria infra-estrutura e serviço de polícia. A intervenção do governo por meio de tributação ou de regulamentação nunca foi bem-vinda. Houve casos até em que os recrutadores de mão-de-obra para as minas ou as *plantations* entraram em conflito com funcionários do governo que recrutavam pessoal para o serviço militar e para as obras públicas. A economia de exportação teve como efeito a criação de estruturas agrárias que se mostraram centrífugas em suas relações econômicas e de poder: uma economia camponesa com pouca capacidade de acumulação e fechada às pressões do mercado interno, mas ligada estreitamente à sorte das empresas, que eram

41. Cf. G. JOSEPH, *Revolution from Without: Yucatan, Mexico and the United States, 1880-1924*, Cambridge, 1982.

42. Cf. WHITEFORD, *Migration, Ethnicity and Adaptation*, p. 14.

totalmente dependentes do mercado internacional. Nesse tipo de estrutura agrária, o governo nacional era um padrão distante e desconhecido para a população rural, que trabalhava para prover seu próprio sustento e para produzir as matérias-primas para culturas estrangeiras.

O caso extremo era aquele em que a *plantation* dominava completamente a economia; na verdade, países inteiros organizaram-se em torno dela. Beckford fala das “economias de *plantation*” da América tropical, em que a grande lavoura era a instituição econômica, social e política dominante⁴³. Identifica dezoito dessas economias no Caribe e na América Latina, principalmente nas ilhas. Descobre as conseqüências da produção das *plantations* para a sociedade. Primeiramente, a vocação exportadora da maior parte da agricultura de *plantation* criou uma série de vínculos externos diretos com os mercados estrangeiros e com as instituições financeiras que desempenharam um papel primordial na determinação dos níveis de produção, de investimento, e dos tipos de tecnologia empregados. Isso gerou um alto nível de dependência externa, tanto econômica quanto política.

Em segundo lugar, a *plantation* era, fundamentalmente, uma instituição social de caráter “total”, que impunha regulamentos estreitos sobre as vidas de todos aqueles que residiam dentro de suas fronteiras. Essa função de controle social era em parte necessária pelo fato de que a mão-de-obra era recrutada quase sempre entre grupos de origem étnica diferente da dos proprietários e do pessoal de supervisão. Disso decorriam duas outras características das economias de *plantation*, ou seja, eram sociedades “plurais” nas quais grupos étnicos coexistiam, mas que eram mantidos unidos pelo poder político e pelo monopólio econômico exercidos pelo grupo dominante. Isso também significava a existência de uma profunda diferença entre a cultura “metropolitana” e a orientação do grupo dominante e os estilos de vida dos trabalhadores das *plantations*. Como viviam isolados e subordinados dentro do sistema de *plantation*, a mobilidade social dos grupos subordinados identificava-se com a adoção dos valores e estilos de vida do grupo dominante. Mesmo que a discriminação racial tenha tornado impossível a mobilidade social plena, Beckford enfatiza o quanto os valores do grupo étnico branco, tradicionalmente domi-

43. G. L. BECKFORD, *Persistent Poverty: Underdevelopment in Plantation Economies of the Third World*, New York, 1972.

nante, constituíram a base para a integração social e estabeleceram os principais critérios para a estratificação social.

O terceiro tipo de estrutura agrária que se pode identificar na década de 30 estava presente naquelas regiões em que as *commodities* agrícolas eram produzidas e controladas, em grande parte, por pequenos proprietários, muitas vezes com base no trabalho da família. São exemplos a região de Antioquia, na Colômbia; a região de Mendoza, na Argentina; partes do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, no Sul do Brasil; e a zona ocidental do México, compreendendo partes dos estados de Michoacán, Jalisco, Leon e Guanajuato. O vale de Otavallo, no Equador, apresenta essa estrutura em menor escala⁴⁴.

Nessas regiões, a agricultura era orientada para o mercado, mas para os mercados regionais ou nacional, menos rentáveis do que o internacional. O nível reduzido da produção e os baixos rendimentos eram outros fatores de redução da rentabilidade da agricultura. Na década de 30, a produção cerealífera e a pecuária em solos de fertilidade relativamente baixa eram pouco atrativas para os grandes fazendeiros, que preferiram concentrar seu cultivo agrícola direto nos vales férteis e na terra irrigada. No entanto, os pequenos proprietários independentes, os meeiros e os rendeiros, usando principalmente a mão-de-obra familiar e diversificando suas economias, obtinham um sustento precário e frugal. O café, o fumo e o algodão, mesmo sendo produtos de exportação, adequaram-se muito bem a esse sistema de produção.

44. Com relação à economia e às culturas de regiões de agricultura em pequena escala, cf., sobre Antioquia, M. PALACIOS, *Coffee in Colombia, 1850–1970: An Economic, Social and Political History*, Cambridge, 1980; sobre Mendoza e Tucuman, J. BALÁN, “Una cuestión regional en la Argentina: Burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador”, *Desarrollo Económico*, 18(69), 1978; sobre o Sul do Brasil, JOSEPH L. LOVE, *Rio Grande do Sul and Brazilian Regionalism, 1822–1930*, Stanford (Cal.), 1971, e *São Paulo in the Brazilian Federation, 1889–1937*, Stanford (Cal.), 1980; sobre o México, J. A. MEYER, *The Cristero Rebellion: The Mexican People between Church and State, 1926–1929*, Cambridge, 1976, pp. 85–94, L. GONZÁLEZ, *San José de Gracia: Mexican Village in Transition*, Austin (Tex.), 1974, e F. SCHRYER, *Rancheros of Pisaflores: The History of a Peasant Bourgeoisie in Twentieth-century Mexico*, Toronto, 1980; e sobre o vale de Otavallo, no Equador, P. MEIER, “Peasants and Petty Commodity Producers in the Otavallo Valley of Ecuador”, dissertação de Ph. D., inédita, University of Toronto, 1982.

O pequeno agricultor mantinha um grau elevado de controle sobre a produção e a comercialização. Uma das conseqüências foi o surgimento de redes de comercialização, localizadas muitas vezes nas cidades pequenas, que concentravam os excedentes para processamento e embarque para o mercado nacional e para o internacional, no caso de produtos de exportação. A estrutura urbana era mais equilibrada do que no primeiro e no segundo tipo de estrutura agrária e não concentrou grande população numa única cidade. Os artesãos e os comerciantes das aldeias ou das cidades pequenas foram elementos importantes da economia regional. Assim, a estrutura agrária era socialmente heterogênea, porém menos polarizada social e economicamente do que no primeiro e no segundo tipo. Houve um maior número de oportunidades de mobilidade social e de instalação de pequenas empresas no comércio, nos transportes e na indústria leve. Por outro lado, o grau de comercialização e de concorrência comercial impediu o desenvolvimento de uma organização comunitária forte, baseada na troca recíproca, e resultou num grau expressivo de diferenciação social e econômica.

A cidade de San José de Gracia, em Michoacán, era, na década de 30, a sede de pequenas fazendas. Sua economia era de mercado, baseada na produção de leite e de queijo para as cidades e na criação de porcos para o comércio. O modelo de moradia na cidade era razoável: nesse período, foi relatada a presença de máquinas de costura e de camas de bronze. Os jornais chegavam à cidade e eram lidos com avidez, e os estabelecimentos educacionais, tanto do Estado quanto da Igreja, eram relativamente bons. A Revolução Mexicana e a rebelião dos Cristeros, nas quais participaram muitos habitantes da cidade, haviam depauperado a economia, mas as principais características sobreviveram. A cidade era dominada por mais ou menos duzentas famílias donas de propriedades. Algumas possuíam mais do que outras, embora essa diferenciação fosse menos importante do que o próprio fato de serem proprietárias de terra. Os habitantes locais identificavam apenas dois meios honestos e moralmente corretos de adquirir propriedades: por compra ou por herança. A maioria das famílias não tinham terra, ocupavam-se em empregos urbanos ou, quando havia demanda, trabalhavam para os fazendeiros. A cidade tinha a reputação de ser extremamente religiosa. Essa religião não era a popular das comunidades camponesas, porém uma vinculada estreitamente à Igreja Católica e ao padre. Realizavam-se festas, ainda que delas tivessem sido expurgados as danças populares e outros costumes folclóricos. Os donos de propriedade esperavam que a Igreja defendesse sua independência e se opu-

sesse às reformas agrárias que, na década de 30, no seu parecer, estavam distribuindo terra de graça aos “improvidentes” e aos “incapazes”⁴⁵.

A independência do pequeno proprietário era limitada pelo controle do crédito e da comercialização por parte dos intermediários localizados na cidade e pelo controle da melhor terra pelos grandes latifundiários. Na Colômbia, a ideologia *antioqueña* de uma sociedade empresarial de “classe média” teve de ser contraposta à forte polarização de renda entre os pequenos colonos donos de um pedaço de terra e as elites urbanas. No caso das elites de Medellín, isso gerou um processo de industrialização semelhante ao de São Paulo e de Buenos Aires, embora em escala menor. O nível de vida e de organização comunitária do agricultor independente não era, com frequência, muito diferente do dos camponeses, especialmente daqueles que comerciavam com as empresas de *plantation* e de mineração e produziam para elas. Na década de 30, uma aldeia próspera do vale de Mantaro, no Peru, como Muquiayuyo, teria sido muito semelhante, em aparência e conforto, a San José de Gracia. Ambas eram povoadas por agricultores, comerciantes e artesãos, acostumados a viajar para mercados distantes. No entanto, os habitantes de San José pareciam ser mais devotos formalmente em seu catolicismo e mais recalcitrantes em sua desconfiança do governo central. Inversamente, os festivais da comunidade, devido, em parte, ao dinheiro gasto pelos mineiros que regressavam para os festejos, pareciam mais elaborados e ostentosos em Muquiayuyo.

Vastas áreas da América Latina não se envolveram diretamente na economia de exportação; portanto, seu nível de atividade de mercado era menor do que o do pequeno agricultor. Na década de 30, ainda restavam grandes áreas que praticavam uma agricultura de subsistência, intercaladas com fazendas de baixa produtividade, cujas economias se baseavam no fornecimento de produtos de baixo custo aos mercados local, regional e nacional. Eram mais raras nos

45. As lutas agrárias não foram tão sangrentas em San José quanto em outras cidades da região, conforme ressalta L. GONZÁLEZ, *San José de Gracia*. Laços de parentesco ligavam os detentores de propriedade e os destituídos dela. A maioria deles haviam lutado lado a lado, pouco tempo atrás, contra o governo central na rebelião dos Cristeros. Além disso, os grandes latifundiários que sofreram desapropriação muitas vezes não viviam em San José e não eram muito apreciados pelos pequenos proprietários locais.

países do Cone Sul, onde recentemente se haviam estabelecido imigrantes europeus que vieram com o propósito de trabalhar na produção de alimentos para exportação. No entanto, eram comuns no Chile, cujo sistema agrícola era notório, na década de 30, por sua ineficiência e sua baixa produtividade⁴⁶. Eram encontradas também, com bastante frequência, quanto mais se caminhava para o Norte, em todas as áreas de colonização pré-hispânica na Bolívia, Peru e Equador. Além disso, podia-se encontrá-las no Norte do Brasil, onde a decadência da economia açucareira havia acarretado o predomínio da agricultura de subsistência mesmo nas grandes propriedades. Na América Central e no México, sobrevivia uma diversidade de culturas e fazendas indígenas cultivadas por rendeiros e meeiros, principalmente nas montanhas temperadas distantes, geograficamente, das zonas de produção para exportação.

A fazenda (ou *hacienda*) controlava, muitas vezes, vastas áreas de terra relativamente maninha, cuja produção tinha um baixo valor de mercado e era obtida normalmente pelo emprego de formas de trabalho não-assalariado, como o cultivo a meia ou o mutirão. Uma característica fundamental da fazenda era o fato de, habitualmente, proceder de forma descentralizada. A propriedade era dividida em dois tipos de posse – a terra de domínio direto, controlada pelo dono, e a dos rendeiros e meeiros, que recebiam pedaços de terra em troca de várias formas de renda (em trabalho, em gêneros ou em dinheiro). As proporções alocadas a esses dois tipos de posse variavam de acordo com a ecologia, com os tipos de cultura ou de gado e, fundamentalmente, com as flutuações do mercado.

Podem-se distinguir dois padrões principais: aquele em que o dono da terra arrendava a maior parte da propriedade a camponeses, que, assim, eram responsáveis pela maior parte da produção, e aquele em que o dono da terra cultivava diretamente a maior parte da propriedade, utilizando alguns assalariados, e arrendava o restante a rendeiros para conseguir força de trabalho adicional a baixo custo. No primeiro modelo, o camponês podia, em parte, produzir diretamente para o proprietário, como no caso em que, na agricultura arável, os camponeses muitas vezes arrendam pedaços de terra em troca de uma proporção estipulada da colheita. Do mesmo modo, um vaqueiro podia cuidar dos animais da fazenda, recebendo uma parte das crias e o direi-

46. Cf. MCBRIDE, *Chile: Land and Society*.

to de pastagem para seus próprios animais nas terras da fazenda. A diferença com o segundo modelo baseia-se, portanto, no grau de controle exercido pelos donos da propriedade sobre os recursos de produção. Embora o controle direto sobre a produção fosse provavelmente vantajoso para o dono da terra no tocante à maximização dos retornos sobre a produção, era uma estratégia arriscada por causa de seus gastos monetários mais altos em mão-de-obra e outros insumos da produção diante de possíveis falhas na colheita, dificuldades de mercado e escassez de trabalhadores. Contudo, a estratégia alternativa de confiar a produção aos camponeses não dava ao proprietário da terra uma garantia de bons retornos, uma vez que não conseguia controlar o nível ou a qualidade da produção, não podia tirar proveito das melhorias de condição do mercado, ou assegurar, no contrato a meia, que o camponês entregasse a proporção acordada do produto.

Na década de 30, o sistema da *hacienda* era uma fonte constante de conflitos entre o dono da terra e o camponês e no meio do próprio campesinato. Os camponeses, individualmente, e as comunidades, em seu conjunto, competiam entre si pelos favores do proprietário. Este procurava intensificar seu controle sobre a produção em conjunturas favoráveis do mercado, extraindo mais trabalho dos rendeiros e assumindo o controle direto sobre mais áreas de terra. Por sua vez, os camponeses invadiam a terra do domínio direto e resistiam às tentativas de desalojá-los das parcelas que arrendavam ou de limitar seus direitos à água, à madeira e às pastagens⁴⁷. Esses conflitos fizeram parte integrante do desenvolvimento agrário da América Latina e refletiam as mudanças de sorte da economia do fazendeiro e do camponês em diferentes períodos históricos⁴⁸.

47. Muitas vezes os camponeses eram os agressores e as vítimas nos conflitos de terra. Sobre análises das estratégias dos camponeses contra a fazenda, cf. C. SAMANIEGO, "Peasant movements at the turn of the century and the rise of the independent farmer", em LONG & ROBERTS (eds.), *Peasant Cooperation*; G. A. SMITH & H. P. CANO, "Some Factors Contributing to Peasant Land Occupations in Peru: The Example of Huasicancha, 1963-1968", em LONG & ROBERTS (eds.), *Peasant Cooperation*; G. A. SMITH, *Livelihood and Resistance: Peasants and the Politics of Land in Peru*, Berkeley (Cal.), 1989.

