UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Programa de Pós Graduação em Ciência Ambiental

**ECONOMIA, NATUREZA E CULTURA:
UMA VISÃO HISTÓRICA E INTERDISCIPLINAR DOS SERTANEJOS, DOS
MERCADOS E DAS ORGANIZAÇÕES NO SERTÃO DA BAHIA**

Reginaldo Sales Magalhães

São Paulo
2005

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Programa de Pós Graduação em Ciência Ambiental

ECONOMIA, NATUREZA E CULTURA:
UMA VISÃO HISTÓRICA E INTERDISCIPLINAR DOS SERTANEJOS, DOS
MERCADOS E DAS ORGANIZAÇÕES NO SERTÃO DA BAHIA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental da Universidade de São Paulo como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciência Ambiental.

Reginaldo Sales Magalhães

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Abramovay -
Professor titular – PROCAM e Departamento
de Economia da FEA/USP

São Paulo
2005

À
minha companheira, Ana Maria,
minha filha, Ana Elisa e
meus pais, Mirtes e Castorino
dedico este trabalho.

Agradecimentos

Este trabalho contou com o apoio inestimável de pessoas que contribuíram de diversas formas com importantes informações e troca de idéias. Agradeço em primeiro lugar ao Professor Ricardo Abramovay, muito mais que um orientador dedicado, foi um grande companheiro de trabalho, cuja contribuição e estímulo foram determinantes para a realização desta pesquisa. Agradeço aos membros da banca de qualificação, professores José Eli da Veiga e Décio Zilberstaj, cujas críticas e sugestões foram fundamentais para o aperfeiçoamento do trabalho de pesquisa e à professora Marie France Garcia-Parpet pela leitura atenta e pelas sugestões tão importantes. Agradeço aos colegas Arilson Favareto, Maria Célia, Rodrigo Junqueira, Paulo Brancher, Luis Carlos Beduschi e demais colegas do grupo de pesquisa “As instituições do desenvolvimento territorial” pela oportunidade de trocar tantas idéias. Nos trabalhos de campo, o apoio de Wilson Dias, Tatitana Veloso, Reis Oliveira e Renato Macedo foi decisivo. O Procam e a Capes, forneceram um apoio institucional indispensável à realização deste trabalho. A Ascoob, às cooperativas de crédito e aos sindicatos da região sisaleira, ao MOC e a APAEB agradeço pela confiança, amigável recepção e grande apoio. Não poderia também deixar de mencionar a ADS/CUT e Ecosol e, pela dedicação ao trabalho de revisão do texto final, agradeço à Ilana Goldstein.

Resumo

Esta pesquisa tem como foco os processos de desenvolvimento cultural e organizacional necessários à formação de mercados financeiros formais em regiões de baixa-renda. Para tanto, analisa o caso das cooperativas de crédito da região sisaleira da Bahia, uma experiência notável de inserção de populações de baixa renda no mercado financeiro. Com o acesso a serviços financeiros a baixos custos e a capacitação e assistência técnica proporcionadas pela associação dos pequenos produtores, os agricultores passaram a investir em atividades econômicas mais adaptadas ao clima semi-árido, ter acesso a novos mercados, planejar melhor a produção e o consumo, elevar a renda e promover o desenvolvimento local. Nessa região em que os sertanejos encontravam-se, e uma parte ainda é, dependentes de monopólios tradicionais que se perpetuavam através de vínculos personalistas de controle, os sertanejos contraem constante endividamento junto a comerciantes locais.

A ação das Comunidades Eclesiais de Base e dos sindicatos de trabalhadores rurais, a partir dos anos 70, foi decisiva para promover um processo de desenvolvimento cultural e a formação de uma densa rede de organizações que possibilitaram ampliar o acesso dos agricultores ao mercado financeiro e a novos canais de comercialização.

Por meio de uma análise interdisciplinar e crítica da realidade concreta e dos conceitos da sociologia econômica, da economia institucional, da teoria dos sistemas agrários e da antropologia, são reconstruídos os processos históricos que levaram à formação de cooperativas, é analisada a influência do clima sobre os mercados, é investigada a racionalidade econômica do sertanejo e são desvendadas as estruturas sociais que sustentam as novas organizações econômicas e o desenvolvimento recente da região sisaleira da Bahia.

Abstract

This study aims to understand the cultural development processes required to create markets. The analysis is focused on the case of credit cooperatives in the sisal region of Bahia, which represents an outstanding experience of inclusion of low income people in the financial market. Access to low-cost financial services, together with training and technical assistance provided by the small growers association, allowed them to invest in economic activities more adapted to the semi-arid region, to reach new markets, to plan production and consumption, to increase their income and to promote local development. In this region, local people (the sertanejos) used to be - and still are – dependent on traditional monopolies that perpetuate by means of personalized control ties, which keep them constantly in debt with local traders.

The action of both the comunidades eclesiais de base (grassroot catholic organization) and the rural labor unions were crucial to promote a process of cultural development and the formation of a dense net of organizations responsible for increasing the growers' access to the financial market and to new marketing channels.

The analysis is based on a historical, inter-disciplinary and critical approach, and on concepts of economic sociology, institutional economics, agrarian systems and anthropology. The historical processes are reconstructed, the climate influence on the market is analyzed, the economic rationality of the sertanejo is investigated and the social structures that support the new economic organization and development of Bahia's sisal region are revealed.

Sumário

Introdução	9
<i>A região sisaleira</i>	<i>10</i>
<i>Sobre o método</i>	<i>14</i>
 Capítulo 1. Natureza e economia no sertão.....	17
1.1. A renda na região do sisal.....	24
1.2. A seca e o comportamento financeiro	26
1.3. Os sistemas agrários da região sertaneja	30
1.3.1. O subsistema lavoura de sisal.....	33
1.3.2. O subsistema criação animal	35
1.3.3. O subsistema alimentação animal.....	37
1.3.4. O subsistema doméstico	39
1.4. A gestão financeira num ambiente de incertezas.....	40
 Capítulo 2. Os mercados tradicionais do sertão	42
2.1. A formação dos monopólios tradicionais	43
2.2. A “mão de gato” do mercado de sisal.....	47
2.3. Os ciganos	56
2.4. O fiado	59
2.5. As raízes sociais dos monopólios	61
 Capítulo 3. As instituições comunitárias tradicionais	64
3.1. Os hábitos de negociar.....	67
3.2. Uma história de cooperação	69
3.3. Boi Roubado e Mutirão	70
3.4. Bingos, campanhas e balaios	72
3.5. Caixinhas e consórcios	73
3.6. As bases culturais da cooperação	76
 Capítulo 4. O desencantamento do sertão	79
4.1. O sertão encantado.....	81
4.2. A formação dos novos substratos culturais	84
4.3. A formação das relações associativas.....	88
4.4. Aprendendo a fazer contas	95

Capítulo 5. A eficiência econômica das novas organizações sociais.....	102
5.1. O desempenho das cooperativas de crédito	104
5.2. A gestão das cooperativas	105
5.3. O papel econômico da rede social	110
5.4. Medindo custos de transação	116
5.5. Uma rede de informações	118
5.6. Os conflitos de interesses e os resultados econômicos.....	123
5.7. Mecanismos de governança.....	127
5.8. Os conflitos ideológicos	132
Conclusões	135
Bibliografia.....	140
Anexo 1 – Mapa das cooperativas de crédito e do clima da região sisaleira.....	146
Anexo 2 – Precipitação na região sisaleira	147
Anexo 3 – Lista de entrevistados	148

Introdução

A chegada à região sisaleira da Bahia é uma experiência marcante. Numa terra ressequida pelo sol, coberta pela caatinga e habitada por uma população de renda muito baixa, encontra-se uma das mais emblemáticas experiências de organização social e econômica. Nos municípios da região do sisal a grande maioria dos agricultores pobres e dos pequenos comerciantes têm difícil acesso a bancos e estão endividados em mercados financeiros informais. Tal condição financeira não permite a estes pequenos empreendedores planejar investimentos, organizar as atividades econômicas da forma mais eficiente e, assim, superar a condição de pobreza. Vivendo sob situação climática tão precária, são ainda penalizados por juros e preços controlados por monopólios locais.

Na última década, nove cooperativas de crédito passaram a oferecer serviços financeiros para 14 mil associados, agricultores familiares e pequenos empreendedores que chegam a acumular um significativo volume de poupança, para com estes recursos e com recursos repassados de fundos públicos financiar o desenvolvimento da região. No município de Valente, a cooperativa de crédito tem um volume de depósito apenas 6% menor que a agência local do Banco do Brasil. Em Araci, a cooperativa de crédito possui 34% de todo o volume de depósitos bancários do município, que dispõe de agências do Banco do Brasil, Bradesco e Banco do Nordeste. Estas duas cooperativas superam os bancos com relação a empréstimos. Em Valente, a cooperativa é responsável por 74% dos empréstimos concedidos no município e, em Araci, por 49% do total de empréstimos. No município de Valente, de 525 contratos de financiamento realizados em 1996 e 1997, 360 foram empréstimos concedidos pela cooperativa de crédito e apenas 165 foram concedidos pelo Banco do Nordeste (ASCOOB, 2002).

Essas cooperativas fazem parte de um grande complexo de organizações sociais que coordenam atividades econômicas, culturais e educacionais, que vêm mudando a realidade social de milhares de famílias da região. A história das cooperativas de crédito da região do sisal, no estado da Bahia, revela uma longa trajetória de organização social e de mudança cultural por trás do sucesso econômico destes empreendimentos. Esse parece ser, inclusive, um traço comum a grande parte das experiências existentes no

Brasil de inserção de comunidades nos mercados como forma de redução da pobreza (Junqueira e Abramovay, 2003).

A possibilidade de identificar fatores estruturais que possam orientar processos de multiplicação destas experiências teria grande relevância para as políticas públicas e os projetos de organizações voltadas ao desenvolvimento local e à redução da pobreza. A maioria dos debates sobre experiências deste tipo coloca em questão as possibilidades de expansão e de reprodução. Muitas tentativas de transferência de experiências institucionais de um caso para outro são frustradas, pois dificilmente as motivações são transferidas junto com os projetos, organizações e suas regras. A grande dificuldade de implementar um processo planejado de reprodução desta e de outras experiências bem-sucedidas de inserção econômica das populações de baixa renda é que trata-se de histórias repletas de “realizações não intencionais e intenções não realizadas” (Hirschman, 2002).

Foi fundamental, portanto, identificar quais foram as escolhas feitas em cada lugar e quais os contextos em que foram definidas e implementadas. Mas, além disso, foi necessário também identificar, para além das especificidades do caso em estudo, os aspectos mais gerais da mudança social que foi ali desencadeada.

A região sisaleira

Feira de Santana, distante 117 quilômetros da cidade de Salvador, na Bahia, é a porta de entrada da região sisaleira. Com 480.000 habitantes, no ano 2000, a cidade, desde a sua fundação, em 1833, foi ponto de passagem das tropas que vinham do alto sertão para a capital do estado. Feira de Santana está localizada na zona de transição do clima quente e úmido do litoral baiano para o clima semi-árido do sertão. Passando por Feira, aos poucos, as plantações de cana e as pequenas florestas vão se transformando em pastos e caatingas.

O pediplano sertanejo - depressão com superfícies planas, canais de drenagem e elevações residuais - os planaltos e tabuleiros caracterizam o relevo regional. Os rios e riachos intermitentes e a caatinga arbórea constituem a paisagem natural típica da região. São áreas que encontram-se entre 200 e 600m de altitude. O clima semi-árido é

caracterizado por longos períodos de seca e média pluviométrica, entre 300 e 550 mm ao ano.

Constituída por 27 municípios, com população média de 30 mil habitantes, que ocupam uma área de 35.572 km², engloba parte das regiões econômicas Nordeste, Piemonte da Diamantina e Paraguaçu. A produção de sisal já ocupou toda a região, durante meados do século XX, mas com a crise da atividade, representa 30% do valor da produção agrícola regional e passou a se concentrar na região entorno dos municípios de Conceição do Coité, Nova Fátima, Queimadas, Santaluz e Valente. Na região também se produz mandioca, feijão e banana. A agricultura familiar é predominante, mas a condição econômica é precária, com baixos índices de desenvolvimento econômico, social e de renda.

Para observar a localização das cooperativas de crédito e as condições climáticas da região sisaleira, ver o mapa no anexo 1.

O problema e as hipóteses

Duas questões orientaram esta pesquisa: a primeira, com a finalidade de auxiliar a condução da análise do processo histórico, era entender **porque foi necessário um longo processo de mudança cultural para ampliar a inserção das populações de baixa renda em mercados formais**. A segunda questão, que guiou a análise sociológica deste fenômeno econômico, era compreender **qual o papel das organizações sociais no resultado econômico dos mercados**.

O trabalho de campo se orientou por duas hipóteses: (1) que seria necessário formar uma rede de organizações sociais para reduzir os custos de transação do mercado financeiro local e assim permitir um maior acesso para a população de baixa-renda; (2) que a racionalização das organizações e dos mercados locais seria uma condição básica para a sustentabilidade das atividades financeiras. Através de uma verificação crítica durante o trabalho de campo, as hipóteses foram aperfeiçoadas ao longo da pesquisa. Em cada capítulo, estas hipóteses gerais são analisadas por diferentes ângulos, além de serem discutidas hipóteses específicas a respeito de cada aspecto abordado na pesquisa, até que seja construída uma compreensão geral do problema.

No primeiro capítulo, são estudadas as demandas financeiras no âmbito dos interesses individuais. O objetivo é compreender a racionalidade econômica dos sertanejos e a influência da seca sobre o mercado e os padrões de comportamento financeiro. Através da sociologia econômica, sobretudo com base em Richard Swedberg (2003), buscou-se identificar quais os interesses financeiros individuais dos sertanejos que participam dos mercados locais. Compreender em cada mercado as motivações que levam os indivíduos a tomar certas decisões é fundamental para delimitar as características econômicas específicas do mercado em análise. Porém, isso não é suficiente. O que se observa nas regiões do sertão da Bahia é que o comportamento financeiro das pessoas é influenciado por diversos outros fatores que estão relacionados ao seu ambiente natural, social e cultural. Analisando a trajetória das organizações da região e os comportamentos financeiros da população local, bem como suas tradições e sua relação com o meio-ambiente, percebe-se que o funcionamento do mercado está relacionado a um quadro mais amplo de relações específicas entre a economia, a natureza e a cultura de um território.

O clima semi-árido provoca uma grande instabilidade na vida financeira das famílias, dos mercados e das organizações. É um contexto ambiental que gera profunda incerteza e interfere de modo determinante sobre a economia e a sociedade do semi-árido. O resultado dos investimentos, o risco e a liquidez das operações financeiras são frequentemente alterados pelas oscilações climáticas. Isto traz fortes implicações para as formas de organização do mercado financeiro e principalmente para os tipos de serviço financeiro que são oferecidos. No caso das cooperativas de crédito, observa-se que serviços financeiros com baixos custos de transação permitem equilibrar o consumo das famílias e financiar atividades menos susceptíveis às variações climáticas.

O segundo capítulo usa a economia institucional como referência teórica básica para analisar como os monopólios tradicionais se organizam e se sustentam nos mercados financeiros informais da região. O conceito de mercado financeiro, geralmente associado à institucionalidade dos grandes bancos, é aqui reinterpretado com a finalidade dar conta de uma condição muito específica que, embora não se encontre, institucionalizada como atividade legal, regulamentada e autônoma, pressupõe igualmente regras e cálculos, só que muito diferentes dos mercados financeiros formais.

Na região do sisal, os principais agentes financeiros são os comerciantes, os ciganos e as organizações comunitárias.

O objetivo do terceiro capítulo é estudar como os rituais de negociação, as relações históricas de cooperação e as instituições comunitárias tradicionais, com suas regras próprias de participação, troca e controle, contribuem para a viabilidade financeira das unidades familiares de produção e de consumo. A interpretação destas organizações com a referência da antropologia (Zelizer, 1997) sugere que o dinheiro pode se tornar uma base de sustentação de relações de cooperação em certos contextos, da mesma forma, o conceito de instituições informais (North, 1990) ajudou na discussão sobre o significado específico que o dinheiro cumpre na vida social dos sertanejos.

Na segunda parte da dissertação, nos dois capítulos seguintes, são analisados os aspectos culturais que possibilitaram a formação das cooperativas de crédito. Os conceitos weberianos de desencantamento e racionalização¹ são as bases da compreensão deste processo de mudança, ou seja, de um longo percurso de superação das visões mágicas do sertanejo e de fortalecimento de suas condições de cálculo econômico (Weber, 2000).

Para isso recuperam-se exemplos de como se expressam as visões mágicas do sertanejo tradicional sobre a natureza, os mercados e a sociedade, o método educativo, a formação e o papel das organizações comunitárias e a criação das primeiras experiências de organização financeira dos sertanejos. Neste ponto, começa a se delinear uma das mais importantes conclusões desta dissertação: que a ação da Igreja, através das comunidades eclesiais de base, e os compromissos políticos construídos em torno dos sindicatos e associações foram a base da superação de uma visão mágica que marcava as relações entre os sertanejos e a natureza, bem como de superação das relações tradicionais que asseguravam a permanência dos monopólios nos mercados locais. A análise histórica mostra que foi necessário um processo de mudança cultural para que os sertanejos pudessem passar a conduzir as suas vidas financeiras e as suas organizações de modo racional. Esta nova racionalidade não se restringe aos fins, uma vez que foi também forjada pelo trabalho de organizações sociais cujos valores são pautados num

¹ Ao longo da dissertação, os dois conceitos serão utilizados sempre com esses significados.

compromisso ético com a redução da pobreza e com a convivência com o ambiente semi-árido.

O quinto capítulo compara o resultado econômico das cooperativas com o dos bancos locais. São descritas também as formas como as cooperativas de crédito se organizam para reduzir os custos de transação e os riscos no mercado local. Uma das principais questões teóricas das ciências sociais, o papel das estruturas sociais na formação e funcionamento dos mercados (Flingstein, 2001), é trazida ao debate. Neste sentido, duas dinâmicas das organizações são analisadas: o papel das redes sociais (Granovetter, 1985) no acesso dos agricultores aos serviços financeiros e o papel dos sistemas de governança (Jensen e Meckling, 1976) na gestão dos conflitos existentes entre os grupos sociais presentes nas organizações financeiras da região. A partir daí, emerge outra importante conclusão da pesquisa: que uma cultura política capaz de agregar redes de cooperação reduz as assimetrias de informação do mercado e permite atender com menores custos de transação os interesses financeiros dos sertanejos. A rede de organizações sociais formada pelas cooperativas, associações e sindicatos cumpre, assim, um papel fundamental nos resultados econômicos alcançados nesta região.

Sobre o método

Para chegar às conclusões mencionadas acima foi realizado um trabalho de pesquisa de campo, durante o qual foram feitas entrevistas com 67 representantes de organizações financeiras, sindicatos, associações e órgãos públicos. As informações sobre a realidade local foram levantadas também por meio de grupos focais, formados por representantes de associações comunitárias nos municípios de Feira de Santana, Serrinha, Pintadas, Valente, São Domingos e Araci. Esse trabalho foi realizado em duas etapas: a primeira, durante 30 dias, entre janeiro e fevereiro de 2003 e a segunda, durante 20 dias, em janeiro de 2004. Todas as informações e depoimentos coletados em entrevistas e grupos focais foram registradas em caderno de campo e gravação em fita cassete.

As organizações estudadas são aquelas diretamente relacionadas às cooperativas de crédito: a APAEB (Associação dos Pequenos Produtores do Estado da Bahia), os sindicatos de trabalhadores rurais, o MOC (Movimento de Organização Comunitária) e as associações comunitárias.

Além destas duas longas viagens a campo, de acordo com as hipóteses e a metodologia da pesquisa, informações complementares foram levantadas em outras 3 visitas rápidas à região, em atividades relacionadas a outros trabalhos do pesquisador e em contatos com dirigentes das cooperativas de crédito em diversos seminários, cursos e reuniões realizadas em âmbito nacional. O contato com a realidade das cooperativas de crédito e, especialmente, com o processo de negociação entre as cooperativas, os bancos e os diversos órgãos do governo federal foi possível também em função da participação do pesquisador no Fórum Nacional das Cooperativas de Crédito da Economia Familiar e Solidária, nos anos de 2002 e 2003.

Em todas estas ocasiões, a observação atenta do pesquisador buscou reconstruir a estrutura e o funcionamento destas organizações financeiras sociais e financeiras, investigando as suas principais características institucionais, especialmente, os padrões culturais que são subjacentes ao seu funcionamento. As informações levantadas foram sistematizadas por meio da construção de diagramas, da descrição de tipos característicos que ilustram os fluxos de informação, os fluxos financeiros, as redes de organizações, os sistemas de gestão e as relações sociais nas atividades econômicas.

A escolha do ensaio como estilo narrativo desta dissertação não tem uma finalidade apenas estética. O uso de recursos gráficos, como mapas e diagramas, de recursos literários, como diálogos, metáforas, descrições e cantigas, e a fluidez contínua e interconectada de realidades e teorias que traz este texto têm uma finalidade metodológica: a busca da compreensão desta realidade nas suas mais significativas e diferentes dimensões.

“Escreve ensaisticamente quem compõe experimentando; quem vira e revira seu objeto, quem o questiona e o apalpa, quem o prova e o submete à reflexão; quem o ataca de diversos lados e reúne no olhar de seu espírito aquilo que vê, pondo em palavras o que o objeto permite vislumbrar sob as condições geradas pelo ato de escrever” (Adorno, 2003:35).

A intenção é, através de diversos meios, construir visões complementares sobre o mundo sertanejo que se revelam de enorme importância para contextualizar e levantar traços característicos e primordiais para a compreensão do processo cultural e econômico da região. O trabalho almeja a reconstrução das narrativas históricas e a observação de certas situações típicas e localizadas, ou seja, farejar em cada aspecto dos

mercados, das organizações, das trocas econômicas aquilo que há de humano, o que é próprio e específico deste território. Desta forma é que são identificadas as conexões que formam as tramas do arranjo institucional e dos seus substratos culturais. Em outras palavras, os alicerces da racionalidade econômica.

Capítulo 1

Natureza e economia no sertão

Nos períodos de seca, quando a população da região sisaleira, sem trabalho, sem poupança, sem produção e sem dinheiro necessita de recursos para adquirir remédios, alimentos, roupas, calçados, transporte e para satisfazer todas as suas demais necessidades básicas, a principal alternativa de crédito é comprar fiado no comércio local. Logo que se iniciam as primeiras chuvas, passam a funcionar os motores de sisal; o dinheiro recomeça, então, a circular novamente e as dívidas com o comércio são quitadas. Mas para pagar o óleo, os empregados e as demais despesas, para que as máquinas possam beneficiar a produção, é necessário recorrer a um adiantamento junto aos comerciantes de sisal. Porém, se a chuva demorar a chegar além do previsto, será necessário antecipar ainda mais este financiamento, muitas vezes, meses antes do período de colheita. Nas situações mais graves, para pagar dívidas já vencidas ou quando não conseguem crédito em nenhum outro lugar, principalmente nas situações de urgência e necessidade, a população local recorre aos ciganos.

Uma parcela expressiva dos agricultores familiares desta região tem no endividamento a principal fonte de recursos para a manutenção das suas necessidades de produção e de consumo. Esta não é uma realidade específica da região ou da agricultura. O endividamento é uma prática recorrente em grande parte da população de baixa renda de regiões pobres². Porém, são diversos os fatores que levam ao endividamento e o que procuramos analisar aqui são os fatores específicos, que, nesta região, levam a tal condição social. Será que é a falta de renda que conduz a esta situação de endividamento, ou será que existe também um desequilíbrio na gestão financeira destas famílias, talvez provocado pelas secas? Afinal, por que motivos os sertanejos da região sisaleira têm tantas dívidas?

² Segundo a Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE (2002-2003) as famílias mais pobres são as que têm as maiores dívidas em proporção à renda. O rendimento monetário e não monetário médio mensal das famílias é ligeiramente maior que a despesa monetária e não monetária, mas observando-se as classes de rendimento, apenas as famílias que possuem rendimento médio mensal alto têm um saldo positivo ao final dos meses. Entre os mais pobres, as despesas são sempre maiores que os rendimentos e nas famílias da classe de rendimento mais baixo a despesa é, em média, 75% maior que o rendimento. Para cobrir esta diferença as famílias recorrem a ajuda de parentes e amigos, cheque especial, fiado e mais uma grande variedade de formas de empréstimo.

Esta questão traz à tona um grande equívoco no debate que até então orienta as políticas de combate à pobreza: que não existe vida financeira entre as populações de baixa renda e que os pobres não têm acesso a nenhuma forma de financiamento das suas atividades produtivas. Os estudos de campo de Ricardo Abramovay e sua equipe de pesquisa da Universidade de São Paulo, da qual faço parte, mostram que,

“Comprar fiado, vender na palha³, guardar um produto esperando melhor preço, desfazer-se de um animal (...) são apenas algumas das formas pelas quais a reprodução dos indivíduos passa por laços que são, ao mesmo tempo, sociais, muitas vezes pessoais e quase sempre financeiros” (Abramovay, 2004:21).

Os trabalhos de Manfred Zeller e sua equipe do International Food Policy Research Institute, em Washington, mostram que as variações das rendas que dependem direta ou indiretamente da agricultura fazem com que as populações rurais de baixa renda recorram sistematicamente a financiamentos informais para estabilizar as flutuações no consumo. Para estes pesquisadores, a forma de compreendermos o problema do endividamento passa por dois caminhos principais: a compreensão das estratégias adotadas pelos domicílios para estabilizar o consumo alimentar em ambientes de alto risco e a análise das características do ambiente socioeconômico e agroecológico que interferem na demanda por serviços financeiros (Zeller et alli, 1997).

As tendências mais recentes da sociologia econômica confirmam esta opção nas pesquisas sobre o comportamento econômico. Na mais completa sistematização teórica sobre o tema, em “Principles of economic sociology”, Richard Swedberg (2003) insiste na importância da análise dos interesses individuais, mas não só dos interesses econômicos, como ferramenta para uma compreensão do funcionamento concreto dos mercados. Este será o fio condutor ao longo deste capítulo.

Para compreender melhor a vida financeira dos domicílios rurais da região sisaleira, foi feita uma observação de campo. Os casos descritos a seguir permitem desenhar certos tipos que mostram padrões de relação entre a dinâmica do meio natural e suas consequências na organização da vida financeira das famílias. Os casos citados não são

³ Prática tradicional de vender a produção antes de colhida.

propriamente representativos, mas são reveladores de situações significativas vividas pelas famílias.

O “Seu” Assis Chagas⁴ teve um grande prejuízo com a seca. Ele tem 58 anos e é produtor de sisal em Valente, mas a renda com a fibra é apenas um quarto da renda total da sua família. O principal vem do salário do trabalho que faz para a comunidade, contratado pela prefeitura, da aposentadoria que ele também recebe e do salário que sua filha ganha como empregada no comércio da cidade. Há 5 anos este agricultor fez um financiamento no Banco do Nordeste e investiu o dinheiro na construção de cerca, na “destoca” da lavoura, na limpeza do tanque e na compra de um carro. Com a estiagem muito longa, perdeu metade do valor investido na formação de um silo, não conseguiu pagar o financiamento e passou a viver só com o que recebia de aposentadoria e dos salários. Parte da dívida poderá ser paga com sua poupança. Porém, ela está toda aplicada num rebanho de cabras que é a sua segurança para os gastos que terá ao longo do ano.

Já o problema do “Seu” José Bastos foi uma doença na família. Com 58 anos, morador da comunidade de Carro Quebrado, em Valente, teve uma despesa de 12 mil reais por causa de uma cirurgia de emergência. Se não fosse a ajuda de filhos e irmãos, não teria podido se tratar. Ele produz, em média, 4 toneladas de sisal por mês. Na seca, a produção normalmente cai uma tonelada, mas como o preço do sisal⁵ pode aumentar com a escassez, a renda permanece quase estável. A sua família gasta de 80 a 100 reais por mês com a compra de alimentos para os animais e 80 reais por mês com a compra de água. Ele sempre faz uma previsão de poupança para um ano. Possui o equivalente a 1.200 reais em alimentos (milho, feijão e farinha) armazenados em sua casa e o correspondente a 500 reais aplicados em animais no pasto. Os alimentos serão utilizados para o consumo da sua família e os animais poderão ser abatidos e consumidos ou vendidos em caso de alguma eventualidade.

O “Seu” Raimundo de Jesus Miranda teve o mesmo problema e, por isso, foi obrigado a fazer vários empréstimos. Ele é dono de motor e mora na comunidade do Sertãozinho. Com 53 anos, tem uma renda mensal de 300 reais, resultado do duro trabalho no

⁴ Todos os nomes das pessoas e das comunidades foram trocados para preservar a privacidade dos entrevistados.

⁵ O preço médio mensal do sisal no mercado atacadista em janeiro de 2003 variou de trinta e oito a quarenta e cinco centavos o quilo da fibra.

desfibramento de sisal. Como a atividade do motor se reduz muito com o prolongamento da seca, nestas épocas a sua renda cai pela metade. O salário do seu filho, numa fábrica de calçados, e as duas pensões que recebe por dois filhos deficientes são o que sustenta a família. Ele havia feito um financiamento de 800 reais na cooperativa, para fazer o plantio de palma e mandioca, e um financiamento no Banco do Nordeste, no valor de 4 mil reais, para comprar ovelhas, um jumento e construir a cisterna. O dinheiro foi ainda utilizado para rebocar a casa, construir um telhado e comprar três tarefas⁶ de terra. Mas, por causa das despesas com a consulta médica da sua mãe e os exames dos filhos, teve que tomar um empréstimo de 400 reais, junto a irmãos e amigos, e ainda precisou pegar 100 reais como adiantamento do pagamento de sisal junto ao depósito. A poupança que tem está toda aplicada no pequeno rebanho de cabras que possui, no valor de 500 reais, que ficará no pasto durante o ano e só será vendido caso tenha que gastar com mais remédios.

A doença é sempre uma grande ameaça para a vida e a economia dos sertanejos. O “Seu” Edivaldo Silva tem 47 anos e mora na comunidade do Morro Branco, em Valente. A sua família tem uma renda de 300 reais por mês com o trabalho no motor de sisal, 120 mensais com a criação de caprinos e ovinos e mais 40 reais a título de bolsa-escola. A sua renda cobre as pequenas despesas com a lavoura, com a criação de animais, com a compra de alimentos para a família e com os gastos regulares com saúde e transporte. Ainda sobram recursos para alguns pequenos investimentos, como os que foram feitos no último ano: a destoca de sisal, a compra de mais animais, a limpeza da aguada⁷ e a melhoria do piso da casa onde mora. Mas quando a mãe do “Seu” Edivaldo morreu, a despesa de 300 reais o pegou de surpresa e teve que fazer um empréstimo com parentes. Hoje, tem uma poupança de 1.000 reais que está toda investida no rebanho de cabras, mas sabe que durante o período de seca terá que abater pelo menos metade dos animais para o consumo da sua família e para pagar outras despesas que eventualmente surjam.

Mas há casos em que a vida financeira é ainda muito mais dependente da solidariedade. Na Vila Formosa, uma grande família formada por descendentes de remanescentes de quilombo criou um pequeno bairro, distante uns 5 quilômetros da sede do município de São Domingos. São 13 casas e todos os moradores são parentes. Apesar de já ser

⁶ Tarefa é uma unidade de medida de área agrícola que, no estado da Bahia,, corresponde a 0,44 hectares.

⁷ Reservatório de água.

aposentado, o “Seu” Antônio Abdias ainda trabalha como assalariado no motor de sisal. Em todo o bairro, apenas ele e outra senhora são aposentados e, na seca, são estas duas aposentadorias que, de maneira surpreendente, sustentam todas as pessoas da comunidade. A renda do trabalho no motor é de 30 ou 35 reais por semana e quando ele faz um trabalho extraordinário de noite, ganha 40 reais. É com esta renda, que vai de 240 a 400 reais por mês, que o “Seu” Antônio sustenta quatro famílias, a maioria casais jovens com filhos pequenos. Os poucos recursos mal são suficientes para a alimentação. Quando alguém fica doente, a única opção é pedir. Fora os aposentados que conseguem fiado no supermercado, açougue e farmácia, nunca pedem empréstimos, pois não têm garantias a dar. As famílias também não têm poupança em dinheiro, mas não é porque não conseguem economizar. Nos meses que controlam seus gastos, sobram em média vinte reais. O problema é que, se deixarem dinheiro em casa, certamente serão assaltados. Segundo ele, se tivesse conta no banco, pouparia mais. Hoje, a única coisa que dá para guardar é comida.

As casas onde moram foram construídas com recursos da Odebrecht (grande empresa do ramo de construção), como indenização pela desapropriação das antigas casas que foram demolidas para a construção da nova estrada. Durante a entrevista, um grupo de pedreiros estava construindo uma cisterna. O material de construção e a mão-de-obra foram pagos através de um programa do sindicato dos trabalhadores rurais. A comunidade só tinha que fornecer alimentação para os trabalhadores, mas já estava planejado que no dia seguinte teriam que ir à Valente para pedir mais comida.

A Josefa, filha do Seu Antônio, além de trabalhar no motor de sisal, ganha mais algum dinheiro produzindo esteiras e vassouras com a fibra. Quando ocorrem emergências, tem que pedir na prefeitura, para um vereador, ou sai pedindo de casa em casa. Mas nem sempre consegue.

“Meu menino morreu, eu não tive condições pra comprar o caixão, ela [a cunhada] me deu 100 reais, tem 20 pra eu pagar e ainda tô devendo 138 na farmácia”,

por causa dos remédios de outro filho que está doente. Assim, disse Josefa, com olhar triste e sem esperanças, em silêncio, sentada no piso da varanda da sua casa na Vila Formosa.

No município de São Domingos, na região sisaleira da Bahia, 46% dos estabelecimentos agrícolas têm rendas baixas ou quase inexistente. 384 famílias vivem em condições semelhantes à da família do “Seu” Antônio Abdias. De acordo com o Banco de Dados da Agricultura Familiar⁸ (MDA, 2003), no município de Valente, 817 famílias, o que equivale a 63% do total dos estabelecimentos, são classificadas como tendo renda baixa ou vivendo quase sem renda. Estas famílias parecem fazer milagres com os poucos recursos que ganham no trabalho árido de todo dia. Ainda assim, é nítido o fato de que usam serviços financeiros, sobretudo em momentos de emergência.

Felizmente, a vida econômica da agricultura no sertão tem também muitos casos de progresso. O “Seu” Sebastião da Silva Andrade tem 66 anos e mora na comunidade Olho D’Água, em Valente. Ele é considerado um modelo na região, graças a sua organização, ao seu cuidado em se preparar bem para os períodos de estiagem, ao controle rigoroso com as despesas e por causa dos investimentos que faz. Apesar de já estar aposentado, assim como sua esposa, o que lhes dá uma renda de 508 reais por mês, trabalha ainda na lavoura de sisal e tem um pequeno rebanho de vacas, cabras e ovelhas. Esta pequena produção lhe rende, em média, outros 500 reais por mês. Com a renda da agricultura mais as aposentadorias que recebe, paga as despesas com mão-de-obra, compra remédios e insumos para os animais e transporte. Os investimentos que fez para recuperar o sisal, para construir uma cerca elétrica, comprar animais e construir uma aguada só foram possíveis com os empréstimos do Banco do Nordeste e através do fundo rotativo da cooperativa de crédito. Com os financiamentos, conseguiu usar uma parte para reformar a casa, comprar mais um pedaço de terra e pagar uma antiga dívida que fez com amigos e parentes para comprar um motor de sisal. Ele tem ainda outras dívidas, pois toda a alimentação e os remédios de que a sua família necessita são comprados fiado no comércio de Valente. Antes, tinha uma poupança, mas teve que gastá-la nas despesas funerárias do seu pai. Mas apesar disso, o “Seu” Sebastião já está preparado para pagar os financiamentos em um ano. Uma parte da sua poupança, um terço do total, está aplicada numa conta na cooperativa e a maior parte num rebanho de cabras.