48. Um detalhado estudo histórico e antropológico das lutas entre a comunidade camponesa de Huasicancha e as *haciendas* vizinhas nos Andes peruanos, no período de 1850 ao início da década de 80, aparece em SMITH, *Livelihood and Resistance*.

Essas regiões de *hacienda*-comunidade caracterizavam-se por sistemas de poder descentralizado. A economia do senhor da terra dependia de uma base local de poder que lhe conferia a capacidade de obter mão-de-obra não-assalariada e tributo. Dos camponeses esperava-se que trabalhassem na fazenda em troca do acesso à terra para dela tirarem sua subsistência. No Sul do Peru, havia uma prática, há muito estabelecida, pela qual os camponeses que residiam na *hacienda* eram alugados a outras *haciendas*, das quais recebiam um pagamento para sua subsistência enquanto seu "dono" ficava com o salário fixado por lei⁴⁹. Esses donos de fazenda residiam quase sempre em cidades provincianas próximas e estavam ligados por laços sociais e políticos a uma elite regional que abrangia os comerciantes e outros homens de negócio. Em muitas regiões da América Latina, o poder do dono da terra era mais efetivo e aparente do que o do governo central. No Brasil, esse fenômeno recebeu o nome de *coronelismo*: o proprietário da terra mantinha um bando de seguidores para impor sua vontade e era o único intermediário entre o governo e os camponeses da região que controlava. O *coronel* concedia favores em troca de um apoio leal, especialmente nas eleições. Também monopolizava frequentemente a comercialização dos produtos. Na América espanhola, esses chefes locais receberam o nome de *gamonales* ou *caciques*. Viviam junto de seus domínios e, muitas vezes, pouco diferiam dos camponeses locais nas vestimentas e no estilo de vida. Antes da reforma agrária, a *hacienda* dos Andes peruanos foi comparada a um "triângulo sem base", isto é, uma força de trabalho camponesa atrelada a um vértice de poder econômico e político e destituída de fortes vínculos horizontais de solidariedade⁵⁰.

Não obstante, as dificuldades dos fazendeiros na obtenção efetiva desse grau de controle sublinham uma fraqueza essencial de sua posição estrutural. Não tinham muita facilidade para monopolizar os excedentes agrícolas, porque uma parte substancial deles permanecia nas mãos dos camponeses. Havia exceções regionais, particularmente no México, baseadas em safras ou produção pecuária particularmente rentáveis. No conjunto, porém, a *hacienda* pro-

49. OSCAR NÚÑEZ DEL PRADO, *Kuyo Chico: Applied Anthropology in an Indian Community*, Chicago (Ill.), 1973, p. 3.

50. Cf. J. COTLER, "The Mechanics of Internal Domination and Social Change in Peru", *Studies in Comparative International Development*, 3(12), 1967/1968.

porcionava a seu dono um lucro relativamente modesto, que no mais das vezes era insuficiente ou demasiado incerto para que o fazendeiro pudesse investir em grandes projetos de modernização ou, no caso, para empregar mais pessoal de supervisão ou trabalhadores assalariados a fim de controlar os camponeses ou substituí-los.

A contraparte da fazenda, tanto em termos de proximidade geográfica quanto de interdependência econômica, era a comunidade camponesa. Uma distinção fundamental entre os tipos de comunidade camponesa era sua receptividade às mudanças iniciadas externamente. Um desses contrastes é o existente entre a comunidade corporativa “fechada” e a comunidade “aberta”⁵¹. Como tipo ideal, a comunidade fechada representa um grupo étnico auto-suficiente, quase sempre baseado num modelo comunal de propriedade da terra, no qual a atividade é regulada por fortes normas comunitárias implantadas por meio de um sistema político-religioso particular. Nessas comunidades, a produção agrícola e artesanal era menos orientada para a economia de mercado e a população era relativamente homogênea em termos econômicos. As relações econômicas, sociais e rituais reforçavam-se mutuamente e bloqueavam a diferenciação da comunidade e a integração política e econômica na sociedade maior⁵².

Em contrapartida, a comunidade “aberta” tinha um caráter marcadamente camponês, com estreitos vínculos com a economia maior por meio da comer-

51. Cf. WOLF, “Aspects of Group Relations in a Complex Society: Mexico”.

52. Os exemplos mais conhecidos são as comunidades mexicanas estudadas por REDFIELD, *Folk Culture*; E. VOGT, *Zinacantan: A Maya Community in the Highlands of Chiapas*, Cambridge, 1969; G. FOSTER, *Tzintzuntzan*, Boston (Mass.), 1967; E. CANCIAN, *Economics and Prestige in a Mayan Community: The Religious Cargo System of Zinacantan*, Stanford (Cal.), 1965; e as comunidades peruanas estudadas por NÚÑEZ DEL PRADO, *Kuyo Chino*; CASTRO POZO, “Social and economic-political evolution”; e a equipe de antropologia aplicada da Cornell University: H. DOBYNS, P. L. DOUGHTY & H. D. LASSWELL (eds.), *Peasants, Power and Applied Social Change: Vicos as a Model*, Beverly Hills (Cal.), 1971. Uma análise recente das maneiras pelas quais uma comunidade se reproduz cultural e materialmente, sobretudo à margem da economia de commodity e sem diferenciação econômica interna, é fornecida pelo estudo dos povos laymis nos Andes bolivianos: OLIVIA HARRIS, “Labour and Produce in a Ethnic Economy, Northern Potosi, Bolivia”, em D. LEHMANN (ed.), *Ecology and Exchange in the Andes*, Cambridge, 1982.

cialização dos produtos agrícolas e artesanais ou mediante a venda de sua mão-de-obra nos centros externos de trabalho. A posse da terra baseava-se na pequena propriedade ou no controle de um pedaço de terra pelo pequeno agricultor e estava associada a um padrão mais acentuado de diferenciação socioeconômica. O estilo cultural dominante não era a língua indígena, mas o mestiço; tinham, no entanto, padrões de consumo semelhantes aos dos centros urbanos.

Mesmo na década de 30, porém, seria um erro estabelecer uma distinção mais aguda entre as comunidades camponesas abertas e as fechadas ou entre as fazendas modernas e as tradicionais. Mesmo em regiões que não participaram diretamente da economia de exportação, havia em todas as economias da fazenda e da família um importante elemento monetário, introduzido pela comercialização e pela migração da força de trabalho. A descrição que nos dá Robert Redfield da aldeia mexicana de Tepoztlán, na década de 30, ilustra essa ambigüidade⁵³. Seu estudo mostra uma comunidade relativamente homogênea na qual o padrão de vida de quase todos os habitantes era semelhante e básico, e as instituições comunitárias, como, por exemplo, as terras comunais, unificavam a aldeia. A maioria dos aldeãos dormia em esteiras (*petates*). Sua dieta básica era constituída, primordialmente, de milho e feijão. Os acontecimentos rituais, realizados em *bairros* com identidades sociais e culturais distintas, marcavam o ciclo anual, sendo cada mês associado a celebrações que exigiam a participação de todos. Esses rituais seguiam o calendário agrícola, envolvendo crenças e festas tanto cristãs quanto pré-hispânicas. Em seu reestudo de Tepoztlán, Oscar Lewis demonstrou que a ênfase de Redfield na homogeneidade relativa da aldeia e sua integração social escondia o conflito interno, a pobreza e as dificuldades econômicas⁵⁴. Segundo seus cálculos, em 1944, uns trinta anos depois que Zapata havia conduzido alguns desses mesmos camponeses à vitória na Revolução Mexicana, 81 por cento dos aldeãos viviam abaixo do nível de subsistência. Antes da Revolução, os habitantes de

53. A ênfase de Redfield recai sobre a cultura e a integração social. Sua monografia (*Tepoztlán, a Mexican Village*, Chicago (Ill.), 1930) contém poucos dados econômicos.

54. Em contraste com o estudo anterior de Redfield, OSCAR LEWIS (*Life in a Mexican Village: Tepoztlán*, Urbana (Ill.), 1951) fornece informações detalhadas sobre a posse da terra, a agricultura e o padrão de vida. Ele ressalta, e documenta, as mudanças históricas em Tepoztlán; além disso, ao contrário de Redfield, enfatiza o individualismo da vida social camponesa.

Tepoztlán tinham sobrevivido praticando uma agricultura de subsistência e trabalhando, durante parte do ano, para os fazendeiros locais ou para as *haciendas* de açúcar da vizinhança. A terra montanhosa controlada pelos camponeses era pobre demais para garantir-lhes uma subsistência completa, e muito menos algum tipo de acumulação. Os caciques dominavam a cidadezinha, nomeavam as autoridades municipais, controlavam o acesso à terra comunal, assegurando, desse modo, para si mesmos um fornecimento de mão-de-obra local barata para cultivar seus próprios domínios particulares. Suas casas eram as únicas construídas de pedra ou de tijolo e dotadas de janelas. Um estudo de Mitla, cidade do Sul do México, na década de 30, mostrava em suas linhas básicas o mesmo quadro. Havia pouca acumulação de riqueza na aldeia e a prática exclusiva da agricultura não oferecia condições de subsistência à maioria dos seus habitantes. O povo de Mitla eram negociantes itinerantes, que percorriam longas distâncias para fazer seu comércio e ficavam ausentes da aldeia por longos períodos, mas apresentavam um baixo volume de negócios e lucros pequenos em cada item. O vale de Mitla era dominado por uma *hacienda*, de propriedade de uma figura local familiar e poderosa. A *hacienda* tinha cerca de duzentos reideiros e era, ao lado de uma fazenda de porte médio, a principal fonte local de emprego. O proprietário da fazenda de porte médio era o dono também do maior armazém e do moinho de grãos da cidade. Somente na casa destes dois *caciques* eram encontradas camas de ferro com colchões⁵⁵.

Essas chamadas comunidades “tradicionais” apresentavam, frequentemente, diferenças sociais internas. Essa diferenciação era, em parte, uma consequência do tipo de incorporação política e econômica à economia maior. As chamadas instituições tradicionais eram moldadas pelas pressões variáveis do ambiente externo⁵⁶. Mesmo essas economias localizadas, nesse caso, constituíam uma parte, ainda que menos articulada, da dinâmica das estruturas

55. Cf. E. PARSONS, *Mitla*, Chicago (Ill.), 1936.

56. As instituições aparentemente “tradicionais”, como a *fiesta* e a própria comunidade, podem ser revitalizadas ou “inventadas” em decorrência do crescimento econômico. Cf., por exemplo, F. MALLON, *The Defence of Community in Peru's Central Highlands: Peasant Struggle and Capitalist Transition, 1860-1940*, Princeton (N. J.), 1983, e LONG & ROBERTS (eds.), *Peasant Cooperation*, pp. 297-328.

agrárias da América Latina da década de 30, orientadas para a exportação. Nessa década, a maioria delas não eram unidades culturais e econômicas auto-suficientes, mas, ao contrário, periferias sociais e econômicas geradas pela penetração capitalista das economias latino-americanas.

Finalmente, os processos econômicos e sociais corporificados nos quatro tipos de estrutura agrária da América Latina, da década de 30 à de 50, descritos acima, devem ser colocados dentro do contexto de um processo contínuo de colonização da terra na fronteira, que caracterizou a América Latina desde os tempos coloniais.

No curso da década de 30, a colonização da região amazônica, por exemplo, assumiu muitas vezes um padrão “predatório”⁵⁷. Em vez de abrirem novas zonas de produção agrícola, os assentamentos se disseminaram na fronteira amazônica com o propósito específico de extrair produtos da floresta, como, por exemplo, a borracha, para vendê-los ao mercado externo. Os alimentos básicos, como farinha de mandioca, feijão, arroz, café e produtos enlatados, eram importados, do mesmo modo que os produtos manufaturados que iam de fósforos a agulhas de máquina. É verdade que os custos do transporte eram elevados e árdua a viagem dentro da região, o que inflacionava o preço de todos os artigos importados, mas os comerciantes locais auferiam um ótimo lucro às custas dos coletores locais que, particularmente nos períodos de preços baixos das matérias-primas exportadas, sempre estiveram próximos do nível de pobreza.

Mesmo que, na década de 30, a colonização de novas regiões tenha sido quase sempre predatória e ainda muito incompleta, pois grandes áreas do continente ficaram fora da economia de mercado, a fronteira móvel continuou sendo o principal meio pelo qual a agricultura de exportação, como a do café no Brasil e na Colômbia, ou a criação de gado no México, expandiram a produção. A fronteira também atraiu colonos independentes que se estabeleceram para produzir alimentos para os trabalhadores das novas empresas, ou, como no caso do Norte do México, para consolidar o controle sobre o ter-

57. Sobre um estudo histórico da abertura da região amazônica, desenvolvido por meio de uma análise detalhada da vida social e econômica de uma pequena cidade do Baixo Amazonas, cf. C. WAGLEY, *Amazon Town: A Study of Man in the Tropics*, New York, 1953.

ritório nacional em face da ameaça externa. Além disso, o assentamento, muitas vezes, foi abandonado posteriormente pela empresa agrícola: por exemplo, muitas áreas que, no começo, haviam sido abertas para produzir em grande escala voltaram mais tarde à agricultura camponesa orientada para a subsistência. Foi o caso, por exemplo, dos *caipiras* da região de Cunha, em São Paulo⁵⁸. A característica notável dessas áreas de colonização era sua instabilidade econômica e política generalizada e a falta de formas institucionalizadas de controle que tinham caracterizado as antigas áreas de povoamento. Como veremos, a extensão do controle do Estado sobre áreas de colonização recente aos poucos passou a fazer parte de uma estratégia planejada de desenvolvimento agrícola baseada na “extração na fronteira e acumulação no centro”⁵⁹.

AS DÉCADAS DE 60 E 70

Não obstante sua persistente diversidade, a tendência mais notável desde o começo da década de 60 até à de 80 foi o fato de que as estruturas agrárias da América Latina se tornaram cada vez mais parecidas. A agricultura capitalista em grande e média escala desempenhou um papel cada vez mais dominante em todo o continente, enquanto, em contraste, as formas camponesas de produção contribuíram em menor grau para a produção agrícola nacional. Na metade da década de 70, 44 por cento das unidades agrícolas do Brasil (mais de dois milhões de estabelecimentos de tipo camponês) eram responsáveis por apenas quatro por cento do total da produção agrícola, sendo que o valor da produção de cada unidade era inferior ao salário-mínimo⁶⁰. Os camponeses

58. Cf. R. W. SHIRLEY, *The End of a Tradition: Culture Change and Development in the Município of Cunha, São Paulo, Brazil*, New York, 1971, pp. 34–47.

59. A expressão foi extraída de J. FOWERAKER, *The Struggle for Land: A Political Economy of the Pioneer Frontier in Brazil from 1930 to the Present Day*, Cambridge, 1981.

60. A grande maioria dessas pequenas fazendas eram essencialmente unidades de consumo. Essa conclusão contraria estudos anteriores que afirmam ser os produtores camponeses fornecedores importantes de alimentos “baratos” para as cidades. Com relação ao Brasil, cf. J. GRAZIANO DA SILVA, “Estructura tenencial y relaciones de producción en el campo brasileño”, *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Bogotá, 5(2), 1982, e JUAREZ BRANDÃO LOPES,

se proletarizaram completamente ou, em muitos casos, parcialmente, o que indica a insuficiência dos recursos da terra para proporcionar a subsistência a uma crescente população rural. Nesses processos, a reforma agrária desempenhou um papel decisivo. Nessa seção, examinaremos primeiramente a natureza dessa reforma. Em seguida, estudaremos as questões mais gerais da expansão do controle do Estado e do desenvolvimento da agricultura capitalista.

Já observamos acima como o crescimento urbano e a industrialização colocaram a reforma agrária nos projetos políticos de muitos países latino-americanos. Na década de 50, as pressões da população sobre os escassos recursos da terra foram um fator adicional que transformou a reforma agrária numa questão urgente nas regiões densamente povoadas, como as montanhas andinas da Bolívia e do Peru. No México, a reforma fora feita antes, em consequência da Revolução de 1910. Na década de 30, o país tinha-se empenhado na implantação de um ambicioso programa de redistribuição da terra, para o qual confiscou as propriedades e formou *ejidos* (fazendas coletivas) entre os camponeses sem terra e os donos de pequenas propriedades⁶¹. Algumas das fazendas confiscadas, como as de algodão de La Laguna e algumas de Sonora, foram reunidas em fazendas coletivas, a ser exploradas por membros do *ejido*. Em outros *ejidos*, a agricultura baseava-se no trabalho de famílias individuais, mas seus membros não podiam vender a terra. Ainda que tenha havido tentativas de uma reforma agrária reduzida em outros locais da América Latina, não ocorreu outra grande redistribuição de terra antes de

“Capitalist development and agrarian structure in Brazil”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 2(1), 1978; e, com respeito à importância da produção camponesa em vários países latino-americanos, cf. ORTEGA, “La agricultura campesina en América Latina”. Existem dificuldades inerentes para medir o volume da agricultura camponesa, em parte porque uma grande parcela dessa produção é consumida na fazenda e em parte porque o critério utilizado freqüentemente para identificar o setor camponês (isto é, unidades de menos de vinte hectares) abrange fazendas familiares altamente capitalizadas.

61. Uma análise dos processos administrativos e políticos envolvidos na luta pela terra de *ejido* no período anterior a Cárdenas e durante sua presidência no México encontra-se em H. W. TOBLER, “Peasants and the Shaping of the Revolutionary State, 1910–1940”, em F. KATZ (ed.), *Riot, Rebellion, and Revolution: Rural Social Conflict in Mexico*, Princeton (N. J.), 1988.

1953, quando a Bolívia implantou sua reforma, muito mais limitada do que a do México. Enquanto, no México, em 1940, no final do governo de Cárdenas, um total acumulado de treze por cento da terra tinha sido distribuído, na Bolívia apenas 5,4 por cento da terra agricultável foi afetado pela reforma em 1964, mais de dez anos após a Revolução⁶².

A década de 60 testemunhou os esforços mais importantes de reforma agrária na América Latina⁶³. Doze países puseram em prática medidas de reforma agrária nessa década, em resposta às expectativas despertadas pela Revolução Cubana de 1959 e em obediência à Carta de Punta del Este de 1961, que encarnava a idéia da administração Kennedy de que, para evitar outras revoluções na América Latina, seriam necessárias reformas “progressistas”. Os efeitos redistributivos dessas reformas agrárias foram relativamente pequenos. Em 1969, México, Bolívia e Venezuela haviam distribuído mais terra a um maior número de camponeses do que todos os outros países juntos⁶⁴. A reforma agrária na América Latina recebeu substanciais avanços com a reforma peruana de 1969 e a chilena iniciada por Frei em 1967. Em 1973, no final do governo Allende, pouco mais de quarenta por cento da terra agricultável do Chile tinha sido atingido pela reforma; no entanto, mesmo aqui os beneficiários eram apenas uma pequena fração da população rural ligada à agricultura, somando pouco mais de um terço do total dos trabalhadores permanentes em grandes fazendas antes da reforma⁶⁵.

Em todos os casos, a reforma agrária incluiu duas medidas fundamentais. Primeiro, as grandes propriedades que eram pouco exploradas e não cultivadas diretamente por seus donos foram desapropriadas e a terra, redistribuída aos pequenos agricultores. Segundo, estes foram encorajados a produzir com mais eficiência mediante a criação de cooperativas de diversos tipos. Foram duas as justificações dos governos para fazer a reforma: a urgente necessidade de aliviar a pobreza no campo e os benefícios que se podiam obter com o aumento da efi-

62. J. W. WILKIE, *Statistical Abstract of Latin America*, Los Angeles (Cal.), 1974, vol. 15, p. 55.

63. Uma tipologia das reformas agrárias da América Latina, enfatizando suas funções na promoção do desenvolvimento capitalista na agricultura, podemos encontrar em DE JANVRY, *The Agrarian Question*, pp. 203–207.

64. *Ibid.*, table 1.

65. Cf. os cálculos em L. CASTILLO & D. LEHMANN, “Chile’s Three Land Reforms: The Inheritors”, *Bulletin of Latin American Research*, 1(2): 35–37, 1982.

ciência agrícola. Assim, a reforma tinha um duplo propósito: não só reduzir e controlar o conflito de classes que emergia no campo, mas também promover a modernização da agricultura, aumentando não só os ganhos da exportação como também a produção de alimentos para os centros urbanos.

Em toda a América Latina, as reformas agrárias foram impostas de cima para baixo. Raramente sua implantação foi uma resposta direta às reivindicações dos movimentos rurais de protesto. Pouca participação tiveram os sindicatos rurais ou as ligas camponesas na implantação da reforma agrária. Nem todos os governos latino-americanos fizeram reformas agrárias, e aqueles que as implantaram diferiram consideravelmente na extensão com que reestruturaram a posse da terra e a produção. Levando em conta a diversidade das estruturas agrárias na América Latina, as conseqüências da reforma agrária foram diferentes em diferentes países e em diferentes regiões do mesmo país. Nas regiões dominadas pela propriedade descentralizada, os problemas enfrentados pelos camponeses foram a falta de segurança da posse da terra ou sua escassez; já nas zonas de agricultura em pequena escala, não havia infraestrutura e o governo não deu apoio ao pequeno agricultor; e nas áreas dominadas pelas fazendas comerciais ou *plantations*, os problemas foram principalmente os níveis salariais e as condições de trabalho. Além disso, as tentativas de promover cooperativas causaram inevitáveis conflitos com as práticas arraigadas de cultivo baseadas no trabalho da família e com os padrões existentes de diferenciação dentro da própria classe camponesa.

Apesar dessas limitações, a reforma agrária produziu mudanças significativas nas estruturas agrárias. Acabou com a propriedade subexplorada e descentralizada e, sem querer, promoveu o desenvolvimento da fazenda de porte médio, de propriedade de um indivíduo. Para compreender essas tendências, passaremos em revista alguns casos de reforma agrária e faremos uma comparação com o Brasil, onde a modernização da agricultura foi realizada sem qualquer tentativa séria do governo de pôr fim à grande propriedade privada.

Na Bolívia, considerando que a terra sempre estivera extremamente concentrada em grandes latifúndios, explorados por meio de sistemas de arrendamento e trabalho, sua redistribuição foi particularmente eficiente para a melhoria das condições econômicas e sociais do camponês⁶⁶. A maior liberda-

66. O arrendero recebia um pedaço de terra ou o acesso às pastagens em troca de um número especificado de dias de trabalho por ano. Além disso, podia-se obrigá-lo a entregar parte de

de concedida ao camponês para comercializar sua produção, após a reforma, significou o florescimento de mercados regionais, a melhoria do padrão de vida e a disseminação dos bens de consumo, como bicicletas, rádios e acordeons. A reforma não conseguiu muito sucesso na promoção do trabalho cooperativo. Os camponeses desconfiaram de sua complexa organização e, seja como for, preferiram cultivar e comercializar seus produtos individualmente.

No Peru, a Reforma Agrária de 1969 desapropriou todas as propriedades acima de determinado tamanho, que variou de acordo com a zona e com a existência ou não de irrigação; mas o padrão comum foi de menos de cem hectares. Não houve uma subdivisão dessas fazendas; elas foram transformadas em cooperativas de produção. A estrutura da produção agrícola foi menos afetada do que na reforma boliviana. No exemplo peruano, antes da reforma, os camponeses eram, em sua maioria, pequenos proprietários independentes e, depois da reforma, continuaram a trabalhar sua terra individualmente. Os beneficiários nominais das desapropriações foram os trabalhadores das fazendas e os camponeses independentes que viviam nas comunidades em volta dessas propriedades, mas eles não adquiriram maior controle sobre a produção⁶⁷. O reduzido impacto da reforma agrária peruana se deveu, em parte, à decisão do governo de controlar os níveis de produção nas grandes fazendas comerciais e mantê-las intocadas como unidades de produção. Conseqüentemente, o poder dos membros das cooperativas sobre as decisões de produção foi restringido. Em parte, o impacto da reforma também foi limitado porque, em vez de estimular os diversos tipos de atividade econômica agrícola e não-agrícola, ela se concentrou na melhoria da produção agrícola em grande escala. Essa concentração nas grandes cooperativas de criação (SAIS) ou nas grandes cooperativas agrárias de produção (CAPs) teve pouca importância para as estratégias de subsistência da maior

sua produção ao dono da terra. Os proprietários cultivavam diretamente uma média de 25 por cento de sua terra e deixavam o restante aos cuidados dos reideiros. Cf. D. HEATH, C. J. ERASMUS & H. C. BUECHLER, *Land Reform and Social Revolution in Bolivia*, New York, 1969.

67. No tocante à reforma agrária peruana, cf. A. LOWENTHAL (ed.), *The Peruvian Experiment*, Princeton (N. J.), 1975; C. MCCLINTOCK, *Peasant Cooperatives and Political Change in Peru*, Princeton (N. J.), 1981; D. HORTON, *Land Reform and Reform Enterprises in Peru*, Madison, 1974, vols. I e II, e CRISTÓBAL KAY, "Achievements and Contradictions of the Peruvian Agrarian Reform", *Journal of Development Studies*, 18(2): 141-170, 1982.

parte da população rural do Peru, que, nessa época, dependia de múltiplas fontes de renda agrícola e não-agrícola, baseadas freqüentemente na migração do campo para a cidade e nas ligações econômicas entre a cidade e a aldeia⁶⁸.

Freqüentemente, a reforma agrária acentuou a diferenciação da população rural. Os beneficiários da reforma foram, geralmente, aqueles que mantinham uma relação antiga com a fazenda desapropriada. Foram favorecidos os reideiros e os trabalhadores permanentes, mas não os temporários que vinham trabalhar na estação. No Peru, no começo, os empregados nos engenhos de açúcar e os trabalhadores permanentes nas fazendas de criação de gado melhoraram sua situação, em comparação com o período anterior à reforma⁶⁹. No entanto, os trabalhadores sazonais das fazendas de cana-de-açúcar e as comunidades camponesas que se tornaram os proprietários nominais das fazendas de gado obtiveram poucos benefícios diretos. Na reforma agrária chilena de 1967, toda propriedade rural de mais de oitenta hectares padronizados podia ser desapropriada e utilizada para nela estabelecer *asentamientos*, cooperativas auto-administradas. Durante todo o período de duração da reforma, a tendência dos membros das cooperativas foi dar prioridade ao trabalho em seus lotes individuais em vez de cultivar as terras coletivas. Uma outra fonte de diferenciação foi o fato de que, especialmente no governo Frei, os trabalhadores permanentes (*inquilinos*) das fazendas desapropriadas muitas vezes foram beneficiados em detrimento dos temporários (*afuerinos*). O governo de Allende tentou consertar essas desigualdades de redistribuição, mas nem os trabalhadores temporários nem os pequenos proprietários independentes ganharam muitas vantagens com a reforma⁷⁰.

68. Muitos aldeões andinos que se tornaram co-proprietários das grandes fazendas de criação há muito tempo tinham deixado de extrair suas rendas principais da criação de animais. Cf. B. ROBERTS & C. SAMANIEGO, "The Evolution of Pastoral Villages and the Significance of Agrarian Reform in the Highlands of Central Peru", em LONG & ROBERTS (eds.), *Peasant Cooperation*, e R. RIVERA & P. CAMPAÑA, "Highland *puña* Communities and the Impact of the Mining Economy", em LONG & ROBERTS, *Miners, Peasants and Entrepreneurs*.
69. CYNTHIA MCCLINTOCK, "Reform Governments and Policy Implementation: Lessons from Peru", em M. S. GRINDLE (ed.), *The Politics and Policy of Implementation*, Princeton (N. J.), 1980, pp. 90-91.
70. Foi facilitado o crédito para os pequenos proprietários, mas as oportunidades de emprego fora da agricultura diminuíram quando as fazendas se modernizaram e reduziram suas

A preocupação com os ganhos auferidos nas exportações e com o abastecimento de alimentos para os centros urbanos fez com que, na maioria das reformas agrárias, os governos, tentando salvaguardar a produção agrícola, mantivessem intocadas as fazendas altamente produtivas, mesmo quando eram desapropriadas e incluídas na reforma. Foi o que aconteceu, como vimos, no Peru. Preocupação semelhante influenciou o curso da reforma agrária na Nicarágua, adotada depois da revolução de 1979⁷¹. A primeira preocupação do governo sandinista foi preservar os níveis de produção nas propriedades desapropriadas do grupo dos Somoza e manter a aliança com os grandes agricultores comerciais, uma política ditada ao mesmo tempo por considerações econômicas e políticas. Nas terras desapropriadas, em vez de cooperativas de produção formadas pelos trabalhadores, foram criadas fazendas do Estado. As terras dos outros grandes fazendeiros não foram tocadas, mas foi encorajada a criação de sindicatos dos trabalhadores tanto nas fazendas do Estado quanto nas do setor privado. Esse tipo de política, porém, pouco fez para melhorar a sorte dos trabalhadores sem terra que não tinham emprego permanente nas grandes fazendas, nem a dos camponeses que não tinham terra suficiente para praticar uma agricultura de subsistência.

A necessidade de fomentar a produção de alimentos básicos para o mercado interno implicava dar ajuda à produção camponesa. E o principal meio de ajuda a esse setor, nos primeiros anos, foi a ampliação do crédito. A organização dos camponeses em cooperativas, principalmente de crédito e de serviços, foi um segundo ponto fundamental da política. O tratamento com o setor camponês revelou-se difícil para os órgãos do Estado: a política de crédito era inadequada, devido à falta de conhecimento das práticas agrícolas dos camponeses, e pouca ajuda foi dada em matéria de tecnologia e comercialização. Além disso, por medo de pôr em perigo a aliança com os fazendeiros de

necessidades de mão-de-obra e quando o setor reformado (*asentamiento*) passou a usar mão-de-obra permanente em vez de temporária. Cf. CASTILLO & LEHMANN, "Chile's Three Land Reforms", e C. KAY, *Chile: An Appraisal of Popular Unity's Agrarian Reform*, Occasional Paper n. 13, Institute of Latin American Studies, Glasgow, 1974.

71. Cf. CARMEN D. DEERE, R. MARCHETTI & N. REINHARDT, "The Peasantry and the Development of Sandinista Agrarian Policy, 1979-1984", *Latin American Research Review*, 20(3): 75-109, 1985.

médio e grande porte, o governo não atacou diretamente a questão da escassez de terra com novas desapropriações em maior escala.