Outro caso semelhante é o do “Seu” Raimundo Nonato igualmente visto como um modelo pelos produtores de sisal do município de Valente. Ele tem 35 anos e mora na

⁸ Este banco de dados é composto por tabulações especiais dos dados do Censo Agropecuário de 1996.

comunidade do Arvoredo. A surpreendente dedicação em registrar todas as suas movimentações financeiras foi uma grande e feliz descoberta para o pesquisador. A sua renda é gerada exclusivamente na produção agrícola que lhe dá uma receita anual de cerca de 30 mil reais, sendo que quase 90% corresponde ao resultado da produção de fibra, mudas e flechas de sisal, e pouco mais de 10%, resulta da criação de caprinos, ovinos e suínos. Porém, as suas despesas são também altas e por isto foi necessário fazer empréstimos no banco, na cooperativa de crédito, na APAEB e ainda pegar um adiantamento no depósito de sisal. Todos os empréstimos foram aplicados em investimentos que vão garantir a manutenção da produção de sisal, a ampliação do rebanho bovino, a formação de pastagem e investimentos que vão reduzir, no futuro, os seus custos: cisterna, silos e energia solar. A poupança é fundamental na sustentabilidade desta unidade familiar. O “Seu” Raimundo armazena alimentos para a família em quantidade suficiente para um ano inteiro, estoca em silos resíduos de sisal suficiente para alimentar os animais durante 8 meses e possui uma reserva em dinheiro em sua conta corrente na cooperativa de crédito. Mesmo assim, o “Seu” Raimundo preserva o hábito de comprar fiado, normalmente por prazos curtos, para pagar no sábado, quando recebe o dinheiro do sisal, mas dependendo do valor e do momento, às vezes precisa de crédito pelo prazo de 30 dias.

A análise destes casos mostra que na organização da vida financeira, as famílias fazem um cálculo levando em conta as possibilidades de seca. Aplicar a poupança na criação de cabras é uma forma de aumentar o rendimento potencial, mas, ao mesmo tempo, amplia também o risco de perda caso a seca se prolongue e comprometa a alimentação dos animais. Dada esta forte relação entre estratégias financeiras e clima, é impossível entender a vida financeira das famílias, sem levar em conta o conhecimento que elas têm de seu meio natural e a maneira como se organizam para enfrenta-lo.

A transferência de dinheiro entre familiares resulta também numa importante entrada de renda na região sisaleira. Migrantes empregados em grandes cidades utilizam os correios, os bancos e as cooperativas de crédito para fazer transferências de recursos ao sertão. As famílias que não possuem conta bancária normalmente utilizam contas de outros parentes, amigos ou comerciantes residentes na localidade.

Outro aspecto de grande importância, observado nesses casos, é que, apesar da grande dificuldade que é produzir e sobreviver desta produção no sertão, existe uma agricultura

familiar, que com o auxílio das rendas não-agrícolas e da gestão de um complexo sistema de poupança, dívida e investimento, é capaz de se sustentar e de se renovar. Certamente é uma economia que se expandiu com a entrada das aposentadorias, pensões, bolsas e salários, mas não é uma “economia sem produção”, como foi caracterizada por Gomes (2001). Este tema será discutido a seguir através de um panorama geral sobre a composição da renda regional.

1.1.A renda na região do sisal

A idéia de que o semi-árido tornou-se uma “economia sem produção” (Gomes, 2001) não é verdadeira para a região do sisal. Esta é uma constatação importante, pois representa uma das poucas regiões do semi-árido que ainda se sustenta, com base na agricultura familiar e com baixo nível tecnológico, num produto agrícola de exportação, tão importante para esta região como foi o algodão em tempos passados para vários estados do Nordeste. O valor da produção de sisal em Valente tem grande importância para a manutenção da economia local e para a sobrevivência das famílias rurais. No ano de 1996, segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o valor da produção local foi de pouco mais de 4.700.000 reais.

A região não deixa de prescindir de transferências governamentais, no entanto não chegam nem a 25% da renda dos municípios. O percentual de famílias que têm mais de 50% da renda proveniente de programas governamentais também é de menos de 25% do total (IBGE, 2000). Os recursos públicos são importantes para as famílias mais pobres, pois lhes possibilitam melhores condições de vida. São importantes também para os produtores de sisal, que os utilizam para realizar investimentos e proporcionar maior liquidez aos seus recursos. A tabela a seguir mostra a importância das transferências governamentais para a renda das famílias no Brasil, na região Nordeste, mais 3 microrregiões que compõem a região sisaleira e o município de Valente. Embora as transferências governamentais tenham importância vital para quase um quarto das famílias da região sisaleira, as demais rendas, incluindo as provenientes da produção local, são as mais relevantes.

Figura 1 - Indicadores de composição da renda

	Percentual da renda proveniente de transferências governamentais	Percentual de pessoas com mais de 50% da renda proveniente de transferências governamentais
Brasil	14,66	13,25
Nordeste	17,60	17,63
Bahia	15,93	15,89
Microrregião de Serrinha	23,38	21,66
Microrregião de Jacobina	22,48	22,06
Microrregião de Euclides da Cunha	24,73	24,66
Município de Valente	20,39	18,56

Fonte: IBGE 2000

Os salários são considerados, em geral, importantes componentes da renda das famílias rurais. Mas, nesta região, esta é uma fonte muito limitada. Pesquisando o Cadastro Central de Empresas (IBGE, 1999) identificamos apenas 1.128 trabalhadores assalariados no município de Valente, para uma população de 19.145 habitantes (IBGE, 2000) e a grande maioria, cerca de 85% empregados na prefeitura municipal e na associação dos produtores (APAEB). A renda proveniente dos salários é muito baixa, sendo o salário médio nas empresas do município, naquele ano, de apenas 160 reais.

Nas observações de campo, pude notar que as famílias muito pobres, como as da Vila África, no município de São Domingos, em geral sem terra, não têm qualquer incentivo à poupança. Sua renda é obtida na luta diária, sempre insuficiente para as necessidades básicas. A dependência da solidariedade local é vital. Nos períodos de seca recebem alimentos e trocados diários, 2 reais de um pequeno empresário local, 7 reais de um vereador e assim vão ganhando a vida. Os poucos aposentados são os principais detentores dos recursos destas comunidades.

Em outras comunidades, onde predominam famílias cuja renda vem exclusivamente da atividade agrícola, a poupança existente não é suficiente para manter o consumo estável até o final das secas. Recorrem, assim, a diversas fontes de financiamento. As principais são o fiado e o adiantamento pelo sisal. Já as famílias que, além da renda agrícola,

recebem salários, aposentadorias, pensões ou benefícios sociais, têm maior estabilidade na sua vida financeira. As aposentadorias e os salários são geralmente recursos com os quais se pode fazer investimentos fundamentais para a redução dos riscos e são também garantias na hora de obter mais financiamentos. A categoria de famílias rurais de produtores que possuem áreas de terra maiores, que dispõem de mais pastos e mais recursos para alimentar os animais, tende a poupar a maior parte dos seus recursos na criação e a manter poupanças monetárias, garantindo assim menores riscos e maior estabilidade financeira.

Refletindo sobre estes casos, podemos formular algumas hipóteses explicativas do endividamento dos sertanejos, um fenômeno social que parece ser o resultado de uma combinação de fatores. A primeira hipótese é que a seca amplia os riscos da atividade econômica e condiciona a racionalidade dos sertanejos, fragilizando as capacidades das famílias de manter uma estabilidade financeira e de consumo; a segunda hipótese é que a falta de liquidez dos ativos das unidades familiares provoca o grande e constante endividamento dos sertanejos.

1.2.A seca e o comportamento financeiro

O sisal, principal matéria-prima da região, é produzido e beneficiado durante todo o ano, mesmo nos períodos de seca. Porém, após ciclos longos com precipitação abaixo de 400 milímetros, a extração das fibras de sisal torna-se inviável, as folhas murcham e as suas fibras não são processadas com a qualidade exigida pelo mercado. Apesar de não chegar a provocar a morte das plantas, a seca faz com que a principal receita das famílias seja interrompida. Isto causa um grande impacto em toda a economia da região sisaleira. Uma economia que depende, sobretudo dos resultados das atividades agrícolas é sistematicamente comprometida, ocorrendo forte queda de renda em todas as unidades de produção familiar, num efeito dominó que causa forte crise também no comércio e nos serviços locais. Segundo os entrevistados, tanto agricultores quanto comerciantes tem sua renda cortada pela metade nos períodos de seca. As transferências públicas de renda elevam as condições de consumo das famílias pobres e minimizam os efeitos econômicos da seca, mas a oscilação de renda provocada pela seca, principalmente nos períodos mais prolongados de estiagem, é por si só um grande problema.

Josué de Castro (2001), no célebre livro “Geografia da Fome”, dá forte ênfase à influência que o ambiente natural exerce sobre as características da sociedade no semi-árido. Não só as propriedades do ambiente, como a vegetação, a fauna, a topografia e os solos são característicos da escassez e da irregularidade das chuvas, mas também a própria organização social. Segundo Josué de Castro, a economia, a vida social e cultural e até mesmo a estrutura mental e o espírito dos sertanejos, trazem marcada a influência dramática da seca. Porém, Josué de Castro destaca que estas características são também determinadas pelo subdesenvolvimento, ou seja, por fatores sociais e econômicos.

“Toda a paisagem natural, desde a topografia, as características do solo, a fisionomia vegetal, a fauna, a economia e a vida social da região, tudo traz marcado, com uma nitidez inconfundível, a influência da falta d’água, da inconstância da água nesta região semidesértica” (Castro, 1946-2001:159).

É exatamente o que parece acontecer na região que estamos pesquisando. A análise dos dados da Estação Agrometeorológica de Mandacaru⁹ mostram que em média, a região apresenta 9 meses ininterruptos com chuvas abaixo de 100 milímetros (períodos de seca). Nos últimos 28 anos (1975 a 2003), períodos de seca que se prolongaram por 10 meses seguidos ou mais ocorreram 13 vezes. Excepcionalmente, ocorrem períodos ainda mais longos. Nesta série, depois de uma chuva de 350 milímetros em janeiro de 1992, passaram-se 23 meses de seca, com uma distribuição média de menos de 20 milímetros de chuva por mês. Entretanto, nos anos de 1978, 1985, 1988, 1996 e 1997, os sertanejos passaram apenas 7 meses ou menos com chuvas abaixo dos 100 milímetros ao mês.

Uma ação econômica racionalmente esperada em condições deste tipo seria a poupança preventiva¹⁰, ou seja, poupar nos períodos de chuva para manter estável o consumo nos períodos de seca. E os sertanejos realmente pouparam.

⁹ A estação fica em Juazeiro, outra região do semi-árido, mas é a estação mais próxima que possui a série histórica mais longa. Os dados encontram-se no anexo 1.

¹⁰ Conceito semelhante, porém mais amplo que o de Bourdieu (1963) que caracteriza o armazenamento de um produto para uso em um futuro próximo como *prévoyance* (previdência, cautela, prevenção).

“o total do dinheiro que a gente tem aqui, a gente segura pra se mantê com a família nesse tempo perigoso da estiagem. Quando Deus bota bom tempo de novo a gente torna a levantar as coisa pra frente e vai seguindo a vida” (“Seu” Zenóbio, agricultor de São Domingos, 2004).

Uma tentativa de explicar teoricamente as decisões de poupança das famílias é a hipótese do ciclo de vida, formulada por Franco Modigliani (1986), Nobel de economia em 1985. A teoria do ciclo de vida propõe que as pessoas buscam maximizar a sua utilidade, ou seja, ganhar mais, através da estabilização do seu consumo dentro dos limites da sua renda média disponível ao longo da vida, a chamada renda permanente. Variações transitórias de renda, que ele chama de renda relativa, não alteram os padrões regulares de consumo, pois são mais destinadas para a poupança. Por isso, pessoas que possuem pouca renda relativa tendem a poupar menos, independente do montante da sua renda permanente, e pessoas que apresentam renda relativa maior, ou seja, grandes oscilações de renda, mesmo que sejam famílias pobres, com renda permanente baixa, tendem a poupar mais. Portanto, para se entender a poupança das famílias não basta conhecer sua renda média anual: é fundamental conhecer as oscilações que esta renda sofre.

Há também fatores de longo prazo. Para a teoria do ciclo de vida, a expectativa de uma forte redução da renda na aposentadoria é um dos principais fatores que influenciam na poupança ao longo da vida. Assim, pessoas jovens tendem a poupar menos que pessoas mais idosas e famílias mais numerosas tendem a poupar menos que famílias menos numerosas, principalmente as que têm menos crianças. Como grande parte da população não tem garantias absolutas de aposentadoria pública, o acúmulo de poupança ao longo da vida é uma importante estratégia de sobrevivência na velhice. A preocupação de deixar legados para os filhos é outro motivo que estimula as famílias a acumularem alguma riqueza ao longo da vida. A compra de terras para os filhos, por exemplo, é uma forma bastante tradicional de poupança de longo prazo entre os agricultores familiares.

O modelo intertemporal básico mostra que o acesso às opções de crédito e poupança tem o potencial de elevar a utilidade dos domicílios pela otimização da alocação do consumo ao longo do tempo. Isto implica que existe uma demanda econômica por

serviços financeiros para regularização do consumo e que os domicílios estão dispostos a pagar certo preço por estes serviços. Entretanto, ao formular a teoria do ciclo de vida, Modigliani não considerou algumas características fundamentais da situação econômica das famílias. Manfred Zeller (1997) faz uma crítica precisa a esta teoria. Segundo ele “o modelo básico não é realístico”. O modelo tem grandes limitações ao não levar em conta a incerteza e a aversão ao risco, limitações na liquidez, custos de transação, consumo de necessidades básicas para a vida e mudanças bruscas de riqueza ou renda. A diversidade da vida econômica e social faz com que existam diversas estratégias de poupança preventiva e não um único modelo básico.

Na região sisaleira, recursos, na forma de dinheiro, produtos, alimentos e animais são economizados durante os períodos de chuva para serem utilizados como recursos na produção ou no consumo nos períodos de seca. Esta é uma estratégia tradicional de convivência com a seca. Mas o processo não é assim tão simples. Se os sertanejos precisam recorrer freqüentemente a empréstimos nos períodos de seca, é porque a gestão da poupança não está sendo eficiente. Por que os sertanejos não conseguem poupar o suficiente nos períodos de chuva de modo a ter recursos disponíveis para manter o sistema estável nos períodos de seca?

Os agricultores têm que tomar decisões dentro de um complexo sistema de produção sob condições de grande e permanente incerteza. Para compreender os sentidos dos comportamentos individuais neste contexto é necessário construir um modelo no qual as decisões econômicas dos sertanejos possam ser objetivamente analisadas. Precisamos entender de que forma são orientados os cálculos econômicos do sertanejo.

Beatriz Heredia, do grupo de antropólogos do Museu Nacional, diz que o cálculo econômico que fazem os agricultores está orientado para abastecer as necessidades de consumo e de reprodução das condições de produção. A racionalidade do camponês dirige toda a sua conduta de vida para buscar os meios de suprir as necessidades de reprodução do grupo familiar (Heredia, 1979). Na região sisaleira, as condições de consumo nas unidades familiares dependem da forma como são alocados os seus recursos. Neste caso, basicamente quatro: dinheiro, animais, alimentação da família e alimentação animal. Decisões para transferir um ativo de um período para outro período são complexas, pois os domicílios têm que avaliar diferentes formas de investimento em

termos de segurança, liquidez e retorno. Estas decisões dependem ainda da capacidade de enfrentar riscos e da imperfeição dos mercados de produtos, trabalho e finanças.

Será esboçado, aqui, um modelo microeconômico do comportamento do sertanejo. Não a partir de formulações abstratas unicamente, grande limite dos modelos clássicos de comportamento econômico camponês, como mostrou Ricardo Abramovay (1992) em “Paradigmas do capitalismo agrário em questão”. Este modelo microeconômico será o resultado do confronto das formulações abstratas sobre decisões financeiras com o ambiente concreto onde estas decisões são tomadas. Seguindo recomendação feita por Amartya Sen (1982), em artigo sobre os fundamentos do comportamento econômico, a racionalidade não será tomada como um pressuposto, mas como uma hipótese que pode ser e é, neste trabalho, testada.

Para construir um modelo de comportamento econômico que leve em conta as variáveis ambientais e capaz de explicar como finanças e meio ambiente se influenciam mutuamente, será empregado o modelo de sistema agrário.

1.3.Os sistemas agrários da região sertaneja

Será feita agora uma análise da organização interna das unidades de produção familiar e das decisões envolvidas na sua gestão, para assim tentar compreender quais são os interesses individuais dos sertanejos e as restrições para o funcionamento de uma gestão financeira racional.

O conceito de sistema agrário, tal como usado por Marcel Mazoyer e Laurence Roudart (1997), revela-se uma referência adequada para fazer os enquadramentos necessários para a análise das decisões econômicas tomadas pelos sertanejos. A teoria dos sistemas agrários permite apreender a complexidade de cada forma de agricultura, suas transformações históricas e diferenciações geográficas. Combinam-se então, como sugerem os dois pesquisadores franceses, o conhecimento da agricultura que é efetivamente praticada na região sisaleira, com um conjunto de conhecimentos

abstratos, que serão, nas próximas páginas, metodicamente elaborados para que possamos definir o contexto agroecológico¹¹ das decisões dos sertanejos.

A agricultura que pode ser observada num lugar e num momento dados aparece como um objeto ecológico e econômico complexo, ou seja, os cultivos agrícolas da região sisaleira estão num ecossistema semi-árido, com suas características climáticas, botânicas, pedológicas etc. específicas e um ambiente econômico e social, igualmente específicos. As formas de agricultura são objetos muito complexos, mas que, todavia, podem ser analisados e concebidos como sistemas compostos de subsistemas organizados por uma combinação de funções independentes e complementares que asseguram a circulação interna, as trocas com o meio externo e a renovação dos sistemas.

Marcel Mazoyer e Laurence Roudart (1997) decompõem os sistemas agrários em dois subsistemas principais: o ecossistema cultivado e o sistema social produtivo, e estudam a organização e o funcionamento de cada subsistema, bem como as suas inter-relações. O ecossistema cultivado é uma organização, composta de vários subsistemas complementares, que por sua vez, se decompõem em partes menores. O ecossistema cultivado tem um funcionamento pelo qual ele se renova, através de várias funções que asseguram a circulação interna de matéria e energia. Estas funções se abrem também para trocas externas: alimentação, erosão, transferências de nutrientes, fertilidade e espécies, que influenciam os ecossistemas externos.

O sistema social produtivo (ou sistema técnico, econômico e social) é composto dos meios humanos, instrumentos e equipamentos produtivos, plantas cultivadas e animais domésticos, de que dispõe a população agrícola para desenvolver as atividades de renovação e exploração da fertilidade do ecossistema cultivado, a fim de satisfazer diretamente (pelo consumo) ou indiretamente (pelas trocas) suas próprias necessidades. Estes meios de produção e estas atividades produtivas são organizados dentro de unidades de produção que são caracterizadas pelo sistema de produção que elas praticam e pela categoria social a qual elas pertencem. O sistema de produção de uma exploração agrícola se define pela combinação das atividades produtivas e dos seus meios de produção.

¹¹ Nos capítulos 2 e 3 serão discutidos os contextos sociais das decisões financeiras dos sertanejos.

O sistema social produtivo tem um funcionamento pelo qual, ano a ano, ele renova seus meios de produção e suas atividades. Para assegurar esta renovação, cada unidade de produção pode produzir ela mesma suas sementes, seus animais e uma parte das suas ferramentas e de seus equipamentos. Ela pode igualmente produzir uma parte dos bens consumidos pelos produtores. Ou então pode vender todos ou parte dos seus produtos para comprar parte dos bens de consumo e dos bens de produção necessários à sua renovação. Para o auto-fornecimento e auto-consumo, ou para a venda dos seus produtos, a produção total de cada exploração agrícola deve cobrir a totalidade das suas despesas em bens de produção e de consumo.

Figura 2 - Sistema agrário típico da região sisaleira

Os ecossistemas cultivados na região do sisal não são formados exclusivamente pela exploração da fibra. São, em geral, formados por quatro subsistemas interdependentes: a lavoura de sisal, a criação de animais, a produção de alimentação animal e a produção de alimentos humanos. O sistema social produtivo é formado basicamente por dois subsistemas: o domicílio e o mercado. O centro da presente análise será o cálculo

econômico do sertanejo nas suas decisões sobre poupar, consumir, investir ou tomar empréstimos. É como se olhássemos de um ponto alto dos tabuleiros interioranos e pudéssemos observar as unidades de produção por dentro, vendo cada um dos seus subsistemas, os efeitos das secas sobre os seus recursos e as diversas opções de acesso ao mercado que podem ser efetivamente feitas. A figura 2 ilustra um modelo de sistema agrário típico da região, com os principais fluxos de recursos.

1.3.1. O subsistema lavoura de sisal

O sisal, agave sisalana, é uma planta originária do México, mais precisamente da península de Yucatan, de onde se espalhou, no século XIX, para o sul dos Estados Unidos e, no começo do século XX, para a África e o Brasil. O nome popular do sisal vem do México, onde é conhecida como zizal ziu, mesmo nome do porto e de um dos povoados onde é produzida. A planta possui folhas muito rígidas, em forma de lanças que chegam a dois metros de comprimento com um espinho forte e ameaçador em sua extremidade. Quando desponta o pendão floral, um longo escapo com altura de cinco ou seis metros com uma inflorescência na ponta, termina o ciclo de vida da planta, que chega em média a oito anos de idade.

As mudas são produzidas através dos bulbilhos que frutificam no escapo floral. Os bulbilhos são plantados em viveiros e, quando atingem 40 centímetros, são transplantados para os campos definitivos de cultivo. As mudas são plantadas em terrenos levemente ondulados, arenosos, de boa drenagem e fertilidade média. O importante é garantir a exposição à luminosidade, maior na direção leste-oeste. Para o plantio, o solo deve ser limpo, destocado e arado. Com uma enxada, os produtores abrem pequenos sulcos onde são plantadas as mudas, geralmente com distanciamento de 80 centímetros entre as mudas, em fileiras paralelas. Dentro das fileiras, é comum que seja feito o plantio consorciado com milho, feijão, ou forrageiras como palma ou capim. É necessário fazer uma capina, ao menos uma vez por ano e, após 36 meses do plantio, inicia-se o corte das folhas. Em cada planta é feito um corte por ano e são colhidas de

50 a 60 folhas, por meio de uma pequena foice ou faca. A fibra de sisal tem diversas utilidades¹² e a primeira etapa de beneficiamento é o desfibramento.

O sisal é uma planta semi-xerófila com grande capacidade de adaptação a climas secos e temperaturas altas, sendo necessários apenas 400 milímetros de chuva por ano para um desenvolvimento satisfatório da planta. Por esta característica o mercado de sisal é o menos afetado pelas secas. No inverno, os preços sobem em média 10%, devido à redução na oferta. Mas, apesar de provocar uma oscilação pequena nos preços, o impacto econômico e social da seca na produção de sisal pode ser de grande extensão, ainda mais considerando-se o peso do sisal na economia local. Em 2000, segundo dados da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia, a produção de sisal correspondia a 88% do valor total da produção agrícola e extrativista do município de Valente. Em Conceição do Coité, Nova Fátima, Queimadas e Santa Luz, a exploração da fibra passa de 70% do valor da produção agrícola municipal.

Em longos períodos de seca, as folhas perdem a turgescência e pendem ou, como se diz na região, ocorre a “*murcha do sisal*”. Nesta condição as folhas não estão aptas para o desfibramento. Isto ocorre principalmente nas lavouras de sisal onde não foram realizados adequadamente os tratos culturais recomendados, capazes de gerar maior retenção de água no solo e nas plantas. Os produtores mais pobres, que trabalham exclusivamente com a mão-de-obra familiar, não têm recursos suficientes para financiar todas as operações de preparo do solo e os tratos culturais. A “murcha” do sisal provoca maior endividamento dos produtores e donos de motor de sisal. A interrupção do desfibramento de cada hectare de sisal leva à queda na renda de 12 famílias, em média.

Esta queda na renda faz com que as famílias façam ainda mais dívidas. Produtores e donos de motores têm, nestas situações, quatro opções financeiras para manter os seus níveis de consumo: continuar fazendo adiantamentos nos depósitos e acumulando maiores dívidas no mercado de sisal (esta é uma opção mais restrita para os donos de motores); realizar as compras de alimentos e outros produtos passíveis de fiado no comércio; tomar empréstimos com amigos, parentes ou agiotas; ou utilizar a poupança

¹² A fibra de sisal é utilizada na produção de cordas, barbantes, sacarias, estofamentos, tapetes, polpa para celulose, papéis especiais, artigos de vestuário e artesanato. O pendão floral, ou flecha, é usado em construções simples ou como suportes provisórios para a construção de lajes. Os resíduos de sisal podem ser utilizados para adubação ou para alimentação animal.

de que dispõem. Vejamos agora especificamente como funciona e quais são os problemas da principal forma de poupança dos sertanejos.

1.3.2. O subsistema criação animal

“O animal é a poupança. Todo o dinheiro que sobra a gente aplica na compra de animal. Se o animal for bom, se precisar de dinheiro de emergência, pega empréstimo no banco. Se vê que o animal não vai dar certo agente vai vender o animal” (“Seu” Zenóbio, agricultor de São Domingos, 2004).

A criação animal é a atividade mais tradicional desta região e da maior parte dos sertões, desde as primeiras ocupações deste território. Pelos dados do IBGE (Produção Pecuária Municipal) de 1999, no município de Valente, 49% do efetivo total de rebanhos é constituído de ovinos e caprinos e 35% por rebanho bovino. A criação de cabras e ovelhas é uma atividade econômica muito bem adaptada ao regime de chuvas da região, mas há também limitações à sua sustentabilidade. A principal restrição à criação de animais é a disponibilidade de alimentos e de água durante as secas.

Nos sistemas tradicionais de criação de ovinos e caprinos, a alimentação depende exclusivamente dos pastos naturais, sem o uso de técnicas mais produtivas de manejo e de irrigação. Isso faz com que os animais sofram grande perda de peso durante as secas, chegando, nas estiagens mais prolongadas a provocar muitas perdas no rebanho. Isto leva a um grande aumento na oferta de animais de baixa qualidade no mercado, acarretando forte queda de preços no período de seca, ao mesmo tempo em que ocorre uma grande elevação nas despesas para manutenção dos animais, em razão da necessidade de comprar ração e água.

O preço dos animais sobe até 20%, poucos dias depois de caírem chuvas suficientes para a recuperação dos pastos. Neste momento os agricultores procuram manter os animais no campo para recuperarem peso. Como o ganho de peso não é imediato e poucos produtores possuem animais em condições de abate, há uma redução na oferta. Os produtores que venderam no período de seca terão que comprar animais a preços altos para recompor seu rebanho. A perda, para estes produtores, é constante: perdem

com os preços baixos e perdem com os preços altos. Somente os que conseguem oferecer aos animais boa alimentação nos períodos de secas, porque investiram em irrigação, silagem ou fenação, têm animais em boas condições de abate logo após as chuvas, obtendo ganhos com a elevação dos preços.

Ao iniciarem-se as secas, as famílias sertanejas precisam definir uma estratégia de sobrevivência. No caso, portanto, da criação animal, a principal decisão a ser tomada é o tamanho dos rebanhos a ser mantido durante a seca. Devem ser levadas em conta, tanto a necessidade de consumo de carnes da família, quanto as necessidades de se obter recursos por meio da venda dos animais. O momento certo de vender é uma decisão muito importante, pois o animal perde valor a cada dia que o solo e os pastos ressecam. O problema é que dois fatores condicionam a racionalidade das escolhas a serem feitas por parte dos sertanejos: a incerteza e a necessidade de liquidez.

A seca provoca a chamada “venda forçada”. Quando a estiagem consome as pastagens e não há mais como alimentar os animais, os criadores têm que vender uma parte pelo preço que conseguirem, para terem dinheiro para comprar a ração para os que ficam. O que acontece com os criadores é que nos anos em que a seca é mais curta que o previsto, os sertanejos que optaram por um rebanho menor para evitar o risco de perdas, apresentam um resultado econômico menor. Caso tivessem optado por um rebanho maior, pelo contrário, teriam mais animais de boa qualidade para vender logo após a seca, momento em que os preços sobem. Se acontecer o inverso, ou seja, a seca for mais longa que o previsto, os criadores que optaram por um rebanho maior estarão mais expostos a perdas e poderão ter que vender parte do rebanho a preços mais baixos do que o previsto.

A necessidade de liquidez faz com que os produtores tenham que vender os animais para cobrir despesas imprevistas. A oferta de animais é grande, os preços estão em baixa, uma venda de emergência reduzirá o ganho esperado. Além disso, a diferença entre o valor recebido na venda e o valor pago por um remédio, por exemplo, é uma quantia que não poderá ser novamente reinvestida no rebanho, e esta sobra certamente será gasta rapidamente, com menor controle. Em qualquer situação, o risco e a baixa liquidez dessa poupança fazem com que a tendência geral da aplicação seja um resultado sempre inferior ao esperado num processo de escolhas racional. A limitada

capacidade de cálculo e de previsão impede um resultado mais favorável da alocação dos recursos do sertanejo.

Manfred Zeller (1997) mostra que, em ambientes de incerteza sobre o consumo futuro os indivíduos são induzidos a poupar mais. Mas a decisão entre poupar ou tomar empréstimos não leva em conta apenas a taxa de juros desta transação financeira. Nos modelos de poupança preventiva, a poupança é determinada pela maior prudência ou pela maior dúvida quanto ao futuro. Outro fator que restringe as escolhas financeiras dos indivíduos é a dificuldade do acesso ao crédito ou à poupança monetária. Os sertanejos só teriam uma alternativa menos custosa se pudessem optar por deixar parte da sua poupança na forma de dinheiro. Fazer com que sua poupança fosse um *mix* de animais, alimentos e dinheiro. Mas esta opção não existe. Apenas agricultores mais capitalizados conseguem abrir contas bancárias para terem uma poupança em dinheiro segura. Para os demais, o risco de roubo é maior que o ganho esperado com uma poupança monetária, e a inexistência de organizações onde possam poupar com segurança os impede de otimizar a gestão dos seus recursos.

1.3.3. O subsistema alimentação animal

A disponibilidade de alimentos é uma das preocupações que mais influi nas decisões dos criadores com relação ao tamanho do rebanho e ao momento de vendê-lo. Os sistemas de produção tradicionais, que utilizam apenas os pastos naturais, são altamente vulneráveis à seca. Por este motivo, inovações importantes estão sendo incorporadas ao manejo da alimentação animal, nesta região. Analisar estas novas tecnologias ajudará a compreender o cálculo econômico realizado pelos agricultores, especialmente duas delas: a fenação e a silagem.

“a gente controla, quando tem um tempo bom, como tivemos uns tempo bom um dia desses aí, de chuva, que sai muita comida nas roças, a gente fena o capinho, sila o capinho, a gente colhe o milho, fena, sila e guarda, pra quando chegar uma época dessas a gente não gastar muito com os animais, entendeu?” (“Seu” Zenóbio, agricultor de São Domingos, 2004).

Os resíduos do desfibramento das folhas de sisal são ótimos alimentos para os animais. Na verdade, apenas 4% da folha de sisal é aproveitada para a produção de fibras secas.

O restante, em geral, é desperdiçado. Do “bagaço” resultante do desfibramento é necessário extrair o excesso de fibras para que possa ser utilizado como alimento. Para isto, é utilizada uma peneira rotativa onde a mucilagem é separada das fibras. Para esta operação, é necessário o trabalho de duas pessoas, uma que alimenta a peneira com o bagaço do sisal e a segunda que faz manualmente a rotação da peneira. A mucilagem fresca é transportada para passar por um processo de secagem ao sol e depois levada aos silos. Os silos utilizados na região são pequenas trincheiras escavadas num barranco, com cerca de 1 metro de largura, menos de 1 metro de profundidade e, mais ou menos, 5 metros de comprimento, com uma abertura frontal. Os resíduos do sisal são colocados no silo em camadas compactadas e cobertas com plástico e mais uma camada de terra. Durante 5 semanas, a mucilagem passa por um processo de fermentação anaeróbica e o produto resultante poderá ser armazenado durante dois anos.

As palhas de milho, mamona, mandioca e capim são também ótimos alimentos para o gado e podem ser armazenadas através da fenação. O processo começa com a secagem das folhas, que são espalhadas no chão e reviradas uma vez por dia. Depois de seca, a palha é acondicionada em pequenos fardos e armazenada num galpão ou mesmo dentro de casa. Em unidades familiares de tamanho médio, para todo o processo de fenação, é necessário o trabalho de duas pessoas.

Estas inovações tecnológicas promovem uma transferência intertemporal de recursos. O trabalho é intensificado no período de chuvas, para armazenar os alimentos que serão utilizados no período das secas. Mas novamente aparece o problema da incerteza. Quanto alimento deve ser armazenado? Aguardando um determinado período de seca, os criadores fazem uma reserva em alimento. Se a seca for mais curta que o esperado, haverá sobra de alimentos. A sobra poderá ser vendida, mas os preços estarão mais baixos logo que a seca terminar. Muita mão-de-obra foi imobilizada para a produção da silagem ou dos fenos e produzirá um resultado econômico menor que o previsto. Se, ao contrário, a seca for mais longa e todo o alimento armazenado tiver sido consumido, para não vender os animais a preços baixos, o criador terá que comprar alimentos de outros produtores ou ração industrializada e seus custos serão, nestes anos de mais prolongadas secas, muito maiores.

1.3.4. O subsistema doméstico

A relação entre o domicílio e as atividades produtivas é um dos temas mais discutidos na sociologia rural. Uma clássica teoria a este respeito vem de Chayanov (1966), que assinala como uma das categorias fundamentais para a compreensão da economia camponesa o caráter familiar da unidade de trabalho, destacando que a especificidade do cálculo econômico deste tipo de unidade é a busca de uma relação de equilíbrio entre os bens necessários para satisfazer o consumo familiar e o esforço que isto requer.

Um estudo mais recente feito por Beatriz Heredia (1979) mostra que outra característica específica da agricultura familiar é a existência de ativos que tanto podem ser utilizados para o consumo como podem ser vendidos. Isto possibilita maior flexibilidade na gestão reduzindo perdas com as quedas de preços, embora a prioridade seja sempre o consumo alimentar. Conclui, a partir de sua pesquisa etnográfica na zona da mata norte de Pernambuco, que há uma oposição entre unidade de produção e de consumo e que a distância simbólica entre ambas é determinante para a vida camponesa. Mas a sua principal contribuição é mostrar que estas relações são específicas do caso estudado por ela. Que os conceitos de unidade de produção e de consumo não são neutros, ou seja, dependem da história e da cultura de cada grupo social.

No nosso caso, a inserção dos agricultores familiares no mercado é parcial, pois é uma das opções, e não a única, de satisfação das necessidades financeiras e alimentares das famílias. Para cada condição ambiental, os sertanejos optam em utilizar ou não o mercado para satisfazer suas necessidades de consumo e ainda, caso sua via seja o mercado, deverão ainda definir que tipo de mercado será utilizado de acordo com cada contexto econômico e social.