Com o crescente isolamento político da Nicarágua e o rompimento da aliança com as classes abastadas, a reforma agrária do governo sandinista ampliou-se ainda mais. Dois aspectos da política sandinista merecem comentário. Primeiro, houve uma tentativa constante de melhorar os preços pagos pelos produtos agrícolas e subvencionar o setor com créditos e serviços de infra-estrutura. De fato, os preços dos alimentos tanto para o produtor quanto para o consumidor foram subsidiados, dando mostras de uma sensibilidade ao mesmo tempo pela situação do camponês produtor e pela condição dos pobres urbanos. Segundo, foi oferecida ao produtor camponês uma ajuda crescente. Maiores quantidades de terra foram desapropriadas pela Lei da Reforma Agrária de 1981. Assim, em julho de 1984, 45 mil famílias ou cerca de 32 por cento das famílias rurais da Nicarágua tinham sido beneficiadas diretamente pela redistribuição de terra. Ainda que as cooperativas de produção e as diversas formas de cooperativas mistas e protooperativas tenham recebido a maior parte da terra desapropriada, a ação do governo, na metade da década de 80, passou a ser mais claramente favorável aos camponeses individuais do que tinha sido no começo da revolução⁷². Além da distribuição de terra desapropriada aos camponeses individuais, encorajaram-se os projetos coletivos e deu-se apoio à criação de diversos tipos de cooperativas que beneficiavam os agricultores individuais. A organização dos camponeses (Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos, UNAG) ganhou em força e em filiação, rivalizando com a associação dos trabalhadores rurais (Asociación de Trabajadores del Campo, ATC).

Apesar da maior sensibilidade demonstrada pelo governo sandinista pelas necessidades dos camponeses, foi mantida, em muitas partes do país, a desconfiança dos trabalhadores rurais pela reforma agrária, os quais chegaram a opor alguma resistência à sua ampliação. Os produtores camponeses queriam comercializar seus produtos diretamente com os mercados urbanos e não por

72. A evolução desta política até 1990, indicando o problema de manter a produção para exportação diante da escassez de trabalhadores devido à Guerra dos Contra e às políticas do governo em favor dos camponeses, é documentada em L. ENRÍQUEZ, *Harvesting Change: Labor and Agrarian Reform in Nicaragua, 1979-1990*, Chapel Hill (N. C.), 1981.

intermédio dos canais criados pelo Estado, uma estratégia que o governo sandinista acabou por aceitar nos últimos dois anos de sua gestão (1988–1990). Um conjunto importante, e especial, de fatores no caso nicaraguense foi o agravamento da recalcitrância dos camponeses devido ao impacto devastador sobre a economia do país decorrente das sanções econômicas norte-americanas e do movimento de guerrilha dos Contra com o apoio dos Estados Unidos.

No entanto, o processo de reforma agrária da Nicarágua até 1990 mostrou semelhanças com reformas latino-americanas anteriores, tanto no tocante aos problemas enfrentados quanto no que se refere às soluções propostas. Como as outras reformas agrárias, ela teve as mesmas dificuldades para impor uma reforma centralizada a camponeses acostumados a usar estratégias de sobrevivência diferentes e flexíveis. Tanto quanto nos outros países, a margem de manobra viu-se limitada pela necessidade de manter o nível de produção e conseguir maior eficiência técnica e, ao mesmo tempo, reestruturar o setor camponês para obter maior igualdade. Essas semelhanças entre as políticas de reforma da terra que ocorreram em circunstâncias políticas diferentes decorreram de uma história comum de inserção na economia mundial como produtores de bens primários, resultando numa estrutura dualista de agricultura comercial de exportação e práticas agrícolas camponesas de baixa produtividade⁷³.

Os beneficiários mais evidentes da maioria das reformas agrárias na América Latina foi o estrato “médio” dos agricultores. Esse estrato ganhou força a partir de dois processos convergentes. Primeiro, as pressões no sentido de modernizar as fazendas, do que resultaram unidades de produção menores e cultivadas mais intensivamente. Segundo, a desapropriação e as medidas de incentivo a uma agricultura em pequena escala mais eficiente ajudaram a criar, direta e indiretamente, um mercado da terra que permitiu aos pequenos agricultores a consolidação de seus domínios e o aumento de sua produção para o mercado. No México, isso provocou, em 1982, uma importante modificação da lei da reforma agrária, que legalizou o arrendamento da terra dos *ejidos* pelos agricultores privados. A ampliação do crédito e as medidas de incentivo à produção comercial aceleraram, inevitavelmente, mudanças na estrutura agrária, expondo grande número de agricultores às oportunidades e aos riscos do mercado.

73. É esta a tese central sobre as reformas agrárias e outras estratégias de desenvolvimento rural na América Latina discutida em DE JANVRY, *The Agrarian Question*.

Foi o estrato médio dos agricultores que melhor conseguiu aproveitar essas oportunidades e superar os riscos. Compraram a parcela dos pequenos agricultores que fracassaram, ou um pedaço de terra dos donos das fazendas que, ao se verem pressionados pela reforma agrária, preferiram subdividir sua terra. No Chile, mesmo antes da reforma agrária de 1967, houve indícios de que cada vez mais as fazendas estavam sendo cultivadas direta e intensivamente. A reforma estimulou a subdivisão das propriedades e gerou um grande número de fazendas de porte médio cultivadas de maneira intensiva. Com a reversão da reforma chilena após o golpe militar de 1973, essas tendências se acentuaram, e cresceram as oportunidades de adquirir terra dos camponeses beneficiados pela reforma. Essas terras desapropriadas foram transferidas para um número bem menor de beneficiários e na forma de unidades familiares maiores. Em 1977, a grande propriedade tinha praticamente desaparecido do Chile e, em seu lugar, apareceram as pequenas propriedades entre cinco e oitenta hectares⁷⁴.

O Brasil apresentou características insólitas na América Latina, no sentido de ter evitado, nas décadas de 60 e 70, qualquer aparência de reforma agrária. Apenas um conjunto de medidas, o Estatuto do Trabalhador Rural e uma legislação correlata, aprovada em 1962/1963, procurou fortalecer a posição dos pobres do campo contra os proprietários de terra. Em vez disso, a política agrária no Brasil procurou estimular o crescimento da agricultura por meio de mecanismos de mercado, esperando que o aumento das oportunidades, na cidade e no campo, pudesse minorar o descontentamento do homem rural e reduzir a pressão da população sobre a terra. A partir de 1966, o governo militar encorajou os investimentos na Amazônia e centralizou em medida crescente o controle sobre o desenvolvimento da região⁷⁵. O exemplo mais notável dessa política foi o estímulo à colonização da Amazônia, principalmente através do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra)⁷⁶. No

74. Cf. CASTILLO & LEHMANN, “Chile’s Three Land Reforms”, table 8. Este processo foi particularmente acentuado nas regiões produtoras de frutas do vale de Aconcagua, onde, porém, é anterior à reforma agrária, como aponta VENEGAS, “Family Reproduction in Rural Chile”.

75. Cf. MARIANNE SCHMINCK & CHARLES H. WOOD, *Contested Frontiers in Amazonia*, New York, 1992, ch. 3: “Militarizing Amazonia, 1964–1985”.

76. A respeito das diferentes facetas da colonização planejada na bacia amazônica, abrangendo Brasil, Peru, Equador, Bolívia e Venezuela, cf. J. HEMMING (ed.), *The Frontier After a Decade of Colonization*, Manchester, 1985.

caso, o Estado incentivou a migração de camponeses procedentes das áreas de alta densidade populacional. Essa colonização foi administrada com firmeza pelos órgãos do governo, que forneceram a infra-estrutura e o crédito e controlaram a produção e a comercialização. O controle do Estado mudou a condição do colono, que deixou de ser um agricultor orientado para a subsistência e transformou-se num pequeno produtor de *commodities* dependente do mercado em termos de consumo e de insumos agrícolas. O Estado delegou algumas de suas funções a grandes empresas privadas de colonização. As companhias particulares receberam vastas áreas de terra, e as venderam, em seguida, em pequenos lotes aos pequenos produtores, mas mantiveram o controle sobre o comércio e os serviços. As empresas pecuárias de grande porte também se beneficiaram da colonização da Amazônia. O programa Pólo Amazônico, de 1974, concedeu grandes extensões de terra para a criação de gado e a extração de minérios. Os fazendeiros usaram o trabalho do colono para desmatar a terra e plantar pastos. Essas relações foram marcadas por grande violência, resultando, em 1980/1981, em muitas mortes, entre elas as de quinze líderes e militantes sindicais⁷⁷.

O governo brasileiro promoveu a modernização da agricultura, principalmente através de políticas fiscais destinadas a estimular o investimento privado na agricultura e o emprego de tecnologia moderna, tais como taxas de câmbio preferenciais, isenção de tarifas, incentivos fiscais e crédito rural a juros baixos. Essas políticas, cuja eficácia dependia do mercado, estimulou os investimentos na agricultura de exportação. Pouquíssimos recursos foram gastos na ajuda aos agricultores de subsistência para criarem cooperativas a fim de modernizar suas práticas agrícolas. O resultado combinado da ampliação do cultivo a áreas novas e outras já estabelecidas e do aumento da produção de *commodities* para exportação permitiu ao Brasil, com algumas interrupções, aumentar os ganhos com o comércio externo e evitar os gargalos no abastecimento de alimentos básicos às cidades, diminuindo, assim, uma fonte de pressão em favor da reforma agrária. Além disso, a migração maciça tanto

77. Um estudo detalhado das lutas entre colonos e fazendeiros no Acre (Sudoeste da Amazônia) e o papel da Sudam e do Inkra na promoção da agricultura em grande escala, aparece em KEITH BAKX, "Peasant Formation and Capitalist Development: The Case of Acre, Southwest Amazonia", dissertação de Ph. D., inédita, University of Liverpool, 1986.

para a cidade quanto para as áreas de fronteira funcionou como uma válvula de segurança para a insatisfação do campo.

Como vimos, na década de 30, os países latino-americanos exibiram um padrão bem definido de diferenciação regional, que muitas vezes veio acompanhado de um alto grau de fragmentação política. Em países como o México, a Colômbia e o Peru, os *caciques* locais e regionais controlavam os governos municipais e provinciais. No Brasil, os coronéis dominaram o processo político, e a política do governo federal era o resultado de uma negociação ordenada entre diferentes facções regionais. A centralização política foi o principal processo nas décadas seguintes. Como a descentralização se baseava, em grande medida, na diversidade das estruturas agrárias, a intervenção do Estado na agricultura por meio de políticas de tarifas e de preços e investimentos em infra-estrutura tornou-se um meio de estender o controle central sobre todo o território nacional.

Um exemplo bastante precoce disso foi o caso mexicano durante a administração de Cárdenas (1934–1940). Este presidente desapropriou vários ativos estrangeiros, entre eles as companhias de petróleo, as ferrovias e as terras. A maior fazenda de algodão de La Laguna, que fora de propriedade de estrangeiros, foi transformada numa fazenda coletiva e passou a ser controlada por funcionários e técnicos do governo. Nos anos seguintes, a região de La Laguna tornou-se dependente econômica e politicamente do centro, substituindo a situação anterior na qual havia sido uma base de poder de interesses econômicos estrangeiros com sede na região⁷⁸. Em geral, o programa dos *ejidos* no governo de Cárdenas criou vínculos diretos entre os pequenos agricultores e o Estado mediante a regulamentação pelo governo do acesso à terra e o fornecimento de diversos serviços. Esse programa minou o poder das elites fundiárias em muitas partes do país. Serviu para dar uma base popular ao governo numa época em que ele estava empenhado num programa radical para limitar a influência estrangeira e promover a industrialização de base nacional.

Os fatores econômicos e tecnológicos também tiveram sua importância na promoção da intervenção do Estado. Como já observamos, a industrialização

78. Cf. T. MARTÍNEZ SALDAÑA, *El costo social de un éxito político: La política expansionista del estado Mexicano en el agro lagunero*, Chapingo (México), 1980.

criou uma crescente necessidade de estimular a produtividade agrícola tanto para o mercado externo quanto para o interno. Da década de 40 à de 60, os esforços para aumentar a produtividade concentraram-se principalmente na ampliação da terra agricultável. Isso foi feito por meio de incentivos à colonização de terras virgens, de programas de irrigação e da abertura de estradas e da mecanização. Essas políticas implicaram grandes gastos, que tiveram de ser patrocinados pelo Estado, embora ajudado muitas vezes por organismos internacionais de desenvolvimento. Particularmente importante foi a criação de facilidades de crédito para financiar a agricultura, o que levou muitos países latino-americanos a fundar bancos agrícolas estatais.

Com a aproximação do final da década de 60, a ênfase deslocou-se progressivamente para tentativas de aumentar a produção agrícola mediante a introdução de novas culturas, sementes híbridas, fertilizantes e inseticidas. Isso fez parte do programa Revolução Verde que foi desenvolvido, a partir da década de 40, em estações experimentais no México e se disseminou por toda a América Latina na década de 60. A intensificação da agricultura implicou o aumento da intervenção do Estado. Os novos insumos eram caros e tinham de ser financiados numa base anual. O uso eficiente das novas técnicas exigia uma formação e supervisão especiais. A administração do crédito e a promoção das novas práticas agrícolas implicavam uma grande expansão da burocracia do Estado. Para implantar as novas políticas eram necessários trabalhadores de extensão agrícola, localizados em centros regionais e locais⁷⁹. Por sua vez, as instituições de crédito, tanto públicas quanto privadas, estabeleceram uma rede de filiais locais. Em tais condições, a tomada de decisão na agricultura saiu progressivamente do controle do agricultor e concentrou-se nas mãos dos órgãos do governo central.

Na década de 70, em muitos países, tinham sido organizados elaborados programas de desenvolvimento agrícola regional e estavam sendo implantados por organismos públicos. No Brasil, por exemplo, a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) e a Superintendência do Desenvolvi-

79. O crescimento do serviço de extensão no México, que passou de 375 empregados, em 1967, para nove mil, em 1979, e para trinta mil, em 1982, é documentado por T. MARTÍNEZ SALDANA, "Los campesinos y el estado en México", dissertação de Ph. D., inédita, Universidad Iberoamericana, Ciudad de México, 1983, p. 109.

mento da Amazônia (Sudam), organismos que respondiam diretamente à presidência da República, controlavam a agricultura e os serviços anexos em vastas áreas. No México, os projetos de bacias fluviais, como o da bacia do Paploapán, tinham uma estrutura semelhante⁸⁰. Mesmo onde não foram implantados grandes projetos de desenvolvimento regional, o Estado ampliou seu controle sobre a agricultura por meio de formas de mudança dirigida para criar cooperativas de produção, de comercialização e de serviços e organizar um fundo comum de máquinas e o armazenamento dos produtos. Além disso, planos agrícolas nacionais impuseram muitas vezes exigências legais ao cultivo de determinadas culturas, como da cana-de-açúcar, a fim de garantir os fornecimentos para as indústrias de processamento. Embora os governos, frequentemente, enfatizassem o elemento participativo nos programas de desenvolvimento agrícola, a realidade era um maior controle central do Estado por meio do crédito, de políticas de preço no tocante aos insumos e aos produtos, e por meio de metas nacionais de produção. Os cargos nos órgãos agrícolas do Estado tornaram-se uma fonte maciça de emprego nacional e local.