A seca orienta uma atitude preventiva, um padrão social de gestão das finanças domésticas que faz da poupança, seja ela em dinheiro, em alimentos ou em animais uma estratégia vital para as finanças e a sobrevivência dos sertanejos. Entre as diversas opções de poupança, o contexto ambiental em convergência com o contexto econômico determinam as decisões a serem tomadas. Se houver um armazenamento excessivo, haverá sobra de alimentos ao final do período de seca e esta sobra será vendida a preços mais baixos do que se fossem vendidos na seca. Mas, se ao contrário, faltarem

alimentos antes que as chuvas permitam iniciar nova safra, os alimentos deverão ser comprados no momento em que os preços estão no seu nível mais alto. Se armazenar mais que o necessário, o sertanejo perde dinheiro, se armazenar menos, perde também. Como numa parábola côncava, há uma quantia exata de alimentos a serem armazenados que produzirá um mínimo de perdas. O problema é que nem os “profetas da chuva”¹³, nem a meteorologia avançaram o suficiente para prever com precisão os ciclos de chuva e seca e o ponto ideal numa situação real.

1.4.A gestão financeira num ambiente de incertezas

Os conceitos e teorias abstratas ganham um significado concreto quando confrontados com a análise minuciosa da realidade econômica e social desta região. O interesse econômico fundamental dos sertanejos é estabilizar as rendas submetidas a grandes oscilações provocadas pelas secas. Para alcançar este objetivo, os sertanejos adotam diversas estratégias de consumo, de poupança e de crédito. São diferentes formas de transferência intertemporal de recursos.

Por meio da análise dos sistemas agrários pudemos compreender os sentidos destas estratégias, desvendando as interações existentes entre a gestão financeira das unidades de produção e de reprodução familiar e a natureza local. Vimos não só as consequências econômicas da seca, as oscilações de renda, mas principalmente o efeito da seca na formação de padrões de comportamento econômico. As poupanças dos sertanejos são, sobretudo estratégias de proteção frente à indeterminação e ao risco das secas.

Três grandes problemas afetam a gestão dos recursos dos sertanejos. O primeiro é a limitação que esta incerteza causa na capacidade de cálculo econômico; a segunda é a dificuldade que as famílias têm de ter acesso a uma maior liquidez, especialmente de poupanças monetárias; e o terceiro é a falta de recursos para adotar estratégias mais adequadas de produção nos períodos de seca, principalmente para a alimentação animal. Estes três condicionantes, isoladamente ou em conjunto, levam a um alto grau de endividamento como única alternativa para o fechamento das contas dos sertanejos.

¹³ “Profetas da chuva” são figuras típicas do sertão nordestino, principalmente do Ceará. O trabalho é observar, em detalhes, fenômenos da natureza como posição dos astros, comportamento dos animais, florescimento de plantas, cor da lua etc, para prever a ocorrência de chuvas. A credibilidade dos “profetas da chuva” já é reconhecida inclusive pelas instituições de meteorologia.

Este primeiro capítulo procurou mostrar como um fenômeno ambiental exerce forte influência numa atividade econômica, de tal modo que altera os sentidos racionais com os quais os sertanejos administram os seus recursos. O conhecimento dos interesses individuais e da racionalidade econômica sertaneja é o ponto de partida para a análise dos mercados da região. Como veremos nos dois próximos capítulos, além das influências do meio ambiente, há também fortes condicionantes sociais ao funcionamento do mercado financeiro local. Para fazer frente à incerteza, foram criados dois tipos de instituições: os monopólios formados pelos comerciantes locais, principais agentes financiadores da produção familiar, e as associações comunitárias com suas variadas formas de cooperação e solidariedade. Estas instituições, junto com a seca, formam um ambiente social e natural que condiciona a ação individual, fazendo com que a racionalidade do comportamento sertanejo não seja orientada exclusivamente por critérios econômicos.

Capítulo 2

Os mercados tradicionais do sertão

Comerciantes, atravessadores e ciganos são as mais importantes fontes de financiamento do consumo e da produção na região sisaleira da Bahia. A população rural desta região utiliza estes serviços de forma freqüente e fica assim permanentemente endividada. Pagam-se juros que chegam a 30% ao mês¹⁴. Por que os sertanejos utilizam formas tão caras de financiamento?

Os mercados financeiros informais têm enorme importância para a sobrevivência desta população, mas cada vez que são utilizados, reforçam relações de dominação e a grande concentração de recursos e de poder. Esta é a principal conclusão de Ricardo Abramovay (2004), no livro “Laços financeiros na luta contra a pobreza”. Na medida em que dependem dos comerciantes de sisal para ter acesso a crédito, ficam dependentes dos mesmos agentes para vender a produção. Assim, juros muito altos nos financiamentos, preços muito baixos pagos pela produção local e dependência clientelista são os resultados de formas monopolistas de dominação. Mas por que também os agentes que financiam os agricultores familiares da região não são substituídos por formas mais baratas de crédito?

Analisar como estes monopólios se organizam e se sustentam é o objetivo deste capítulo, no qual, busca-se compreender por que os agricultores familiares locais lançam mão destas fontes de financiamento de tão alto custo, por que sempre vendem a sua produção a preços tão baixos para os mesmos comerciantes que lhes financiam e, principalmente, investigar por que tem sido tão difícil mudar uma realidade desfavorável para os agricultores e para o próprio desenvolvimento local e criar outras formas de financiamento e de comercialização.

A seguir, serão discutidas estas questões fazendo, como sugeriu o filósofo alemão Theodor Adorno (2003), um entrelaçamento de conceitos e realidades, utilizando-se

¹⁴ Esta informação foi transmitida nos depoimentos em campo, mas, por ser uma atividade informal, não há estatística que possa comprovar os valores das taxas cobradas, nem registrar a presença tão massiva destas modalidades informais de empréstimo na vida dos sertanejos cujos fundamentos materiais foram, ao menos em parte, examinados no capítulo anterior.

conceitos da sociologia econômica e da economia institucional para compreender os mercados financeiros da região sisaleira da Bahia.

2.1.A formação dos monopólios tradicionais

O trabalho de Neil Fligstein (2001), da Universidade da Califórnia, vem mostrando que os agentes do mercado são levados a criar mundos estáveis como estratégia para reduzir a incerteza das suas transações. Neste processo de busca, encontram diversas soluções sociais para a competição. Na formação dos mercados, os atores são levados a criar hierarquias, acordos, táticas de negociação e de cooperação que levam a formas não competitivas de mercado.

Na região do sisal, quando os sertanejos são perguntados sobre os maiores problemas do mercado local, prontamente respondem:

“é a mão de gato dos atravessadores”

A “mão de gato”¹⁵ exerce um grande poder de controle sobre os contratos entre os agentes dos mercados tradicionais locais. Sem dúvida, é a melhor imagem para este mercado e o oposto da “mão invisível”, expressão tornada famosa por Adam Smith, em 1776, que até hoje é a imagem do funcionamento do mercado que mais se projeta sobre o senso comum e que inspira as mais conhecidas teorias econômicas acerca do funcionamento do mercado. Adam Smith assim escreveu:

“... todo indivíduo busca a melhor alocação do seu capital e é levado por uma ‘mão invisível’ a preferir o emprego que seja o mais vantajoso para a sociedade” (Smith, 2003:567).

Esta é a idéia básica de um mercado perfeito, ou seja, atomizado, homogêneo, fluido e transparente. Mecanismos abstratos com os quais um sem número de agentes, cada um sem poder de influência sobre os preços, perfeitamente informados e livres para fazerem suas escolhas, confrontam oferta e demanda por um mesmo e homogêneo produto, e se ajustam, alcançando o melhor resultado possível. O problema é que não se encontra

¹⁵ “Mão de gato” é uma expressão que se refere à prática muito corrente na região, em que os donos de depósitos de sisal desregulam a balança para pagar um valor mais baixo para os produtores. Mas não é este o significado aqui empregado. Utilizo aqui “mão de gato” como uma metáfora do monopólio tradicional do mercado de sisal.

realidade correspondente a este modelo nem mesmo em mercados idealmente planejados para isolar as transações comerciais das relações sociais, como é o caso do mercado de morangos em Fontaines-en-Sologne, na França. Este mercado foi objeto de um estudo sociológico feito por Marie France Garcia-Parpet, pesquisadora do Institut National de la Recherche, que mostrou que os agentes se reorganizam, criam laços, fazem acordos, formam redes de comunicação, reduzem a transparência e reforçam vínculos de parentesco com o objetivo de eliminar a concorrência. Para preservá-la, a organização teve que despender esforços permanentes de controle e uma nova identidade legítima teve que ser construída. Não há dúvida de que o mercado de livre concorrência é um tipo ideal weberiano (Weber, 1986) e, como tal, não se apresenta de maneira acabada em nenhuma situação concreta. O problema é que a noção de livre-concorrência faz abstração de estruturas e vínculos sociais na ausência dos quais os mercados não podem simplesmente funcionar, como mostram os trabalhos de Garcia-Parpet (2003:25-29).

Mas, na região sisaleira da Bahia, os mercados nem sequer formalmente são concebidos como de livre-concorrência. Trata-se de mercados tradicionais, onde concentração de poder por parte dos comerciantes, dificuldades de acesso a informações e falta de opções e de possibilidades de escolha por parte dos produtores geram um forte monopólio nos mercados agrícolas e no mercado financeiro local.

Segundo John Hicks (Hicks, 1946, apud Garcia-Parpet, 2003:6), quando existe monopólio, as condições de estabilidade tornam-se indeterminadas e, portanto, as bases sobre as quais se podem construir as leis econômicas, especialmente a lei do equilíbrio geral, desaparecem. Nada podemos então compreender, analisando um mercado concreto com os pressupostos de um mercado perfeito. Isto leva ainda mais longe, a um problema científico de grande significado. É que a ciência econômica não desenvolveu teorias para explicar o funcionamento real destes mercados. Tal é exatamente a conclusão a que chegaram Ronald Coase (1988) e Douglas North (1990).

De que forma, então, analisar o funcionamento dos mercados tradicionais da região sisaleira, se não são barreiras econômicas que impedem os agricultores da região de criar novos canais de comercialização? Afinal, os investimentos financeiros necessários para abrir um novo depósito não são mais altos que os investimentos realizados pelas próprias comunidades e associações em outras obras. A APAEB, por exemplo, também

faz adiantamentos de pagamento na compra de sisal, mas tem dificuldade de mudar esta regra. É nas relações sociais que encontramos os principais nervos e músculos que movimentam a “mão de gato” deste mercado. São configurações de relações sociais que reduzem a transparência e que sustentam as forças de dominação.

Estas configurações sociais são, segundo Douglas North (1990), um conjunto de restrições criadas pelos homens para limitar e definir as formas de interações humanas: as instituições. Como não é apenas a assimetria de informação que dificulta o acesso ao crédito, a compreensão sobre os mercados de crédito só é possível através do estudo histórico-concreto dos diferentes segmentos sociais que os compõem e das inúmeras formas como se constrói e transmite a confiança em que se apóiam. As instituições surgem e evoluem num processo histórico, como resultado de construções sociais. As tentativas de atendimento às necessidades financeiras individuais dos sertanejos foram, através das atividades comerciais e financeiras, formando instituições locais, padrões de comportamento, regras e organizações dos mercados e exercem forte influência sobre diversos aspectos da vida cultural local.

O registro da importância dos vínculos sociais nos mercados remonta a décadas. Até os primeiros anos do século XX, eram os “caixeiros-viajantes” os principais veículos de informação das cidades do litoral para o sertão. O historiador do município de Valente, Sr. Ramos Filho, lembra da importância social e cultural dos comerciantes locais:

“guardo na minha memória aquelas passadas e respeitadas figuras como, de certo modo, mensageiros da civilização” (Ramos Filho, 1965).

Os “caixeiros-viajantes” eram os principais agentes comerciais dos sertões nordestinos. Traziam e vendiam para pequenos comerciantes quase todos os produtos necessários para o consumo local. Viajavam de cidade em cidade, de trem, de carroça, no lombo de burro de carga ou mesmo a pé com pesadas malas carregadas de tecidos, botas, alimentos, ferramentas de trabalho, utensílios de cozinha e “quinquilharias” diversas. A cada parada, apresentavam e negociavam suas mercadorias com os comerciantes locais. Suas visitas freqüentes ao longo de anos geravam um forte e estreito relacionamento com os comerciantes e a população local. O caixeiro viajante

“era uma pessoa simpática, agradável, de boa conversa, responsável, de muita credibilidade e que, por isso, conquistava facilmente a confiança

dos clientes. Mais do que um vendedor tornava-se amigo dos clientes, graças ao bom relacionamento que sabia cultivar” (Braga, 2002).

A atividade comercial era também reforçada pelo exercício de outros papéis sociais. Eles eram também os principais veículos de informação das capitais e cidades do litoral para o sertão. Chegando, os caixeiros viajantes levavam aos habitantes das comunidades sertanejas não só mercadorias, mas também novidades, informações e esperanças. Desde esta época a atividade comercial tinha também estreita relação com as atividades financeiras. Como não haviam bancos nos pequenos municípios do sertão, o caixeiro-viajante era também o principal intermediário das transferências de recursos entre famílias. Os viajantes

“levavam e traziam correspondências, encomendas diversas, até envelopes com dinheiro” (Braga, 2002).

Não havia limites para o relacionamento entre a população local e os comerciantes, forjando-se assim fortes vínculos. É inegável que este relacionamento seja a base de sustentação das transações comerciais. Para o sertanejo, não há preço que pague um favor prestado. Estes vínculos sociais entrelaçados com as transações econômicas evoluíram para instituições locais que resultaram na criação de monopólios tradicionais e desenvolveram-se relações de dominação, hierarquias, acordos e formas de controle.

Os atravessadores, comerciantes e ciganos são indiretamente afetados pela incerteza da seca. Os agricultores familiares e todos os agentes que dependem direta ou indiretamente, com maior ou menor intensidade, do uso dos recursos naturais estão sob o risco da seca. Este risco é transmitido aos agentes financeiros que garantem a liquidez necessária para a manutenção dos agricultores familiares. A principal forma que agentes financeiros utilizam para reduzir o risco é criar instituições informais, com grande poder de controle. A “mão de gato”, o dinheiro a juros e o fiado, cada um à sua forma, criam um ambiente social, um arranjo institucional, que limita as escolhas financeiras dos sertanejos, condenando-os à eterna dependência. Veremos agora as principais características das regras que normatizam o funcionamento de cada uma destas instituições.

2.2.A “mão de gato” do mercado de sisal

O sisal foi implantado no início do século XX, por norte americanos, em vários países tropicais do mundo. No Brasil, o cultivo começou no ano de 1903, a partir de mudas trazidas dos Estados Unidos, México e América Central para o município de Maragogipe, no sertão da Bahia. O plantio do “gravatá”, como era conhecido na época, se disseminou lentamente de vizinho para vizinho a partir de uns poucos produtores. Ainda não se conhecia até 1920 a exploração industrial e comercial desta planta e a sua principal utilização durante as primeiras quatro décadas do século foi voltada exclusivamente para a construção de cercas, mais baratas que as de madeira ou arame. A produção de sisal se expandiu muito lentamente, sobretudo em pequenos estabelecimentos rurais. Assim até hoje, a estrutura produtiva do sisal se constitui basicamente de uma forma bastante descentralizada, praticada por diversos agricultores familiares do sertão. Somente em 1940, no município de Valente, foi implantada a primeira usina de beneficiamento e foi durante a Segunda Guerra Mundial que o cultivo do sisal ganhou uma dimensão comercial expressiva e apresentou rápido crescimento. Em 1946, o Brasil começou a exportar sisal, devido à alta demanda nos mercados interno e externo (Barros et alli, 1999).

As exportações e os preços do sisal no mercado internacional foram crescentes até 1954, quando alcançou o pico, gerando grande otimismo nas regiões produtoras. Porém, entre 1954 e 1964, o mercado de sisal começou a mostrar sinais de crise, com oscilações de preços que passaram a apresentar tendência constante de queda a partir de 1964, principalmente devido à crescente substituição da matéria-prima por fibras sintéticas, como o polipropileno. Nos últimos anos, com a recente valorização das fibras naturais e de artesanatos, está sendo revitalizado o mercado de produtos de sisal (Oliveira, 1986).

A história particular do mercado de sisal em Valente pode ser recuperada pela narrativa da histórica de vida do “Seu” Evandro. Nascido em Valente e filho de agricultores, observando que o sisal não morria nas secas, iniciou-se na atividade com o plantio de dez tarefas, na época em que a planta ainda era utilizada para fazer cercas. “*Eu achava que eu era um herói*”, lembra ele com saudades daquela época. Logo depois aproveitou uma crise, durante o governo Dutra, “*que o sisal ficou de graça*”, levando à redução no preço das terras. O “Seu” Evandro pegou dinheiro emprestado e comprou três fazendas.

Para sorte do “Seu” Evandro, no mesmo governo Dutra entrou em vigor uma política chamada de “comércio de compensação” que duplicou o preço do sisal. Pôde assim pagar todas as dívidas, contrair novos financiamentos, aumentar a produção e os lucros com a venda da fibra. Pensando que nunca haveria nova crise no mercado de sisal, investiu tudo o que tinha no seu cultivo. Não só porque via nele uma grande opção econômica, mas também

“porque eu vi antes do sisal quantos não morreram de fome. A minha mãe não morreu por sorte, na epidemia das febres tifo. Aqui não tinha estrada. Meu pai tinha um carro de boi que carregava o pessoal para Santa Luz na estrada de ferro. O sisal era transportado também por estrada de ferro. Isso aqui era um povoado que não tinha ninguém, era isolado do mundo, médico nada. Se vivia aí na casca de pau. Remédio de casca de pau, o diabo, tudo isso” (“Seu” Evandro, Valente, 2004).

O “Seu” Evandro logo se tornou exportador de sisal e, como era o maior produtor da região, entrou para a diretoria da Câmara de Comércio de Sisal e foi o terceiro na região a construir uma bateadeira¹⁶. O sucesso do “Seu” Evandro coincidia com um clima, na região, de grande euforia, mas que infelizmente durou pouco.

Em poucos anos o preço do sisal caiu para menos de 10% do valor inicial e uma grande crise se abateu sobre ele e toda a região. “*Eu caí de pé*”, disse o “Seu” Evandro em tom grave, com punho serrado e um olhar que revelava o orgulho típico do sertanejo. De todo o patrimônio que havia construído, conseguiu manter apenas uma fábrica de corda manual. Produzia em Valente e vendia em Manhumirim, Minas Gerais. Mas este seu negócio também não resistiu: “*ai veio a Sisalana*¹⁷ e acabou a nossa corda manual”.

Como se vê, os preços do sisal estão sujeitos a grandes oscilações no mercado internacional, resultado de mudanças na concorrência entre países produtores, da substituição de matérias-primas, do efeito de políticas públicas, de variações no câmbio, dos efeitos climáticos, etc. Para enfrentar a incerteza neste nível de mercado, foram criadas várias organizações. Os objetivos principais eram o fomento do cultivo, a organização do setor e, o mais importante para a formação do mercado, a definição de regras para a comercialização e a exportação. Entre 1946 e 1951 foi criado pelo governo federal um núcleo colonial, no município de Queimadas, para fomentar a produção. Em 1952, foi realizada a 1ª Convenção Nacional do Sisal, em 1963, foi criada a Câmara de

¹⁶ Bateadeira é uma unidade de beneficiamento de sisal.

¹⁷ Grande fábrica de cordas de sisal.

Fibras Vegetais, em 1964 foi criada a Câmara de Comércio do Sisal e, por último, em 1975 foi criada a Associação dos Produtores de Sisal da Bahia.

Mas são as organizações locais e informais as mais importantes. Os acordos entre produtores, donos de motores e depósitos são verbais, não há contratos ou qualquer tipo de garantia formal. Os acordos são assegurados por regras tradicionais. Podemos analisar as relações entre estes atores tomando como ponto de partida a teoria das firmas, de Ronald Coase (1988), e verificando passo-a-passo como são os contratos, formais e informais, existentes entre cada elo do mercado de sisal, buscando pistas e investigando cada falha no funcionamento deste mercado e os custos de transação em cada estágio.

Figura 3 - Cadeia de contratos no mercado de sisal

A cadeia de contratos do mercado de sisal na região não é formada por mais que cinco agentes: o agricultor, a máquina, o depósito, a bateadeira e a indústria. A cadeia é regulada por uma série de contratos, informais na maior parte da cadeia e por relações financeiras, não só de compra e venda, como também de financiamento da atividade. Entre agricultores, máquina, depósitos e bateadeiras predominam relações de proximidade com contratos informais e relações personalizadas. Já entre a bateadeira e a indústria, geograficamente mais distante, a maioria no exterior, predominam contratos formais e relações mais puramente comerciais. Portanto, os atores que são regulados pelos contratos locais são os agricultores, a máquina, o depósito e a bateadeira.

Produzir um sisal de qualidade deveria ser uma das principais preocupações do agricultor. Mas não é. Ai está a primeira falha do mercado local. Não existe entre os produtores e comerciantes um sistema de padronização que possibilite formar o preço de um produto em função da sua qualidade. As portarias de 1975 e de 1983 do Ministério da Agricultura estabelecem um sistema de classificação baseado no comprimento da fibra. São três tipos de fibra para sisal bruto e para sisal beneficiado: extra longa, longa e média. Na tabela de preços mínimos da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), em dezembro de 2003, os preços da fibra extra longa e longa eram iguais, mas o preço da fibra média estava 20% mais baixo. De todo modo, os depósitos e batedeiras não adotam uma política de preços em função da qualidade¹⁸. Esta falha reduz a transparência e a homogeneidade deste mercado.

“É mais um preço fantasia para driblar um outro comprador¹⁹”
(Gerlândio de Araújo Lima, Valente, 2004).

No estudo sobre a história da formação da APAEB, Ildes de Oliveira (Oliveira, 2002) lembra da grande dificuldade encontrada para obter informações sobre os preços do sisal. Um dos temas-chave para sensibilizar os agricultores para a formação da APAEB era justamente a dificuldade de acesso a informações no mercado de sisal.

O produtor acerta a colheita com um motor da sua região, normalmente sempre o mesmo. No campo, as folhas de sisal são cortadas e levadas para a máquina de beneficiamento. Antigamente, os próprios produtores de sisal beneficiavam a sua produção, mas com a queda dos preços, esta atividade foi terceirizada. Nos últimos anos vem ocorrendo a separação entre estas duas etapas de produção, passando assim a se estabelecer um sistema de contratos entre o produtor e o motor. Vejamos agora em detalhes como é o funcionamento interno desta firma, primeiro através da cantiga local:

*“Eu vou contá o padecimento
E o sofrimento do trabalhado
Pra dá boa vida ao dono do sisal
Vai passando mal no pé do motô*

¹⁸ Com a exceção recente da APAEB, que criou uma nova categoria de sisal, de maior qualidade para atender às demandas da fábrica de tapetes, que paga um preço em média 30% maior que o preço de mercado na região.

¹⁹ Durante uma entrevista com o gerente comercial da APAEB, ele recebeu um fax. O documento citava a reunião de um grupo de donos de batedeiras de Conceição de Coité, município que cedia a maioria dos comerciantes exportadores da região, onde havia sido acertado o preço a ser pago pela fibra e cobrava-se da APAEB a redução dos seus preços.

*O “cortadô” pega a peixeira
Enfrenta a barreira e bem afiada
Com pouco tempo, tá o sangue pingando
E o pobre cigano contando as furada*

*O “botador” pega o animal
E vai botá palha no pé do motô
Se ele não fô o motô não trabalha
Porque não tem palha pra o “servadô”*

*O “servadô” começa a dizê
Eu não vou morrer nessa profissão
Trabalho que fico de pescoço duro
Não faço o futuro
E nem tenho um tostão*

*A “estendedeira” que estende a fibra
Trabalha a semana
Até sábado e domingo
Quando recebe o dinheiro é tão mixo
Meu Deus o que eu faço com os meus menino”*

A máquina, também conhecida como motor ou paraibana, é um pequeno e rudimentar motor a diesel, montado sobre um chassi semelhante ao carro de boi que contém um raspador adaptado para retirar a polpa do sisal, com capacidade de processar 300 quilos de fibra por dia²⁰. A unidade desfibradora é, na verdade, uma pequena²¹ firma constituída pelo dono da máquina e mais 6 ou 7 trabalhadores. O dono do motor é quem negocia a compra do campo de sisal com o agricultor e é quem contrata os demais trabalhadores. É o dono e gerente da firma, mas pertence em regra geral, aos mesmos grupos sociais dos demais trabalhadores; são volantes, temporários e sem terra. O ritmo de trabalho é pesado e intenso, mas a produtividade é pequena. As máquinas desfibram em média uma tonelada de folhas de sisal por semana.

²⁰ A máquina de sisal é responsável por um dos maiores problemas sociais no país. Milhares de acidentes de trabalho ocorrem no beneficiamento do sisal, provocando mutilações causadas pela máquina desfibradora e cegueiras causadas pelos espinhos da planta. As crianças são as piores vítimas, já que o trabalho infantil, tanto no sisal, quanto nas pedreiras, ainda é muito freqüente. Nos últimos anos, a ação do Programa de Erradicação do Trabalho Infantil, do governo federal, tem contribuído para a redução do trabalho infantil na região. A Fundacentro, órgão do Ministério do Trabalho, desenvolveu uma nova máquina que está sendo testada pela APAEB, com maior produtividade e menor risco de acidente.

²¹ Nem tão pequena assim, se comparada com os pequenos empreendimentos da economia informal urbana. Dentre eles, segundo o IBGE em 1997, apenas 0,86% tinham mais que cinco pessoas ocupadas.

Todos trabalham em equipe para o primeiro beneficiamento do sisal, com divisão de trabalho e funções bem estabelecidas: o cortador ou campeiro, por tradição uma mulher que é responsável por cortar a folha da planta no local de cultivo; o botador ou tropeiro, geralmente também uma mulher ou uma criança, é quem carrega a palha do campo de cultivo para o local da máquina, sempre com a ajuda de um animal de carga; o cerrador é o trabalhador responsável pela introdução da fibra na máquina; o bagaceiro é quem retira o resíduo da folha após a desfibra; o estendedor, quem estende a fibra do sisal no arame para secar; e o motorista, geralmente o próprio dono da máquina, é o responsável pelo funcionamento e pela manutenção do equipamento. O dono da máquina se relaciona com os demais trabalhadores por contrato informal, pagando a eles por dia de trabalho. Tanto o dono, como os demais trabalhadores são pessoas residentes nas próprias comunidades onde é produzido o sisal (Moura, 1985).

Entre o agricultor e a máquina há um contrato informal no qual o agricultor vende o campo de cultivo de sisal. Os dois agentes combinam onde vão vender a produção e apuram o preço e o valor total da produção. O dono da máquina negocia com o depósito a venda do sisal ainda no campo de cultivo e recebe adiantado o pagamento. Do valor recebido, 25 a 50% do valor, dependendo da qualidade do cultivo, é repassado para o agricultor como pagamento pela venda do campo e o restante fica com o dono da máquina como pagamento pela colheita e beneficiamento da fibra. A máquina se desloca para cada propriedade, fazendo uma espécie de rodízio entre os cultivos de sisal nas épocas de colheita.

Uma vez desfibrado e seco, o sisal é transportado para um armazém. Conhecido como “depósito” o armazém é um pequeno estabelecimento, composto por seu proprietário mais um ou dois empregados. São normalmente velhas construções com piso de cimento, paredes descascadas e cobertura de telha sem laje, vizinhos de lojas e residências próximos dos centros das pequenas vilas e cidades. Num dos depósitos visitados na pesquisa de campo, o espaço se divide em apenas 3 ambientes sem separações aparentes. Bem à frente de uma grande porta de madeira, numa pequena mesa, com o apoio de uma máquina de calcular e um caderno onde se registram à mão os contratos com os fornecedores, são feitos os acordos de adiantamento e de compra do sisal. A poucos metros da mesa, uma grande balança afere o resultado da produção e define o valor a ser pago. Ocupando a maior parte da casa, fica o espaço onde são

empilhados os fardos de sisal enquanto esperam para ser transportados para as bateadeiras.

A relação é personalizada e, com isso, a segunda falha deste mercado fica clara: não há atonicidade.

“Há uma fidelidade entre produtor e comprador e o que mais segura é o compromisso financeiro” (Gerlândio de Araújo Lima, Valente, 2004)²².

É o que diz o gerente administrativo da APAEB, que conta a seguinte história. Num sábado pela manhã, um agricultor de Valente escutou na rádio que a APAEB estava pagando 90 centavos a tonelada de sisal. Mas ele sempre vendia para o seu compadre, do depósito da comunidade vizinha e foi para lá, entregar a produção da semana e fazer o acerto do adiantamento tomado na semana anterior. O depósito estava pagando 80 centavos a tonelada. O agricultor, então, reclamou:

“ — o preço da APAEB é 90 centavos, o sr. está me pagando de oitenta!

— ah, então me paga o que deve e vai para a APAEB”, respondeu o dono do depósito.

O depósito negocia a compra da fibra do sisal com o dono da máquina, ainda antes dela ser colhida, e paga pela produção antecipadamente. A maioria dos depósitos faz estas operações diretamente com os proprietários e donos de motores, mas alguns depósitos utilizam também o serviço de produtores como intermediários nas operações de adiantamento e compra de sisal de outros produtores. Normalmente, o adiantamento é feito em dinheiro, aos sábados, quando todos vão às cidades fazer negócios. A fibra é colhida e processada de terça à quinta e entregue no sábado seguinte. Além de comprar sisal e pagar antecipado, o depósito também financia a compra da máquina, que é paga em produto ou dinheiro, faz e financia a manutenção das máquinas, vende o óleo diesel que será utilizado no desfibramento e transporta a fibra beneficiada. O valor a ser adiantado é negociado em função de uma expectativa de quanto será produzido. É comum encontrar produtores que estimam um valor maior do que realmente deverão produzir. Os comerciantes, conhecendo bem as propriedades, financiam apenas o que consideram viável receber com segurança. Quando o produtor entrega uma quantidade

²² A dependência por dívida é comum também em outras esferas da vida do sertanejo. Beatriz Heredia (1979) descreve, por exemplo, a relação de dívida entre pais e filhos como forma de assegurar a autoridade do pai nas unidades de produção familiar.

menor do que aquela que foi combinada, as dívidas se acumulam e os prazos podem ser longos, porque

“os comerciantes não fazem questão de que as dívidas sejam quitadas. Querem manter a dívida para que o dono do motor fique preso”
(Gerlândio de Araújo Lima, Valente, 2004).

Ocorre também que alguns produtores de sisal recorram a empréstimos junto aos depósitos. Neste caso, os prazos podem ser mais longos, de até um ano. Os limites do adiantamento são definidos de acordo com o tamanho e a qualidade das lavouras de sisal, quando o crédito é tomado pelos proprietários das lavouras. O valor dos juros dos empréstimos não é negociado nem cobrado explicitamente pelo depósito. Segundo os informantes locais, os juros dos financiamentos são quitados na forma de descontos nos preços do sisal pagos aos produtores. Os descontos são em torno de 15% no preço do sisal para quem tem adiantamento. O pagamento dos juros é calculado e cobrado na balança. É o momento em que a “mão-de-gato” revela toda a sua ferocidade, precisão e velocidade. Paga-se conforme o cliente, a depender do tamanho da sua dívida, do tempo de relacionamento entre o tomador e o depósito e da história do tomador como bom ou mau pagador. Como garantia para os adiantamentos, são utilizadas as próprias lavouras de sisal, no caso dos agricultores, ou as máquinas desfibradoras de sisal, no caso dos beneficiadores. Nas entrevistas, foram citados vários casos de donos de motor que tiveram que entregar as máquinas para pagar dívidas acumuladas com os depósitos²³.

A dívida produz uma relação de dependência e esta terceira falha é responsável pela falta de fluidez deste mercado. O agricultor e o dono do motor não têm outra escolha. O agricultor não tem recursos para as suas despesas domésticas e não pode pagar para que colham a sua produção, por isto, precisa do pagamento adiantado. O dono do “motor” também não tem escolha e precisa do pagamento antecipado para poder fazer consertos na sua máquina, pagar os trabalhadores para colher e beneficiar o sisal e pagar o óleo. Na hora de vender, não pode pesquisar preços melhores, é obrigado a vender para o comerciante que o financiou, até mesmo a preços mais baixos que o do mercado. Como,

²³ Nos mercados da região amazônica existe uma instituição também muito tradicional e semelhante à “mão-de-gato”. Lá, é conhecida como aviamento, um mecanismo de intermediação comercial entre produtores e “marreteiros”. Os produtores recebem baixas remunerações, mas ficam dependentes dos “marreteiros” por causa das dívidas contraídas com a compra de bens de consumo básico. Num nível acima está o “regatão”, comerciante que compra, vende e financia mercadorias para os “marreteiros” (PIRES et alli, 1999).

safras após safras, dependem dos pagamentos antecipados, estão sempre amarrados por dívida a vender sua produção a preços menores e sempre para o mesmo depósito.

Os donos de depósito têm fácil acesso a empréstimos bancários para financiar o seu capital de giro e este capital será utilizado para antecipar o pagamento dos produtores e donos de motores de sisal. Desta forma, o depósito funciona como ponto de contato entre os produtores que não têm acesso direto aos bancos, emprestando-lhes assim a credibilidade que possui junto ao banco e cobrando por este serviço na forma de permanente compromisso. Em Araci, um dos depósitos do município adianta o pagamento do sisal pelo prazo de uma semana, fazendo os pagamentos às sextas-feiras. O dono deste depósito é um importante e ativo sócio da cooperativa de crédito, que lhe financia o capital de giro necessário para a antecipação do pagamento da compra de sisal, que representa um movimento financeiro de 30 a 40 mil reais por semana.

Somente em Valente, onde a APAEB tem representantes comerciais que vão às comunidades negociar o sisal para a fábrica de tapetes, observa-se um rompimento de parte dos agricultores com os vínculos tradicionais com os depósitos, mas falta ainda um serviço de crédito para a comercialização que atenda aos seus interesses financeiros. Um serviço que, se acoplado aos armazéns comunitários e à organização das associações comunitárias, seria de baixo risco e promoveria maior independência dos agricultores com relação aos comerciantes locais. Ou seja, a substituição de um arranjo institucional por outro depende de que o novo atenda aos interesses econômicos dos sertanejos em igual ou melhor condição que o anterior.

Os comerciantes locais não são ricos empresários, que por intermédio de representantes comerciais exploram uma massa impessoal de produtores. O dono do depósito é um membro da comunidade, da qual também fazem parte os agricultores, o dono e os trabalhadores da máquina. Estabelece-se uma relação de dominação personalizada do depósito sobre a máquina, resultando num laço de dependência financeira regulado por constrangimentos informais reforçados pelos laços comunitários, muitas vezes familiares, existentes entre eles. Não raras vezes os compromissos financeiros são utilizados para formar compromissos políticos que ampliam ainda mais o poder dos comerciantes.

No depósito do “Seu” Dilito, por exemplo, em Valente, pouco mais de 20 produtores entregam sua produção de sisal e

“cada freguês tem uma maneira de trabalho e o armazém se adapta a cada um” (“Seu” Dilito, Valente, 2004).

Depois de passar pelo depósito, a fibra é vendida e transportada para a bateadeira, uma unidade semi-industrial, muitas vezes pertencente ao mesmo proprietário e gerente do depósito. A fibra seca é batida, escovada, classificada e enfardada. Estas bateadeiras geralmente estão localizadas nas sedes dos municípios produtores ou nas sedes de grandes propriedades. Das bateadeiras, o sisal é comercializado para indústrias ou para empresas exportadoras (CER, 1991).

O mercado de sisal é, portanto, caracterizado por um conjunto de contratos comerciais, financeiros e de trabalho regulados e condicionados por uma forte assimetria de poder entre as partes. Marcados por baixos custos de transação entre cada agente da cadeia de contratos, propiciados pela repetição das transações e os vínculos personalizados que facilitam o acesso a informações cruciais para uma operação de crédito. A queda nos custos de transação tem uma contrapartida, a transferência de poder dos agricultores para os comerciantes.