Os programas de desenvolvimento agrícola concentraram-se no incentivo às exportações, por meio de projetos de irrigação, planos de crédito e de infraestrutura. Embora as safras comerciais fossem produzidas tanto nas pequenas propriedades quanto nas grandes fazendas, os programas do governo geralmente beneficiavam os maiores produtores, os quais dispunham de recursos para adotar a nova tecnologia. Em contrapartida, o setor camponês produzia principalmente os alimentos básicos, mas recebia pouca ajuda do Estado, chegando muitas vezes a ser prejudicado devido às políticas públicas de barateamento dos preços dos alimentos. Na década de 70, dados a pobre qualidade do solo e o pequeno tamanho da propriedade camponesa, a maioria dos países latino-americanos importavam alimentos de primeira necessidade, como trigo e milho, numa escala maciça e a preços inferiores àqueles que os produtores locais podiam oferecer se quisessem auferir algum lucro. As pressões demográficas exacerbaram as dificuldades dos camponeses, provocando maior fragmentação das propriedades e a necessidade de procurar emprego

80. D. BARKIN & T. KING, *Regional Economic Development: The River Basin Approach in Mexico*, Cambridge, 1970.

fora da fazenda. Criou-se uma grande reserva de mão-de-obra para trabalho sazonal nas grandes fazendas, o que contribuiu para os movimentos de migração para a cidade e deu impulso à colonização.

Com o advento de técnicas de cultivo intensivo e de variedades de culturas de alto rendimento, como no caso do trigo e do milho, a produção para o mercado interno tornou-se um investimento atraente, mas foi o agricultor capitalizado quem, na maioria das vezes, aproveitou as oportunidades. Os custos dos insumos, somados às políticas creditícias que favoreciam o grande produtor, tornavam difícil para o camponês dono de pequena propriedade praticar com sucesso essa nova agricultura. Alguns dos que tentaram tiveram êxito, porém muitos se endividaram e tiveram de vender ou arrendar suas terras. Portanto, o pequeno proprietário deixou de ser, primordialmente, um produtor de alimentos para o mercado. Em vez disso, seu pedaço de terra serviu apenas para satisfazer as necessidades básicas de subsistência, enquanto a maior parte da renda necessária era extraída do trabalho assalariado ou de pequenas atividades comerciais.

Esse processo é ilustrado pelo estudo de caso da marginalização da produção camponesa no sul do vale do Cauca, na Colômbia⁸¹. Neste caso, a tendência dominante foi o desenvolvimento de uma agricultura capitalista de cana-de-açúcar e cacau, que coexistia com fazendas camponesas que forneciam mão-de-obra temporária para as grandes propriedades. Em período anterior, as fazendas camponesas eram relativamente auto-suficientes, produzindo para o mercado uma combinação engenhosa de culturas comerciais e de subsistência que exigiam muita mão-de-obra. No entanto, os agricultores camponeses diferenciaram-se crescentemente entre aqueles que tinham terra e capital suficientes para produzir para o mercado e aqueles cujos recursos em terra já não eram suficientes nem para atender ao sustento. A diminuição dos recursos em terra dentro do setor camponês foi uma consequência direta da expansão das grandes propriedades, muitas vezes por meios violentos. A diferenciação foi acentuada também pelas políticas públicas que estimularam a adoção de novas culturas comerciais pelos pequenos agricultores, como a soja, que exigiam uma forma mais intensi-

81. Cf. M. T. TAUSSIG, "Peasant Economies and Capitalist Development of Agriculture in the Cauca Valley, Colombia", em J. HARRIS (ed.), *Rural Development: Theories of Peasant Economies and Agrarian Change*, London, 1982.

va de agricultura em termos de mão-de-obra e de outros insumos. Os custos destes forçaram muitos camponeses a vender seu pedaço de terra, enquanto aqueles que lograram sobreviver freqüentemente o conseguiram por meio de vínculos creditícios com os comerciantes urbanos e as agroindústrias. Mostrou-se que, tanto no período anterior quanto depois, a produção camponesa tinha sido mais eficiente em matéria de rentabilidade e na provisão de renda para os trabalhadores agrícolas do que tinham sido as grandes propriedades. Na verdade, como as grandes fazendas utilizavam a terra em caráter extensivo e com ineficiência com relação ao retorno do capital investido, sua rentabilidade dependia da capacidade de atrair trabalho barateado pela persistência de sua base de subsistência. Esses processos foram fortalecidos pela estrutura política da região, na qual as elites regionais dominantes, residentes em Cali, estavam comprometidas com os investimentos estrangeiros e nacionais para modernizar a agricultura, mas dentro da estrutura existente de posse da terra.

Os governos e os organismos internacionais, como o Banco Mundial, se inquietaram com essas tendências de marginalização⁸². Idearam campanhas estratégicas para chegar aos pequenos produtores e aumentar suas produtividade e rendas. Todavia, esses projetos de desenvolvimento rural também tenderam a beneficiar o estrato camponês mais rico, uma vez que era o único grupo que possuía recursos suficientes para aproveitar com vantagem a nova tecnologia e proteger-se dos riscos de colapso da produção e endividamento⁸³. O malogro constante dos projetos oficiais de ajuda ao pequeno proprietário camponês levou alguns analistas a equipará-los a uma conspiração contra o camponês e favorável à agricultura capitalista. Em sua análise de projetos de desenvolvimento rural no México, no Peru e na Colômbia, de Janvry argumenta que esses projetos reproduziram a base objetiva do que ele denomina dualismo funcional⁸⁴. Forneciam serviços públicos básicos e permitiam que os pequenos proprietários sobrevivessem numa base de recursos em deteriora-

82. Cf., por exemplo, World Bank, *Rural Development*, Washington (D.C.), 1975, pp. 3-5.

83. Um grande número desses projetos é passado em revista em REDCLIFT, *Development and the Environmental Crisis*, pp. 94-98.

84. DE JANVRY, *The Agrarian Question*, pp. 231-254. Por dualismo funcional, de Janvry quer se referir a uma situação em que a agricultura capitalista se beneficia da existência e manutenção de um campesinato empobrecido, principalmente como fonte de mão-de-obra barata.

ção. Nas três áreas onde se implantaram esses projetos, a maioria das famílias camponesas não tinha terra suficiente para assegurar de maneira adequada a sua subsistência e tirava a maior parte de sua renda de atividades fora da fazenda, como trabalho assalariado, artesanato, comércio e remessas de dinheiro pelos parentes ausentes. Em contrapartida, os camponeses mais ricos aumentavam suas rendas e sua produtividade e conseguiam beneficiar-se do trabalho dos vizinhos mais pobres. Dominavam as cooperativas locais ou as organizações de agricultores e desenvolviam redes sociais de ligação com os comerciantes urbanos, os burocratas e os políticos, atuando, a um só e mesmo tempo, como clientes dos poderosos e como patrões dos camponeses mais pobres.

Apesar de uma retórica que, em toda a América Latina, enfatizou a importância de promover a pequena agricultura, as burocracias dos governos, na prática, minavam a independência e a viabilidade da produção em pequena escala. Diversos estudos realizados no México, por exemplo, mostram que a intervenção do Estado no incentivo à agricultura subordinou o pequeno produtor, qualquer que fosse o modo de atuação dos agricultores: ou organizados em unidades agrícolas coletivas ou trabalhando numa base familiar individual⁸⁵.

No Plano Chontalpa, em Tabasco, quase sete mil pequenos produtores foram concentrados em alguns *ejidos* organizados coletivamente para a produção de açúcar. As decisões relativas à produção ficavam a cargo dos funcionários do Estado, de forma que todo o projeto, em vez de criar oportunidades de emprego, tendeu a reduzir o número de empregos estáveis na agricultura. No caso dos plantadores de tabaco de Nayarit, os *ejidatarios* cultivavam numa base familiar individual, mas dependiam, em matéria de finanças e de tecnologia, da empresa estatal, a Tabamex, que tinha o monopólio do cultivo. Em contrapartida, os organismos do governo tinham menos controle sobre os agricultores comerciais de grande porte. Tanto no México quanto no Brasil, os criadores de gado prosperaram às custas dos programas governamentais criados para ajudar os pequenos agricultores⁸⁶.

85. Cf. D. BARKIN, *Desarrollo regional y reorganización campesina: La Chontalpa como reflejo del problema agropecuario Mexicano*, Ciudad de México, 1978.

86. Casos dessa desigualdade de resultado são fornecidos, no tocante ao Brasil, por FOWERAKER, *The Struggle for Land*, e, com relação ao México, por E. FEDER, *Strawberry Imperialism: An Enquiry into the Mechanisms of Dependency in Mexican Agriculture*, The Hague, 1977.

No México, apesar da criação dos *ejidos* coletivos, o equilíbrio da produção permaneceu nas mãos dos grandes latifundiários⁸⁷, que superaram as limitações de tamanho das fazendas impostas pela Lei Agrária, registrando a propriedade em nome de terceiros e amparando-se na tolerância oficial. Os grandes fazendeiros controlavam os cargos políticos do Estado e exerciam influência no partido governante. Na década de 50, os interesses fundiários conseguiram a garantia de preços melhores para o trigo e começaram a mecanizar e aumentar a produção. Ao mesmo tempo, os *ejidos* coletivos foram sabotados tanto pelos bancos particulares quanto pelos estatais com a escassez de crédito, enquanto os *ejidatarios* eram pressionados a cultivar suas terras individualmente.

Com o advento das novas tecnologias introduzidas pela Revolução Verde, os grandes agricultores tiraram o máximo proveito. Não só as novas sementes e insumos eram caros, como também exigiam constante atualização. Em Sonora, por exemplo, o nível dos serviços de extensão fornecidos pelo Estado era insuficiente para oferecer serviços adequados a todos os agricultores; assim, os maiores fazendeiros é que receberam o melhor. Financiaram parte da estação experimental federal e contrataram sua própria assessoria técnica. Mesmo quando o governo reduziu o preço do trigo, as melhorias de rendimento que os grandes fazendeiros haviam conseguido lhes permitiram auferir lucros adequados. Em contrapartida, o pequeno agricultor não conseguia produzir para satisfazer suas necessidades de subsistência, particularmente diante dos altos custos dos serviços e das *commodities* em Sonora. Em 1971, um grande número de *ejidatarios* haviam cessado de cultivar e abandonaram sua terra ou arrendaram-na a vizinhos mais prósperos. Em 1960, havia em Sonora um total estimado de 77 300 trabalhadores sem terra, o que constituía 62 por cento dos empregados na agricultura. Em 1970, a proporção dos sem-terra havia subido para 75 por cento, sem contar os trabalhadores temporários que na época da colheita haviam migrado de outras partes do país.

Não obstante os fatores que conformaram as mudanças na América Latina como um todo, a diversidade das estruturas agrárias persistiu. As áreas de

87. Cf. o estudo de caso apresentado por HEWITT DE ALCÁNTARA, *The Modernization of Mexican Agriculture: Socioeconomic Implications of Technological Change* (Geneva, 1976).

agricultura comercial em grande escala foram beneficiadas em primeiro lugar, e em grau máximo, pelas políticas públicas adotadas para estimular *tanto* a produção para exportação *quanto* o fornecimento de alimentos para o consumo interno, uma vez que, sendo elas as principais áreas de produção comercial, ofereciam a perspectiva de grandes retornos dos investimentos do Estado na agricultura. No Brasil, por exemplo, em 1975 o crédito rural concentrou-se fortemente nas regiões de cultivo para o mercado. O Sudeste e o Sul ficaram com 73 por cento do crédito total distribuído em partes iguais entre as duas regiões, enquanto o Norte recebeu um por cento, o Nordeste catorze por cento e o Centro-Oeste doze por cento⁸⁸. O Noroeste do México tornou-se a principal fonte de safras agrícolas para exportação, como, por exemplo, hortaliças para o mercado norte-americano, e de trigo e outros grãos para o mercado interno. Foi essa região a que recebeu a maior parte dos investimentos do governo através de projetos de irrigação.

A melhoria das oportunidades de mercado e as facilidades de crédito acarretaram formas mais racionalizadas de produção, suscitando a expulsão dos agricultores rendeiros e a redução do número de trabalhadores permanentes. Houve necessidade de trabalhadores menos permanentes por causa da mecanização e, muitas vezes, da introdução de novas culturas ou novas variedades adequadas a um cultivo mais padronizado. Além disso, a prática da irrigação, em condições ecológicas adequadas, uniformizou e simplificou o processo produtivo. Foi reduzido o uso do arrendamento, quer de trabalho quer de cultivo, para consolidar as pequenas propriedades e capacitar o pequeno agricultor a tirar total vantagem das novas oportunidades do mercado. Evidenciou-se também uma tendência a reduzir o tamanho médio das fazendas agriculturáveis. Os altos investimentos necessários para uma agricultura intensiva tornaram as unidades de tamanho médio mais atraentes e mais fáceis de administrar do que as grandes unidades.

Esses processos foram encontrados, por exemplo, em partes da Colômbia a partir da década de 30, em partes do vale central do Chile na década de 60 e no Sul do Brasil depois da década de 40. As grandes propriedades modernizadas requeriam, porém, um grande investimento em mão-de-obra em determinados períodos do ano. As épocas de colheita do café e das frutas são exem-

88. DAVID GOODMAN & MICHAEL REDCLIFT, *From Peasant to Proletarian*, Oxford, 1981, p. 160.

plos de períodos em que era necessário um grande contingente de mão-de-obra sazonal para colher e empacotar ou processar. Nas regiões de agricultura modernizada em grande escala, surgiu então um indício de que os assentamentos de trabalhadores agrícolas temporários, muitas vezes aglomerados em torno de pequenas cidades do interior, poderiam evoluir. No Brasil, esses trabalhadores eram chamados de *bóias-frias*, expressão que designava os almoços preparados que traziam de suas casas para o local de trabalho⁸⁹.

Esse tipo de trabalhador temporário foi encontrado, também, nas regiões produtoras de frutas do vale central do Chile, onde a força de trabalho permanente foi reduzida e a procura de mão-de-obra sazonal foi calculada, no ano de 1980, em 330 mil trabalhadores⁹⁰. O trabalho agrícola nas regiões de produção de frutas era realizado muitas vezes por mulheres, particularmente nas ocupações especializadas de seleção e empacotamento. Seus ganhos durante a estação eram muito maiores do que aqueles que podiam receber, por exemplo, no trabalho doméstico por um ano inteiro. Os assentamentos nessas regiões de cultivo comercial tinham, muitas vezes, uma estrutura social polarizada, na qual o núcleo de boas residências para os donos relativamente prósperos da fazenda, os gerentes, os profissionais e os comerciantes estava cercado por um cinturão de cabanas onde residia o trabalhador temporário.

No segundo tipo de estrutura agrária, caracterizado pela relação entre o enclave econômico e a comunidade camponesa, o desenvolvimento de um mercado interno para os alimentos aumentou a diferenciação da comunidade local. Houve, por exemplo, no vale de Mantaro (Peru), claros sinais do aparecimento,

89. DAVID GOODMAN & MICHAEL REDCLIFT, "The 'Boias-frias' - Rural Proletarianization and Urban Marginality in Brazil", *International Journal of Urban and Regional Research*, I(2), 1977.