A existência desta instituição provoca uma ruptura com as características básicas de um mercado perfeito: atonicidade, homogeneidade, fluidez e transparência, e assim sustenta um monopólio com fortes raízes tradicionais. É o que mostra também a pesquisa coordenada por Ricardo Abramovay (2004), que evidencia como a “venda na palha” reforça a dependência personalizada e clientelista do tomador do empréstimo junto a seu financiador.

2.3.Os ciganos

A segunda instituição informal mais importante do mercado regional é o arranjo em torno do sistema de empréstimos tomados junto aos ciganos e rigorosamente controlados. Os ciganos estão entre os mais importantes agentes financeiros do mercado informal da região sisaleira, além de atuarem como comerciantes de gado, terra e automóveis. Atendendo à porta da igreja matriz de Valente, recebem, durante todo o

dia, dezenas de clientes dos mais variados tipos, como agricultores sem recursos para compra de alimentos ou remédios, comerciantes endividados com fornecedores e, até mesmo, prefeitos da região, que segundo relato de um dos ciganos do município, tomam “*dinheiro a juros*”. É um movimento grande que vai das primeiras horas da manhã até as nove da noite. O atendimento noturno tem o objetivo de atender aqueles que, na calmaria da noite, não querem ter as suas transações expostas para a comunidade que circula na cidade durante o dia.

A origem dos ciganos não é totalmente conhecida, mas provavelmente vieram de uma região onde fica hoje o Paquistão, onde viviam desde 2 ou 3 mil anos antes de cristo. Com uma cultura muito distinta e tradições pouco compreendidas, foram segregados pelo sistema de castas indiano e se espalharam pela Europa, de onde também foram perseguidos pela inquisição, pelo nazismo, por diversos outros regimes intolerantes e pelos extremismos religiosos por onde passaram. Por isso desenvolveram uma cultura nômade. Na região Nordeste do Brasil são muito numerosos, principalmente nos estados da Paraíba e Bahia. Os ciganos brasileiros se dividem em dois grupos: rhom e kalon. O grupo rhom reside em regiões de São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. O grupo kalon se concentra mais nos arredores das capitais da Bahia e de Sergipe. O pai de um dos ciganos que empresta a juros na porta da Igreja de Valente chegou ao município há cerca de 40 anos, vindo do Egito e se juntou a um grupo já estabelecido. Até pouco tempo atrás, viviam de forma nômade em acampamentos, se ocupando do comércio de animais (Pinto, 2003 e Estrada, 1998).

Os ciganos possuem tradições culturais e regras de comportamento próprias. Lendas e histórias de magia e misticismo criam um ar de mistério frente às demais comunidades. Uma grande distância cultural gera desconfiança, medo, preconceito e curiosidade. Apesar de residirem há muito tempo no sertão, suas tradições pouco se alteraram. Os ciganos mais tradicionais falam entre si uma língua própria, o *romani calo null*. A língua romani não possui uma escrita e, por isso, suas tradições são transmitidas sempre de forma oral, bem como todas as suas tradições culturais, que não podem ser ensinadas ao não-ciganos, ou “*gadjós*”, na língua romani. Identificam-se com a religião católica, mas muitos não frequentam a igreja, pois reverenciam também o deus “*Dou-la*” e seus próprios santos, como a Santa Sara Kali (Pinto, 2003 e Estrada, 1998).

Em Valente, eles não falam mais o romani, mas possuem forte sotaque e gírias característicos, o que algumas vezes torna difícil a compreensão do que falam. Frequentam clubes, festas sociais e seus filhos estudam nas escolas do município, existindo assim momentos de integração com não-ciganos. As mulheres usam sempre roupas típicas do povo cigano – *“mulher tem que mostrar que é cigana”* – e são responsáveis pelas atividades domésticas e religiosas. O único contato das mulheres ciganas com o mundo externo é através da quiromancia – ato de *“ler a sorte”*, um ato religioso, mas também uma importante fonte de renda. A tradição diz que devem sempre se casar com um cigano e submeter-se à total subordinação ao seu comando e autoridade. Os homens não se diferenciam muito nitidamente do sertanejo, mas usam roupas diferentes, ao estilo *“country”*. São dedicados às transações comerciais e permanecem durante todo o dia nas ruas centrais dos municípios. Mas sua relação com os *“gadjós”* não vai além dos contatos necessários às negociações. *“Não se habitua a se misturar muito e muitos não se aproximam por preconceito”*, diz um cigano em Valente.

Apesar desta enorme distância cultural que separa os ciganos do restante da população sertaneja, estão inseridos num mercado onde a proximidade e a confiança são pré-requisitos essenciais. A forte coesão dos grupos de ciganos e suas regras rígidas são as suas maiores garantias nas transações comerciais. Apesar de serem quase um símbolo de liberdade para uns e de desregramento para outros, imagens construídas ao longo dos tempos pela sua vida nômade, os grupos sociais ciganos são tecidos por uma densa e rígida malha de regras morais. Os grupos são coordenados por um líder, suas regras sociais são controladas por um conselho, geralmente formado pelos mais idosos, e seus conflitos são julgados por um tribunal de justiça, que é particularmente severo contra a mentira e os desvios com relação às suas regras de comportamento (Pinto, 2003 e Estrada, 1998).

Este é o principal recurso que utilizam para ter uma posição de credibilidade no mercado financeiro local. Suas regras são claras e inflexíveis e, apesar de serem moralmente e até juridicamente questionadas e rejeitadas pelas comunidades locais, são previsíveis, estáveis e efetivamente praticadas. As regras não são redigidas em contratos, mas resultado da sua tradicional cultura oral e resolvem seus conflitos através de acordos informais e negociações entre famílias.

Mesmo sendo uma transação financeira informal de grande risco, o cigano “*nunca perde*”. Para fazer um empréstimo com um cigano é preciso ser conhecido de um deles. Caso não seja, tem que ser apresentado por pessoa conhecida e é necessário dar um cheque como garantia. Os empréstimos são feitos em média por 3 ou 4 meses e os juros podem chegar a 30% ao mês, segundo agricultores de Araci. Quando o empréstimo é feito mediante troca de cheques, para um cheque de 1.000 reais, os ciganos ficam com 300 reais, dependendo dos prazos.

Quem não paga os empréstimos está sujeito a um poderoso sistema de cobrança. Segundo o cigano de Valente, “*quando a pessoa não tem condições de pagar, busca diálogo com as famílias*”. Eles nunca fazem negócio sozinhos, vão às negociações em grupo, orientados pelas decisões do avô, que “*é sempre o chefe*”. Os acordos podem ser renegociados e serão cobrados rigorosamente. Se não forem cumpridos, eletrodomésticos, móveis, animais ou quaisquer bens que cubram o valor da dívida são levados. Segundo agricultores da região, “*muitos perderam casa, carro ou terreno com agioteiros*” e os ciganos “*usam violência, chegando a matar devedores*”. Sua cobrança é tão efetiva que chegam a comprar promissórias ou cheques de outros agiotes pela metade do preço para cobrar dos devedores.

O empréstimo a juros é uma poderosa instituição informal. Uma forte máquina de negociação e controle que, em função da coerção e do medo, raramente precisa ser utilizada, proporcionando a este mercado baixíssimos custos de transação.

2.4.O fiado

É época de seca, os motores estão parados e os salários pagos pela prefeitura estão atrasados, o dinheiro acabou e os estoques de alimentos estão no final. Quase toda a população das comunidades vizinhas está nesta mesma situação. Uma realidade freqüente na região. Grande parte do consumo local de remédios, alimentos, roupas e calçados dos sertanejos é então financiada na compra fiado nas farmácias e armazéns da região. O fiado é a terceira instituição informal do mercado financeiro regional. É uma transação comercial com alto grau de informalidade nos mercados da região, que se baseia fundamentalmente na proximidade interpessoal, nas garantias comunitárias e na

confiança. Por outro lado é a instituição que permite o mais baixo custo de transação e uma grande redução das assimetrias de informação.

Cada comerciante anota num pequeno caderno as despesas dos seus clientes. Os pagamentos são realizados apenas quando caem as chuvas, pode ser logo, mas pode durar alguns meses. O prazo de financiamento é indeterminado. Este lapso temporal é a maior fonte de incerteza. Que condições reduzem os riscos dos comerciantes nestes casos? As relações de proximidade reduzem ao máximo a assimetria de informação. O comerciante conhece, desde criança, todos os compradores, bem como as suas histórias, os seus comportamentos, as suas condições económicas e familiares. Sabe também quanto de sisal e quantas cabras cada um tem, quem recebe aposentadoria ou bolsa-família. Os aposentados são os que mais têm facilidade de crédito. Segundo depoimentos de agricultores de Serrinha, “ninguém dá crédito para enrolado”.

Com base nestes critérios, define-se o valor máximo da dívida que cada um poderá assumir. Mesmo assim, o risco é grande e a inadimplência nestas operações pode chegar a 15%, conforme informações obtidas no município de São Domingos. Mas os comerciantes não têm outra opção para vender. Em algumas épocas, “*é difícil vender à vista*”. São, então, forçados a assumir riscos altos. Um comerciante de São Domingos, por exemplo, chega a ter 15.000 reais em vendas fiado.

Os comerciantes podem agir também como financiadores de pequenos empréstimos, através da troca de cheques. Em Araci, um comerciante troca cheques de seus clientes por prazos de trinta dias. Os cheques, por sua vez, são trocados a juros mais baixos nos bancos ou mesmo nas cooperativas de crédito.

As dívidas da compra fiado no comércio têm um fluxo contínuo para muitos agricultores. As dívidas se acumulam e muitas vezes, mesmo quando são pagas, restam resíduos para serem pagos futuramente, mantendo-se assim uma relação de endividamento permanente.

“Devem trinta na farmácia e pagam vinte, devem cinquenta no mercado e pagam quarenta. No final do ano, quando recebem o décimo terceiro, é que todas as dívidas são quitadas” (Genilson Ferreira da Cunha, São Domingos, 2004).

Por este motivo, o fiado também é uma instituição que contribui para a formação de monopólios. Para fazer parte desta instituição, ou seja, poder comprar fiado, o cliente precisa adquirir uma certa confiança por parte do dono do estabelecimento, precisa ao menos ser conhecido. Uma vez conquistada a confiança, em muitos casos, as dívidas do cliente com o comércio nunca são totalmente quitadas, nem o comerciante faz questão disso. A dívida pressiona o endividado a ter que comprar sempre no mesmo estabelecimento.

2.5.As raízes sociais dos monopólios

O dinheiro que circula na economia da região deixa rastros. Através de uma rigorosa investigação, foi possível identificar os vestígios deixados pelos conflitos, acordos e tradições do sertão no mercado financeiro local. Um mercado imperfeito, que não corresponde a nenhum dos fundamentos básicos da concorrência perfeita: atonicidade, homogeneidade, fluidez e transparência.

Perseguindo estes rastros podemos encontrar algumas respostas provisórias às duas questões que orientaram a pesquisa sobre as instituições do mercado financeiro informal da região sisaleira: por que os sertanejos utilizam formas tão caras de financiamento e por que os agentes que financiam os agricultores familiares da região não são substituídos por instituições mais baratas de crédito?

Pelo que foi visto do funcionamento das instituições locais, não é possível, num mercado imperfeito, tomar a taxa de juros como único fator explicativo das decisões financeiras dos sertanejos. Nestes mercados, a oferta de serviços que atendem aos interesses dos sertanejos, os baixos custos de transação no acesso aos serviços, os baixos custos de transação para os agentes financeiros e a formação de instituições informais e personalizadas que reforçam monopólios, são os fatores que fazem com que os agricultores utilizem tais serviços, mesmo que com custos financeiros muito elevados.

As imperfeições deste mercado, originadas por fatores sociais e climáticos, facilitam a formação de monopólios, assegurados, ao longo da história por uma “vigência legítima”, alicerces das principais instituições da região: a “mão de gato”, o “dinheiro a

juros” e o “fiado”. No mercado de sisal e no “*fiado*” esta vigência foi formada por convenção, ou seja, a vigência está garantida, como escreveu Weber (2000), em “Economia e sociedade”, externamente, pela probabilidade de que, dentro de determinado círculo de pessoas, um comportamento discordante tropeçará na reprovação. Já o mercado de dinheiro a juros se baseia numa vigência legítima de direito, ou seja, está garantida pela coação exercida por determinado quadro de pessoas, no caso os próprios ciganos, cuja função específica consiste em forçar a observação dessa ordem ou castigar sua violação.

Mas em todas as instituições informais do mercado regional, estas ordens podem ser atribuídas pelos agentes de três formas: em virtude da tradição, “pela vigência do que sempre foi assim”, em virtude de um acordo entre os interessados e em virtude da imposição e da submissão correspondente (Weber, 2000). Os mercados tradicionais da região se baseiam em relações personalizadas, comunitárias, segundo o conceito weberiano, ou seja, uma atitude que repousa no sentimento subjetivo dos participantes de pertencerem a um mesmo grupo, que se apóia sobre fundamentos tradicionais e, ao mesmo tempo, em relações associativas, uma atitude baseada num ajuste ou numa união de interesses racionalmente motivados. Ocorrem compromissos entre interesses antagônicos, como dizia Weber (2000).

Os monopólios tradicionais não são, no conceito weberiano, o mesmo que os monopólios capitalistas, frutos de processos puramente econômicos; são na verdade “*monopólios estamentais*”: “*direitos apropriados definitiva e hereditariamente*” (Weber, 2000:421). Neste aspecto reside o caráter tradicional dos monopólios aqui estudados, baseados quase exclusivamente em antigos e longamente repetidos acordos informais e em sistemas de controle igualmente surgidos ao longo de um processo histórico. O principal fator de sustentação destas instituições é o baixo custo de transação que as instituições informais possibilitam, aliado à força dos laços sociais. Os contratos não são garantidos por leis, garantias materiais, nem cobranças judiciais. Os contratos são assegurados pela tradição, dependência ou pela coação. Nestes mercados,

“sanção social, reputação, confiança interpessoal, proximidade espacial, temporal e relacional são o coração da moeda, do crédito e das garantias de pagamento” (Hugon, 1996).

Assim se explica a dificuldade encontrada pelos sertanejos para furar estes monopólios e formar novos canais de acesso ao mercado. A configuração formada pelos interesses financeiros individuais do sertanejo, que foi foco do estudo no primeiro capítulo, aliada às relações sociais analisadas agora, caracterizam o ambiente institucional tradicional dos mercados da região sisaleira. Somente um processo de mudança cultural foi capaz de modificar as bases tradicionais das relações sociais destes mercados, como se mostrará adiante.

Capítulo 3

As instituições comunitárias tradicionais

Mutirões, bingos, caixinhas e balaios são algumas das formas tradicionais de cooperação e solidariedade entre os agricultores da região sisaleira. Parte importante das necessidades financeiras das unidades de produção e dos domicílios das famílias são atendidas por meio de trocas entre parentes e vizinhos. São instituições comunitárias tradicionais, pois as relações são determinadas por antigos costumes transmitidos a cada geração e limitam-se ao âmbito de um restrito grupo de vizinhança e parentesco. O principal elo de ligação nestas formas de organização é a troca de recursos, em muitos casos de dinheiro. No sertão, o dinheiro é incorporado a redes personalizadas, ou seja, o dinheiro cria laços, fortalece relações, forma instituições, ao invés de promover relações baseadas na absoluta impessoalidade, visão que como será desenvolvida a seguir, é a que predomina nas Ciências Sociais.

Desde o século XIX, parte expressiva da literatura sociológica associa o dinheiro e a expansão do mercado ao esvanescimento da coesão social. Marx, Simmel e Weber foram os mais importantes construtores da idéia segundo a qual o dinheiro foi o responsável implacável pela comercialização da vida. Com a expansão do uso do dinheiro como principal meio de troca, as formas de coesão social passaram a ser apoiadas em relações despersonalizadas.

A importância cultural do dinheiro é um aspecto realçado por muitos sociólogos. Todos enfatizam o efeito do dinheiro sobre as relações sociais, mas nem sempre são consideradas as repercussões sociais e culturais de cada ambiente sobre as diferentes formas de uso do dinheiro. Weber (2000) classifica o dinheiro como o elemento mais abstrato e impessoal da vida humana. Esta característica lhe confere um poder extraordinário na ordenação de todos meios de vida, tendo sido a ponta de lança do processo de racionalização. Um elemento básico no desenvolvimento da capacidade de cálculo.

Para Marx (1894-1991), na medida em que o dinheiro é uma mercadoria que representa universalmente os valores de troca, possibilita que todas as mercadorias sejam reduzidas

a este valor. Foi através do uso do dinheiro que as relações entre os homens tomaram a forma de relações entre coisas. As pessoas só existem como representantes de mercadorias e duas pessoas se defrontam numa relação recíproca de alienação e independência, meros proprietários de coisas alienáveis.

Para Simmel (1978), o dinheiro transformou o mundo num problema aritmético. O significado do dinheiro transcendeu a esfera do mercado, tornou-se um catalisador do instrumentalismo da vida cultural moderna e, assim, todas as relações sociais passaram a ser determinadas pelo dinheiro. O dinheiro seria “*the purest reification of means*”. O dinheiro é livre de qualquer qualidade e exclusivamente determinado pela quantidade. É, enfim, um intermediário de relações impessoais.

Os sertanejos, ou qualquer figura social que esteja vinculada a formas tradicionais de organização, são concebidos por grandes vertentes das Ciências Sociais como vítimas de uma sociedade que se moderniza a sua frente, condenado-os à miséria e à desintegração social.

Caracterizado desta forma, como poderia o dinheiro servir como base de sustentação de relações de cooperação? As correntes contemporâneas da nova sociologia econômica consideram que, para compreender estes fenômenos econômicos é fundamental identificar o papel da cultura e de suas relações, tanto com o comportamento dos indivíduos, quanto com a forma de organização e funcionamento das estruturas sociais. No caso deste sertão baiano, confiança e cooperação parecem ser características determinantes para o funcionamento dos mercados financeiros. Para compreender, então, o funcionamento deste mercado específico é necessário identificar quais as visões peculiares dos sertanejos sobre o dinheiro e os mercados, isto é, qual o significado social do dinheiro para os sertanejos. O objetivo deste capítulo é analisar as regras de funcionamento de cada tipo de organização comunitária, buscando a partir daí compreender a racionalidade presente em cada processo. A primeira hipótese discutida neste capítulo é se a realização de interesses financeiros individuais se consolida a partir do fortalecimento de relações de cooperação e solidariedade. Dito de outra forma, se a sobrevivência de cada membro das comunidades rurais da região sisaleira dependeria não da busca individualista por resultados, mas, sobretudo, das tradições e valores de comunidades que garantem coletivamente os meios de sobrevivência de todos os seus membros.

Assim como o dinheiro, o mercado é também, segundo as visões clássicas da sociologia, uma esfera da sociedade onde as relações personalizadas não têm espaço.

“A expansão do mercado capitalista (...) tende a atrofiar as formas coletivas de organização do trabalho (mormente ajuda mútua), cortando as possibilidades de uma sociabilidade mais viva e de uma cultura harmônica. Entregue cada vez mais a si mesmo, o trabalhador é projetado do domínio comunitário para a esfera de influência da economia regional, individualizando-se” (Cândido, 2001:212-213).

É com este mesmo sentido que Weber definiu o mercado no quarto e inacabado capítulo de “Economia e Sociedade”.

“o mercado é estranho a toda confraternização” (Weber, 2000:420).

Poderse-ia considerar um estágio ainda incipiente de inserção nos mercados por parte das comunidades da região sisaleira, onde a incorporação de cada membro destas comunidades a modernos mercados conduziria progressiva e inexoravelmente, no futuro, ao fim das relações tradicionais de troca. Porém, mesmo famílias inteiramente envolvidas em mercados externos, fortemente controlados por sistemas de dominação, como aqueles descritos no capítulo 2, ou mesmo famílias que se incorporaram às organizações cooperativas de crédito, como as que serão analisadas no capítulo 5, mantêm-se fortemente atreladas a tradições culturais e organizacionais. Como compreender, então, o sentido de relações comerciais que se estabelecem por meio de festas, de grupos de vizinhança e parentesco, de eventos religiosos e de redes de solidariedade?

A segunda hipótese discutida neste capítulo é que um “sistema de crenças”, interiorizado na mente de cada indivíduo das comunidades do sertão, sobretudo valores religiosos e morais, orientaria os comportamentos e transações financeiras. Observa-se que rituais de negociação e instituições financeiras tradicionais têm no rigoroso compromisso com a retidão moral, com a solidariedade e com as crenças religiosas um importante pilar. Os padrões morais tradicionais e a reciprocidade seriam assim um forte sistema de orientação das atitudes, incluindo as relações financeiras e todas as trocas entre os membros das comunidades.

3.1.Os hábitos de negociar

Padrões de interação social estão presentes em todas as esferas da vida do sertanejo, na convivência diária das pessoas em suas famílias, vizinhos, comerciantes, igreja, escola, etc. Desde o amanhecer até os últimos minutos de vigília, as relações entre as pessoas são conduzidas por regras de comportamento e algumas destas regras são marcantes na vida do sertanejo.

As regras de etiqueta nas refeições, por exemplo, que foram descritas por Antônio Cândido (2001), em “Parceiros do Rio Bonito”, são reconhecidas por qualquer um que faça uma visita a uma família tradicional de qualquer área rural brasileira. A oferta e a respectiva aceitação de comida nas refeições é uma das mais elementares trocas entre indivíduos e o ritual que compreende, de um lado, sucessivas e insistentes ofertas e, de outro, recusas categóricas, se prolonga até que a sinceridade do convite e a polidez do convidado estejam suficientemente claras. Só então é que a refeição pode ser apreciada.

Da mesma forma, os demorados “arrodeios”, ou seja, digressões em torno do objeto de negociação que são incompreensíveis para um observador desavisado, chegam a sugerir que há um grande desinteresse por parte de ambas as partes na transação. O que torna esses processos compreensíveis são os seus “sentidos visados peculiares” (Weber, 2000).

Numa negociação, para a compra de um animal, por exemplo, fala-se do tempo, da família, da comunidade, das plantações, ou de qualquer outro assunto, não raro durante horas, sem nem ao menos uma menção ao negócio em questão. Enquanto não estiverem ambos satisfeitos em expressar absoluta sinceridade e boa intenção, não se trata do assunto principal. Além disso, cercam-se, tanto vendedor como comprador, de um conjunto de informações que lhes permitem avaliar com maior precisão, as condições sociais, econômicas e morais da outra parte. Eis elementos que são chaves de uma boa transação. O preço que será proposto pelo vendedor e que será regateado pelo comprador levará em conta o conjunto de informações que foi cuidadosamente levantado.

O processo de negociação nas transações comerciais e financeiras entre os agricultores tradicionais compreende não só um acerto de preços e mercadorias, mas também uma estratégia de interação entre as partes marcada por uma sofisticação que é ao mesmo tempo direta como o sertanejo, mas também, perspicaz e eficiente como um negociante profissional. São procedimentos tradicionais que visam reduzir o risco moral e as assimetrias de informação numa transação econômica.

Regras morais estão presentes também nas relações sociais que envolvem o dinheiro. Deve ter passado despercebido pela maioria dos cientistas sociais que estudaram o uso do dinheiro como máxima impessoalidade das relações sociais, que Weber distingue, enfaticamente, o cálculo em dinheiro do seu uso efetivo. No uso do dinheiro, ocorre com frequência nas relações monetarizadas o que Viviana Zelizer (1997) chama de “*earmarking*”. Isto é, o dinheiro é “carimbado” por um conjunto de padrões tradicionais de comportamento, orientado por crenças compartilhadas coletivamente. Há um processo de diferenciação social do dinheiro no qual os indivíduos costumam criar regras para definir o uso do dinheiro segundo seus valores culturais.

“Quando o empréstimo é para fazer negócio, aí cobra juros, quando é para despesas com doenças, não”, diz uma agricultora de Valente.

Os mais fortes destes valores culturais, presentes nos mercados comunitários, são os valores religiosos. A racionalidade é motivada e guiada, como resumiu Victor Nee (2003:4) a partir da síntese das mais recentes construções teóricas da Nova Sociologia Econômica, por sistemas padronizados de crenças, religiosas e culturais, normas sociais e instituições.

Os valores religiosos exercem papel determinante na disposição das pessoas em cooperar. As atividades lúdico-religiosas, como festas e rezas caseiras, criam vínculos sociais e, junto com o trabalho, configuram o âmbito e o funcionamento do grupo de vizinhos. São atividades que definem uma unidade de relações sociais básicas determinantes do tipo de uso que será feito do dinheiro.

3.2.Uma história de cooperação

No romance-reportagem “Os Sertões”, de Euclides da Cunha (1902), são relatadas diversas formas de confiança presentes entre o final do século XIX e o início do século XX, num local muito próximo à atual região sisaleira, no sertão de Monte Santo, cenário da grande e terrível Guerra de Canudos. O texto, ao mesmo tempo jornalístico, sociológico e literário expõe uma antiga relação de confiança existente entre os fazendeiros dos sertões e os vaqueiros. Os fazendeiros que viviam nas cidades do litoral deixavam suas terras e seu gado aos cuidados de vaqueiros que recebiam uma certa percentagem da produção. Tal relação, que muitas vezes se estabelecia entre pessoas desconhecidas, era regida por contratos informais que se baseavam unicamente na confiança. Este pacto entre o fazendeiro e o vaqueiro pode ser considerado fruto de uma relação determinada pela subordinação coercitiva do vaqueiro pelo fazendeiro, que, mesmo à distância, exercia poder suficiente para que seus interesses fossem cumpridos, relação esta que constitui a base de sustentação das relações comunitárias, das relações de trabalho e também das relações financeiras informais nas comunidades da região sisaleira, assim como em tantas outras regiões do País.

Na região de Monte Santo, quando um agricultor encontrava um animal perdido em suas terras, verificava a marca em seu dorso e, caso fosse reconhecida, restituía imediatamente o animal ao dono. Caso não a reconhecesse, abrigava o animal até que o dono viesse buscar, mas não o utilizava em nenhum serviço, já que o animal não era seu. Se fosse uma vaca e desse cria, reproduzia perfeitamente a marca que identificava o proprietário nos bezerros, para que, no dia que encontrasse o dono, devolvesse não só o animal perdido, mas também todas as suas crias. Porém, para cada quatro animais nascidos, separava um para si, era o pagamento pelo serviço de ter guardado e cuidado dos animais. Este interessante exemplo de um complexo contrato informal aceito entre duas partes desconhecidas foi descrito também em “Os Sertões”, mas é uma história muito comum, até os dias de hoje, nas áreas rurais do sertão do Nordeste. Em Valente, segundo relato de um diretor da associação dos pequenos agricultores, depois de um tempo, caso o proprietário não mais apareça para buscar sua criação, aquele que tiver os animais em sua posse, após fazer uma consulta aos vizinhos ou à associação comunitária, pode doar os animais à igreja ou a uma família necessitada.

São padrões de comportamento que atravessam gerações. Passam por poucas mudanças em suas regras ao longo de muitos anos e, por isso, os envolvidos não precisam negociar novos acordos a cada nova transação. As instituições informais reduzem bastante os custos de transação nas relações internas às comunidades. Grande parte das necessidades financeiras dos sertanejos é assim atendida por uma variedade de instituições. A seguir, serão descritas e analisadas algumas das mais importantes instituições comunitárias tradicionais da região sisaleira.

3.3.Boi Roubado e Mutirão

Às seis horas da manhã, num dia de inverno, no município de Conceição do Coité, um grupo de vinte homens e seis mulheres se reuniram na casa do Seu Antônio para organizar um “boi roubado”, uma tradicional forma de cooperação, um tipo diferente de mutirão. Eles haviam percebido, dias antes, que a família do “Seu” Luís passava por dificuldades. Um dos seus filhos homens estava doente e o outro tinha viajado para conseguir trabalho fora do estado e há meses não dava notícias. Sua roça precisava ser preparada, mas não dispunha de mão-de-obra, nem de recursos suficientes para tanto. Cada família da comunidade levava não só disposição e solidariedade, mas também o alimento para sustentar o dia pesado de trabalho. Ferramentas em mãos, seguiram como numa procissão para o sítio do “Seu” Luís, cantando:

*“Chegô mano
Chegô
Chegô seu boi na roça
Chegô
Quando o povo admirô
Rapaziada
Seu boi na roça
Chegô”*

Cantiga tradicional de Valente (2004)

Apesar da aparente surpresa, a família do “Seu” Luís já esperava o grupo que chegava e lhe abriu as portas para o trabalho e para a festa. Enquanto os homens se encaminhavam para a roça, as mulheres já organizavam a cozinha para preparar a comida do almoço e para o final do dia de trabalho, quando todos se reuniram para comer, cantar e dançar.

O “boi roubado” é uma variação do mutirão, no qual uma família carente ou em dificuldades é beneficiada pela solidariedade da comunidade. O mutirão é provavelmente a prática de cooperação mais antiga e mais bem conhecida nas áreas rurais do Brasil. D’Alincourt (Apud: Cândido, 2001) analisou, já em 1818, as práticas de cooperação tanto em atividades agrícolas quanto em atividades domésticas. Geralmente são atividades realizadas entre vizinhos e seguidas de uma festa oferecida pelo beneficiário do mutirão. O que leva as pessoas a cooperarem é uma “obrigação moral” de todos auxiliarem os demais sempre que chamados. No mutirão, o agricultor recebe o benefício do trabalho de cada um dos demais agricultores do grupo.

O ciclo segue um rodízio, onde cada um paga o exato valor que recebeu através do seu trabalho. É exatamente a lógica da “dádiva” e da “obrigação da dádiva” descrita por Marcel Mauss (1950/2003). Uma aliança proveitosa. Como todos dependem da cooperação entre os vizinhos, recusar uma ajuda significa não ter acesso no futuro, aos recursos necessários, e é este compromisso bilateral implícito que determina a formação de uma rede de relações comunitárias.

Mas esta obrigação moral pode ir muito além da troca de interesses. Como diz um velho caipira, em “Parceiros do Rio Bonito”:

“No mutirão não há obrigação para com as pessoas, e sim para com Deus, por amor de quem serve o próximo; por isso, a ninguém é dado recusar auxílio pedido” (Cândido, 2001:89).

O caráter lúdico do mutirão expressa valores e tradições que chegam quase a ocultar os interesses econômicos subjacentes a esta atividade. Para os sertanejos, o mutirão:

“é uma festona que nós faz. Cantando o boi aquela história, é divertido, agente faz hoje em minha roça, de hoje a oito, nós faz na roça de outro vizinho, de hoje a quinze dias, faz no outro. Nós vem sempre rolando direto. Nós temos rodízio de vinte homem ou trinta. Quando terminou aquele que começou, no final daquele, a gente volta de novo no que já começô de novo. Sempre. Nós num para” (“Seu” Zenóbio, São Domingos, 2004).

O compromisso com a solidariedade e com a preservação da vida comunitária é também nítido na vida dos sertanejos.

“Dum caroço de milho nós temo que dividir para todo mundo. Na hora de morrê, morre todo mundo e se tive que vivê nos veve tudo junto” (José Domingos Nascimento, São Domingos, 2004).

3.4.Bingos, campanhas e balaaios

Os bingos são organizações econômicas, porém com fins religiosos ou solidários. São realizados por associações comunitárias ou pela Igreja. Na maioria das vezes, são organizados para viabilizar a construção de capelas ou para socorrer pessoas doentes. Poucas vezes estas práticas de captação de recursos têm finalidades econômicas, como investimentos em atividades produtivas, excetuando-se alguns casos, em Serrinha, de bingos que foram organizados para construção de casas de farinha comunitárias.

Nos casos em que o bingo tem uma finalidade religiosa ou solidária, pouco importa para os participantes qual o prêmio que será sorteado. Pode ser qualquer coisa, como uma galinha assada, uma panela ou uma ferramenta, por exemplo. Mas há casos em que o prêmio tem também uma importância significativa. O sorteio de bicicletas, por exemplo, representa grande estímulo para a participação no bingo.

Os bingos são também incentivados pelas organizações locais. Segundo os dirigentes dos sindicatos e das cooperativas, apoiar esta atividade é uma forma de manter as organizações comunitárias coesas e articuladas às organizações que as apóiam. Alguns sindicatos de trabalhadores rurais fazem doações para as comunidades realizarem bingos. O Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Serrinha faz uma doação por ano para cada comunidade. No ano de 2002, foi doado pelo sindicato um aparelho de rádio para cada comunidade. Neste caso, o objetivo do sindicato era também levar a população rural a acompanhar o programa semanal que o sindicato veicula na rádio local. O mesmo sindicato estimula ainda que as suas delegacias sindicais realizem bingos para arrecadar recursos para a atividade sindical. A cooperativa de crédito de Araci, assim como várias outras da região, doa todo ano cotas da cooperativa ou um valor em caderneta de poupança como prêmio, como uma estratégia para atrair novos associados.

As campanhas são formas mais simples e diretas de ajuda a pessoas doentes ou carentes. Assim que a comunidade percebe uma família em dificuldades, um grupo fica responsável por organizar a campanha, passando de casa em casa recolhendo pequenas doações. Em outras comunidades, esta forma tradicional de solidariedade é conhecida como “oferta”.

“Se tem uma pessoa numa difícil ali a gente ajunta o dinheiro para levantar uma coisa que ele tá meio ruim, uma casa, um remédio, qualquer precisão a gente sempre tá munido” (“Seu” Zenóbio, São Domingos, 2004).

Na comunidade do Salgado todo mês as famílias davam um percentual do que recebiam do Programa de Erradicação do Trabalho Infantil para construir um salão para a comunidade. Os “balaíos” são instituições semelhantes, porém ao invés de dinheiro são doados alimentos, que reunidos numa cesta são utilizados como prêmios em bingos ou vendidos em leilões. O dinheiro arrecadado é doado para uma família carente ou utilizado para uma obra comunitária. Estão muitas vezes associados a uma festa religiosa ou a um jogo de futebol na comunidade.

3.5.Caixinhas e consórcios

Caixinhas são pequenos grupos formados para organizar um tipo específico de fundo financeiro. Na literatura internacional, são conhecidas também como “Roscas” - rotating saving and credit associations (Rutherford, 1999). No passado, este tipo de instituição era conhecido como “adjutório”, um fundo de assistência mútua das famílias, administrado pelas lideranças comunitárias (Nascimento, 2003).

Em quase todas as comunidades da região sisaleira, esta é uma prática ainda muito presente. Na comunidade de Mombaça, em Serrinha, sempre são formadas as caixinhas, normalmente organizadas por uma mulher, que convida outras dez pessoas e organiza o funcionamento do grupo. Ela sai de casa em casa oferecendo aos vizinhos a participação numa nova caixinha. Cada pessoa do grupo dá dez reais, durante onze semanas ou onze meses. Na maioria das vezes as rodadas são mensais. A cada rodada, a organizadora passa em cada casa recolhendo o dinheiro e, outras vezes, o grupo se reúne na casa da

organizadora ou na sede da associação. A cada coleta é formada uma poupança que será sorteada entre os membros do grupo.

A confiança e o compromisso com o grupo são os componentes básicos das regras de controle nesta instituição. Quando ocorre algum caso onde uma pessoa não paga seus compromissos,

“fica por isso mesmo, a única punição é que a pessoa não participa mais” (Agricultora de Valente).

Não participa mais, não só da caixinha, mas de qualquer outra atividade econômica e, dependendo da gravidade da falta, até mesmo das atividades sociais da comunidade. Perder a confiança da comunidade significa, portanto, perder o acesso a recursos que são essenciais, em algumas situações fatais para a sobrevivência na seca.

A organizadora recebe uma remuneração pelo seu trabalho. Sempre no valor de 10% do total, sendo que há duas formas de remuneração. A primeira forma é através da realização de uma décima primeira rodada em que todo o montante será apropriado pela organizadora. A segunda forma é através de um acréscimo de dez por cento em cada parcela. Todo mês, cada participante contribui com onze reais, somando um total de cento e dez reais por rodada. Cem reais serão transferidos para o sorteado da rodada e a cada rodada a organizadora ficará com dez reais pelo seu trabalho.

A caixinha cumpre, assim, finalidades diferentes para cada membro do grupo. Para a organizadora, esta atividade é um trabalho e uma fonte de renda. Ela pode praticamente ser considerada uma agente financeira. Para os demais participantes, a caixinha é ao mesmo tempo um sistema de crédito e de poupança, dependendo da ordem dos sorteios.

A racionalidade econômica é a regra que orienta as trocas nesta instituição e é necessário, por este motivo, compreender os fundamentos econômicos deste comportamento. Para o primeiro a ser sorteado, o dinheiro recebido é um empréstimo que terá que ser pago em dez ou onze parcelas. Para o último a ser sorteado, depois do pagamento de dez parcelas, o montante total corresponde a uma poupança feita ao longo de 10 rodadas. Tanto para o empréstimo, como para a poupança, há um custo de 10%. Um valor relativamente alto, principalmente se as rodadas forem semanais. Neste caso, esta atividade financeira terá um custo de 4% ao mês. Para os que são sorteados nas

primeiras rodadas esta operação financeira não representa um custo alto, se comparada a outras formas de empréstimos como aquelas analisadas no segundo capítulo. Mas para os últimos a serem sorteados, os que na verdade são poupadores, o custo é muito elevado. Por que alguém pagaria 4% ao mês para fazer uma poupança?

Duas explicações podem ser dadas a esta questão. A primeira explicação é o baixo custo de transação da operação, devido, sobretudo, aos laços de confiança entre os membros do grupo. Não há outro custo além da taxa destinada para o organizador do grupo. Se fossem depositar a poupança num banco, além de taxas para a manutenção da conta²⁴, os sertanejos teriam despesas com transporte e apresentação de documentos. A segunda explicação é que a poupança doméstica é um recurso fungível. Se não existisse o compromisso com a caixinha, o dinheiro poderia ser gasto com facilidade em artigos de pouca importância para o bem estar da família ou da produção e, portanto, pagar uma taxa para poupar acaba sendo um ganho financeiro.

O consórcio é uma pequena variação da caixinha. Segue as mesmas regras, só que nesta organização cada membro faz um pagamento mensal, assim como na caixa, e em cada rodada o sorteado recebe um objeto como prêmio. Normalmente são sorteados utensílios domésticos como: colchas, panelas, eletrodomésticos, faqueiros, louças, etc. Nos pagamentos mensais são incorporados os juros pagos ao organizador do consórcio, que geralmente é uma mulher, assim como a maioria dos participantes. Sobre as especificidades de gênero nas caixinhas e consórcios, ver o box 1.

Box 1: Gênero e Microfinanças

Compreender as diferenças de gênero nos mercados tem sido uma preocupação crescente nos estudos de microfinanças. A sistematização destes estudos, realizada por Luis Eduardo Amaya Mesa (1999) para a FAO²⁵, se organiza em torno de três questões básicas: (1) Existem demandas específicas em função do gênero dos indivíduos? Segundo seu trabalho, estas diferenças se expressam, sobretudo na diferenciação entre as finanças das atividades produtivas, geralmente conduzidas pelos homens e as finanças das atividades domésticas, geralmente controladas pelas mulheres. (2) O comportamento financeiro é diferente entre os gêneros? Neste caso, nota-se maior

²⁴ Na época da pesquisa, os agricultores da região não tinham acesso a contas bancárias simplificadas, sobre as quais não são cobradas taxas de administração.

²⁵ Organização das Nações para Agricultura e Alimentação.

compromisso em honrar os pagamento de empréstimos e maior propensão a poupar por parte das mulheres. (3) As relações sociais se diferenciam entre homens e mulheres? Os trabalhos empíricos revelam maior acesso masculino aos serviços bancários e maior participação feminina em atividades financeiras informais (caixinhas, consórcios, campanhas de solidariedade e fiado no comércio).

Segundo Swedberg (2003), existe uma relação entre gênero e economia e as diferentes formas de inserção, masculina e feminina, nos mercados podem ser compreendidas buscando-se as especificidades em termos de interesses individuais e controles de recursos. Como diferentes formas de inserção na sociedade e no trabalho geram diferenças de interesses, de acesso e de controle entre homens e mulheres e como as economias familiares são resultados dos conflitos de interesses e de acordos entre os seus membros, é necessário conhecer cada contexto social e como tal contexto gera diferenças de acesso aos mercados entre homens e mulheres.

3.6.As bases culturais da cooperação

O dinheiro não é o único meio de troca nas transações econômicas dos sertanejos. No mutirão, a troca de trabalho e, no balaio, a troca de alimentos, são outros meios de troca criados pelos sertanejos para garantir a sustentabilidade econômica das suas propriedades e a sustentabilidade social de suas comunidades. As instituições comunitárias tradicionais são formas de organização da poupança comunitária.

Mas para que funcionem com baixos custos de transação, estas instituições são orientadas por diferentes regras, conforme as suas finalidades específicas. Os mutirões são atividades obrigatórias para todos os membros das comunidades, pautadas por regras de reciprocidade e baseadas no compromisso com a comunidade. Já as caixinhas e consórcios são práticas orientadas pela participação voluntária, organizadas com base numa racionalidade econômica e baseada numa relação de confiança e de compromisso com o grupo. Os bingos, balaies e campanhas são, por sua vez, instituições cuja participação é obrigatória para todos os membros da comunidade que tenham recursos

disponíveis para ajudar aos necessitados, guiados pela solidariedade e baseados num compromisso religioso.

Os sertanejos participam ao mesmo tempo de diferentes mercados e instituições financeiras, orientam seus comportamentos econômicos por diferentes formas de incentivo e segundo variadas regras de participação e controle. A participação em cada instituição é orientada também por diferentes racionalidades. O sertanejo age ao mesmo tempo de modo tradicional, seguindo o costume arraigado, e de modo “racional referente a valores”, pela convicção no valor ético e religioso (Weber, 2000). Porém, o sertanejo não se apegar a estas tradições e valores por puro altruísmo desinteressado. A cooperação e a solidariedade são atitudes que foram construídas historicamente para, de modo racional referente aos fins”, para usar uma terminologia weberiana, constituir as condições e os meios para alcançar fins próprios, ponderados e perseguidos racionalmente.

Figura 4 - Síntese das regras de funcionamento das instituições comunitárias tradicionais

	Recurso trocado	Regra de participação	Regra de troca	Regra de controle
Mutirão	Mão-de-obra	Obrigatória	Reciprocidade	Compromisso com a comunidade
Boi Roubado	Mão de obra	Obrigatória	Solidariedade	Compromisso com Deus
Caixinha e consórcio	Dinheiro e bens de consumo	Voluntária	Racionalidade econômica	Compromisso com o grupo
Bingo, balaio e campanha	Alimentos e dinheiro	Obrigatória	Solidariedade	Compromisso com Deus

O que pode ser depreendido do conhecimento desta grande variedade de formas de organização de trocas criadas pelos sertanejos para o suprimento das suas necessidades? Que o funcionamento dos mercados não pode ser deduzido a partir de um pressuposto geral sobre o comportamento dos indivíduos. Valores como egoísmo, altruísmo, cooperação, solidariedade e compromisso não são qualidades exclusivamente individuais. São modelos internalizados de relações sociais emoldurados na mente dos indivíduos segundo enquadramentos culturais que delimitam e direcionam o que cada um admitirá como postura aceitável e desejável. Mas tais referências são flexíveis,

assumindo formas próprias em cada contexto social. São regras e valores de conduta específicos de cada organização.

Cada sertanejo da região sisaleira participa simultaneamente de mercados organizados por regras de funcionamento muito distintas e seu comportamento, em cada um destes mercados, é orientado por diferentes racionalidades. Parecem mesmo adaptar os seus interesses a cada contexto social, buscando garantir a sua sobrevivência. Trama-se, assim, uma configuração de interesses e regras que caracterizam o ambiente institucional das tradicionais relações econômicas comunitárias do sertão.

Porém, esta racionalidade processual e todas as suas características analisadas até aqui, que formam um guia para as escolhas econômicas dos sertanejos, têm dois claros limites. O padrão de crenças do sertanejo tradicional se estrutura a partir de pressupostos não-rationais. A subordinação personificada aos monopólios locais, os compromissos sociais, familiares e religiosos, os padrões de relacionamento social, compõem o seu mundo mágico, sob o estrito conceito weberiano. Um ethos social que não estimula a inovação, não facilita a busca de novas organizações econômicas e reproduz a longa condição precária de acesso a mercados, a financiamentos, de produção e de sobrevivência. A consolidação da autonomia do sertanejo, da sua capacidade de buscar novos mercados, de criar organizações que reduzam seus custos só está sendo possível, recentemente graças a um processo de “desencantamento”, construído passo a passo, pelas Comunidades Eclesiais de Base e pelos sindicatos de trabalhadores.

Além disso, falta ao sertanejo tradicional os equipamentos necessários para racionalizar completamente a gestão da sua vida econômica. A capacidade de cálculo é uma prática coletiva complexa que não resulta diretamente de capacidades mentais individuais. A criação das cooperativas de crédito, nada mais que “agências calculativas”, conceito formulado por Michel Callon (1998), tornou-se o ápice do processo de racionalização da gestão financeira dos sertanejos. A vida financeira neste sertão passou a repousar sobre contratos formais, contabilidade profissional, mecanismos oficiais de controle e canais públicos de informação. Isto permitiu reorganizar a poupança local, aumentar o investimento na produção e ampliar o acesso a fontes externas de crédito.

Capítulo 4

O desencantamento do sertão

Na década de 70, os “círculos bíblicos”, as celebrações coletivas e as festas religiosas foram as primeiras e mais elementares experiências de construção de uma nova coesão social na região sisaleira. As práticas religiosas populares eram organizadas por leigos, lideranças comunitárias, que além da missão religiosa conduziam discussões sobre a realidade local, os problemas dos agricultores, sobre a importância das organizações e do levantamento e articulação das suas reivindicações. Foi deste trabalho religioso que surgiram as primeiras associações comunitárias e as oposições aos sindicatos locais que, à época, restringiam sua atuação a serviços médicos e previdenciários. Esta foi a porta de entrada de um processo longo de racionalização da vida dos sertanejos. Foi também uma condição fundamental para viabilizar a formação de organizações que exige, ao mesmo tempo, plena racionalidade econômica, cooperação e projeto social: as cooperativas de crédito.

Não é à toa que as duas pioneiras e mais bem sucedidas experiências de organização de cooperativismo de crédito protagonizadas por agricultores familiares de baixa renda, no Brasil, têm esta característica histórica em comum. A pesquisa de mestrado de Rodrigo Junqueira (2003) revela que sem o trabalho de base feito pela Igreja desde os anos 60, o tecido social do sudoeste paranaense nem de longe teria a densidade que permitiu a profusão de organizações e do ambiente de mobilização e confiança que o caracteriza.

Na região sisaleira não havia, até os anos 70, uma única esfera das relações sociais que não estivesse completamente enraizada nas tradições e permeada por uma visão mágica sobre a natureza. Mas, a partir desta época, com o trabalho pastoral, começam a surgir novas organizações que provocam uma ruptura com o tradicionalismo. De forma aparentemente contraditória, é a própria Igreja, normalmente acusada por seu conservadorismo, que ocupa um papel central no início de um longo processo de transformação cultural de uma importante parcela da população da região.

Como foi, então, que um trabalho religioso exerceu tão importante influência na formação de organizações econômicas? Segundo Antônio Flávio Pierucci, na sua análise sobre o conceito weberiano de “desencantamento do mundo”:

“não é possível explicar nem mesmo a economia e seus diversificados desenvolvimentos sem levar a sério os aspectos essenciais da história cultural, sobretudo da vida religiosa” (Pierucci, 2003: 179).

Mas que relação é esta que existe entre religião e economia? Em grande parte da literatura brasileira, nem a imagem da Igreja, muito menos a dos sertanejos, está relacionada à construção de iniciativas econômicas inovadoras. As tradições rurais são popularmente identificadas com o arcaico, frente a um progresso inexorável que vigoraria nos e a partir dos centros urbanos.

“A vida tradicional sobreviveu até aqui em muitas áreas, embora mais ou menos alterada. Parece difícil que possa, daqui por diante, resistir à expansão capitalista. (...) A consequência geral é a incorporação progressiva destas áreas (...) à esfera da economia moderna; processo que repercute fundo em toda a organização da vida social, com rupturas de equilíbrio que podemos verificar nos planos ecológico, econômico, cultural, social e psíquico – inter-relacionados e solidários” (Cândido, 2001:204).

Em diversos momentos históricos, quando a Igreja teve papel ativo, mesmo que raramente explícito, em processos de mudança social, foi exatamente no enfraquecimento das tradições rurais em favor da construção de um padrão cultural “moderno”. O “Pagador de Promessas”, de Dias Gomes, é um ícone do conflito entre a visão mágica e ingênua das pessoas do campo, representadas por Zé do Burro, e a Igreja representante de uma sociedade urbana, moderna, individualista, insensível e injusta. O resultado do choque cultural é a morte das tradições rurais, frente ao racionalismo, a sedução e sobejo da moderna cultura urbana.

É bem verdade que em alguns momentos a Igreja, ou melhor, o messianismo católico, serviu de alimento espiritual para grandes revoltas populares, como no início do século XX, com os movimentos do Contestado, em Santa Catarina e Paraná, e Canudos, na Bahia.

No entanto, a ação da Igreja Católica no sertão do sisal, assim como em várias regiões rurais brasileiras, escapa a estes padrões. Neste capítulo, será discutido como a ação da

Igreja local, a partir dos anos 70, por meio da formação das Comunidades Eclesiais de Base, promoveu a formação de uma nova visão de mundo por parte dos sertanejos. Visões mágicas sobre a natureza e visões tradicionais sobre a sociedade foram, aos poucos substituídas por uma visão crítica e racional da realidade.

Este primeiro estágio foi fundamental para assentar as bases de uma segunda fase em que mudanças sociais se processaram na região. O processo de racionalização, puxado pelas organizações econômicas, e a formação de uma nova cultura política, impulsionada pelas organizações sociais. A partir de relações comunitárias de cooperação, que garantiam condições mínimas de sobrevivência, foram forjadas relações associativas que permitiram novas conexões com o mercado. O trabalho de capacitação e assistência técnica, e as primeiras organizações financeiras desenvolvidas pela Apaeb levaram a uma importante transformação na visão dos agricultores sobre o clima e sobre os recursos naturais do sertão, como também provocaram importantes mudanças no comportamento econômico dos sertanejos. Compreender qual o papel das organizações sociais no processo de racionalização dos sertanejos é a questão que será analisada na segunda parte deste capítulo.

4.1.O sertão encantado

Não se trata de discutir os aspectos líricos do sertão, mas sim os elementos mágicos presentes na cultura sertaneja. Importa compreender, na seqüência do debate que vem sendo feito desde o primeiro capítulo desta dissertação sobre a racionalidade do sertanejo, quais são e como atuam os aspectos não-rationais de sua cultura. A existência de instituições tradicionais como os monopólios e as instituições comunitárias pressupõe certas disposições psicológicas e culturais nos indivíduos que sustentam esse padrão mental compartilhado, herdado com antigos costumes e crenças.

Da literatura do século XIX ao cinema do século XXI, o sertanejo é a imagem da resignação, da conformação com suas condições sociais e de submissão às “forças” da natureza. “O Quinze” de Raquel de Queiroz, ao retratar o flagelo da seca, num dos episódios de maior calamidade na segunda década do século XX, mostra com profundidade os traços psicológicos de um povo que é pressionado por forças históricas e naturais e que aceita fatalisticamente seu destino. Nos “Sertões” de Euclides da

Cunha, de 1902, o sertanejo, apesar de ser um forte é dominado pelas superstições e crendices conservadas pelo longo isolamento, que o tornam crédulo, místico e receoso. No filme de Walter Salles, “Abril despedaçado”, de 2002, adaptação do livro de Ismail Kadaré, a imagem da rotação incessante da bolandeira²⁶, alegoriza este destino imutável, o absoluto enraizamento da família na terra, no clima, prisioneira das tradições.

Outra marcante representação cultural do sertanejo tradicional é calcada em sua relação com a natureza. No capítulo 1, foi destacada a importância da influência da seca no cálculo microeconômico dos sertanejos. A falta de contato com métodos científicos de previsão meteorológica fez com que surgissem uma série de explicações mágicas, na tentativa de racionalizar e orientar o comportamento frente aos fenômenos físicos. A aparente contradição aqui presente, ou seja, encontrar na irracionalidade da magia uma lógica que orienta de forma racional o comportamento do sertanejo, tem clara inspiração weberiana, mas que é também iluminada pela própria contradição da natureza sertaneja. Como dizia Euclides da Cunha, uma natureza que é “barbaramente estéril; maravilhosamente exuberante”, não poderia deixar de provocar fortes tensões culturais e psicológicas na população que dela depende para sua sobrevivência. Alguns exemplos literários e etnográficos serão apresentados agora para ilustrar esta relação entre a natureza e a cultura da região.

Os dias de santo são referências determinantes no planejamento da vida dos sertanejos.

“O compadre já soube que a Dona Maroca das Aroeiras, deu ordem pra, se não chover até o dia de São José, abrir as porteiras do curral?”
(Raquel de Queiros, em “O Quinze”, 1930/2002:11).

Os dias 19 de março, dia de São José, 13 de junho, dia de Santo Antônio e 8 de janeiro, dia de Senhor do Bonfim, são datas sagradas para os sertanejos da região sisaleira e de todo o Nordeste. Nestes dias, são realizadas rezas e promessas para que as chuvas garantam a produção e a sobrevivência dos animais e das pessoas do sertão.

“Entre os festejos, destacam-se as manifestações religiosas e os cultos aos santos populares durante todo o ano. No mês de junho, porém, as homenagens a Santo Antonio, São João e São Pedro revelam-se como as mais características. Além da religiosidade, a população comemora a

²⁶ Grande roda dentada do engenho de açúcar, movida por uma junta de bois.

colheita com uma celebração de comidas típicas como canjicas, bolos, cuzcuz, licores e amendoins. Sem falar na tradicional fogueira e nas quadrilhas. Ainda como festa religiosa, o 19 de Março, dia de São José, é respeitado pelos agricultores como uma de suas principais datas. Acredita-se que se não chover até este dia, é sinal de que haverá um período de longas estiagens” (MOC, 2004).

O uso da meteorologia na agricultura foi um importante passo, proporcionado pela ciência e tecnologia, para o processo de racionalização, no sentido weberiano. Mas este novo conhecimento científico só foi incorporado à racionalidade dos sertanejos através de um novo método de aprendizado, proporcionado também pela ação conscientizadora das Comunidades Eclesiais de Base, do trabalho formativo dos sindicatos e da assistência técnica das organizações não-governamentais. Este processo não foi uma mera transferência de conhecimentos técnicos, mas um processo longo de mudança cultural, de mudança de relação com a natureza. Foi surpreendente observar, depois de uma chuva inesperada no mês de janeiro de 2003, durante os trabalhos de pesquisa de campo, os agricultores medindo e comparando quantos milímetros de chuva haviam se precipitado em cada região do município de Valente. Um claro e raro sinal de modernização tecnológica que se projetou à frente das crendices tradicionais do sertanejo.

Mas não é isto que se observa, ainda hoje, em grande parte da população sertaneja. As chuvas e os destinos das pessoas ainda estão sob o poder de Deus.

“- Qual a origem da chuva?”.

Pergunta um professor numa aula do Projeto Semear²⁷, em 2003, sobre o clima do Semi-Árido e eis algumas respostas dos alunos:

“- Deus vê a nossa necessidade e manda chuva;

- Chove com o consentimento de Deus;

- É permitido por Deus, só vem quando ele quer”.

“A chuva depende de Deus e das árvores”.

²⁷ Programa de educação e formação profissional coordenado pela FASE e sindicatos de trabalhadores rurais da Bahia, apoiado pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

Uma característica visão “mágica” da natureza. Mas é preciso ter cuidado, para não confundir a magia com uma forma de irracionalidade. Segundo Weber, a magia tem fins racionais, fins econômicos. Os sertanejos utilizam como ponto de partida uma crença não-racional, mas daí pra frente, todo o processo de cálculo econômico é racional, mesmo que sob fortes limitações técnicas e culturais.

O grande problema reside na crença numa realidade, seja ela ambiental ou social, cujas mudanças não estão sob o poder de interferência dos próprios sertanejos. Na visão tradicional da sociedade, as mudanças são frutos de forças sobrenaturais, forma como foram inspiradas grandes revoltas populares messiânicas do nordeste brasileiro até o início do século 20. Quanto às autoridades, estabelece-se uma relação de subordinação e fidelidade ao compadrio e ao coronelismo; com o Estado, uma expectativa de paternalismo e benevolência; nas comunidades, vínculos éticos e afetivos ligam os indivíduos a um mundo de obrigações. Mas este se desencantou progressivamente.

4.2.A formação dos novos substratos culturais

No início da década de 1970, a chegada de um grupo de padres e freiras italianas é lembrada pela população local como o início da organização das Comunidades Eclesiais de Base. Este período é também rememorado como o momento em que, para eles, tornou-se transparente uma realidade social até então muito obscura. Estes padres, com o apoio de uma grande estrutura paroquial, formaram um expressivo grupo de catequistas, principalmente franciscanos, contando com uma rede de organizações de apoio ao desenvolvimento da sua missão.

Desde 1967, já havia sido criado o MOC (Movimento de Organização Comunitária), sob orientação da Cáritas Brasileira. Iniciou suas atividades como escritório de assessoria da Diocese, com um trabalho eminentemente assistencial. A partir da ação dos padres italianos, com o apoio técnico e financeiro da FASE (Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional), uma ONG com sede no Rio de Janeiro, o MOC passou a desenvolver um trabalho educativo e de apoio às organizações comunitárias e às oposições sindicais.

No início dos anos 70, o MOC passou a dar prioridade ao fortalecimento da organização econômica dos agricultores, através de iniciativas como a implantação de pequenos armazéns para a produção agrícola, a criação de fundos rotativos, bodegas comunitárias, roças comunitárias, assistência técnica, além de cursos e eventos que visavam mobilizar e agregar as diferentes comunidades junto a quem atuava. O amadurecimento das organizações locais foi construindo aos poucos um movimento social, cuja primeira grande luta foi contra a cobrança de impostos sobre os produtos comercializados pelos agricultores familiares nas feiras locais, muito lembrado na região como o “Movimento do ICM”, evento ocorrido em 1978 e 1979 (Nascimento, 2003).

Também no final dos anos 70, foi criada a Associação dos Advogados de Trabalhadores Rurais. Eram profissionais oriundos de movimentos de esquerda, principalmente ligados ao Partido Comunista. Representou um apoio fundamental para a organização da primeira chapa de oposição à direção da Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado da Bahia. A ação de advogados junto a diversos movimentos deste tipo em toda a região Nordeste foi sempre fundamental. Não só para interpretar os estatutos das organizações e identificar os direitos garantidos na legislação, mas igualmente com a finalidade de conferir legitimidade a um novo ator social, que mal entrava em cena no palco da história.

As organizações de base, com o apoio direto das organizações católicas da região, constituíram também neste período, um forte movimento sindical de trabalhadores rurais. As oposições sindicais ganharam as diretorias do sindicato de Valente, em 1973, e de Serrinha, em 1986. Os sindicatos da região têm uma ação regional articulada desde o início dos anos 80, institucionalizando-se formalmente através da organização do “Pólo Sindical”, em 1996, com destacada presença na Central Única dos Trabalhadores da Bahia e na Federação dos Trabalhadores da Agricultura (Oliveira, 2002).

Todas as lideranças destas organizações passaram por um intenso trabalho de formação orientado pelos princípios da Teologia da Libertação. Uma nova ideologia político-religiosa, fruto da renovação do catolicismo latino-americano, floresceu a partir do Concílio Vaticano II, 1958-1963 e das decisões da Conferência de Medellín, em 1968, na Colômbia, que consagraram o surgimento de um movimento católico progressista. Essa renovação se iniciou no Brasil a partir da Conferência Nacional dos Bispos do

Brasil (CNBB), em 1950, que modificou a orientação política de grande parte dos dirigentes católicos (Oliveira, 2002).

Segundo Dom Tomas Balduino, presidente da Comissão Pastoral da Terra, a Teologia da Libertação pregava a idéia de um mundo que vai à Igreja e uma Igreja que vai ao mundo, uma nova ideologia que inspirava a ação social. Os bispos faziam uma

“opção preferencial pelos pobres, (...) entendendo os pobres não mais como objeto de ação caritativa, mas como sujeito, autor e destinatário de sua própria história” (Balduino, 2001).

Em 1980, na Assembléia Geral do Episcopado Brasileiro, foi aprovado o documento “Igreja e os problemas da terra”. Um dos compromissos assumidos neste documento, era:

“Nossa atuação pastoral, cuidando de não substituir as iniciativas do povo, estimulará a participação consciente e crítica dos trabalhadores nos sindicatos, associações e outras formas de cooperação, para que sejam realmente organismos autônomos e livres, defendendo os interesses e coordenando as reivindicações de seus membros e de toda a sua classe” (Balduino, 2001).

Compreender o método deste novo trabalho de evangelização é a chave para identificar as transformações na racionalidade dos sertanejos. O lema do método religioso das Comunidades Eclesiais de Base “a vida na religião e a religião na vida”, é uma estratégia pedagógica de conscientização social com o uso da fé. Regina Novaes (1987), em tese de doutorado sobre o movimento dos trabalhadores rurais na Paraíba, descreve o método educativo utilizado pelas organizações inspiradas na Teologia da Libertação. O método é usualmente identificado pela trilogia: ver – julgar – agir; cujo significado compreende uma prática de pesquisar junto à população local os seus problemas mais graves, apresentar os resultados para a população em diversos eventos (seminários, círculos bíblicos, reuniões de comunidades, etc.), aprofundar a compreensão do problema do ponto de vista da fé, relacionando as questões éticas e práticas ao evangelho e a explicações políticas e sociológicas, para então, finalmente, elaborar junto com as comunidades um plano de ação e luta.

“Os padres não trabalhavam só o evangelho. Só rezar não sabe. Era a religião dentro da vida do sofrimento do povo. A primeira reunião que teve aqui a gente estudou. Fez uma reunião estudando o valor da enxada e da caneta. Descobrimos que todo mundo sobrevive pelo trabalhador,

quem tá lá na roça, dando duro para conseguir alimentação para sustentar a nação toda” (Erenita Leonice de Oliveira, Valente, 2004).

Três características se destacam na prática deste método. Primeiro, o maior conhecimento sobre a realidade local, as causas e implicações dos problemas vividos pelas pessoas. Nos círculos bíblicos, a leitura da Bíblia era o ponto de partida para a análise e a reflexão sobre a realidade social, econômica e política. Segundo, a construção de uma convicção compartilhada por seus membros e disseminada nas comunidades, através de um embasamento ao mesmo tempo “científico” e religioso do conhecimento da realidade.

“O que Deus tem a nos dizer sobre os problemas sociais captados adequadamente pela racionalidade científica? Este é o desafio; aqui não basta a razão; entra a fé” (Leonardo e Clovis Boff, 1979:17).

Este foi um fenômeno social novo que, segundo Abramovay (1981:135), promoveu a confluência do aspecto filosófico maior com as necessidades práticas das lutas dos trabalhadores, no interior de uma mesma organização.

Em terceiro lugar, eram marcantes a apropriação e legitimação, por parte das comunidades, de um novo projeto de futuro. Isto foi crucial para a formação da identidade político-religiosa dos participantes dos círculos bíblicos e das Comunidades Eclesiais de Base. Para Regina Novaes (1987), apenas em determinadas situações sociais este trabalho constrói uma nova identidade e, para isto, dois componentes são essenciais. O primeiro é uma religiosidade preexistente, na qual “elementos libertadores”, que tantas vezes se manifestaram, por exemplo, nos movimentos messiânicos, podem ser resignificados, reinterpretados, “purificados”, com um novo conteúdo, novos símbolos. Mas o que é fundamental para a formação de uma nova identidade é a legitimidade e a mediação exercida pela hierarquia da Igreja Católica.

“Esta difusão cultural possui um enorme poder unificador. E a unidade que ela cria não repousa fundamentalmente no medo e na força da autoridade divina (ainda que estes fatores tenham um peso considerável), mas na adesão consciente a um corpo de idéias que corresponde globalmente aos interesses dos oprimidos e que os unifica em torno de um projeto comum” (Abramovay, 1981:135).

O principal resultado da ação da Teologia da Libertação foi transformar a visão social segundo a qual “o mundo é assim porque sempre foi assim” em “o mundo pode e deve

mudar”. O conteúdo e mesmo o sentido das idéias de mudança podem e de fato vêm sofrendo grandes diferenciações, mas persiste a compreensão de que o mundo se libertou da condenação a um único e derradeiro destino. Segundo Weber,

“o desencantamento do mundo representou um “deslocamento da via de salvação, da “fuga do mundo” contemplativa para a transformação do mundo” ascético-ativa” (Pierucci, 2003: 48).

Na Teologia da Libertação, o interesse religioso está muito mais voltado - e segundo Weber esta foi uma tendência nas religiões cristãs ocidentais - para o “mundo de baixo”, para as soluções de problemas da vida concreta e menos para os problemas de ordem transcendental. Assim como “o asceta intramundano é um racionalista” (Weber, 2004), o teólogo da libertação é um provocador de novas racionalidades.

4.3.A formação das relações associativas

Até a década de 70, as relações sociais e, especificamente, as relações financeiras entre os sertanejos da região sisaleira eram caracterizadas por associações comunitárias, orientadas por instituições tradicionais condicionadas por compromissos sociais e religiosos (Capítulo 3). Nas comunidades que passaram pela organização e pelo trabalho de educação político-religiosa das Comunidades Eclesiais de Base, estas relações foram sendo redesenhadas, à medida que as visões sobre a sociedade, a natureza e sobre os próprios símbolos religiosos foram, aos poucos, sendo ressignificados. A mais importante mudança institucional derivada deste processo foi a formação das associações comunitárias. Um processo que incorporou às tradicionais variações e condicionantes do cálculo econômico uma atitude que repousa na união de interesses racionalmente motivados.

O trabalho de formação político-religiosa estimulou a criação de novos contatos entre as comunidades e as organizações sociais, políticas e econômicas externas. Surgiu, então, a necessidade de adaptação das comunidades às regras da racionalidade presente nas organizações externas. A constituição jurídica de associações, a formação de oposições sindicais, a organizações de armazéns, bodegas e casas de farinhas comunitárias, a criação de grupos de aval solidário, a assinatura de contratos com bancos e cooperativas

são formas modernas de organização que foram sendo lentamente apropriadas pelos sertanejos.

“nessa época era cego, assim não entendia de nada, de sindicato nem de associação e através deste trabalho com os padres italianos que teve aqui que a gente descobriu que o sindicato dos trabalhadores rurais que tinha sido fundado em 71 pelos políticos. Aí a gente começou a se organizar e fazer reunião nas comunidade, formamos uma diretoria e tomemos o sindicato da mão dos político. E aí pronto o povo se organizando cada vez mais, formamos a associação aqui na comunidade em 85. Foi a primeira associação. A gente lutava por melhoria de vida na comunidade. Pra reivindicar os direitos da gente na prefeitura, o prefeito em nome das pessoas da comunidade só fica mais difícil da gente conseguir então em nome da associação o povo tem mais força de conseguir. Nós pedimos aguada, várias coisas a gente conseguiu na época” (Erenita Leonice de Oliveira, Valente, 2004).

Na comunidade de Lagoa do Curral, em Araci, foi fundada em 1993 a Associação Comunitária de Lagoa do Curral, um resultado do trabalho da APAEB, Associação dos Pequenos Produtores de Araci, Sindicato dos Trabalhadores Rurais, MOC e do trabalho religioso. A necessidade de uma pessoa jurídica para fortalecer a comunidade, melhorar a produção e a organização política foram os principais motivos que levaram esta comunidade a organizar a associação.

Concretamente, a associação trabalha para que a comunidade tenha maior participação nos programas de crédito existentes e participe das discussões sobre o orçamento público municipal. Segundo os membros da comunidade os frutos obtidos com esta organização foram grandes. A associação possibilitou o acesso de 46 famílias a programas de crédito, uma casa de farinha, um armazém comunitário, um banco de sementes e um sistema de energia solar para a comunidade. A casa de farinha foi financiada pelo governo do estado com apoio da ACAR²⁸ através de projeto coordenado pelo Sindicato dos Trabalhadores Rurais. O armazém comunitário foi construído por meio de mutirão e é utilizado para armazenar farinha, feijão e milho. O sistema de energia solar é administrado pela associação que recebe mensalmente, de cada família, o valor de 8 reais para manutenção dos equipamentos.

A Associação Comunitária da Lagoa do Curral é sócia da cooperativa de crédito de Valente e todos os recursos que são arrecadados na comunidade são depositados em sua

²⁸ Antigo nome da empresa de assistência técnica do estado que atualmente se chama EBDA (Empresa Bahiana de Desenvolvimento Agrícola), mas que ainda é popularmente conhecida como ACAR.

conta. Dos 46 associados, 20 são também sócios da cooperativa de crédito e a associação trabalha para fortalecer a cooperativa, principalmente organizando reuniões em que periodicamente os diretores da cooperativa vêm fazer esclarecimentos.

A associação está discutindo formas de facilitar o acesso dos agricultores à cooperativa de crédito. Hoje, quando alguém precisa de um empréstimo, precisa ir até a sede do município, arcando assim com significativas despesas. O que está em discussão é a associação se tornar uma intermediária entre a cooperativa e os associados, para que estes possam pegar empréstimos ou fazer depósitos na associação e esta repassá-los à cooperativa de crédito. Este papel da associação tem sido visto como uma forma de facilitar o acesso das pessoas mais pobres da comunidade à cooperativa de crédito.

A associação é a ponte, também, da comunidade com o Banco do Nordeste, com o qual está diretamente envolvida nas negociações de financiamentos do PRONAF²⁹. O projeto de financiamento que está tramitando no banco foi elaborado pela associação, depois de muita discussão entre seus membros. A associação participa de reuniões no sindicato e acompanha as negociações junto ao banco.

Mas este vínculo ao sistema financeiro formal não acabou com as práticas tradicionais de finanças comunitárias. Os bingos e balaies continuam sendo feitos na comunidade, principalmente como forma de ajudar as pessoas carentes. As caixinhas e os consórcios, porém sofreram mudanças com o aumento da participação na cooperativa de crédito. Segundo o Sr. Toin Chia, a maior facilidade de abrir uma poupança na cooperativa reduziu a prática de poupança informal.

Nas comunidades de Valilândia e Tanquinho, ambas no município de Valente, as festas e atividades comunitárias tradicionais, muitas vezes ligadas às atividades religiosas, são muito utilizadas para atender demandas financeiras das famílias e da coletividade. Em todas as festas que ocorrem periodicamente nas comunidades são realizados bingos de cesta básica, carneiros e torneios de futebol para arrecadar recursos para a associação. Este dinheiro, arrecadado regularmente, é doado para pessoas carentes e doentes. A organização destas festas demanda uma grande quantidade de trabalho e capacidade de organização. O mutirão é a principal forma de mobilização para organizar o local para a

²⁹ O PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) é uma linha de financiamento com recursos do FAT, coordenada pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário, cuja gestão financeira é realizada por bancos públicos federais.

feita, fazer reformas e construir novas benfeitorias. A sede da associação, por exemplo, foi fruto de arrecadação de dinheiro entre as famílias e de trabalho em mutirão.

A formação da associação possibilitou uma ligação entre a comunidade e as organizações externas. É através da associação que a comunidade se comunica com o sindicato, com a APAEB, com a cooperativa de crédito, com o comércio local e com políticos e vereadores do município. Estes atores, inclusive, percebem a importância desta associação e contribuem financeiramente com doações em dinheiro ou em produtos a serem sorteados em bingos.