90. Trata-se de uma estimativa baseada em trabalho de campo, feito em 1980, nas províncias de Aconcagua e Curico, Chile, por R. RIVERA, *Notas sobre la estructura social agraria en Chile*, Santiago, 1985. DANIEL RODRÍGUEZ ("Agricultural Modernization and Labor Market in Latin America: The Case of Fruit Growing in Central Chile", dissertação de Ph. D., inédita, University of Texas, Austin, 1987) fornece uma análise sistemática do mercado de trabalho na região produtora de frutas, ressaltando que a maioria dos trabalhadores agrícolas residiam na cidade. As exportações de frutas para os Estados Unidos foram a parte mais dinâmica da agricultura chilena até 1990. O cultivo era intensivo e ligado estreitamente às operações de embalagem e transporte.

em 1980, de uma pequena classe de agricultores capitalistas, que produziam principalmente leite e sementes de batata⁹¹. Ao lado dessa classe, havia-se desenvolvido um sistema de pequenos proprietários camponeses que abrangia os trabalhadores sem terra e os pequenos agricultores que diversificaram sua economia, dedicando-se ao comércio, ao transporte e à migração para trabalho, para poderem sobreviver na aldeia. A classe dos agricultores capitalistas apoderou-se dos ramos mais rentáveis da produção, tais como o cultivo de alfafa, de sementes de batata e a produção de leite; ao passo que os estratos camponeses eram os principais produtores dos alimentos tradicionais, como trigo, milho e feijão.

Todavia, a dificuldade de consolidar as pequenas propriedades em áreas com alta densidade populacional e escassez de terras limitou a diferenciação. A maioria dos camponeses ainda conservava sua terra como sendo um componente essencial e seguro de sua economia familiar. Até mesmo os migrantes urbanos mantiveram direitos à terra no Peru e em outros países, inibindo, assim, o desenvolvimento de um ativo mercado de terras. O agricultor capitalista continuou sendo minoria e teve de recorrer a diversas estratégias para aumentar sua produção e acumular capital, como a de arrendar terra tanto dos particulares quanto da comunidade. Os limites que isso impôs à acumulação estimularam a diversificação para atividades não-agrícolas, como os transportes e o comércio. Em 1980, essas regiões tinham adquirido um grande dinamismo econômico, mas construído sobre a pequena empresa e a diversificação econômica. Não tinham sofrido a “transição total” para a agricultura comercial, mas continuavam sendo importantes regiões de retenção de população e de pequena acumulação de capital. Diferentemente das áreas de grandes propriedades ou de fazendas capitalistas de tamanho médio, essa região foi menos afetada pela intervenção do Estado e menos dependente do governo no tocante ao crescimento econômico.

No terceiro tipo de estrutura agrária, aquele dominado pela pequena agricultura, intensificou-se o caráter capitalista da fazenda familiar independente. Esse tipo de agricultura foi favorecido pelos programas governamentais de crédito e de mecanização que estimulavam a produção de alimentos básicos adequados a essa escala de cultivo. Foram exemplos o cultivo do trigo, da soja e a

91. LONG & ROBERTS, *Miners, Peasants and Entrepreneurs*, pp. 176–180; MALLON, *The Defence of Community in Peru*.

produção de laticínios. Esse processo foi denominado, segundo Lênin, “o caminho do agricultor para o desenvolvimento capitalista”, implicando um processo de diferenciação no qual alguns prosperaram, enquanto outros perderam sua terra e se converteram em trabalhadores sem terra ou migraram para longe⁹². Em comparação com os grandes latifúndios do primeiro tipo, o tamanho dessas fazendas era modesto; alcançavam em média cinquenta hectares. O dono da fazenda, com a ajuda de um pequeno número de trabalhadores permanentes, executava quase todo o trabalho necessário. O cultivo, com o uso de tecnologia agrícola moderna, passou a exigir muito mais capital. A fazenda familiar capitalizada dependia dos empréstimos bancários e fez uso de uma variedade de serviços agrícolas públicos e privados. Assim, a agricultura era extremamente dependente do mercado e estava orientada para dar lucro. Em muitos locais da América Latina, ela proporcionou uma fonte de investimentos para os profissionais e os comerciantes. No Oeste do México, onde observamos a presença de pequenos agricultores empobrecidos, a tendência na década de 70 foi no sentido de capitalizar as fazendas familiares baseadas na produção de leite e na pequena criação de animais. Esse tipo de atividade prestou-se a ser dominado pelo capital agroindustrial, por causa dos altos custos da produção e do controle por parte deste do processamento e da comercialização. Em toda a América Latina, as grandes empresas agroindustriais contrataram a produção dos pequenos agricultores de *commodities* como trigo, uvas, tabaco, óleos vegetais e leite, sobre os quais exerceram um rigoroso controle técnico⁹³.

92. O caminho do agricultor baseia-se na dominação da agricultura em pequena e média escala, que tem origem numa colonização tipo proprietário ou no fim da propriedade feudal. A dinâmica do desenvolvimento é proporcionada pela competição entre esses produtores que resulta na eliminação dos ineficientes e dos fracassados. Sobre a discussão dos vários “caminhos” para o desenvolvimento capitalista e sua aplicabilidade na América Latina, cf. DE JANVRY, *The Agrarian Question*, pp. 106–109.

93. Acordos de produtor entre empresas agroindustriais e pequenos fazendeiros no Sul do Brasil em culturas como o tabaco e na viticultura são mostrados em D. GOODMAN, B. SORJ & J. WILKINSON, “Agro-industry, State Policy, and Rural Social Structures: Recent Analyses of Proletarianization in Brazilian Agriculture”, em B. MUNSLOW & H. FINCH (eds.), *Proletarianization in the Third World*, London, 1984. Nesses casos, são severamente restringidas as atividades empresariais dos operadores-proprietários.

Outra maneira pela qual os pequenos produtores reduziram os riscos criados pelos altos custos da produção e pelas dificuldades da comercialização foi a formação de cooperativas de produtores. Estas não salvaguardaram a independência do agricultor familiar; ao contrário, foram os instrumentos pelos quais o Estado assegurou a modernização do setor da agricultura familiar. Os organismos do Estado responsáveis pelas cooperativas, tanto no Brasil quanto no México, controlaram efetivamente a produção do pequeno produtor por meio de políticas de crédito, serviços técnicos e monopólios de comercialização. Os pequenos agricultores bem-sucedidos conseguiram levar uma vida bem confortável, mas freqüentemente à custa de sua independência.

Uma conseqüência de tais tendências foi o fato de terem sido essas regiões incapazes de reter sua população dos períodos anteriores. Na década de 70, tornaram-se algumas das principais regiões latino-americanas de expulsão de população. De um lado, os pequenos agricultores, menos eficientes, foram forçados a abandonar o negócio. De outro, as fazendas intensivas de capital que persistiram foram incapazes de absorver a mão-de-obra desempregada ou a criada pelo crescimento demográfico. Nessas regiões, o mercado de trabalho sazonal foi também mais fraco do que no primeiro caso – o das fazendas comerciais – e, assim, a região como um todo não reteve nem atraiu população. No Brasil, na década de 70, a principal fonte de colonos camponeses para a região de Mato Grosso, na fronteira amazônica, foi o grupo de pequenos agricultores reideiros que haviam sido expulsos do Centro-Sul, e não, como antes, os camponeses empobrecidos do Nordeste. A relativa prosperidade desse tipo de agricultura, e sua dependência dos serviços locais, suscitou, porém, o desenvolvimento de uma rede de centros de serviços moderadamente prósperos.

Em nosso quarto tipo de estrutura agrária, que caracterizou as regiões mais marginalizadas economicamente da América Latina, o impacto da integração à economia nacional suscitou tendências contraditórias. Essas regiões foram aquelas que, nas décadas de 50 e 60, tinham *menos* probabilidade de fornecer migrantes para os centros urbanos, ou, no caso do México, para o fluxo internacional de mão-de-obra. A pobreza e os baixos níveis de escolaridade dessas regiões tiveram como conseqüência a pequena oferta de capacitações urbanas relevantes, de educação e capital que facilitassem a migração. Esta constituiu um processo seletivo, visto que essa aventura envolvia grandes custos materiais e psíquicos.

O aumento da pressão populacional sobre a terra acarretou maior pobreza no campo e isso inibiu a modernização agrícola dentro da classe camponese-

sa. Sua situação piorou devido à mudança de suas relações com a grande propriedade. Antes, como vimos acima, os camponeses forneciam trabalho à fazenda em troca do acesso à terra e, muitas vezes, de um pequeno salário. Embora as grandes fazendas das áreas marginalizadas não se tenham modernizado tanto quanto suas congêneres das zonas de agricultura altamente comercial, elas se transformaram progressivamente. Uma das alterações mais constantes foi a expansão da pecuária que ofereceu, para um investimento relativamente pequeno em animais e na melhoria das pastagens, a possibilidade de extrair um bom lucro de terras que até então não tinham sido sumamente produtivas. A criação de gado requeria mão-de-obra relativamente pequena e simplificava a tarefa de controlar a produção numa propriedade muito extensa. Foi eliminada a necessidade de trabalhadores camponeses temporários, assim como a possibilidade de arrendar terras. Esse processo foi amplamente utilizado no Nordeste do Brasil, onde as fazendas deixaram de ser terra de cultivo para se transformarem em pastagens.

As regiões pobres e mais marginalizadas economicamente da América Latina constituíram as reservas de mão-de-obra para as cidades e para aquelas áreas rurais de economia mais dinâmica. No vale de Mantaro (Peru), os trabalhadores sem terra das aldeias eram os migrantes das regiões andinas adjacentes, porém mais pobres, do departamento de Huancavelica. Na década de 80, até mesmo migrantes das aldeias mais distantes figuravam nas contingências de população das metrópoles latino-americanas, empregados em postos de trabalho sem especialização, mal remunerados, da construção civil ou integrados à economia “informal”. No México, as aldeias das montanhas do estado de Oaxaca enviavam migrantes para trabalhar temporariamente não só nos Estados Unidos mas também nas principais cidades mexicanas⁹⁴. Mesmo na região amazônica, as pequenas sociedades indígenas foram incorporadas às economias nacional e internacional, quando foram recrutadas para trabalhar nas cidades da fronteira e fizeram parte da cadeia ilegal de produção e

94. Uma análise das conseqüências da migração dos mixtecos, iniciada na década de 60, da parte ocidental do estado de Oaxaca (México) para as cidades da fronteira entre os Estados Unidos e o México, encontra-se em C. NAGENGAST & M. KEARNEY, “Mixtec Ethnicity: Social Identity, Political Consciousness, and Political Activism”, *Latin American Research Review*, 25(2): 61–91, 1990.

distribuição de cocaína⁹⁵. Foi nessas regiões que se tornaram mais evidentes, na maioria das vezes, os efeitos desintegradores da penetração capitalista.

Em 1980, a agricultura camponesa de base familiar parecia estar em processo de extinção na América Latina como fonte generalizada e viável de subsistência, e seria substituída ou por grandes propriedades modernizadas ou por pequenas fazendas familiares capitalizadas. Dispõe-se de um impressionante conjunto de provas para mostrar que, de fato, isso aconteceu no México. Contudo, em outras regiões como o Peru, a Bolívia ou o Nordeste do Brasil, as práticas agrícolas camponesas não mostraram qualquer sinal de que iam desaparecer tão cedo. As principais variáveis que explicam essa diferença são o ritmo mais lento da modernização econômica nessas últimas regiões e os grandes riscos e incertezas que a agricultura teria de enfrentar em condições ecológicas e climáticas desfavoráveis. A pequena fazenda camponesa era economicamente eficiente porque podia adaptar seus recursos humanos (assalariados ou não-assalariados) à mudança do ciclo agrícola, utilizando o trabalho da maioria dos membros da família, deslocando sua força de trabalho de uma forma de atividade agrícola ou não-agrícola para outra e fazendo múltiplos usos do acanhado equipamento que possuíam⁹⁶.

Ademais, nas regiões marginalizadas, o emprego dos laços de parentesco e dos vínculos e recursos da comunidade proporcionou uma importante estratégia de sobrevivência econômica, capacitando as populações locais a ajustar-se às forças de mercado, sem perder sua identidade de grupo. Isso foi feito de duas maneiras. Deu-se nova interpretação às ideologias tradicionais, ajudando as comunidades a ajustar-se coletivamente às incursões do capitalismo. Tanto na Bolívia quanto na Colômbia, utilizaram-se as crenças católicas do

95. Um estudo de caso desses processos entre os grupos indígenas colombianos aparece em S. HUGH-JONES, "The Palm and the Pleiades: Initiation and Cosmology in Northwest Amazonia", em *Cambridge Studies in Social Anthropology*, 24, 1987.

96. LONG & ROBERTS (*Peasant Cooperation*, pp. 306-308) usam este argumento para explicar a vitalidade da agricultura camponesa no vale de Mantaro, no Peru. M. LIPTON ("Family, Fungibility and Formality: Rural Advantages of Informal Non-farm Enterprise versus the Urban-formal State", em S. AMIN (ed.), *Human Resources, Employment and Development*, London, 1984) emprega o termo "fungibilidade" para descrever essas vantagens da empresa camponesa.

povo para expor as novas relações de trabalho proletarizadas que foram impostas aos camponeses e para explicar a diferenciação social que resultou das forças do mercado. Em outras comunidades, o dinheiro ganho fora, embora essencial para a aquisição de determinados alimentos industriais básicos e usado para manter os rituais e as obrigações consuetudinárias, não foi empregado na compra de gêneros alimentícios locais ou na contratação de mão-de-obra em base regular. O dinheiro permaneceu numa esfera distinta e não acabou com as trocas de alimento e de trabalho que mantinham a coesão da comunidade e inibiam a diferenciação⁹⁷.

A DÉCADA DE 80

Apesar das tendências à centralização política e econômica nas décadas de 60 e 70 que observamos acima, o período compreendido entre o final da década de 70 e o ano de 1990 foi marcado, em geral, por vicissitudes no controle exercido sobre a população e a produção rurais tanto pelas classes dominantes dos países latino-americanos quanto pelo Estado. O motivo parcial foi a maior internacionalização da agricultura por meio de atividades agroindustriais vinculadas às companhias multinacionais. Ainda que o poder burocrático do Estado tenha se ampliado enormemente nesse período, sua capacidade de implantar alguma política foi limitada não só pelos interesses específicos de seus próprios funcionários, como também por uma população de produtores cada vez mais organizados e articulados. No plano nacional e no internacional, houve, a partir da década de 70, um maior questionamento dos programas de modernização agrícola em grande escala, dirigidos pelo Estado. O Banco

97. A análise da Bolívia e Colômbia é feita por M. TAUSSIG, *The Devil and Commodity Fetishism in South America*, Chapel Hill (N. C.), 1980. Diversos antropólogos documentaram a maneira pela qual as culturas indígenas preservaram sua identidade em face da maior penetração das forças do mercado. Cf. SARAH LUND SKAR, "Interhousehold Cooperation in Peru's Southern Andes: A Case of Multiple Sibling Group Marriage", em N. LONG (ed.), *Family and Work in Rural Societies: Perspectives on Non-Wage Labour*, London, 1984; O. HARRIS, "Labour and Produce in Ethnic Economy"; T. PLATT, *Estado boliviano y ayllu andino: Tierra y tributo en el norte de Potosí*, Lima, 1982.

Mundial, junto com outras organizações internacionais, começou a mudar sua preocupação com os problemas de crescimento econômico para voltar-se mais firmemente para a erradicação da pobreza no campo e o desenvolvimento de políticas voltadas para uma distribuição mais efetiva da riqueza/renda em favor dos grupos mais pobres⁹⁸. A Organização Internacional do Trabalho (OIT) aumentou sua preocupação com o desemprego para incluir o compromisso com a satisfação das necessidades básicas do pobre, seja empregado seja desempregado. Outros organismos dedicaram-se ao atendimento das “necessidades humanas básicas” ou à obtenção de um “padrão mínimo de vida”.