Na comunidade de Recanto, em Serrinha, a associação comunitária foi criada há 40 anos, com o apoio da Acar (atual EBDA) e depois de muitas reuniões na sombra do pé de umbuzeiro. Logo no início da associação, a primeira conquista foi a criação do centro social e comunitário de Recanto, depois veio a fundação do clube 4S e o clube de mães. A construção da casa de farinha e a instalação de água encanada e eletricidade na comunidade foram outras importantes conquistas obtidas com recursos do governo do estado. Mas a maior parte das melhorias proporcionadas pelo trabalho da associação foi obtida com recursos da própria comunidade. A sede da associação, assim como a capela, o clube esportivo, o banco de sementes, a escola e o armazém comunitário foram todos construídos em mutirão e com recursos arrecadados em bingos, torneios e festas.

Atualmente com 40 associados, a associação tem três preocupações principais: a produção, o acesso a crédito e a comercialização. Para baratear a produção, a associação faz coletivamente a compra de adubos direto das fábricas e organiza cursos sobre adubação orgânica e produção.

A associação de Recanto também é sócia e correntista ativa da cooperativa de crédito. A associação faz a ponte entre a comunidade e a cooperativa. Envia representantes para participar de reuniões na sede da cooperativa, que depois transmitem as informações para os associados. Nestas reuniões, são levantados os problemas da comunidade e são definidas as prioridades e elaborados projetos para serem encaminhados para a cooperativa de crédito. Para elaborar os projetos, a associação pede assistência técnica à APAEB local.

Na comunidade Mombaça, no município de Serrinha, para construir a capela a comunidade conseguiu a doação de uma bicicleta pelo Sindicato dos Trabalhadores Rurais, que foi utilizada como prêmio de um bingo, que por sua vez levantou o dinheiro necessário para a compra do material. Como o dinheiro não foi suficiente, foi preciso organizar um torneio de futebol, onde cada time pagou uma taxa de inscrição. Do dinheiro arrecadado, foi tirada apenas a quantia para a compra do troféu e o restante foi suficiente para completar a compra do material para construir a capela que, como sempre, foi alegremente erguida pelo mutirão.

A lavoura comunitária é o maior orgulho da associação. Para iniciá-la, as famílias contribuíram com 3 reais por mês ao longo de 4 meses e trabalharam, mais uma vez, em mutirão. Seus planos agora são obter financiamento para irrigar a lavoura e iniciar novas atividades como a piscicultura e a horta comunitária. A associação apresentou um projeto com o qual espera obter recursos, a fundo perdido, para realizar os investimentos necessários. Mas com o recurso planeja também criar um fundo rotativo para financiar a produção dos associados.

A escola da comunidade foi igualmente construída com recursos arrecadados localmente, através de caixinhas. Esta poupança comunitária é sempre organizada por mulheres que sorteiam panelas, lençóis, mosquiteiros, faqueiros, ou outros utensílios domésticos e, muitas vezes, são feitas também para ajudar pessoas doentes.

Na comunidade Papagaio, foi por meio de mutirão que foram feitas diversas casas para pessoas que não tinham condições. Além do apoio na construção das casas, a comunidade se reunia também para a compra do material de construção. A comunidade se organizava aos domingos. Dentre as atividades agrícolas, todas as tardes de segunda-feira eram reservadas para a comunidade, para fazer roça.

A análise da história das comunidades e o novo dinamismo promovido pela rede de organizações da região mostra que as comunidades passaram por um processo de inovação organizacional com a formação das associações comunitárias, com seu papel de elos de conexão entre as comunidades e as redes externas. Tais inovações provocaram mudanças substanciais na vida social e econômica das comunidades da região sisaleira.

Estas comunidades não tiveram a mesma história de Bofete, no interior de São Paulo, estudada profundamente por Antônio Cândido (2001). Lá, as comunidades que antes viviam em um tipo de economia “semi-fechada”, caracterizada pela estrutura dos agrupamentos de vizinhança e por suas tradições, enfrentaram profunda “crise social e cultural” resultante da incorporação progressiva da área à “esfera da economia moderna”, o que desestruturou suas relações tradicionais, enfraqueceu a cooperação e individualizou as relações. A falta de uma organização, em Bofete, certamente dificultou o processo.

A organização de associações e as suas ligações com as cooperativas de crédito, bancos, sindicatos, APAEBs, MOC e outras entidades trouxeram dois novos significados para as práticas de solidariedade, já tradicionais nas comunidades do sertão da Bahia. Significou em primeiro lugar a continuidade destas relações, com a formalização de parte de antigas relações comunitárias, fator essencial para que o segundo significado desta associação pudesse se materializar: a criação de uma conexão entre a comunidade e as outras redes, as redes financeiras, interconectadas pela cooperativa de crédito, as redes comerciais e de assistência técnica, interconectadas pela APAEB, as redes políticas, interconectadas pelo sindicato, e todas estas redes, interconectadas por um grande fluxo de informações.

Esta experiência de organização e de mobilização foi promovendo o aprendizado das lideranças locais, além da sua maior relação com outras organizações e do contato com outras experiências externas à região. Centradas nos maiores problemas sociais e econômicos enfrentados pelos agricultores, a falta de financiamento, infra-estrutura e canais diretos de comercialização - que mantinham a dependência e subordinação com relação aos depósitos de sisal e comerciantes de milho, feijão e mandioca - as lideranças locais foram construindo o projeto de uma organização econômica regional.

“Há interpenetração de planos, em que o passado e o presente, o mágico e o racional se combinam normalmente, sancionando em conjunto, por assim dizer, a validade do ato” (Cândido, 2001:231).

Não houve uma total eliminação dos fatores irracionais do mundo místico, no influxo das relações de solidariedade entre os indivíduos. Assim como Weber via na religião o cerne irracional de um comportamento econômico racional, a crença e o compromisso relacionados a Deus ou à moral, eram, e continuam sendo, mesmo depois da criação de

organizações modernas, a base de sustentação da racionalidade nas relações comunitárias. O senso de dever guia o comportamento dos indivíduos de acordo com um padrão de comportamento ético que leva a uma maior constância e redução de incertezas nos comportamentos econômicos. O compromisso político, firmado pelos sindicatos e transferidos para as associações comunitárias, é também um dos alicerces do comportamento econômico.

Com a análise do processo gradual de desencantamento ocorrido na região, podemos acrescentar mais um aspecto na discussão sobre a racionalidade microeconômica do sertanejo. A ação das Comunidades Eclesiais de Base incorporou à cultura tradicional do sertanejo não só uma nova visão e um novo método de organização, como também ferramentas que proporcionaram ao sertanejo uma maior capacidade de cálculo. Com a criação das associações comunitárias e sindicatos, os sertanejos passaram a dispor de organizações que lhes permitem ter maior acesso a informações, estabelecer contratos com organizações externas, planejar e desenvolver coletivamente processos de organização interna e de negociação com o objetivo de alcançar resultados econômicos. Assim, atualmente é a combinação de tradição e de modernidade que caracteriza a vida comunitária desta região. A criação das associações possibilitou a combinação das instituições informais pré-existentes com instituições formais, compondo um novo arranjo institucional na regulação da vida cotidiana e nas trocas financeiras dos sertanejos. Além disso, as regras de participação, de troca e de controle utilizados nas instituições comunitárias tradicionais foram adaptadas para as novas organizações formais. As regras de controle nas associações são rigorosas:

“Se alguém falhar, porque se é grupo, se é associação, tem que chamá ele num canto, explicá ele que vai ser por aqui, ou você vai por aqui ou vai ficar encostado? - Não – então você tem que vir para a realidade para poder não ficar um homem desconfiado. Nós temos que afastar ele porque tá ensinando, nos tamos indo na roça dele, tamo ajudando pra alguma coisa e por isso que ele cai fora, isso não dá certo” (“Seu” Zenóbio, São Domingos, 2004).

Com a formalização das associações, vieram somar-se às regras informais tradicionalmente existentes entre seus membros, aos laços de confiança e de cooperação, alguns novos acordos e regras que regulam o comportamento dos seus associados. Mas as regras destas organizações deveriam se sustentar também em um novo tipo de racionalidade econômica.

4.4.Aprendendo a fazer contas

Com a criação da APAEB, em 1980, uma nova racionalidade foi sendo aos poucos incorporada à vida dos sertanejos. Um intenso trabalho de capacitação e de assistência técnica possibilitou o acesso dos agricultores a serviços que imprimiram uma nova visão sobre a gestão das unidades de produção e sobre as relações dos sertanejos com o mercado e com a natureza. O principal resultado deste processo foi a introdução de uma prática de planejamento entre os agricultores que vêm ampliando as suas habilidades na gestão dos recursos naturais e financeiros.

“A APAEB começou a planejar a vida das famílias, fazendo planejamento da propriedade e capacitação para implantação de coisas que se adaptam à seca” (Misael Lopes da Cunha, Valente, 2003).

O trabalho de capacitação e assistência técnica se iniciou com a implantação do “Programa de Convivência com a Seca”, criado pela APAEB Valente em 1995. As diretrizes básicas deste programa eram o reordenamento da unidade produtiva familiar; o aproveitamento racional das áreas agrícolas; a preservação do meio ambiente; o gerenciamento das atividades tendo como parâmetro o mercado; a captação e armazenamento de água; inovações tecnológicas para o armazenamento de alimentos (silos, feno, bancos de proteínas e rebaixamento da caatinga); aproveitamento da energia solar; o crédito e a assistência técnica (Oliveira, 2002).

Posteriormente, a metodologia de capacitação e assistência técnica foi aperfeiçoada, utilizando-se processos ainda mais racionais de diagnóstico, avaliação e planejamento das unidades de produção. Através do “Projeto Prosperar”, implantado em 2001, uma parceria entre MOC, APAEB e cooperativas de crédito, os técnicos fazem, em conjunto com os agricultores o diagnóstico e o planejamento das atividades.

O trabalho se inicia com o “marco zero”, um primeiro diagnóstico no qual são analisadas as condições sociais das famílias (composição familiar e escolaridade), a participação em organizações sociais, a ocupação da mão-de-obra familiar, a renda da produção agropecuária e de outras atividades, o consumo familiar, o acesso a crédito, as condições de habitação, saneamento e bens domésticos e a divisão social de gênero. Com este diagnóstico em mãos, técnicos e agricultores, em oficinas e visitas de campo,

fazem o planejamento produtivo e de melhoria das condições de vida. A partir deste plano é que são definidas as atividades agrícolas ou não-agrícolas a serem implementadas por cada família, bem como os financiamentos. A capacitação realizada simultaneamente ao trabalho de diagnóstico compreende a realização de oficinas de planejamento das propriedades, gestão de empreendimentos, gestão de associações, cooperativas e agronegócios, noções sobre mercado e contabilidade. Deste projeto participaram, nos anos de 2001 e 2002, 3.135 famílias, de 80 comunidades, em 17 municípios da região sisaleira. Do total de famílias que participaram deste programa, foram financiadas 1.530 famílias, no valor total de 2.890.000 reais.

A APAEB de Valente desenvolve um trabalho de assistência técnica em atividades de “convivência com a seca”, como produção de silagem e fenos para a alimentação animal, implantação de sistemas de irrigação por gotejamento, produção de inseticidas naturais, construção de poços e cisternas, instalação de energia solar, apicultura e outras atividades. A difusão de tecnologias é realizada por “agentes de convivência com o semi-árido”, agricultores indicados por sindicatos de trabalhadores rurais, pela Igreja ou outras instituições locais, que são capacitados e acompanhados pelos técnicos da APAEB. Em 1995 foi formada a primeira equipe de agentes comunitários.

A metodologia utilizada para multiplicação de conhecimento consiste inicialmente de um trabalho de sensibilização, para despertar o interesse de todos os membros das famílias para as inovações tecnológicas. Numa segunda fase, os técnicos auxiliam as famílias a fazerem um “desenho” e um planejamento das unidades de produção. Neste planejamento, são definidas, através de critérios técnicos, as áreas para cada atividade (sisal, alimentos, pastagens, armazenamento de água, etc.). O plano é utilizado para a elaboração dos projetos de financiamento entregues à cooperativa de crédito, Banco do Brasil ou Banco do Nordeste.

“Em primeiro lugar, desenvolve-se todo um processo de capacitação e conscientização, para que o produtor e seus familiares compreendam que precisam mudar todo o sistema de vida. A unidade familiar de produção passa a ser planejada, dentro das condições da realidade local (semi-árida), passando por todo um reordenamento na sua forma de estruturação física e funcional” (APAEB, 1997:9).

O “Seu” José Elias, da comunidade do Arvoredo, em Valeté, é um exemplo de como este trabalho de assistência técnica e capacitação desenvolveu uma nova racionalidade

na gestão das atividades agrícolas. Ele registra todas as suas receitas e despesas, acompanha sistematicamente tudo o que acontece no seu sítio, faz experimentos e desenvolve novas técnicas de produção e de beneficiamento de sisal. A gestão dos seus recursos, tanto os financeiros quanto os naturais, é agora mais adequada aos ciclos de seca. Todo o trabalho de planejamento e de gestão aumenta a eficiência do sistema de produção.

Para se preparar para esta nova forma de administrar a sua produção participou de um longo processo de formação: diversos cursos de administração rural, gerenciamento de propriedades rurais, associativismo e cooperativismo, cooperativismo de crédito, formação política para lideranças comunitárias, capacitações comunitárias, jornada de capacitação do produtor rural, manejo e conservação do solo e água, criação de caprinos e ovinos, silagem e fenação e inseminação artificial. Ou seja, o trabalho de evangelização libertadora, conduzido pelas Comunidades Eclesiais de Base, construiu as bases de um trabalho que forneceu as ferramentas objetivas (planejamento e tecnologia) para a racionalização da gestão dos recursos dos sertanejos.

Esta é apenas uma primeira parte do processo. O planejamento e a inovação tecnológica foram importantes para a racionalização das unidades familiares, promoveram maior eficiência da produção e da gestão dos recursos. Porém, isso não foi suficiente. Até aqui, foram discutidas as mudanças culturais e a introdução dos novos mecanismos de gestão, enquanto ações coletivas, mas cujo foco da ação se orientava ainda aos indivíduos. No próximo capítulo, veremos que este processo de racionalização da vida social e da vida financeira do sertanejo foi contínuo e crescente, chegando ao ápice com a formação das cooperativas de crédito. Nesta nova etapa, a racionalização se aperfeiçoa e se amplia através da formação de uma organização econômica que tem seu foco no coletivo, conformando um arranjo que fornece as ferramentas para um processo de racionalização mais abrangente e massificado.

Apesar de gradual, a solidificação destas organizações não é absolutamente linear. É interessante perceber como erros e acertos foram sendo experimentados até a formação de um sistema de gestão financeira e social coletiva e mais eficiente.

Diferentemente das instituições comunitárias, cujas regras vêm de difusas e longínquas tradições, nas cooperativas de crédito, constituídas somente a partir da segunda metade

dos anos 90, as novas regras de comportamento financeiro foram definidas em função do aprendizado que um corpo de dirigentes e técnicos desenvolveu a partir da experiência de diversas tentativas, como a Poupança APAEB e os Fundos Rotativos. Estes precursores das cooperativas de crédito foram fundamentais para que, passo a passo, fossem formatados os serviços financeiros mais efetivos adequados às demandas locais, fossem construídos os mecanismos de controle e, sobretudo, para que as redes de informação e de cooperação se estabelecessem. Elementos estes, fundamentais para que o “triângulo da sustentabilidade” (Meyer, 2003), cujos vértices são o acesso da população aos serviços financeiros, a viabilidade econômica das organizações e o impacto sócio-econômico dos serviços, se tornasse realidade. Antes da criação das cooperativas de crédito na região, a APAEB já oferecia, junto com a estrutura de produção e o trabalho de educação e organização, alguns serviços financeiros para os seus associados. Eram 3: poupança, crédito e seguro, operados através da Poupança APAEB, do “Fundo de Investimentos”, do “Fundo Rotativo” e do “Fundo Solidário”.

A Poupança APAEB foi criada em 1990, em Valente, com duas finalidades: gerar fundos para a comercialização de sisal e criar uma oportunidade para que os agricultores pudessem ter uma poupança em dinheiro. Naquele ano, a inflação atingiu índices muito altos e os agricultores sofreriam perdas muito grandes, tanto se guardassem o dinheiro em casa quanto se comprassem animais para vendê-los quando necessitassem de dinheiro. Para abrir uma poupança no banco era exigido um valor mínimo que poucos poderiam aplicar. Por outro lado, a bateadeira comunitária de sisal, recentemente criada pela APAEB, não dispunha de capital de giro suficiente para a compra de toda a fibra necessária. Estavam dadas, então, as condições de oferta e demanda para a formação da Poupança APAEB.

O número de poupadores e os valores depositados cresceram rapidamente e, junto com o crescimento financeiro, fortaleceu-se a confiança dos agricultores na instituição e na capacidade da APAEB de gerir este fundo. A poupança também reduziu o custo financeiro da bateadeira, que antes tinha que captar recursos no mercado a juros muito altos para bancar o capital de giro, possibilitando, a partir de então, uma elevação do preço pago pela fibra do sisal e uma ampliação do número de agricultores beneficiados.

No primeiro ano do projeto foram abertas quase 400 contas e, em 1992, 2 anos após a abertura da Poupança APAEB, já havia 1.795 contas e o correspondente a 75.000

dólares em depósitos. A Poupança APAEB aceitava depósitos dos associados em qualquer quantia, com remuneração equivalente à do mercado. A atividade de captação, apesar de ilegal, foi bem-sucedida. A relação de proximidade, confiança e credibilidade com a APAEB foi decisiva para o funcionamento desta estratégia financeira. A necessidade de poupar por parte das famílias, especialmente como forma de se proteger da inflação, coincidiu com a formação de uma instituição que possibilitou fácil acesso, sem exigir um valor mínimo para a abertura de conta.

Duas motivações incentivavam os agricultores a emprestar suas economias para a APAEB. A oportunidade de poupar, já que não conseguiam acumular o valor mínimo exigido pelos bancos ou simplesmente não eram bem recebidos e, em segundo lugar o benefício da ampliação das compras de sisal por parte da APAEB, que passava a contar com maior capital de giro. Mas além dos benefícios econômicos, segundo a associação, a criação da poupança incentivou um maior envolvimento dos associados,

“pois tem dinheiro deles no projeto” (APAEB, 1992).

A experiência da Poupança APAEB extrapolou a sua importância para o financiamento do capital de giro da associação. Foi a primeira instituição formal³⁰ constituída na região a se estabelecer com base numa relação de confiança. Os associados da APAEB não tinham uma garantia legal de receber de volta os recursos nela depositados, mas a relação de proximidade, a experiência de relacionamento e o controle social existentes entre a organização e seus membros eram a base do bom funcionamento desta instituição financeira.

As famílias de baixa renda precisam poupar e possuem poupança, adotando para isto diferentes estratégias. O trabalho de Rutherford (1999) mostra a importância da economia das pessoas e aponta a poupança como uma precaução para situações que exigem gastos ocasionalmente elevados, como nascimentos, casamentos, aposentadorias, educação, construção de casas, ou situações de emergência como doenças, acidentes, desemprego, ou ainda no caso de oportunidades de investimentos em negócios ou compra de terras. Como foi visto no Capítulo 1, a poupança é

³⁰ Esta modalidade de poupança não é permitida por lei, pois não é administrada por uma instituição financeira, mas conceitualmente pode ser definida como uma instituição formal, pois consiste de uma organização cujas regras de funcionamento foram frutos de acordos, debatidos e combinados entre os participantes.

especialmente importante para os sertanejos como estratégia preventiva frente às secas e a possibilidade de ter uma poupança em dinheiro é fundamental para garantir a liquidez necessária para a gestão financeira dos domicílios e negócios.

Além de importante para os próprios agricultores, a poupança é fundamental para as organizações financeiras. A análise dos custos de transação das organizações de microfinanças mostra que a poupança é muito importante para a sustentabilidade institucional. Para Dias e Abramovay (2000), o bom desempenho é fortemente determinado pelo grau de autonomia administrativa e pelo *funding* crescente proporcionado pelos depósitos de poupadores, ampliando assim, segundo Fiebig et alli (1999), a performance e o desempenho das instituições de microfinanças. A poupança cria a percepção, nos clientes, de que eles são donos da instituição, gerando maior comprometimento. A poupança é, por conseguinte, um importante fator para a eficiência das organizações de finanças locais e para o fortalecimento das relações de confiança entre os agentes.

Esta experiência foi um importante ponto de partida para o posterior funcionamento da Cooperativa de Crédito de Valente. O conhecimento acumulado representou, provavelmente, um dos principais fatores que levaram esta cooperativa e a APAEB local a um dinamismo muito maior que nos demais municípios da região. Em Valente, as organizações constituíram um ambiente institucional baseado em relações de confiança e organizações financeiras capazes de mobilizar a poupança e utilizá-la para o financiamento do desenvolvimento local.

Outro instrumento financeiro da APAEB, o Fundo de Investimentos, foi criado em 1993 com o repasse de 0,3% da receita da exportação de sisal. Este fundo era destinado a financiar a aquisição de equipamentos de uso comunitário, como arado, ou investimentos produtivos individuais, como criação de aves e caprinos. Com o apoio da instituição alemã “Pão para o Mundo”, o programa de financiamento foi ampliado para o benefício de 70 famílias.

O Fundo Solidário era um seguro para a lavoura e para os animais ao custo de 6% do valor dos ativos financiados. A assistência técnica da APAEB fazia a avaliação dos sinistros.

O Fundo Rotativo, formado com recursos doados por organizações internacionais, era uma linha de crédito criada pela APAEB com a finalidade de financiar pequenos investimentos na infraestrutura das unidades de produção familiar. O Fundo Rotativo tinha uma abrangência e um impacto pequenos na vida financeira dos agricultores, mas foi de fundamental importância para um aprendizado no processo de racionalização das organizações financeiras da região. Apesar de pequeno, o Fundo Rotativo tinha uma abrangência maior que a dos bancos. Até o final de 1997 haviam sido financiadas pelo Fundo Rotativo, 360 famílias na região de Valente, enquanto o Banco do Nordeste havia financiado apenas 165 famílias.

O prazo de pagamento podia ser de até 5 anos, incluindo 2 anos de carência. O valor do empréstimo era convertido em quilos de carne (equivalência-produto), para que o agricultor tivesse maior facilidade de calcular sua dívida e, além disso não eram cobrados juros. A grande falha do Fundo Rotativo foi a falta de mecanismos eficientes de controle e, por isso, a inadimplência era muito elevada. Segundo dados do jornal da APAEB, em 1997, 2% dos tomadores não pagaram o financiamento e 16% estavam em atraso. Na avaliação da APAEB, existiram dois motivos para a inadimplência: o grande risco ambiental e um grande risco moral. O risco ambiental corresponde às frustrações de safra provocadas pela seca, somada ao limitado conhecimento técnico dos produtores, principalmente com relação ao manejo dos animais. O risco moral está relacionado à acomodação de alguns produtores com

“os projetos paternalistas de antigamente que não cobravam resultados”
(Folha do Sisal, 1997).

Os recursos utilizados para este fundo eram captados através de projetos com organizações de cooperação internacional e através do Fundo de Investimentos da APAEB. Ao contrário da Poupança APAEB, sobre a qual pairava grande preocupação dos agricultores depositantes, uma vez que se tratava do seu próprio recurso emprestado à associação, o Fundo Rotativo era um “dinheiro de fora”, sem mecanismos de controle social e sem regras claras e efetivas de cobrança. Este aprendizado concreto, baseado em falhas e acertos no desenvolvimento de instrumentos financeiros, foi fundamental para a formação das cooperativas de crédito da região que serão apresentadas a seguir.

Capítulo 5

A eficiência econômica das novas organizações sociais

A marcha da racionalização econômica dos sertanejos da região do sisal chega num novo patamar quando é criado um moderno arranjo institucional, coerente com as mudanças culturais e com seus interesses financeiros. No capítulo anterior foi discutido o processo de racionalização nos padrões mentais dos indivíduos e foi observado que este processo não era suficiente para orientar novos comportamentos. Como será analisado neste quinto e último capítulo, a formação de um novo mercado dependia também de meios que auxiliassem os indivíduos nos processos de cálculo (Callon, 1998), através de regras de relacionamento e de controle específicas àquele ambiente social. Na região sisaleira, os meios que criaram as condições para a racionalização da vida financeira dos sertanejos e para a superação da dependência clientelista com os mercados monopolistas tradicionais, foram as cooperativas de crédito e as redes de organização social que estão no seu entorno.

Por meio destas novas organizações financeiras, os agricultores da região sisaleira que se associaram às cooperativas de crédito passaram a ter acesso a financiamentos que nenhuma das instituições tradicionais, ou mesmo os bancos, tinha sido capaz de lhes colocar à disposição. No ano de 2002, por exemplo, 2.340 famílias da região financiaram investimentos em produção de caprinos, palma forrageira, forragens leguminosas, silos e equipamentos de feno, apicultura, reservatórios de água, barreiros e aguadas. Através do mesmo programa, foram também financiados 118 micro-empresendimentos e 24 micro-agroindústrias. Ou seja, as cooperativas de crédito possibilitaram que um grande número de agricultores conseguisse financiar investimentos que não estavam ao seu alcance através de outros mercados (MOC, 2003).

Neil Fligstein (2001), da Universidade da Califórnia, em Berkeley, analisa a formação dos mercados como construções, cuja arquitetura é desenhada pelas estruturas sociais. Segundo o autor, uma das principais limitações da sociologia é a restrita compreensão do significado de estruturas sociais e acerca de como, por que e quais estruturas são necessárias para a organização dos mercados. Uma importante implicação desta

carência teórica na sociologia dos mercados é que os trabalhos empíricos não analisam a relação entre os complexos arranjos sociais e a eficiência econômica. Na região do sisal, mais do que as cooperativas de crédito, foi necessário formar uma complexa estrutura social para a formação do novo mercado de microfinanças e para possibilitar o acesso dos sertanejos a estes serviços. Porém, não é simples a conclusão sobre o porquê destas estruturas sociais terem surgido e serem fundamentais, precisamente devido a esta carência teórica quanto ao papel das estruturas sociais no resultado da atividade econômica. Por isso, o objetivo deste capítulo é procurar uma explicação sociológica sobre como as cooperativas, através de uma densa estrutura de organizações sociais existente no seu entorno, alcançam um resultado econômico razoável, ao mesmo tempo que se apresentam muito mais eficientes que as instituições tradicionais e as instituições bancárias na oferta de serviços financeiros para populações de baixa renda.

O trabalho de pesquisa de campo foi orientado pela hipótese de que o compromisso social com os agricultores mais pobres e a relação de proximidade entre as cooperativas e os seus associados seriam os principais fatores que caracterizariam as organizações da região. Mais do que isso, o que se observou é a existência de uma rede de organizações que exerce um papel fundamental na relação entre a organização e os indivíduos, possibilitando mais circulação de informações e redução de custos de acesso aos serviços financeiros. Este é o elemento-chave da sustentabilidade das cooperativas. Porém, observou-se também a permanência de expressivos conflitos de interesses entre os agentes que compõem o quadro social e as organizações das redes sociais. Apesar da existência de diversos mecanismos de gestão de acordos, existe um conflito básico cujo desfecho pode mudar significativamente os rumos deste mercado.

Veremos então, a seguir, as principais características institucionais das cooperativas de crédito, da rede de organizações sociais, o papel que estas têm no desempenho social e econômico deste mercado e os problemas decorrentes do conflito entre uma racionalidade econômica, cada dia mais referente aos fins econômicos, e uma cultura política alicerçada em valores culturais e sociais.

5.1.O desempenho das cooperativas de crédito

A cooperativa de crédito de Valente foi criada em 1994, motivada pela necessidade de criar uma instituição formal e especializada para administrar a poupança, oferecer serviços de crédito e captar recursos governamentais. A credibilidade, a experiência de gestão financeira e todo o incentivo junto aos agricultores para poupar foram transferidos pelas organizações locais para a cooperativa de crédito, tornando-se a cooperativa da região que possui a maior proporção de depósitos com relação ao total de ativos nas organizações financeiras do município. O trabalho de análise financeira, realizado por Fábio Búrigo (2004), mostra que o grande volume de depósitos indica uma presença ativa das cooperativas na dinâmica financeira local. A capacidade de gestão e a existência de um expressivo volume de recursos próprios deu credibilidade externa à nova cooperativa que, tão logo foi criada, conseguiu negociar com o Banco do Nordeste o repasse de 1.000.000 de reais do Fundo Constitucional do Nordeste (FNE) para o financiamento de 200 famílias.

A cooperativa de crédito de Serrinha tem uma história diferente. Depois de muitos anos de descrédito na comunidade, passou por uma forte mudança institucional que levou ao seu fortalecimento a partir de 1999. A cooperativa foi fundada em 1991 a partir de uma cooperativa de produção, organizada por agricultores de porte médio do município. A pouca credibilidade da cooperativa de produção limitou o crescimento da cooperativa de crédito que, durante muitos anos, não conseguia ampliar o seu quadro social e apresentava pequena movimentação financeira, gestão centralizada e pouco transparente. A descoberta de irregularidades na gestão da cooperativa provocou a suspensão da direção e substituição do gerente. A fragilidade de organização dos antigos associados e a incapacidade de recuperação da cooperativa os fez convidar a APAEB, o MOC, a EBDA e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais para compor a nova diretoria e reerguer a cooperativa.

Com maior mobilização de associados e uma prática de controle social mais efetivo, estas organizações fortaleceram a cooperativa, passando de um capital de 30.000 reais para 2.000.000 de reais, seguindo-se uma queda substancial na inadimplência. As principais mudanças promovidas pelo novo grupo na gestão da cooperativa foram a

substituição de toda a administração e a presença mais efetiva da diretoria na gestão da cooperativa, atuando em parceria com as demais organizações locais.

A cooperativa de crédito de Araci foi criada em 1997, como resultado dos debates que se seguiram à avaliação do Fundo Rotativo da APAEB. A idéia de formalizar um pequeno fundo de empréstimos para os agricultores era direcionada principalmente pela possibilidade de ampliar o acesso a um maior volume de recursos. Uma comissão formada por diretores da APAEB e do sindicato e inspirada nas experiências de Valente e Serrinha organizou o quadro social de fundadores com lideranças da APAEB, Sindicato dos Trabalhadores Rurais, associações comunitárias, Igreja católica e evangélica, com apoio financeiro do MOC e infra-estrutura cedida pela APAEB.

No mesmo ano, foram fundadas a cooperativa de Inhambupe, com apoio da Igreja, e a de Pintadas, com o apoio do centro comunitário do município e, em 1998 a de Feira de Santana. Nos anos seguintes, outras 4 cooperativas de crédito foram criadas nos municípios de Baixa Grande, Itatim, Nazaré e Mairi.

Em 1999, 5 cooperativas de crédito rural criaram a Associação das Cooperativas de Apoio à Economia Familiar (Ascoob), uma organização regional com o objetivo de fortalecimento da capacidade de gestão das cooperativas de crédito, através de atividades de capacitação e assessoria, financiamento de novas cooperativas, fortalecer a capacidade de negociação das cooperativas por recursos externos e representatividade das cooperativas nas articulações regionais. O complexo formado por 11 cooperativas de crédito rural e 16 postos de atendimento cooperativos passaram a abranger, no ano de 2003, 27 municípios da região sisaleira (Ascoob, 2001).

5.2.A gestão das cooperativas

Para analisar o desempenho econômico das cooperativas é necessário compreender as características básicas do seu processo de gestão, cujo papel principal é administrar os fluxos financeiros entre o capital próprio, o capital de terceiros, depósitos e empréstimos, como pode ser esquematicamente observado na figura abaixo. Os depósitos podem ser à vista ou a prazo e compõem, junto com o capital social, o recurso próprio de que a cooperativa dispõe para a realização de empréstimos. A cooperativa

pode também ter acesso a recursos externos na forma de empréstimos ou repasses. Os custos são compostos por custos financeiros, para a captação de recursos, tanto de associados quanto de terceiros, e custos operacionais e de pessoal, para as despesas de administração. As receitas das cooperativas são o resultado da taxa de juros de aplicações financeiras e empréstimos e da receita de serviços prestados. Ao final do exercício, a diferença entre as receitas e despesas, depois da tributação, compõe as sobras ou perdas. A destinação destas sobras é decidida em assembléia e podem ser distribuídas para os associados ou investidas no patrimônio indivisível da cooperativa.

A estrutura de capital das cooperativas pode ser determinada pela relação entre a utilização de recursos próprios, advindos do capital social e dos depósitos e os recursos obtidos através de repasses e empréstimos. Nas cooperativas de crédito da região sisaleira, 76% do total de recursos emprestados são originários dos depósitos dos seus próprios cooperados. Isto confere à cooperativa uma grande autonomia e um grande poder de alavancagem.

Os recursos que são utilizados nas operações de crédito têm fontes muito variáveis. Os recursos próprios das instituições financeiras, principalmente aqueles que compõem o seu capital social, é a fonte de recursos de mais baixo custo, seguido dos depósitos à vista não remunerados e dos depósitos à prazo remunerados. Instituições que possuem as condições legais e gerenciais para ampliar a captação de recursos de baixo custo tendem a apresentar custos financeiros mais baixos e, conseqüentemente, menores taxas de juros. A principal desvantagem destas fontes de financiamento é a alta rotatividade destes fundos, o que permite apenas realizar financiamentos de curto prazo.

Figura 5 - Fluxos financeiros nas cooperativas de crédito

A estrutura de capital exerce forte influência sobre os problemas de agência (Jensen e Mecklin, 1976) nas cooperativas de crédito. A poupança é um importante fator para a eficiência das organizações de microfinanças, sobretudo através do fortalecimento das relações de confiança entre os agentes. Porém, a captação da poupança dos cooperados cria conflitos de agência entre poupadores, que buscam maiores taxas de remuneração dos seus depósitos e maior acesso a crédito a taxas mais baixas e a administração das cooperativas, que se ocupa, sobretudo, da redução de risco de crédito e da garantia de liquidez das cooperativas.

Por outro lado, o uso de capital externo, oriundo de repasses e empréstimos, reduz conflitos de agência no interior da organização, uma vez que as regras são estabelecidas externamente pelos credores, mas criam-se conflitos de agência entre credores (governo e bancos) e a administração das cooperativas. Os governos têm o objetivo de atingir o maior número possível de beneficiários a baixo custo e bancos querem repassar custos e riscos quando fazem contratos com as cooperativas, ao passo que a administração das cooperativas trabalha principalmente com a preocupação de reduzir custos e riscos. Um ponto de equilíbrio entre a captação de recursos externos, através de empréstimos e

repasse, e a captação de recursos próprios, através de depósitos e capitalização, deve ser encontrado, com o objetivo de minimizar riscos, custos financeiros, custos operacionais e custos de transação.

Nos 27 municípios da região que são atendidos por cooperativas de crédito ou postos de atendimento cooperativo, existem 37 agências bancárias, sendo 21 de bancos públicos e 16 de bancos privados. Com exceção de Feira de Santana que possui uma boa cobertura, a maioria dos municípios da região possui poucas agências, 6 dos municípios da região não possuem nenhuma e 12 municípios possuem apenas 1 agência bancária.

Mesmo tendo uma dimensão social e econômica ainda pequena, as cooperativas de crédito de Valente, Serrinha, Araci surpreendem quando os seus resultados são comparado com os dos bancos. A tabela 5 mostra dados sobre a capacidade financeira dos cooperados, os volumes de depósitos e empréstimos. Em todas as cooperativas da região, no ano de 2002, havia 13.555 associados, possuindo em média 526 reais em depósitos à vista, e 966 reais em depósitos a prazo. É um volume de recursos considerável para uma população de baixa renda do semi-árido.

Figura 6 - Situação social e econômica das cooperativas de crédito da Ascoob

Itens avaliados	ASCOOB
Número de cooperados	13.555
Depósitos à vista	R\$ 7.136.006,00
Depósitos à prazo	R\$ 13.096.302,00
Operações de crédito	R\$ 22.348.023,00
Repasse	R\$ 6.469.564,00

Fonte: Ascoob, 2002

Analisemos a cooperativa de crédito de Valente em detalhes. Cada cooperado obteve, em média, 2.125 reais em empréstimos, sendo 78% deste valor através de linhas de crédito com recursos próprios da cooperativa, normalmente crédito pessoal, e 22% através de repasse de linhas de crédito de outras instituições, principalmente de programas governamentais, normalmente crédito produtivo.

Figura 7 - Quadro comparativo de captação e aplicação em bancos e em cooperativas de crédito

Município	Captação R\$				Aplicação R\$				Aplicação s/captação (%)	
	Bancos	%	Coop	%	Bancos	%	Coop	%	Bancos	Coop
Feira de Santana	304.116.675	98	5.603.978	2	236.007.231	99	3.331.151	1	78	59
Serrinha	35.979.783	96	1.555.119	4	21.946.118	94	1.386.549	6	61	89
Nazaré	17.110.176	99	214.508	1	13.086.209	99	184.746	1	76	86
Valente	6.524.902	57	4.947.343	43	2.332.194	26	6.704.500	74	36	136
Mairi	5.904.614	96	230.641	4	1.854.626	89	234.446	11	31	102
Santa Luz	5.782.496	86	960.141	14	3.232.259	83	649.209	17	56	68
Araci	5.054.654	66	2.620.323	34	3.311.398	51	3.186.406	49	66	122
Inhambupe	4.609.071	74	1.614.941	26	6.149.334	78	1.687.045	22	133	104
Totais	385.082.371	96	17.746.994	4	287.919.369	94	17.364.052	6	75	98

Fonte: Ascoob, Sisbacen, 2001

Cotejando-se as operações financeiras das cooperativas de crédito e das agências bancárias que atuam na mesma região, podem ser identificados aspectos relevantes da gestão destas organizações financeiras. Na maioria dos municípios, principalmente nos maiores, os bancos são responsáveis pelo maior volume de captação, oscilando entre 74% e 99% do total dos depósitos locais. Apenas nos municípios de Araci e Valente, as cooperativas se destacam como importantes receptoras da poupança local, absorvendo respectivamente 34% e 43% do total dos recursos depositados em organizações financeiras. Araci e Valente são pequenos municípios, onde as cooperativas de crédito respondem por um grande volume de depósitos quando comparado com as agências bancárias locais.

Porém, a comparação entre os volumes aplicados (empréstimos) pelos dois tipos de instituição é surpreendente. Apenas 3 cooperativas, Feira de Santana, Nazaré e Serrinha, tinham uma participação muito pequena no volume total de empréstimos realizados nos municípios em 2001. Nestes locais, a presença de bancos e o financiamento de grandes projetos são mais expressivos. Em outros 3 municípios, as cooperativas de crédito eram responsáveis por 11%, 17% e 22% do total de empréstimos realizados pelo conjunto de instituições financeiras e, novamente, Araci e Valente, se destacavam com uma grande participação no valor total dos empréstimos. Araci emprestava quase o mesmo valor que os demais bancos do município e Valente foi responsável por 74% do total de recursos emprestados no município em 2001.

Figura 8 - Volume de depósitos e empréstimos na cooperativa de crédito e no Banco do Brasil em Valente

No ano de 2002, a cooperativa de crédito de Valente superou a agência local do Banco do Brasil em volume de depósitos e ampliou a sua participação no volume de recursos aplicados em empréstimos, como pode ser visto nos gráficos da figura 8.

Se as instituições bancárias dispõem de muito mais recursos humanos, tecnológicos, financeiros e institucionais que as cooperativas de crédito, por que as cooperativas têm uma inserção econômica no caso de Valente e região, muito mais expressiva? Para responder a esta pergunta teremos que analisar como a existência de uma densa rede de relações sociais e organizações promove significativas diferenças nos sistemas de gestão de informações e de risco em cada um dos dois tipos de instituição financeira, bem como a redução nos custos de acesso aos serviços financeiros, no caso das cooperativas de crédito.

5.3.O papel econômico da rede social

Quem chega no município de Valente, percebe com grande nitidez a importância das organizações da agricultura familiar. Numa das primeiras construções, ao lado do único hotel do município, está localizado o *show-room*, com exposição permanente de produtos da APAEB e de artesanatos produzidos pelas cooperativas e associações locais. No trevo principal de entrada da pequena e típica cidade do sertão da Bahia, fica a placa da APAEB com os dizeres:

“O sertão tem tudo que se precisa. Se faltar a gente inventa” (APAEB).

Tornou-se, informalmente, a frase símbolo do município. Pouco mais à frente, outra placa indica o acesso à Escola Família Agrícola. Percorrendo algumas quadras com casas comerciais e residenciais, na grande maioria pequenas e pobres, chega-se à praça principal onde, surpreendentemente, avista-se uma moderna construção, a sede da Casa da Cultura, construída pela APAEB. Atravessando-se a praça, está a construção mais imponente do município, com modernas portas giratórias e fino acabamento, a sede da cooperativa de crédito, e ao seu lado o maior supermercado da cidade, o posto de vendas da APAEB. Subindo a rua em direção à praça da prefeitura e da Igreja matriz, fica a sede do sindicato dos trabalhadores rurais, a sede da associação das mulheres, os escritórios da diretoria da APAEB, as salas do departamento educativo da APAEB e a sede do Fórum da Cidadania. Na mesma rua, localiza-se uma série de serviços culturais: a sede da Rádio Comunitária Valente FM, onde músicos e poetas locais se apresentam e lançam discos gravados com apoio da APAEB e o estúdio da TV Valente, televisão comunitária exibida em telões nas ruas e nas praças. Lá também estão situados o jornal Folha do Sisal, a Netsala, único provedor e sala de acesso público à internet do município e a Escola de Informática e Cidadania, todos serviços criados e mantidos pela APAEB. Além destes meios de comunicação e de produção cultural permanentes, ainda é realizado um evento cultural semanal, o Projeto Sexta-Feira, quando são apresentadas peças de teatro e grupos culturais tradicionais. Na saída da pequena cidade, seguindo-se pela estrada de terra em direção ao distrito industrial do município, a primeira grande construção é o clube social dos funcionários da APAEB. Distantes algumas poucas dezenas de metros estão situados o laticínio, o curtume de peles de caprinos e a batedeira de sisal, todos empreendimentos industriais da APAEB. Finalmente, a primeira e principal indústria do município, a fábrica de tapetes da APAEB. Ou seja, num pequeno município do sertão baiano, formou-se um grande complexo industrial, financeiro, cultural, educacional, político e de serviços que ocupa a paisagem e o dia-a-dia de grande parte da população local e tem forte influência sobre a sua dinâmica social e econômica. E, o mais importante, tudo isso é fruto da ação coletiva.

No município de Pintadas, foi formado um outro tipo de articulação. 22 organizações formaram a Rede Pintadas, um complexo social e econômico que teve origem num forte movimento de luta pela terra, apoiado pela igreja católica e iniciado em 1961. Do Movimento Pintadas, surgiu, muitos anos depois, em 1986, o Sindicatos dos

Trabalhadores Rurais e, posteriormente, diversas organizações como o Centro Comunitário de Serviços, a Escola Família Agrícola, a Associação das Mulheres de Pintadas, a Associação Cultural e Beneficente Padre Ricardo, a Rádio Comunitária, a Cooperativa de Crédito Rural Sicoob Sertão, a APAEB, a Companhia de Arte Cênica Rheluz, a Associação dos Apicultores, a Cooperativa Agroindustrial, a Paróquia Nossa Senhora da Conceição e outras organizações locais. Participam da rede também organizações regionais como o Movimento de Organização Comunitária e todos contam também com o apoio da Universidade Federal da Bahia, da Fundação Clemente Mariani e da Cese. Várias organizações internacionais apóiam, através de financiamento e de cooperação técnica, como a ONG italiana Il Canali, a rede francesa de ONGs Peuples Solidaires, a ONG belga Disop e a organização de prefeituras italianas Comunità Montana dell Appennino Reggiano. O Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social mantém um técnico que faz assessoria à gestão da rede.

Em Pintadas, as organizações têm um peso econômico menor que em Valente, e a rede tem a finalidade de promover a articulação entre entidades em torno de projetos comuns e assim fortalecer as atividades de cada organização. Há um planejamento integrado entre as organizações que facilita o processo de seleção e de acompanhamento do financiamento realizado pela cooperativa. O sindicato e as associações organizam a demanda e definem prioridades, a APAEB e o Centro Comunitário de Serviços elaboram projetos técnicos e prestam assistência técnica e a cooperativa de crédito concede os financiamentos. Todas as atividades que envolvem estes projetos são acompanhadas sistematicamente por meio de reuniões de comissões e grupos de trabalho da Rede Pintadas.

Estas e outras redes da região sisaleira da Bahia têm um importante papel no funcionamento das cooperativas de crédito. Mas que função cumprem no processo de seleção e monitoramento das transações financeiras? De que forma estas redes reduzem os custos de transação dos agricultores no acesso ao crédito?

A literatura sobre arranjos produtivos locais mostra que a concentração espacial de empreendimentos de uma mesma atividade ou de atividades complementares aumenta a produtividade de cada empreendimento individual. A especialização decorrente da concentração do mesmo tipo de atividade numa certa região gera aumento de eficiência e qualidade nos processos produtivos, acarretando economias externas, derivadas do

crescimento geral do setor. A proximidade, ao mesmo tempo setorial e territorial, entre os empreendimentos favorece a maior atração de fornecedores e consumidores, a constituição de uma força de trabalho especializada, a maior circulação de informações e a utilização de serviços, equipamentos e infra-estrutura especializada de forma otimizada (Piore e Sabel, 1984 e Sabel, 1996).

As cooperativas de crédito, enraizadas nestes complexos, constituem o que na literatura internacional é conhecido como “*clusterbank*” (Mytelka, 2001). As cooperativas de crédito, desde a sua constituição focaram os seus serviços financeiros nas necessidades e estratégias específicas destas redes, financiando investimentos para os produtores estimulados pela APAEB, financiando o capital de giro para a comercialização, administrando as finanças da APAEB e com isto ampliando o seu caixa para realizar mais empréstimos. As oportunidades de inovação identificadas e estimuladas pela APAEB são imediatamente transformadas em demandas de financiamento que são atendidas pelas cooperativas de crédito. O principal argumento da maior eficiência deste tipo de instituição é o maior aprendizado e especialização proporcionados pelo enraizamento desta instituição financeira no sistema local de produção. O conhecimento das condições comerciais, climáticas, tecnológicas e gerenciais dos empreendimentos e dos agricultores familiares permite às cooperativas oferecer serviços financeiros mais adequados às suas demandas específicas. A proximidade permite uma troca informal de informações que contribui para a redução da assimetria de informações e dos riscos de crédito.

Mark Granovetter (2001) mostra que a existência de ligações estreitas entre as instituições de financiamento e as redes de produção e comercialização possibilita inovações organizacionais que podem mais facilmente levar ao sucesso dos pequenos negócios. Os mercados financeiros locais estão interligados aos mercados de produtos e serviços e são fortemente influenciados pelas características locais dos sistemas de produção. Na figura 10, observa-se que as cooperativas de crédito são as instituições financeiras que apresentam ligações com o maior número de instituições locais e que instituições não-financeiras, como o comércio, oferecem importantes serviços financeiros.

Figura 9 - Diagrama do sistema financeiro na região sisaleira da Bahia

As cooperativas de crédito estão conectadas também com as organizações financeiras externas, basicamente através de quatro canais. O primeiro canal é formado pelas organizações regionais, Ascoob, MOC e APAEB, que têm uma longa história de parcerias e acesso a recursos de agências de cooperação internacional. A prolongada relação entre estas organizações faz com que este canal de acesso a recursos externos tenha baixo custo de transação. É com estes recursos que as cooperativas financiam investimentos e custeios de projetos de convivência com a seca que não são financiados pelos bancos.

O segundo canal é o do tradicional sistema cooperativista. As cooperativas de crédito são filiadas ao Sicoob Bahia, uma central de cooperativas de crédito e, por meio das centrais, sócias do Bancoob (Banco Cooperativo). Através destas organizações as cooperativas têm acesso a serviços financeiros que não conseguiriam individualmente desenvolver devido a sua reduzida escala. Cartões de crédito, seguros, linhas de crédito para investimento, convênios para pagamento de benefícios sociais são contratados entre as cooperativas, a central e os bancos cooperativos. Mas este canal tem elevados

custos de transação. A gestão financeira do Sicoob é baseada no pagamento pelos serviços, mas principalmente na centralização de 30% de todos os depósitos nas cooperativas singulares, recursos que são utilizados para aplicações no Bancoob e no mercado financeiro. Esta centralização reduz a autonomia e a capacidade de investimento em sua própria região.

O terceiro canal conecta as cooperativas ao Banco do Nordeste através de convênios negociados e coordenados pela Ascoob, para repasses de financiamentos agrícolas. Um novo canal de acesso ao sistema financeiro foi recentemente criado com a cooperação entre diversos sistemas, articulados através do Fórum das Cooperativas de Crédito Familiar e Solidário. Uma organização informal, cujo principal papel é a negociação coletiva das propostas e dos projetos dos vários sistemas. Nesta organização são negociados todos os repasses de PRONAF através de convênios com o Banco do Brasil e o BNDES.

As cooperativas de crédito rural têm acesso a repasses e empréstimos de fundos públicos, principalmente o Proger³¹, o PRONAF, o fundo de microcrédito do BNDES³², sem mencionar os empréstimos variados de instituições financeiras privadas, fundos ou ONGs.

As cooperativas de crédito exercem também o papel de intermediárias entre os mercados financeiros formais e os informais. Os comerciantes são uma importante parcela dos associados das cooperativas de crédito e o serviço de custódia de cheques é o principal serviço financeiro oferecido pelas cooperativas para este público. Através deste mecanismo, os comerciantes captam recursos nas cooperativas para a realização de trocas de cheques e de financiamento das compras para seus clientes. Os comerciantes de sisal também utilizam serviços financeiros das cooperativas de crédito para financiar os agricultores, com base em contratos informais. A figura 10, mostra a rede e as relações entre as organizações que atuam no mercado financeiro, no município de Valente.

³¹ O Proger (Programa de Geração de Emprego e Renda) é uma linha de financiamento com recursos do FAT. O Conselho Administrativo do FAT define as normas de aplicação que são executadas pelo Ministério do Trabalho. A gestão financeira destes recursos é controlada por bancos públicos federais.

³² Esta linha de financiamento deixou de ser operada em 2003.

As cooperativas de crédito são um ponto de convergência de uma densa rede social que promove intensos fluxos financeiros, junto com os quais circulam informações entre indivíduos e organizações, fundamentais para a redução da assimetria de informação e para a redução do risco no mercado local de microfinanças.

5.4. Medindo custos de transação

O mercado de serviços financeiros para populações de baixa renda apresenta, em geral, custos de transação muito elevados. Na região sisaleira, a densa rede social distribui estes custos entre várias organizações, amortecendo os custos de transação unitários, especialmente os custos de acesso dos agricultores ao crédito.

Figura 10 - Custos de acesso ao crédito

Atividade	Banco	Cooperativa
Elaboração do projeto	R\$ 114,00	-
Apresentação de documentos	R\$ 10,00	-
Taxas	R\$ 123,00	-
Capacitação	-	R\$ 30,00
Total	R\$ 247,00	R\$ 30,00

O “Seu” José Elias, produtor de sisal em Valente, precisou, no ano de 2002, de um financiamento para melhorar a estrutura da sua criação de caprinos e enfrentar os períodos de seca com maior segurança. Procurou duas instituições, o Banco do Nordeste e a cooperativa de crédito. Para que fosse elaborado o projeto de financiamento, foi necessário realizar algumas reuniões da associação comunitária junto com o técnico do banco. Para estas reuniões, os agricultores tiveram que arcar com um custo, estimado em 114 reais por participante. Foram gastos também 10 reais para fazer cópias autenticadas dos seus documentos pessoais, pagar 123 reais de taxas e ainda uma quantia significativa para fazer cinco viagens do seu sítio até a agência bancária para contratar o financiamento. Na cooperativa, para obter um crédito semelhante, além de

ter que se deslocar apenas duas vezes até a agência, o tomador teve que desembolsar somente 30 reais para participar de uma atividade de capacitação, obrigatória para utilizar a linha de crédito de que necessitava. Tanto o banco, como a cooperativa, exigem um avalista. Para o “Seu” Elias, como há uma prática de “um fazer pelo outro” na comunidade, esta operação não tem custo.

Este caso ilustra a existência de custos reais com os quais agricultores têm que arcar para estabelecer um relacionamento com os bancos e, por outro lado, os menores custos e a maior facilidade de relacionamento com a cooperativa. Torna-se ainda mais claro nas palavras de outro agricultor do município.

“A cooperativa é melhor. A vantagem é que o Banco do Brasil só pensa mais nele, não pensa no pequeno produtor. Pode olhar quando tem qualquer projeto, qualquer financiamento, sempre o banco do Sicoob tá sempre pensando no pequeno agricultor, o Banco do Brasil não, só pensa neles” (Genilson Ferreira da Silva, São Domingos, 2004).

Soma-se a isto maior dificuldade de compreensão das regras estabelecidas pelos bancos em comparação com as regras da cooperativa. A forma de cobrança da taxa de juros é o maior problema. Enquanto o banco trabalha com índices desconhecidos pelos agricultores, a cooperativa de crédito trabalha com equivalência produto.

“A gente toma o recurso a juros de 6% ao ano, mais a TJLP. Mas TJLP ninguém sabia o que era ele” (Edivan Tavares da Silva, São Domingos, 2004).

Outra dificuldade muito apontada pelos agricultores é a elaboração dos projetos de financiamento. Para fazer o projeto para o banco, são necessárias

“Várias reuniões, trazia o agente do banco, várias vezes pensei em desistir, por causa da burocracia. Pelo Sicoob o técnico foi diretamente na minha propriedade elaborou a proposta e em noventa dias depositava na conta” (Edivan Tavares da Silva, São Domingos, 2004).

Estes custos referentes à negociação, ao acesso a informações e monitoramento de um contrato de financiamento são os *custos de transação*, com implicações profundas nas condições de acesso aos mercados e na própria estrutura de organização social e econômica. Segundo Ronald Coase (1988) criador do conceito, a existência de uma firma significa que os custos de transação do mercado são muito elevados. Neste caso, a formação das cooperativas de crédito foi necessária porque os custos de transação, no

mercado de serviços financeiros, são, de fato, muito elevados. As organizações da rede, articuladas em torno de um projeto social e ambiental, para a região contribuem com uma série de serviços complementares aos serviços financeiros, como capacitação, assistência técnica e organização coletiva, que reduzem significativamente os custos de acesso ao crédito, em comparação com as instituições bancárias.

5.5.Uma rede de informações

A gestão dos riscos de crédito é o principal motivo das restrições de acesso a empréstimos, mas se os riscos são os mesmos, tanto para bancos como para cooperativas de crédito, quais são os fatores que provocam tamanha diferenciação em termos de acessibilidade? Como será visto a seguir, o custo da gestão de risco das cooperativas de crédito é apenas aparentemente pequeno, se comparado com o dos bancos. Enquanto esses dispõem apenas dos seus próprios meios para administrar os riscos, aquelas pertencem a um conjunto de organizações, articuladas em rede, que permite uma redução significativa de custos para a organização financeira, ao mesmo tempo que possibilita um acesso mais amplo da população de baixa renda aos seus serviços. Este caso corresponde à idéia mais importante formulada por Mark Granovetter (1985), referente à “força dos laços fracos”, isto é: o mais importante não é conhecimento direto que a cooperativa tem de cada cliente, mas o conhecimento indireto, vindo exatamente de um conhecer o outro.

As transações financeiras dependem da troca de um amplo conjunto de informações com o objetivo de reduzir o risco das operações. Mesmo sendo as cooperativas muito mais transparentes que os bancos, os sócios não têm acesso e não têm capacidade técnica de análise de todas as informações sobre a gestão das cooperativas. Se esta assimetria gerar desconfianças quanto ao desempenho das cooperativas, haverá menor estímulo para que estes cooperados depositem as suas economias; por outro lado, se houver maior confiança, os cooperados terão maior propensão a realizar depósitos. Ocorre também uma assimetria de informação na concessão de crédito. Diretorias não têm acesso a todas as informações sobre as condições dos negócios, sobre a capacidade de pagamento e sobre o comportamento moral de cada cooperado. Portanto, a confiança mútua é fator crucial para que diretorias e cooperados cheguem a uma maior convergência de interesses e expectativas em relação à gestão das cooperativas.

A assimetria de informações entre organizações e usuários limita a capacidade de avaliação dos riscos nas operações financeiras. Para enfrentar este problema, as organizações financeiras utilizam diferentes estratégias de gestão. Os bancos, em geral, adotam fortes restrições de acesso ao crédito para aqueles tomadores cujas informações sobre o risco tenham um custo muito alto para ser obtidas. Outras financeiras adotam sistemas menos rígidos de controle de risco, mas cobram taxas de juros bastante elevadas para compensar a alta taxa de inadimplência. Em arranjos institucionais locais baseados na cooperação, onde redes de organizações sociais e comunitárias participam da gestão dos serviços financeiros e os custos de acesso a informações são pulverizados, torna-se possível reduzir a assimetria de informação, minimizar o risco e os custos, acarretando, assim, a redução das taxas de juros.

Enquanto os bancos dispõem apenas de dados cadastrais sobre os seus clientes, as cooperativas de crédito utilizam uma densa rede de informações fornecidas por associações comunitárias, sindicatos e pela APAEB. Esta rede de inter-relações possibilita às cooperativas obter informações mais completas sobre os seus cooperados e efetuar uma análise mais precisa sobre os reais riscos do financiamento, reduzindo assim a assimetria de informações e evitando a seleção adversa. Esta rede de informações permite também à cooperativa operar com custos de transação mais baixos.

Figura 11 - Diagrama de fluxos de informações entre clientes e bancos.

Os bancos tentam construir outros canais de informações. O Banco do Nordeste lança mão de agente de crédito que mantém certa proximidade com os pequenos

empreendedores; a Caixa Econômica Federal possui um agente empresarial para checar as informações declaradas pelos clientes; o Banco do Brasil, no caso do PRONAF, conta com dados e registros do sindicato de trabalhadores rurais e da APAEB, ambos proponentes de demandas e projetos de financiamento. Todas as instituições financeiras buscam paralelamente obter informações através de contatos informais com comerciantes e com os gerentes das demais instituições financeiras.

Box 2: Avaliação social dos riscos

Nos anos 80, quando os bancos franceses começaram a adotar uma política de financiamento para pequenas e médias empresas, as cervejarias parisienses se destacaram como um segmento de grande potencial. Duas estratégias distintas foram utilizadas para financiar este novo mercado: uma baseada no método convencional de “*credit scoring*” e outra baseada numa rede de relações sociais. A primeira estratégia, adotada por um grande banco, se baseava no cálculo objetivo do risco de crédito, através da avaliação da situação financeira da empresa e da análise da viabilidade do projeto de financiamento. O grande problema encontrado por este banco era a dificuldade de acesso às informações necessárias para avaliar de forma precisa o risco dos empréstimos. Outro banco percebeu que grande parte dos donos das cervejarias era nascida na região do Avenir, como também de lá vieram diversos atacadistas de bebidas, contadores, advogados, gerentes, representantes e garçons que atuam no setor. Além de participar dos mesmos ambientes de trabalho, os “*averonnais*” freqüentavam as mesmas escolas, festas, clubes e freqüentemente se casavam com pessoas do mesmo grupo. A densidade dos laços sociais permitia, portanto, um fluxo rápido de informações, tornando possível para cada membro do grupo antecipar razoavelmente o comportamento dos demais, avaliar as reputações e o risco moral nas trocas econômicas. O banco contratou um jovem “*averonnais*”, filho de um atacadista do setor, para o conselho bancário, com a função de avaliar o risco de crédito com base apenas no conhecimento da reputação e da personalidade dos membros daquela comunidade específica. O banco convencional teve um grande prejuízo no financiamento de empresários que não faziam parte da rede social Avenir e não se beneficiaram de sua rede de solidariedade no período de crise. Já o banco que se inseriu na comunidade “*averonnaise*” foi mais eficiente na avaliação dos riscos, se beneficiou do aval moral do grupo e obteve grandes resultados econômicos (Ferrary, 1999).

O caso do financiamento das *brasseries* parisienses, estudado por Ferrary (1999) revela justamente que bancos formais também utilizam instituições informais para aumentar a sua eficiência (ver box 2). Em Valente e região, os gerentes das cooperativas de crédito se relacionam de forma próxima e contínua com as redes sociais das quais participam seus clientes, para criar uma relação de confiança que reduza a assimetria de informação. O gerente, presente em festas, bares, clubes e rodas de amigos, passa a conhecer, por exemplo, aspectos pessoais da vida dos clientes e fatos que poderiam comprometer sua capacidade financeira. Da mesma forma, o status social dos gerentes, tão tradicional nas pequenas e médias cidades brasileiras, depende de sua inserção nas instituições informais, que aproximam as agências bancárias das redes sociais, facilitam o acesso a informações e favorecem relações de confiança. A boa inserção do agente financeiro numa rede social reduz a assimetria de informações e reduz os custos para obter informações. A proximidade e a frequência da relação entre os agentes financeiros e os tomadores de crédito cria uma relação de confiança entre os agentes contribuindo para reduzir o risco moral, embasam a opção dos tomadores de crédito em manter a relação de confiança com o banco e em resguardar sua boa reputação.

Isto explica porque a rede de informações das cooperativas de crédito é mais completa, eficiente e barata que os canais de informações de que os bancos tradicionalmente dispõem. As figuras 12 e 13 ilustram as redes de informação que são utilizadas pelas instituições financeiras locais, os bancos e as cooperativas de crédito.

Em cada município, o CDL (Centro de Dirigentes Logistas) opera o SPC (Serviço de Proteção ao Crédito), o principal banco de dados sobre inadimplência no comércio local. Em Serrinha, por exemplo, ao CDL são associados 230 empreendimentos, mas uma grande parte do comércio local não tem condições de pagar os custos para ter acesso a este serviço e acaba utilizando apenas as redes informais de informação para se prevenir da inadimplência. Para o banco, o SPC se revela uma fonte incompleta, que não capta as informações de uma grande parcela dos possíveis usuários de seus serviços.

Os sindicatos são importantes canais de informação entre as comunidades e as instituições financeiras, tanto as cooperativas de crédito, quanto os bancos. No Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Serrinha, funciona desde 1998, um fórum que reúne 45 associações comunitárias. Para qualquer agricultor ter acesso ao PRONAF, deve que apresentar sua solicitação numa reunião da associação, onde um secretário e um

coordenador reúnem as solicitações de todos os agricultores da comunidade. Estas demandas são apresentadas nas reuniões do fórum das associações, no sindicato. O sindicato fornece, então, para os agricultores, por intermédio das associações, a carta de aptidão que deve ser entregue ao banco para se poder fazer um contrato de financiamento. Para alguns programas de financiamento, as comunidades e os sindicatos fazem os mesmos procedimentos para organizar e apresentar projetos de financiamento para as cooperativas de crédito. Os sindicatos atuam também na cobrança dos inadimplentes. Convocam os inadimplentes para reuniões, discutem a situação e as condições de pagamento de cada credor e organizam uma proposta coletiva de negociação com o banco. O sindicato reduz, assim, os custos de cobrança que o banco teria e ainda exerce uma coerção informal sobre os inadimplentes.

Figura 12 - Diagrama de fluxos de informações entre as cooperativas de crédito e os sócios

A APAEB participa de todo o processo de construção das demandas de crédito. Atua por meio da capacitação e da assistência técnica. Para isso, conta com uma equipe de técnicos que fazem um trabalho de capacitação, diagnóstico das propriedades rurais, calculam a capacidade de endividamento de cada agricultor e elaboram os projetos que serão apresentados para a cooperativa de crédito do município. A EBDA (Empresa

Baiana de Desenvolvimento Agropecuário) elabora os projetos de PRONAF para o Banco do Brasil e o Banco do Nordeste.

O Movimento de Mulheres Trabalhadoras Rurais organiza grupos de mulheres para a produção de artesanato, incentiva a associação das mulheres às cooperativas de crédito, promove cursos para fortalecer a organização dos grupos e da produção e auxilia os grupos para a elaboração de projetos de financiamento a serem apresentados para a cooperativa de crédito.

Esta rede, formada por associações comunitárias, sindicato, APAEB, movimento de mulheres e cooperativa de crédito reduz consideravelmente os custos de transação de acesso das comunidades aos serviços financeiros, pois os custos são rateados entre as organizações. Além disso, reduzem-se os riscos das operações financeiras, da mesma forma, distribuindo-os entre as várias organizações da rede. As reuniões de cada organização têm a presença de representantes das demais, há muitas participações cruzadas de diretores que pertencem, ao mesmo tempo, a várias organizações. Isto facilita ainda mais o fluxo de informações e a confiabilidade delas. Todas estas organizações participam também dos conselhos municipais de desenvolvimento rural, nos quais, em alguns lugares precariamente, mas em outros efetivamente, as prioridades de investimentos de recursos públicos são definidas.

5.6.Os conflitos de interesses e os resultados econômicos

As fortes relações de coesão, cooperação e fraternidade existentes entre os atores sociais da região ocultam, para um observador pouco atento, a presença concomitante de importantes conflitos de interesses. Tais conflitos podem ter grandes repercussões no resultado econômico das cooperativas e são determinantes para os rumos futuros deste mercado. Uma cooperativa de crédito, igualmente um banco, atua num ambiente onde os aspectos financeiros estão entrelaçados com percepções e desejos subjetivos. Conflitos sociais podem ampliar os custos de transação dos mercados e comprometer a eficiência de uma instituição.

A economia institucional, a sociologia econômica e a moderna teoria de finanças analisam o impacto dos conflitos de interesses no resultado econômico das empresas.

As três convergem na abordagem dos conflitos por meio do conceito de “problemas de agência”.

A teoria de finanças parte da idéia da impossibilidade de prever todas as contingências e todos os possíveis problemas numa relação entre diferentes atores, por isso, os contratos que regem as relações numa organização são necessariamente incompletos, o que deixa muitas lacunas para a ocorrência de conflitos. Segundo Jensen e Meckling (1976), relações de agência são contratos sob os quais uma ou mais pessoas (“principal”) engajam outra (“agente”) para realizar algum serviço em seu nome, envolvendo nesta relação a delegação de algum tipo de autoridade de decisão. Dada a existência de diferenças de interesses entre o principal e o agente, nem sempre o segundo agirá orientado ao melhor atendimento possível do interesse do primeiro.

Para que o “principal” tenha maior controle sobre a ação do “agente”, são necessários mecanismos de monitoramento, controle e compensação, mas que nem sempre são eficientes para evitar perdas para o “principal”. O resultado da soma dos custos de controle do “principal” sobre o “agente” mais as perdas do “principal” ocasionadas pela expropriação dos “agentes” é denominado “custo de agência”.

Para reduzir os custos de agência e minimizar as perdas, o “principal” adota mecanismos legais, econômicos e políticos para controlar a ação do “agente”. Segundo Shleifer e Vishny (1997) este conjunto de mecanismos é denominado governança corporativa. Para os autores, proteção legal e propriedade concentrada são os principais mecanismos para um controle mais efetivo do “principal” sobre o “agente”.

Entre os sócios das cooperativas identificam-se diferentes interesses como, maior distribuição de sobras para os que possuem maior parcela de capital, aumento do rendimento da poupança para os que possuem maior volume de depósitos, redução da taxa de juros para os que tomam empréstimos. Como todos os sócios possuem o mesmo poder de voto nas cooperativas, esta dispersão de objetivos tende a ampliar ainda mais os conflitos e os custos para o monitoramento e controle da gestão.

Analisaremos, então, os fatores que condicionam o impacto dos custos de agência na circunstância específica do tipo de gestão utilizado nas cooperativas de crédito e das realidades sociais e econômicas de seu entorno. Nas cooperativas de crédito, observam-

se problemas e custos de agência e são recomendados mecanismos de governança de natureza semelhante aos adotados nas grandes corporações. Nas cooperativas seria esperada a ocorrência de problemas de agência ainda mais graves e custos mais elevados para a redução dos conflitos e a proteção do “principal”. A natureza jurídica de uma cooperativa que a caracteriza como uma empresa com grande número de sócios com o mesmo poder de voto, deveria conferir a estas organizações um baixo controle do “principal” sobre o “agente”.

O grande número de proprietários caracteriza uma condição de alta dispersão de propriedade, que exige sistemas de governança que atuem sobre os processos de decisão coletiva. Diferentemente de uma empresa convencional que tem no lucro o objetivo central, as cooperativas de crédito, pelo fato de terem proprietários que são ao mesmo tempo clientes, podem perseguir diferentes objetivos que, muitas vezes, são conflitantes. Nas cooperativas de crédito, a dispersão de objetivos e a multiplicidade de proprietários criam diversas tensões. Segundo Bruett (2002:22), como as cooperativas de crédito pertencem aos próprios membros, que são ao mesmo tempo poupadores e credores, criam-se incentivos para o pagamento de altas taxas de remuneração dos depósitos e para a cobrança de baixas taxas de juros nos empréstimos. Isto coloca em risco a sustentabilidade financeira destas instituições. Esta existência de objetivos conflitantes causa diversos problemas de agência, como os descritos na figura 13.

A diversidade de objetivos pode levar a conflitos entre cooperados e diretorias. Os diretores são cooperados eleitos para o exercício de funções administrativas. Através da eleição, os cooperados delegam aos diretores o direito de controle sobre as suas finanças depositadas nas cooperativas. Os problemas de agência entre cooperados e diretorias surgem das responsabilidades assumidas pelos diretores, que nem sempre coincidem com as expectativas dos cooperados em geral. Os cooperados têm como principal expectativa, nas cooperativas, o acesso mais fácil e de menor custo às operações de crédito. As diretorias por sua vez, assumindo responsabilidades pela administração financeira das cooperativas e pressionados a garantir a segurança, a liquidez e a rentabilidade do negócio, tendem a adotar um controle mais rígido do risco, cobrar taxas pelos serviços, praticar taxas de juros mais elevadas e exigir mais garantias que o esperado pelos demais cooperados. Com o objetivo de assegurar as condições de rentabilidade do negócio, as diretorias trabalham também para ampliar a poupança

atraindo depósitos, principalmente depósitos a prazo de longa duração. Porém, os cooperados em geral, em virtude da baixa renda e da natureza da atividade agrícola, preferem poupar em ativos não-financeiros, como animais, alimentos e insumos, além de ter pouco hábito de planejar poupanças de longo prazo.