Essa reorientação foi estimulada, em parte, pela percepção de que os projetos anteriores de redistribuição, como os programas nacionais de reforma agrária, haviam acarretado, em muitos casos, uma maior marginalização dos grupos mais pobres e a deterioração das relações entre o Estado e a classe camponesa, aquele utilizando as reformas para impor um controle mais rigoroso e mais centralizado. Em termos econômicos simples, muitas reformas agrárias não tinham conseguido dinamizar a produção e restabelecer o equilíbrio entre as condições de vida do campo e as da cidade. Politicamente, como aconteceu no Peru e no Chile, elas geraram maior desassossego rural quando os camponeses lutavam para preservar certa autonomia local perante o Estado.

Nesta seção final, analisaremos as principais tendências que se podem identificar na década de 80. Algumas reforçam as tendências de mudança nas estruturas agrárias que examinamos nos itens anteriores, enquanto outras as modificam ou caminham em sentido contrário. De forma mais aguda do que nas seções anteriores, a curta perspectiva histórica não só inibe uma análise completa dessas tendências como exige cautela em atribuir-lhes uma importância a longo prazo.

Embora as economias latino-americanas tenham vivido, como vimos, uma longa história de envolvimento na agricultura de exportação, vários analistas assinalaram diferenças importantes entre esse envolvimento e a internacionalização da agricultura nas décadas de 70 e 80. A produção agrícola tornou-se, nesses anos, mais dependente de considerações externas e financeiras internacionais e menos da política do Estado e das decisões dos produtores

98. Cf., por exemplo, World Bank, *Rural Development*, Washington (D. C.), 1975.

locais. A consolidação de um mercado mundial para os alimentos acentuou uma divisão internacional do trabalho cujas conseqüências para a América Latina foram o aumento das importações de certos alimentos básicos, como milho, feijão, arroz e batata, e a especialização em produtos com demanda nos mercados urbanos do país e do estrangeiro, como carne, frutas e hortaliças. No final da década de 70, esses bens estavam sendo produzidos com a ajuda de tecnologia agrícola avançada e atendiam aos padrões razoavelmente uniformes de qualidade exigidos pelo mercado internacional e pelos consumidores de classe média no país.

Devido aos custos e à sofisticação da tecnologia, à complexidade da comercialização em escala internacional e à necessidade de crédito, a agricultura passou a integrar-se cada vez mais à agroindústria, em que todas as etapas do local de produção ao consumidor final eram controladas por grandes empresas, geralmente multinacionais⁹⁹. Regidas por contratos típicos celebrados entre os produtores e a empresa agroindustrial, as decisões relativas à gestão da fazenda, inclusive no tocante a insumos como sementes, fertilizantes e inseticidas, eram controladas pela companhia. Diferentemente das formas anteriores de produção de *commodities* para exportação, as companhias geralmente não compravam terra, mas preferiam arrendá-la ou contratar a produção dos pequenos agricultores. São exemplos disso a Companhia Nestlé, que comprava leite de produtores pecuários para processamento industrial em vários países latino-americanos, ou empresas como a Pepsi-Cola, que contratavam a produção de culturas, como batata e milho, para suas operações de processamento de alimento¹⁰⁰.

99. Cf. E. FEDER, “Agroindustries and Rural Underdevelopment”, em D. A. PRESTON (ed.), *Environment, Society and Rural Change in Latin America*, London, 1980; C. D. SCOTT, “Transnational Corporations and Asymmetries in the Latin American Food System”, *Bulletin of Latin American Research*, 3(1): 63–80, 1984; D. GOODMAN, B. SORJ & J. WILKINSON, *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agroindustrial Development*, Oxford, 1987.

100. A importância das multinacionais na produção de alimentos, indicando que as vendas das principais companhias, como Unilever, Nestlé, Swift ou Kraft, apresentam muitas vezes um valor maior do que o do PIB de diversos países latino-americanos, é discutida em Cepal, “Los mercados de insumos tecnológicos y su adecuación a las economías campesinas; agroindustrias y agricultura campesina”, *Estudios e Informes*, Santiago, 1984, pp. 107–110.

Estudos de caso detalhados sobre o funcionamento da agroindústria modificam esse quadro de controle de cima para baixo imposto pelas grandes corporações. Em Sonora (México), as multinacionais, como a Anderson Clayton, operaram, da década de 50 à de 70, na compra de algodão aos agricultores locais, oferecendo crédito, fornecendo assistência técnica e insumos de qualidade. Todavia, os produtores locais continuaram praticando suas estratégias de cultivo e de subsistência, fazendo uso de empréstimos obtidos do Estado e das grandes companhias, para satisfazer as necessidades de consumo da família e distribuir seus riscos, e não apenas para cumprir as metas de produção estabelecidas pelo Estado e pelas corporações¹⁰¹.

É difícil obter estimativas do valor da produção agrícola sob o sistema agroindustrial, porém o crescimento e a importância da agroindústria são evidentes¹⁰², e sua importância se viu aumentada ainda mais por sua contribuição para a industrialização da América Latina. As empresas agroindustriais de alimentos, bebidas e madeiras estiveram na vanguarda da manufatura moderna. Em 1970, a agroindústria respondia por 42 por cento da manufatura peruana, por trinta por cento da colombiana, por vinte por cento da brasileira e por vinte por cento da mexicana¹⁰³. Esses percentuais diminuíram de maneira uniforme em toda a América Latina em 1980, época em

101. Uma análise dessas estratégias de produção em Caborca, Sonora, da década de 50 à de 70, pode ser encontrada em A. E. ZAZUETA, "Agricultural Policy in Mexico: The Limits of a Growth Model", em B. S. ORLOVE, M. W. FOLEY & T. F. LOVE (eds.), *State, Capital, and Rural Society: Anthropological Perspectives on Political Economy in Mexico and the Andes*, Boulder (Colo.), 1989. Na década de 70, as multinacionais deixaram de fornecer crédito e de organizar a comercialização do algodão, devido à deterioração dos preços do produto nos mercados internacionais, transferindo para o Estado a tarefa de subsidiar as estratégias locais de produção. O Estado respondeu às dificuldades econômicas enfrentadas pelos agricultores com o fornecimento de crédito e a aquisição da terra a preços favoráveis para os agricultores.

102. Cf. S. E. SANDERSON (ed.), *The Americas in the New International Division of Labor*, New York, 1985, pp. 56–60, e SANDERSON, *The Transformation of Mexican Agriculture*, pp. 28–30, onde o autor discute o volume da produção industrializada de frango no México e no Brasil, e a integração dessa produção com outros setores da agricultura, como o cultivo do sorgo.

103. Cepal, "Los mercados de insumos tecnológicos", cuadro 2.

que as economias urbano-industriais atingiram seu amadurecimento com o estabelecimento de indústrias de bens de consumo duráveis, como automóveis, produtos elétricos e eletrônicos, ou de indústrias de bens intermediários e de capital.

Na década de 80, o crescente predomínio da agroindústria foi contido pelas mudanças introduzidas nas economias nacionais e na sua relação com a economia internacional. Com a crescente localização das economias latino-americanas nas cidades, os investimentos na agricultura tiveram de competir cada vez mais com as oportunidades oferecidas pela propriedade urbana e por outras atividades de serviço, bem como por novos ramos da manufatura. Além disso, o capital nacional sentiu-se mais atraído a investir no exterior. Finalmente, com a crise da dívida da década de 80, houve uma escassez de fundos, privados e públicos, para investimento, não só porque faltaram recursos no local mas também porque os bancos e companhias estrangeiras se mostraram menos propensos a disponibilizar o crédito.

Todavia, em alguns países, essa escassez de capital nacional fortaleceu o alavancamento econômico da agroindústria, quando as multinacionais se tornaram uma das poucas fontes de investimentos novos, enfraquecendo, desse modo, ainda mais a capacidade do Estado de dirigir e controlar o desenvolvimento agrícola. Em 1989, o México, na tentativa de atrair novos investidores externos, tornou mais liberais suas exigências no tocante aos investimentos na indústria e na agricultura, permitindo, por exemplo, pela primeira vez, que companhias estrangeiras arrendassem terra dos *ejidos*.

Durante as décadas de 70 e 80, viu-se severamente limitada a capacidade do Estado de planejar e implementar programas agrícolas fora daqueles relacionados com a internacionalização da agricultura. À medida que os projetos públicos enfrentavam crescentes dificuldades em vários países, tornaram-se evidentes os problemas inerentes à administração burocrática do desenvolvimento. Em 1980, o emprego público respondia por uma grande proporção do emprego total, uma cifra que chegou muitas vezes a mais de dez por cento¹⁰⁴. Os órgãos burocráticos envolvidos em programas de desenvolvimento regio-

104. Sobre o aumento do emprego público, cf. ORLANDINA DE OLIVEIRA & BRYAN ROBERTS, neste volume, cap. 5, e LAURENCE WHITEHEAD, *História da América Latina*, vol. VII, cap. 1.

nal ou agrícola proliferaram, gerando novas fontes de emprego no plano do governo local, regional e central¹⁰⁵.

Esse problema apresentou várias dimensões. Primeiramente, devido à escala e à complexidade de muitos desses programas, sua viabilidade passou a depender de um conhecimento detalhado das condições locais e de estratégias claras para adaptar o plano global a essas condições. Isso se revelou impossível em dois casos importantes. Geralmente, a informação de que se dispunha sobre as características da população rural, sobre os sistemas agrícolas existentes, sobre as economias familiares e sobre as condições ecológicas era de ruim qualidade, e, portanto, não podia servir de base para as decisões relativas à alocação de recursos e à estratégia de intervenção. Somou-se a isso a mera diversidade das formas organizacionais locais, e a multiplicidade das estratégias de sobrevivência praticadas pelos pequenos agricultores. Para o pessoal envolvido num projeto de desenvolvimento era quase impossível adquirir um conhecimento detalhado das práticas cotidianas das chamadas “populações-alvo”. Um segundo fator teve relação com o fato de que o pessoal do órgão de desenvolvimento fora socializado no trabalho com modelos generalizados de planejamento, que, na verdade, tinham o objetivo de perpetuar “áreas sistemáticas de ignorância”, o que acabou por impossibilitar-lhes a consecução de qualquer de seus objetivos e mesmo afirmar o êxito de seus esforços, por mais problemáticos que fossem os resultados. Em alguns casos, mesmo o fracasso no alcance de objetivos particulares do projeto podia tornar-se uma justificativa para uma nova tentativa, isto é, para continuar o programa sem quaisquer alterações.

Uma segunda dimensão importante está relacionada com a existência, entre os burocratas, de interesses pessoais e políticos opostos aos objetivos

105. Mais de dez órgãos do governo estiveram envolvidos na prestação de serviços a quatro das maiores regiões de *ejido* coletivo no México, gerando 23 mil empregos, conforme indica T. MARTÍNEZ SALDAÑA, “Los campesinos y el estado en México”, cuadro 53. Compare-se com a cifra de 5 250 registrada em 1950. No Brasil, os órgãos de desenvolvimento agrário, como a Sudam, a Sudene, o Incra e Polocentro, foram alguns dos maiores empregadores no setor descentralizado do emprego público, gerando mais de dois milhões de empregos em 1980. Cf. A. C. MEDEIROS, *Politics and Intergovernmental Relations in Brazil: 1964–1982*, New York, 1986.

dos programas pelos quais eram responsáveis. Isso acontecia porque as carreiras burocráticas estavam vinculadas, caracteristicamente, à politicagem pela promoção ou à competição pelo acesso aos recursos institucionais. Vários estudos de caso mostraram, também, que o êxito profissional nos órgãos administrativos dependia de conhecer os estilos administrativos e políticos particulares de atuação, baseados, por exemplo, em relações patrono–cliente, em ligações com “velhos amigos” e às vezes em práticas escusas ou “corruptas”. Muitas vezes esses compromissos tiveram prioridade sobre os objetivos do projeto. Esses processos receberam uma expressão gráfica no estudo de Grindle sobre o órgão do governo mexicano, Conasupo, no qual os interesses da carreira pessoal e burocrática tiveram precedência sobre a prestação eficiente de serviços¹⁰⁶.

Uma terceira questão diz respeito à competição entre os órgãos no planejamento e implantação dos programas de desenvolvimento. As grandes intervenções da década de 70 exigiam cooperação entre os diversos departamentos e instituições do governo, como, por exemplo, o serviço de extensão, o departamento de irrigação, o banco de crédito agrícola e os diversos órgãos responsáveis pela promoção da organização dos agricultores, pela criação de cooperativas etc. As instituições de crédito naturalmente estavam interessadas em solidez financeira e rentabilidade, ao passo que a preocupação dos serviços de extensão era, essencialmente, atingir uma clientela o mais ampla possível e transmitir conhecimento sobre novas técnicas agrícolas. Essa multiplicidade de instituições envolvidas nos vários níveis do processo de planejamento e implantação acarretou uma série de conflitos em torno da prioridade de tarefas específicas (p. ex., concessão de crédito, transferência de tecnologia, promoção de melhorias nas práticas agrícolas, aumento da capacidade reivindicativa dos grupos de agricultores), bem como uma disputa, entre o respectivo pessoal administrativo e técnico, por recursos financeiros e de outra espécie para distribuição.

Nessa luta que se travava no momento da implantação, o pessoal do órgão, numa tentativa de fazer avançar os interesses específicos de sua instituição, aliava-se muitas vezes aos atores locais camponeses ou de outro tipo. Teria

106. Cf. M. S. GRINDLE, *Bureaucrats, Politicians, and Peasants in Mexico: A Case Study in Public Policy*, Berkeley (Cal.), 1977.

sido esse o principal problema na implantação da reforma agrária de 1969 no Peru, visto que organizações como o Sinamos (Sistema Nacional de Movilización Social), o Ministério da Agricultura e a Agência de Comunidades Camponesas competiam entre si por influência política no plano local e no âmbito nacional¹⁰⁷. O resultado foi o surgimento de um conjunto extremamente dinâmico e conflituoso de relações na interface da implantação do programa. As conseqüências foram altamente previsíveis e, para todos os efeitos, impossíveis de administrar de cima para baixo, especialmente nas campanhas de desenvolvimento em grande escala, como programas de colonização ou de reassentamento, como aconteceu no Brasil, na década de 70, com relação aos projetos de desenvolvimento da Amazônia¹⁰⁸.

Os ambiciosos programas públicos de desenvolvimento rural conheceram sua nêmesis no final da década de 70 e durante a década de 80, com a recessão econômica generalizada que resultou em sérios cortes dos gastos públicos. Embora tenha tido um impacto negativo sobre a produção agrícola e tenha intensificado a pobreza no campo, a recessão também ressaltou a necessidade dos produtores locais e das famílias de resolverem seus próprios problemas de subsistência. Isso acabaria por reforçar os padrões existentes de pequenas atividades informais e diversificadas. Suscitou também novas formas de organização dos agricultores e da comunidade, as quais receberam o apoio cada vez mais manifesto de diversas ONGs nacionais e internacionais.

Na década de 70 e particularmente na década de 80, a situação do emprego havia se deteriorado fortemente na maioria dos países latino-americanos. Como vimos, a modernização da agricultura e as altas taxas de natalidade

107. Cf. P. CLEAVES & M. SCURRAH, *Agriculture, Bureaucracy, and Military Government in Peru*, Ithaca (N. Y.), 1982, e C. MCCLINTOCK, *Peasant Cooperatives and Political Change in Peru*.

108. Existe uma análise minuciosa do conflito entre órgãos do governo na Amazônia em S. G. BUNKER, *Undeveloping the Amazon: Extraction, Unequal Exchange, and the Failure of the Modern State*, Urbana (Ill.), 1985. O autor sustenta que esses processos tiveram o efeito de distorcer seriamente os objetivos declarados do Estado de criar sistemas de produção a longo prazo, auto-sustentados, que seriam orientados primordialmente para atender ao bem-estar da população camponesa. Além disso, pressionados por vários interesses capitalistas, muitos organismos acabaram promovendo os interesses das classes dominantes da região.

havam criado, durante muitos anos, um excedente de população rural. Na década de 80, a migração urbana tornou-se uma solução menos adequada para o desemprego e o subemprego no campo. Os índices de desemprego declarado aumentaram fortemente na maioria das cidades latino-americanas, e o emprego informal, sinônimo muitas vezes de desemprego, aumentou de forma significativa¹⁰⁹. Em diversos países da América Latina, há indícios, nesse período, de um aumento da migração de retorno das áreas urbanas para as rurais. Cálculos preliminares do crescimento do número de pessoas empregadas na agricultura indicavam um forte aumento do índice de crescimento anual, que passou de 0,3 por cento na década de 1970–1980 para 1,7 por cento entre 1980 e 1987¹¹⁰. Manter as pessoas ocupadas na terra passou a ser uma prioridade política. No Brasil, por exemplo, a previdência social foi estendida à zona rural e os agricultores camponeses passaram a ter direito à aposentadoria. Em algumas regiões do Brasil, como o estado do Piauí, uma soma considerável de sua renda provinha dos programas federais de assistência social, cujos pagamentos passaram a complementar as economias camponesas locais¹¹¹.

Em alguns países, no final da década de 70 e durante os anos 80, a migração internacional tinha sido uma fonte importante de renda para as famílias rurais. Nesses anos, no México e nos países centro-americanos, como a Guatemala, a Nicarágua e El Salvador, a migração para os Estados Unidos aumentou bastante. Mesmo que grande número desses migrantes tenham permanecido por longos períodos no país, a maioria deles faziam remessas regulares de dinheiro para suas famílias que haviam permanecido na terra natal. Essas remessas não eram uma solução para a pobreza rural, mas proporcionavam uma fonte de sustento independente dos programas públicos de desenvolvimento e das oportunidades locais de trabalho assalariado. Em alguns casos, os ganhos dos migrantes geraram desconfianças com relação ao

109. Cf., neste volume, estudo de OLIVEIRA & ROBERTS, cap. 5. Estimativas do aumento do desemprego urbano na América Latina e do crescimento do emprego informal urbano são fornecidas em Cepal, *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*.

110. *Ibid.*, cuadro 2. Esse aumento do emprego não condissse com o crescimento do produto agrícola, que foi muito menor entre 1980–1987 do que nos anos anteriores.

111. Cf. LOPES, "Capitalist Development and Agrarian Structure in Brazil".

padrão habitual de estratificação rural, uma vez que as famílias daqueles que haviam migrado para trabalhar recebiam uma renda em dinheiro maior do que a dos agricultores locais¹¹².

Em outros países da América Latina, a migração internacional também abriu oportunidades de trabalho assalariado para uma população rural empobrecida. Houve movimentos de pessoal da Bolívia e do Paraguai para a Argentina e da Colômbia para a Venezuela. Em outros lugares, o declínio relativo das oportunidades urbanas de obter uma renda parece ter intensificado a colonização das regiões de fronteira. Foi o que aconteceu, sobretudo, no Peru e no Brasil. Neste último país, mesmo que o Estado tenha incentivado e tentado organizar a colonização, há indícios de má gestão e de falta de eficiência por parte dos órgãos de planejamento do Estado, o que, dependendo da região, deu lugar a que migrantes pobres e pequenos empresários, bem como grandes companhias, implantassem suas próprias estratégias de maneira relativamente incontrolada e conflituosa. Isso acabou por minar a legitimidade do desenvolvimento planejado pelo Estado.

O novo produto importante de exportação da América Latina na década de 80 – a cocaína – foi um elemento inerentemente subversivo do planejamento público e do controle centralizado e se sustentou, em grande medida, nas estratégias individuais dos agricultores camponeses¹¹³. Em 1990, a coca tinha-se convertido na cultura mais importante das áreas de colonização do Peru, substituindo produtos promovidos pelo governo e pelos órgãos internacionais de desenvolvimento. O controle dessas áreas pelo Estado, fosse diretamente por meio das autoridades locais como a polícia, fosse indiretamente mediante a concessão de crédito e os serviços de extensão agrícola, tornou-se irrelevante diante da economia ilegal das drogas.

112. I. ADELMAN et. al., "Life in a Mexican Village: A SAM Perspective", *Journal of Development Studies*, 25: 5–24, 1988, mostra esse padrão numa aldeia do México.

113. Cf. E. MORALES, *Cocaine: White Gold Rush in Peru*, Tucson (Ariz.), 1989; L. GILL, *Peasants, Entrepreneurs, and Social Change: Frontier Development in Lowland Bolivia*, Boulder (Colo.), 1987; P. T. PARKERSON, "Neither 'green gold' nor 'the devil's leaf': Coca Farming in Bolivia", em ORLOVE, FOLEY & LOVE (eds.), *State, Capital and Rural Society*; e C. SAGE, "Petty Producers, Potatoes, and Land: A Case Study of Agrarian Change in the Cochabamba Serranía, Bolivia", dissertação de Ph. D., inédita, University of Durham, 1990.

Desde tempos imemoriais, a coca vinha sendo produzida em pequena escala e sua ligação, nos tempos modernos, com o narcotráfico ilegal permitiu que os agricultores camponeses a transformassem, na década de 80, numa atividade agrícola produtiva. Na Bolívia e no Peru, e em menor grau em outros países latino-americanos, tornou-se praticamente o único cultivo comercial viável para os pequenos agricultores. O sucesso do cultivo da coca na década de 80 atraiu migrantes de outras áreas urbanas e rurais para trabalhar em sua produção, e deu margem à criação de uma rede de empresas de processamento, comércio e transporte em que se envolveram um grande número de pequenos empresários. Os governos latino-americanos, utilizando ajuda norte-americana e de outros países, tentaram eliminar esse cultivo mediante programas de erradicação da cultura e a promoção de produtos alternativos. Em 1990, porém, não havia sinais de sucesso nesse esforço, uma vez que o nível de recursos empregados no fornecimento de alternativas atraentes aos agricultores estava abaixo dos considerados necessários.

Dentro de um clima econômico e político de enorme incerteza, criou-se um espaço para que os produtores locais desenvolvessem suas próprias formas de organização local. A atual tendência política de democratização da América Latina alterou o equilíbrio do poder político, criando oportunidades para que os pequenos proprietários ou os trabalhadores agrícolas se organizassem e negociassem com os novos e os antigos grupos políticos. No México, por exemplo, as décadas de 70 e 80 foram testemunhas de uma proliferação de ações camponesas que romperam com o estilo corporativista dominante de política e desenvolvimento rural. As ocupações de terra tornaram-se freqüentes, do mesmo modo que as lutas desvinculadas da terra por questões como a democratização municipal, preços mais justos dos insumos e da produção para o produtor e, a partir da metade da década de 80, problemas ambientais relativos ao controle dos recursos naturais e contra a poluição industrial. Esses movimentos de base focaram preocupações específicas do local e não resultaram em mobilização no plano nacional. Foram independentes dos órgãos do Estado e das federações de camponeses controladas pelo governo. O que havia de novo com relação a muitas dessas organizações era sua declarada postura apolítica, já que estavam prontas a negociar e fazer alianças com os organismos e os partidos políticos que lhes oferecessem as condições mais favoráveis. São exemplos dessas organizações as cooperativas de produtores, os sindicatos de trabalhadores rurais, as associações de pequenos agricultores, as organizações regionais de consumidores, e as coo-

perativas de crédito que buscavam lutar contra o fim dos empréstimos públicos subsidiados.

Essas organizações de nível local, dentro do meio rural, recebiam apoio muitas vezes de organizações não-governamentais comprometidas com formas participativas de desenvolvimento de “baixo para cima”. Foram diversas as origens dessas organizações não-governamentais e diversas suas fontes de recursos. Muitas se inspiravam nas doutrinas da Igreja, como as organizações de desenvolvimento e bem-estar da comunidade criadas pelas igrejas protestantes e católicas. Outras eram organizações ambientais ou humanitárias internacionais e outras ainda eram grupos formados no local mas cujos recursos provinham geralmente de órgãos e instituições de caridade internacionais. O número de organizações não-governamentais (ONGs) que trabalhavam nos diversos países da América Latina aumentou exponencialmente na década de 80, de modo que em alguns países o número de seu pessoal e o tamanho de seus orçamentos chegaram a ser iguais aos dos órgãos do Estado que trabalhavam no desenvolvimento agrário.

No México, pelo menos seiscentas ONGs com registro formal trabalhavam no setor agrário. No Peru, subiu de sessenta em 1979 para 148 em 1981 o número de órgãos não-governamentais registrados no país que se preocupavam com o desenvolvimento¹¹⁴. Na Guatemala, centenas de ONGs trabalhavam em projetos de desenvolvimento no final da década de 80, época em que mais de cinquenta novas associações de desenvolvimento eram registradas a cada ano. A Guatemala forneceu um interessante exemplo da maneira como as organizações não-governamentais chegaram a substituir as iniciativas de desenvolvimento dirigidas pelo Estado¹¹⁵. O governo democrata-cristão, que esteve no poder de 1986 a 1990, procurou aumentar a participação local no processo do desenvolvimento, distribuindo oito por cento das receitas públicas aos municípios e encorajando os grupos locais a planejar e implantar projetos atinentes. As dificuldades econômicas do governo e sua necessidade de restringir os gastos públicos provocaram, porém, um aumento da privatiza-

114. M. PADRON, *Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo en el Perú*, Lima, 1988, vol. 1, p. 100.

115. AVANSCO/IDESAC, *ONGs, Sociedad Civil y Estado en Guatemala: Elementos para el Debate*, Ciudad de Guatemala, 1990.

ção do esforço para o desenvolvimento. A ajuda internacional chegou a dez por cento das receitas públicas e, embora esse esforço de ajuda fosse coordenado pelo governo, os recursos eram canalizados principalmente por intermédio das organizações não-governamentais locais. O setor privado guatemalteco, ressaltando a necessidade de reduzir a dependência do Estado, patrocinou também organizações não-governamentais para oferecer assistência técnica e crédito a pequenas empresas tanto do setor agrícola quanto do não-agrícola. As organizações de caridade laicas e religiosas trabalhavam diretamente com suas congêneres locais ou com grupos de consumidores e de produtores. Em 1990, um amplo espectro de organizações não-governamentais que não confiavam no controle do governo central ligava fortemente a população rural da Guatemala ao exterior, mas com pouca coordenação no plano regional ou nacional.

Embora o crescimento das organizações não-governamentais tenha significado a constituição de uma “rede ou estrutura alternativa” de desenvolvimento, elas em muitos casos não substituíram de maneira significativa o Estado. Grande parte do pessoal que trabalhava nessas ONGs tinha trabalhado antes para o governo e manteve seus vínculos com pessoas que continuavam no serviço público.

O crescimento explosivo do número de ONGs foi também multilateral. Em determinados contextos, representou uma contestação do pensamento existente sobre o desenvolvimento e um desafio ao próprio Estado, mas em outros não passou de uma extensão do “esforço pelo desenvolvimento” e menos oneroso do que se o próprio Estado fosse fazer tudo o que era necessário. Ainda assim, o fato de muitas dessas abordagens alternativas serem construídas em cima da concepção de desenvolvimento com a participação das bases ofereceu uma dinâmica política que era, às vezes, considerada uma ameaça tanto pelo Estado quanto pelas classes dominantes.

No final da década de 80, existia, portanto, uma estruturação de processos aparentemente contraditórios, que, de um lado, fortalecia a centralização da produção agrícola por meio do capital internacional, e, de outro, apoiava a capacidade dos grupos locais de iniciar seus próprios projetos de desenvolvimento e, assim, ganhar mais espaço político. Quem perdeu claramente nessas lutas foi o Estado, particularmente em sua administração e controle sobre os recursos e a população. Em 1990, as incertezas que envolviam o desenvolvimento agrário na América Latina haviam-se multiplicado. As forças nacionais e internacionais lançaram uma série de mensagens ambíguas – como, por

exemplo, no desenvolvimento da Amazônia. Em todo o continente, houve uma ênfase renovada na privatização das iniciativas de desenvolvimento, que levou no México à efetiva dissolução do setor do *ejido*. No entanto, a falta de recursos públicos para melhorar a infra-estrutura, somada ao limitado interesse do capital privado pelos investimentos agrícolas, um tanto paradoxalmente criou espaço para a ação das bases e para pressões dos sindicatos camponeses e de trabalhadores e formas patrocinadas não-governamentais de agricultura cooperativa. Essa tendência foi reforçada pela preocupação internacional com o desenvolvimento sustentado e com a conservação dos recursos nacionais primários¹¹⁶.

116. Uma análise dos problemas ambientais e de suas implicações sociais para a zona rural latino-americana encontra-se em D. GOODMAN & M. REDCLIFT, *Environment and Development in Latin America*, Manchester, 1991.

ENSAIOS BIBLIOGRÁFICOS

LISTA DE ABREVIATURAS:

BLAR	<i>Bulletin of Latin American Research</i>
Cepal	Comissão Econômica para a América Latina (ver Ecla)
CHLA	<i>Cambridge History of Latin America</i>
CSSH	<i>Comparative Studies in Society and History</i>
Ecla	United Nations Economic Commission for Latin America (ver Cepal)
HAHR	<i>Hispanic American Historical Review</i>
JLAS	<i>Journal of Latin American Studies</i>
LARR	<i>Latin American Research Review</i>
TE	<i>El Trimestre Económico</i>

1. AS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS, 1929-1939

O desenvolvimento da economia e a política econômica na década de 30 na América Latina geraram uma imensa literatura devido a dois fatores em particular. Primeiro, a perspectiva adotada a partir de 1950 pela Comissão Econômica para a América Latina [e o Caribe] (Cepal[c]), segundo a qual a década de 30 constituiu um momento decisivo na transição do crescimento com base na exportação para a industrialização para substituição de importações (ISI) (cf. Ecla, *Economic Survey of Latin America, 1949* [New York, 1951]), suscitou uma série de pesquisas para testar essa hipótese particular. Segundo, a crise da dívida externa na década de 80 provocou, inevitavelmente, comparações com a crise da dívida da década de 30, e os estudiosos procuraram semelhanças e diferenças nas respostas da América Latina aos dois choques.

Considerando a magnitude do choque externo aplicado à América Latina no começo da década de 30, é justo que, num ensaio bibliográfico, se comece por citar a literatura sobre a economia internacional publicada no intervalo entre as duas guerras mundiais. Uma fonte das mais importantes é Charles