Figura 13 - Conflitos de interesses nas cooperativas de crédito

Sócios	Sócios são ao mesmo tempo proprietários e usuários das cooperativas. Seus interesses principais são: <ul style="list-style-type: none"> - maior acesso a crédito; - máxima remuneração dos depósitos; - taxa de juros mínima; - sobras. 	X	Diretoria é responsável ao mesmo tempo por dois objetivos conflitantes: <ul style="list-style-type: none"> - garantir maior acesso a crédito; - controle do risco e da liquidez. 	Diretoria
Diretoria	São mais atentos aos problemas gerais das cooperativas e a sustentabilidade financeira. Tendem a ser mais rigorosos no controle do risco.	X	Possuem um relacionamento direto e muitas vezes pessoal com os clientes nos processos de concessão de crédito. Suas decisões tendem a aumentar os riscos das cooperativas.	Gerentes
Agricultores	São mais tomadores de crédito de longo prazo e menos poupadores. Seu interesse principal é a taxa de juros do crédito.	X	São mais tomadores de crédito de curto prazo, tem mais depósitos e maior capital social. Seus interesses principais são a taxa de juros, a remuneração dos depósitos e do capital social e as sobras.	Comerciantes

Outra classe de problemas de agência ocorre entre diretorias e gerentes, resultante da delegação de poder dos diretores (“principais”) aos gerentes e funcionários (“agentes”), para que realizem determinadas funções administrativas que dependem de decisões estratégicas para o bom desempenho das cooperativas. As maiores divergências surgem na gestão do crédito. As diretorias têm o papel de em manter o equilíbrio na administração financeira da cooperativa, garantindo a segurança e a liquidez das operações, razão pela qual tendem a um comportamento mais conservador com relação à liberação de pedidos de financiamento. Por outro lado, os gerentes são mais susceptíveis à pressão dos cooperados para que seja aprovado um maior número de

pedidos de financiamento a taxas de juros mais baixas, tendendo, assim, a correr maiores riscos e a gerar mais custos.

Um terceiro antagonismo é aquele protagonizado por agricultores, particularmente os mais pobres, e comerciantes. Os agricultores têm mais necessidade de utilizar serviços de crédito de longo prazo, possuem menor volume em poupança e menos capital social. Por isso, seu interesse principal é a redução da taxa de juros. Já os comerciantes preferem financiamentos de curto prazo, principalmente para o capital de giro dos seus negócios e, como possuem maior volume de poupança e maior capital social, almejam uma boa remuneração dos depósitos e o aumento das sobras.

Tais conflitos de interesse causam contradições na gestão das cooperativas e são a correlação de forças e as diferenças de poder entre as partes que estabelecerão para quem irão os maiores ganhos. Entram aí em jogo interesses políticos dos dirigentes das cooperativas na escolha dos parceiros prioritários. Alguns dirigentes optam por buscar maior referendo social entre os comerciantes, buscando ampliar as suas influências e seus espaços políticos na sociedade local; outros mantêm maior vínculo social e político com as suas antigas bases.

5.7.Mecanismos de governança

As organizações adotam uma série de medidas com a finalidade de reduzir os custos derivados dos problemas de agência: são os chamados mecanismos de governança. As primeiras pesquisas sobre governança em instituições de microfinanças, inclusive cooperativas de crédito, foram realizados pelo CGAP³³ em 1996. Estes primeiros estudos se concentraram na análise do funcionamento dos conselhos de administração e seu papel em manter a missão da instituição e proteger seus ativos.

Teóricos no campo da sociologia econômica, segundo Ruano-Borbalan e Choc (2002: apud: Chao-Béroff et alli, 2002) consideram a governança como um sistema de partilha de poder. A governança seria a forma específica como atores com interesses divergentes coordenam a ação coletiva num ambiente incerto. Esse conceito mais amplo de governança revela os limites dos estudos restrito à análise dos conselhos de

³³ Consultative Group to Assist the Poorest, órgão do Banco Mundial.

administração, que não levam em conta a grande complexidade das relações de poder na gestão das instituições. De acordo com Charreaux e Pastré (2001), a governança engloba vários objetivos, como reduzir os comportamentos oportunistas, favorecer os mecanismos de regulação, reduzir a assimetria de informação e incentivar o conjunto de atores a perseguir os objetivos prioritários da empresa.

Para Chao-Béroff (2002) e um grupo de pesquisadores do CERISE³⁴, os estudos recentes de governança em instituições de microfinanças vêm ampliando a abrangência do conceito, incluindo em seu foco a análise do papel dos vários atores sociais em cena, as formas de organização e de tomada de decisão, a capacidade de execução e os sistemas de controle. Os estudos sócio-econômicos sobre governança buscam respostas para o problema das relações de poder, através da investigação e identificação das forças reais de decisão nas instituições.

O que se observa nas cooperativas de crédito da Ascoob é a dupla organização de um sistema de governança no nível da gestão, voltado a reduzir os custos de agência dos conflitos de interesses inerentes à administração, que envolve os diretores, e os gerentes e demais funcionários, e um sistema de governança do quadro social destinado a reduzir conflitos de agência entre a organização e seus associados.

Os principais mecanismos de governança utilizados nas cooperativas de crédito são: obrigatoriedade de indicação de um sócio para admissão de novo associado; estabelecimento de alçadas e comitês de crédito para cercear o poder dos administradores; sistemas de controle gerencial e auditorias internas e externas; benefícios financeiros e não-financeiros para administradores e funcionários das cooperativas.

Quase todas as cooperativas de crédito possuem, em seus estatutos, regras e critérios para a admissão de novos associados. A mais comum é a obrigatoriedade de indicação prévia de um associado e de aprovação pelo conselho de administração ou por um conselho externo. O associado que indica o novo sócio garante informalmente sua retidão moral, sendo por isso mais prudente na indicação, devido ao risco de ser cobrado por indicar uma pessoa que venha a lesar a cooperativa.

³⁴ CERISE (Comitê d'Echanges, de Reflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-crédit) é uma rede de organizações de pesquisa da França que realizou, em 2002, estudos sobre governança em três organizações de microfinanças da África e uma da Ásia.

O estabelecimento de alçadas também limita o poder de decisão dos administradores. O regimento interno das cooperativas estabelece os seguintes parâmetros e instâncias para a concessão de crédito:

Figura 14 - Alçadas de decisão financeira nas cooperativas de crédito

Gerente encarregado do PAC ³⁵	–	até uma vez o capital integralizado do sócio
Gerente encarregado da carteira de crédito	–	até duas vezes o capital integralizado do sócio
Gerente geral	–	até cinco vezes o capital integralizado do sócio
Comitê de crédito local	–	até 10% do patrimônio líquido ajustado do PAC
Conselho de administração	–	até 10% do patrimônio líquido ajustado da cooperativa

Vale notar que em alguns comitês de crédito existe participação de membros externos à diretoria da cooperativa. Todos estes mecanismos reduzem o risco de decisões inadequadas à missão e à segurança financeira das cooperativas de crédito. Outra estratégia utilizada é a criação dos chamados conselhos consultivos colaboradores, compostos por representantes de outras organizações, como sindicatos e associações comunitárias, com a finalidade de recomendar ou não o ingresso de novos cooperados e de dividir poderes através do estabelecimento de alçadas para a definição de limites e análise de propostas de financiamento.

Os sistemas de monitoramento e controle são efetivados através de relatórios gerenciais, da participação dos diretores nas atividades administrativas da cooperativa, ação fiscalizadora do conselho fiscal, presença de organizações externas no conselho administrativo e realização de auditorias internas. Estes procedimentos de controle são mais eficientes quando têm papel preventivo, evitando situações de risco e criando rotinas de decisão adequadas aos objetivos e à segurança das cooperativas.

Benefícios financeiros e não-financeiros são proporcionados aos gerentes e funcionários como forma de incentivo a uma gestão favorável aos objetivos, segurança e desempenho positivo da cooperativa. Os benefícios financeiros são diversificados e têm como objetivo motivar as equipes de funcionários a prestar, com eficácia crescente, os serviços necessários ao fortalecimento das finalidades institucionais das cooperativas. A

³⁵ Posto de Atendimento Cooperativo, que corresponde a uma agência da cooperativa.

gratificação por função de confiança é estabelecida pelo conselho de administração aos gerentes de agência, gerentes de controle, caixas, assistentes de controle e auxiliares de crédito. A gratificação por tempo de serviço estimula os funcionários a permanecerem na organização. A progressão por ascensão e avaliação de desempenho é condicionada por pontuação estabelecida numa avaliação anual de cada funcionário, feita pelo conselho de administração. Abonos salariais eventuais são vinculados a metas para os diferentes produtos disponíveis na cooperativa, como seguros, depósitos a prazo e cobranças pré-estabelecidas pelo conselho de administração. Por último, prêmios por produtividade são calculados proporcionalmente às sobras geradas ao final dos exercícios.

O principal benefício não-financeiro é a ampliação do prestígio social que estes profissionais adquirem pela função que ocupam. A realidade dos pequenos municípios com poucas oportunidades de trabalho e grande reconhecimento social quanto à importância das cooperativas de crédito para o desenvolvimento local, proporcionam aos gerentes e funcionários destas organizações um *status* que incentiva a sua permanência nestas funções. A capacitação profissional proporcionada pela realização e participação em diversas atividades de formação é também um forte benefício, especialmente no contexto de baixa qualificação característica do mercado de trabalho destas localidades.

Outra forma de garantir o envolvimento dos gerentes e funcionários nos objetivos das cooperativas reside nos critérios de contratação. O processo seletivo é conduzido com exclusividade pelo conselho administrativo e dá prioridade a quadros técnicos locais. São escolhidos geralmente gerentes que possuem vínculos sociais e comunitários com os cooperados e pessoas com capacidade de diálogo com as organizações locais. A existência destes vínculos permite uma avaliação mais efetiva do comportamento moral destes técnicos. Além disso, os vínculos funcionam como um controle informal para que os gerentes e funcionários estejam comprometidos com os objetivos das cooperativas. A quebra de confiança provoca o isolamento que, na maioria das vezes significa para o funcionário uma perda muito mais grave que as eventuais perdas financeiros decorrentes de uma demissão ou da exclusão de algum benefício salarial. A grande vantagem do controle promovido pelos vínculos comunitários é o baixo custo para as cooperativas.

A realização de assembléias com grande participação de cooperados, as reuniões nas comunidades entre diretores e cooperados e a utilização de diversos meios de comunicação para promover a aproximação e a regularidade nas relações entre cooperados e diretorias levam a uma transparência que reduz os problemas e os custos de agência.

Auditorias externas e inspeções periódicas realizadas por centrais de crédito e pelo Banco Central são também mecanismos de governança externa que vêm se aperfeiçoando, com o objetivo de prevenir e corrigir situações de risco enfrentadas em casos de má gestão nas cooperativas de crédito.

A baixa concentração de propriedade e a pluralidade de objetivos nas cooperativas de crédito são características que tenderiam a agravar os problemas de agência. Porém, a adoção de sistemas de governança promove incentivos e procedimentos de monitoramento e controle que incorporam ao comportamento dos indivíduos e às práticas cotidianas das organizações condutas favoráveis aos objetivos das cooperativas de crédito. As instituições informais complementam os mecanismos formais de incentivo e controle, proporcionando a redução da incerteza e dos custos de agência, aumentando assim a eficiência das cooperativas de crédito.

Há, porém certas falhas e imperfeições nos sistemas de governança de algumas cooperativas. Uma pesquisa de avaliação das cooperativas de crédito da região, realizada por técnicos do MOC revela uma série de fragilidades que podem levar ao comprometimento da sustentabilidade institucional. Segundo este estudo, algumas cooperativas realizam poucos investimentos na formação de dirigentes e de associados. Constatam-se também a centralização excessiva de atividades e de decisões na diretoria, a falta de planejamento estratégico e dificuldades de fortalecer as parcerias, principalmente com organizações públicas locais. O resultado disso é um maior distanciamento entre os cooperados e a organização.

“Os associados consideram a cooperativa um simples banco, que não lhes pertence, e que serve apenas para oferecer oportunidade de manutenção de conta bancária e, quando possível, oferecer algum empréstimo” (Oliveira et alli, 2003:18).

O enfraquecimento dos laços sociais e das relações de proximidade entre as cooperativas e os associados leva à perda da principal vantagem que as cooperativas

possuem com relação aos bancos: o baixo custo de acesso aos serviços financeiros. Por outro lado, há um esforço recente da Ascoob, com o apoio das organizações regionais, de recuperar o trabalho de organização e formação dos cooperados. A cooperativa de crédito de Valente, por exemplo, tem um departamento educacional bem estruturado que vem servindo de referência para outras cooperativas da região.

Apesar das fragilidades, os sistemas de governança e as redes de cooperação cumprem um papel fundamental na organização desse mercado, contribuindo, sobretudo, para a redução da assimetria de informação e para a redução dos custos de transação no acesso dos agricultores aos serviços financeiros. Há, porém, uma outra ordem de conflitos que não são captados ou compreendidos através das teorias de agência. É o assunto do próximo e último item.

5.8.Os conflitos ideológicos

Os mecanismos de governança descritos acima são eficazes para a gestão de conflitos de interesses concretos e individuais, mas são pouco eficientes para minimizar conflitos estruturais resultantes de visões de mundo diferentes. A teoria da agência é limitada para compreender como diferenças ideológicas interferem na gestão de uma atividade econômica. E é este o conflito central existente nas organizações estudadas, em grande parte dos municípios da região sisaleira. De um lado impera uma racionalidade formal, condicionada pelos resultados financeiros da organização e de outro uma racionalidade substantiva, condicionada por determinados postulados valorativos, como inclusão social, redução da pobreza, organização democrática, valores comunitários, etc.

Como decorrência, muitos embates marcaram profundamente a história das organizações sociais da região sisaleira e o principal deles teve como palco a APAEB. A existência de uma missão ambígua na associação, que pretendia fortalecer a luta política dos agricultores e, ao mesmo tempo, a formação de uma racionalidade econômica na gestão dos negócios, foi motivo de tensões internas e externas durante vários anos. Não havia, no começo da organização, clareza quanto ao seu próprio papel, nem com relação às demais organizações da região, principalmente os sindicatos, que privilegiavam a dimensão política da organização, mas ao mesmo tempo viam-na como uma concorrente nesta ação. A tensão resultou, nos primeiros anos, numa gestão pouco

profissional, pouco eficiente e excessivamente centralizadora. As disputas por maior autonomia e representatividade nas novas organizações criaram também muitos conflitos entre APAEB, MOC e sindicatos.

Crises políticas e limitados resultados econômicos levaram a uma reestruturação da APAEB que deu início, em 1984, a um processo de descentralização administrativa, concluído em 1986, cujo ápice foi a formação de associações municipais, passando então a existir APAEBs municipais autônomas. O estilo mais empresarial de gestão da APAEB de Valente levou-a a um rápido crescimento, enquanto as unidades da associação nos demais municípios mantiveram uma estrutura limitada e uma ação mais voltada à organização comunitária, à educação e às oposições sindicais.

Outro caso digno de nota é o do sindicato dos trabalhadores rurais de Araci cujos dirigentes tecem críticas contundentes ao caráter “financista” da cooperativa de crédito e ao privilégio que alguns cooperados, principalmente os pequenos empresários do município, têm com relação aos agricultores de menor renda. Apesar do acesso mais fácil, a cooperativa é freqüentemente comparada ao banco, os dirigentes e principalmente os gerentes são criticados pelo foco dado ao resultado financeiro da cooperativa, em detrimento, especialmente, da redução nas taxas de juros.

Nos últimos anos, as cooperativas de crédito vêm se aproximando das instituições bancárias e dos fundos públicos de âmbito nacional. As cooperativas de crédito da Ascoob fazem parte do Bansicredi (Banco Cooperativo do Sistema Sicredi), possuem contratos de repasse de crédito com o Banco do Brasil, com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social e com o Banco do Nordeste do Brasil. Esta aproximação reforça o desenvolvimento de uma visão essencialmente financeira que desvaloriza, implicitamente, antigos padrões culturais e práticas sociais comunitárias, consideradas, por muitos dirigentes de cooperativas de crédito, pouco objetivas. Esta mudança cultural dos dirigentes é contraditória, pois se por um lado é fundamental para garantir a legitimidade destes agentes frente às instituições externas, das quais as cooperativas dependem para ampliar a capacidade de captação de recursos, é um vetor de distanciamento das comunidades e organizações locais. A dificuldade de conciliar, no processo de gestão, a busca por resultados financeiros com resultados sociais mais expressivos gera uma crítica muito forte das comunidades à visão de mercado dos dirigentes das cooperativas, o que Abramovay (2005) considera uma “diabolização” dos

mercados. Ou seja, dois universos distintos, com racionalidades contraditórias, se aproximam. O resultado deste confronto será determinante para o padrão de relacionamento entre as cooperativas e seus cooperados e para o papel que estas organizações irão cumprir no desenvolvimento da região sisaleira.

O processo de desenvolvimento cultural e técnico que gerou as bases da formação do novo mercado local de microfinanças que tem nas cooperativas de crédito seu pilar, é dinâmico e ambíguo. A mesma racionalização que foi fundamental para incorporar novas regras essenciais à formação destas organizações tornou-se um contencioso cultural, que pode ser, na visão de vários dirigentes locais, o principal ponto de inflexão do futuro das cooperativas de crédito.

Será que estas duas racionalidades são, de fato, opostas? A adesão à racionalidade econômica não traz necessariamente o abandono dos valores em torno dos quais a comunidade construiu historicamente a sua coesão. Os processos sociais descritos nesse trabalho mostram que a eficiência econômica e social das cooperativas de crédito da região sisaleira se explica, justamente, pela associação existente entre a racionalidade econômica e a cultura política das organizações sociais da região. A racionalidade econômica destas organizações tem a virtude de superar os limites estritamente comunitários que envolvem normalmente os trabalhos das ONGs. Ela não se pauta exclusivamente por convicções, mas também por comportamentos que podem ser normatizados racionalmente. Por isso, ela pode conduzir à ampliação das bases sociais das organizações que se formam a partir de utopias e universos culturais bem determinados. Não é necessário que se renuncie a nenhum dos dois universos: eles podem dialogar e serem ampliados e por aí, de certa forma, desencantados.

Conclusões

Um novo canal de acesso ao mercado financeiro foi criado com a formação das cooperativas de crédito. Os agricultores familiares do sertão baiano contavam antes apenas com as relações de cooperação, num universo informal e restrito, não muito maior que a rede formada numa comunidade e alguns poucos intermediários entre a vida comunitária e o mundo externo. Assim como no passado recente, quando o acesso a informações sobre o mundo externo era possível através dos “caixeiros viajantes”, ainda hoje, a comunicação que os agricultores familiares estabelecem com o mercado é intermediada por agentes da própria comunidade, que cobram por isso subordinação e fidelidade. As garantias contidas nestes contratos informais estão na antiga e tradicional confiança que une os membros da comunidade, numa complexa teia de compromissos bilaterais e coletivos. A inovação organizacional necessária para romper com atitudes tão arraigadas foi, portanto, muito mais profunda que a mera criação de algumas cooperativas de crédito.

A quebra dessas relações de dependência foi gradual e lenta. Iniciou-se nos anos 70, quando as Comunidades Eclesiais de Base chegaram com seus ideais de mudança social, de independência, de afirmação de identidades, de capacidade de organização, de novos projetos sociais. Este foi o primeiro passo para que, ao longo de décadas, fossem sendo constituídas organizações sociais mais voltadas para a ajuda mútua, como eram as primeiras associações comunitárias e como foram os primeiros anos do MOC, organizações político-sindicais criadas com o apoio das CEBs e depois dos próprios sindicatos, já atuantes sob novas orientações e, por fim, a formação de organizações econômicas e juridicamente legitimadas.

A cada etapa desta história, lentas rupturas foram necessárias. A principal delas foi a disseminação de uma racionalidade econômica na gestão das organizações, sem porém que fossem perdidos os laços de confiança e cooperação. Pelo contrário, esta dupla referência é a base da sustentabilidade econômica, social e institucional das cooperativas de crédito. Importantes mudanças institucionais foram necessárias para a formação deste novo ambiente cultural.

Uma novidade fundamental foi a formação de associações comunitárias autônomas. Essas organizações têm papel determinante, pois é através delas que é mantida a coesão social, caracterizada por relações sociais de forte proximidade - relações familiares, de vizinhança ou comunitárias - que convergem nas atividades religiosas, festas, bingos ou rezas, e no trabalho coletivo, em mutirões, caixinhas e produção de farinha. Contratos informais e um fluxo muito rápido de informações entre todos os membros da comunidade fazem com que as relações econômicas tenham, entre eles, custos de transação muito baixos. Além de manter a coesão interna deste grupo social, as associações comunitárias construíram legitimidade nas comunidades para servirem como pontes entre a rede local e as redes financeiras e comerciais externas. São essas conexões que estão substituindo, para uma parcela dos agricultores, os intermediários financeiros, os donos de depósitos ou os ciganos, por exemplo, através dos quais as comunidades tinham acesso aos recursos externos.

Para que estes novos canais fossem viáveis e acessíveis, uma segunda mudança foi necessária: a interligação entre as diversas organizações locais e sistemas de governança. As fortes e estreitas conexões existentes entre as associações comunitárias, as cooperativas de crédito, os sindicatos de trabalhadores rurais, o movimento de mulheres e a APAEB reduzem a assimetria de informação e os custos de transação. Estas conexões possibilitam também a estas organizações locais interagirem com organizações de outras esferas sociais e territoriais, como outras redes de cooperativas de crédito, organizações sindicais, redes de ONGs, ministérios e bancos que permitem ao conjunto da região ter maior acesso a recursos financeiros externos, conhecimento e informação.

A mudança institucional neste mercado inclui a oferta: de serviços financeiros adequados às condições ambientais da região; de linhas de crédito para construção de cisternas, criação de pequenos animais, melhoria das pastagens, energia solar, bem como para as necessidades emergenciais ou não de consumo das famílias; da possibilidade de poupar a baixo custo, numa instituição confiável e de fácil acesso. Todos estes fatores melhoram significativamente as possibilidades de sustentabilidade da produção familiar local, seja ela agrícola ou não. Uma forte inserção territorial das cooperativas de crédito permite a elas o conhecimento da realidade ambiental, social e

econômica da região, permitindo identificar potencialidades a serem financiadas e riscos a serem evitados.

As mudanças institucionais ocorreram de forma concomitante com mudanças nas motivações dos indivíduos. Dois aspectos da cultura local sofreram ao longo desta trajetória, modificações cruciais: o tipo de racionalidade do sertanejo nas atividades econômicas e a relação do sertanejo com o meio ambiente. A análise da relação dos rituais, das tradições e dos valores com os mercados financeiros colocou em destaque o papel da cultura na gestão econômica dos sertanejos. Um tema de grande relevância na sociologia econômica, mas que segundo Swedberg (2003) pouco tem avançado para além da conceituação tradicional de cultura como valores incorporados pelos indivíduos, uma clássica definição weberiana. A sociologia vem se aproximando da psicologia para entender o papel dos símbolos, estórias e rituais nas estratégias dos atores. Mas ainda não há um modelo razoável para se compreender a relação entre a cultura e os interesses econômicos individuais e como características específicas da cultura interferem nos mercados.

Os valores, as motivações e as regras de comportamento condicionam a racionalidade do cálculo econômico, mas o cálculo depende também de instituições que permitam aos indivíduos orientar a gestão dos seus recursos pelos parâmetros do mercado. Padrões de comportamento, categorias mentais e instituições delimitam juntos, condições específicas para o funcionamento dos mercados em cada região e isto confere à cultura uma dimensão territorial.

Na região sisaleira, a ação da Igreja, por meio das comunidades eclesiais de base, e das organizações sociais (ONGs e sindicatos) foi a base para a superação de uma visão mágica que marcava as relações entre os sertanejos e a natureza, bem como da superação das relações tradicionais que asseguravam os monopólios nos mercados locais. A combinação de um processo de racionalização econômica com a manutenção dos laços sociais de cooperação, somado ao compromisso com a inclusão dos mais pobres foi fundamental para atender, com baixos custos de transação, os interesses financeiros dos sertanejos, bem como para garantir a sustentabilidade das cooperativas de crédito.

A formação das cooperativas de crédito teve um papel determinante no comportamento financeiro dos sertanejos. É um exemplo nítido de como mudanças organizacionais são determinantes sobre o comportamento individual. Com elas, foram formadas coletivamente as ferramentas para que o cálculo econômico fosse realizado de forma mais completa. Na medida em que linhas de crédito de investimento e de custeio da produção, crédito pessoal, poupança e pequenos seguros passaram a ser mais acessíveis e que um trabalho educativo de planejamento e assistência técnica passou a ser desenvolvido pela APAEB, os agricultores associados a estas organizações puderam fazer com que a gestão das suas atividades produtivas e das suas necessidades domésticas fosse conduzida de forma mais racional. As condições de pagamento dos financiamentos, os prazos e as taxas de juros funcionam como parâmetros econômicos para avaliar os resultados da atividade agrícola.

Não que todos os aspectos não-rationais da vida do sertanejo tenham sido eliminados. As crenças religiosas, as tradições e o modo específico do sertanejo se relacionar com a natureza mantiveram-se fortes como sempre, porém, houve um processo de diferenciação dos diversos significados da ação (Cohn, 2003), que no mundo encantado, perfaziam um amálgama de valores, confundindo os meios e os fins que orientavam as ações. Com o processo de racionalização, os fins econômicos tornaram-se mais nítidos, separados, regulamentados e formalizados, possibilitando o cálculo e a avaliação dos resultados da produção, sem contudo desestruturar os valores e as tradições de solidariedade e cooperação.

Outro importante aspecto do mercado que analisamos nesta pesquisa é a influência do meio ambiente, especialmente das condições climáticas, sobre a racionalidade econômica. Os condicionantes naturais não podem ser desconsiderados da análise sociológica dos fenômenos econômicos. O meio ambiente é um fator de grande relevância para a compreensão dos comportamentos econômicos e não se limita apenas a provocar flutuações da oferta e da demanda de produtos. Como disse Josué de Castro (2001), a seca exerce influência sobre a cultura e a mentalidade dos indivíduos. O capítulo 1 mostrou que os limites impostos pelo ambiente natural criam uma série de condicionantes na racionalidade econômica. As irregularidades e, por conseguinte, incertezas provocadas pelas condições instáveis do meio ambiente estimulam a

formação de contrapartidas sociais em termos de regularidades correspondentes no comportamento econômico.

O estudo concreto dos mercados revela-se uma tarefa de extrema complexidade. Políticas de promoção de acesso ao mercado a populações pobres enfrentarão certamente condições muito diversas. Somente políticas que tenham a capacidade de se adequar às restrições, especificidades e potencialidades de cada lugar terão a capacidade de fortalecer estruturas mentais e sociais que favoreçam o desenvolvimento econômico. Cada fenômeno e cada contexto oferecem uma experiência singular que só pode ser compreendida através de uma abordagem histórico-narrativa única (Abramovay, 2001).

O estudo das instituições, como recomenda North (1990) não é suficiente. Mesmo que as instituições não sejam tomadas apenas como regras, como sugeriu Swedberg (2003), a compreensão da especificidade e do sentido de cada configuração de interesses e relações sociais depende do estudo sociológico, antropológico e histórico concreto dos padrões culturais, de suas transformações e da forma como determinam o cálculo nos comportamentos econômicos. Esta é uma das conclusões que o presente trabalho pretende deixar como contribuição a esta área de pesquisas.

A análise histórica e interdisciplinar dos indivíduos, das organizações, dos mercados, da cultura e do meio ambiente, viabilizado pelo uso complementar de conceitos e metodologias da sociologia econômica, da economia institucional, da antropologia e da teoria de sistemas agrários proporcionou uma visão multidimensional do tema e a apreensão dos seus diferentes significados para a vida econômica na região sisaleira.

Bibliografia

ABRAMOVAY, Ricardo. Marxistas e cristãos: aqui e agora. In: **Encontros com a civilização brasileira**. Número 28, Vol. III, no. 10. Editora Civilização Brasileira S.A.: Rio de Janeiro, 1981.

_____. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. Editora Hucitec, Anpocs, Editora da Unicamp: São Paulo, Rio de Janeiro, Campinas, 1992.

_____. Desenvolvimento e instituições: a importância da explicação histórica. In: ARBIX, G, ZILBOVICIUS, M. e ABRAMOVAY, R. **Razões e ficções do desenvolvimento**. Editora Unesp, Edusp: São Paulo, 2001.

_____. (org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. Fapesp, Annablume: São Paulo, 2004.

_____. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. Aceito para publicação em Tempo Social – **Revista de Sociologia da USP** – volume 16, nº 2 – no prelo. Disponível na internet: http://www.econ.fea.usp.br/abramovay/artigos_cientificos, em 2005.

ADORNO, Theodor W. **Notas de literatura I**. Coleção Espírito Crítico – Duas Cidades, Editora 34: São Paulo, 2003.

ALINCOURT, Luis d'. Memória sobre a viagem do porto de Santos à cidade de Cuiabá. In: **Anais do Museu Paulista**. Tomo 14. Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 1955. Apud: CÂNDIDO, Antônio. Os parceiros do Rio Bonito. Duas Cidades, Editora 34: São Paulo, 1964/2001.

APAEB. **Relatório Anual – 1992 – bate-deira comunitária de sisal**. APAEB: Valente, 1992.

_____. **Folha do sisal**. APAEB: Valente, 1997.

_____. **Folha do sisal – 10 anos**. APAEB: Valente, 1999.

ASCOOB. **Projeto de apoio ao fortalecimento do cooperativismo de crédito para a agricultura familiar na Bahia**. Ascoob: Feira de Santana, 2001. mimeo.

BALDUÍNO, Dom Tomas. A ação da igreja católica e o desenvolvimento rural. In: **Estudos Avançados**. 15(43), USP: São Paulo, 2001.

BARROS, Maria Auxiliadora Lemos; CARVALHO, Orozimbo Silveira e FERREIRA DA SILVA, Odilon Reny. Importância econômica e situação da cultura do sisal. In: FERREIRA DA SILVA, Odilon Reny e BELTRÃO, Napoleão Esberard de Macedo. **O agronegócio do sisal no Brasil**. Embrapa: Brasília, 1999.

BOFF, Leonardo e BOFF, Clovis. **O teólogo das libertações sócio-históricas**. Rio de Janeiro. Vozes, 1979.

BRAGA, Antônio de Pádua B. **Vendedor ou Viajante**. 2002. Disponível na internet: <http://www.cdljovem.com.br>, em 2004.

BRUETT, Tillman. **Manual de gestão microfinanceira**. Programa de Desenvolvimento Institucional / BNDES. Tilman Bruett, Reuben Summerlin, Sharon D`Onofrio. BNDES: Rio de Janeiro, 2002.

BÚRIGO, Fábio Luiz. **Evolução do uso do crédito rural e do Pronaf** – crédito via as cooperativas de crédito rural ligadas a Ascoob (BA). IICA: Brasília, 2004.

CALLON, Michel. The embeddeeness of economic markets in economics. In: **Market and laws**. The Sociological Review. Blackwell Publishers, Oxford, 1998.

CÂNDIDO, Antônio. **Os parceiros do Rio Bonito**. Duas Cidades, Editora 34: São Paulo, 1964/2001.

CASTRO, Josué de. **Geografia da Fome** – o dilema brasileiro: pão ou aço. Civilização Brasileira: Rio de Janeiro, 1946/2001.

CER. **O sisal na Bahia**. Governo do Estado da Bahia - Secretaria de Agricultura, Irrigação e Reforma Agrária – Coordenação de Economia Rural: Salvador, 1991.

CHAO-BÉROFF, Renée et alli. **La governance en microfinance** – grille d`analyse et etudes de cas. Cerise: Paris, 2002.

CHARREAUX, Gerard et PASTRÉ, Olivier. **Avant-propos - Le gouvernement d`entreprise: quelle recherche pour quel concept?** Université de Bourgogne, Université Paris XIII et Conseiller scientifique de l`AEF - Revue d`economie financière: Paris, 2001.

CHAYANOV, Alexander. Peasant Farm Organization. One of the Works of the Agricultural Economics Scientific Research Institute. The University of Wisconsin Press. Ed. Thorner, D.; Kerblay, B e Smith, R.E.F., 1925/1986. Apud: ABRAMOVAY, Ricardo. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. Editora Hucitec, Anpocs, Editora da Unicamp: São Paulo, Rio de Janeiro, Campinas, 1992.

COASE, R. H. The firm, the market and the law. In: COASE, R.H. (Org.) **The firm, the market and the law**. Chicago: Chicago University Press, 1988.

COHN, Gabriel. **Crítica e resignação**: Max Weber e a teoria social. Martins Fontes: São Paulo, 2003.

CUNHA, Euclides. **Os sertões**. Editora Três: Rio de Janeiro, 1902/1973.

DIAS, Guilherme Leite e ABRAMOVAY, Ricardo, coords. **Descentralização, autonomia e geração de renda: proposta para o sistema brasileiro de crédito rural**. FIDE e MDA, Brasília: 2000.

ESTTRADA, Cigana. **O povo cigano**. 1998. Disponível na internet no site: <http://br.msnusers.com/POVOCIGANO/povocigano.msnw>, em 16 de fevereiro de 2004.

FERRARY, Michel. Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit. In: **Revue française de sociologie**. Juillet-septembre, XL-3. Paris, 1999.

FIEBIG, Michael; HANNIG, Alfred e WISNIWSKI, Sylvia. **Savings in the context of microfinance** – state of knowledge. CGAP: Eschborn, 1999.

FLIGSTEIN, Neil. **The architecture of markets** – an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton University Press: New Jersey, 2001.

GARCIA-PARPET, Marie France. A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaines-em-sologne. In: **Estudos Sociedade e Agricultura**. Número 20, CPDA, Rio de Janeiro: 2003.

GOMES, Gustavo Maia. **Velhas secas em novos sertões**. IPEA: Brasília, 2001.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddness. In: **American Journal of Sociology**. Vol. 91, n. 3, Chicago, 1985.

_____. **A theoretical agenda for economic sociology**. Department of Sociology - Stanford University: New York, 2001.

HEREDIA, Beatriz Alásia de. **A morada da vida**: trabalho familiar de pequenos produtores do Nordeste do Brasil. Paz e Terra: Rio de Janeiro, 1979.

HIRSCHMAN, Albert O. **As paixões e os interesses**. Record, Rio de Janeiro, 2003.

HICKS, Value and capital – an inquiry into some fundamental principals of economic theory. Oxford: Clarendon Press, 1946. Apud: GARCIA-PARPET, Marie France. A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaines-em-sologne. In: **Estudos Sociedade e Agricultura**. Número 20, CPDA, Rio de Janeiro: 2003.

HUGON, Philippe. Incertitude, précarité et financement local: le cas des économies africaines. In: **Tiers Monde**. Institut d'Étude du Développement économique et social, Université de Paris – Panthéon-Sorbonne: Paris, 1996.

IBGE. **Censo agropecuário**. 1996. Disponível na internet no site: www.ibge.gov.br, em 2004.

_____. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas**. 2002. Disponível na internet no site: www.ibge.gov.br, em 2004.

_____. **Produção pecuária municipal**. 1999. Disponível na internet no site: www.ibge.gov.br, em 2004.

_____. **Censo demográfico**. 2000. Disponível na internet no site: www.ibge.gov.br, em 2004.

JENSEN, Michael C. and MECKLING, William H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**. October, 1976, V. 3, No. 4, pp. 305-360.

JUNQUEIRA, Rodrigo Gravina Prates. **Finanças solidárias e agricultura familiar** – o sistema cresol de cooperativas de crédito rural. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós Graduação em Ciência Ambiental. USP: São Paulo, 2003.

JUNQUEIRA, Rodrigo Gravina Prates e ABRAMOVAY, Ricardo. **A sustentabilidade das microfinanças solidárias**. Sober: Juiz de Fora, 2003.

MDA. **Banco de Dados da Agricultura Familiar**. Disponível na internet no site: www.incra.gov.br/sade, em 2004.

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. Bertrand Brasil, Rio de Janeiro: 1991.

MAUSS, Marcel. **Sociologia e antropologia**. Cosac & Naify: São Paulo, 2003.

MAZOYER, Marcel e ROUDART, Laurance. **Histoire des agricultures du monde**: du néolithique à la crise contemporaine. Seuil: Paris, 1997.

MESA, Luis Eduardo Amaya. **Sistematización - el funcionamiento de los bancos comunales con perspectiva de género**. Proyecto FAO / Lempira Sur / Asociación ANDAR / REDNA / UICN / Fundación Arias / CANTERA: Santa Rosa de Copán, 1999.

MEYER, Richard. **Individual lending in rural finance: the IPC model**. Ohio State University: Ohio, 2003.

MOC. **Região sisaleira**. Disponível na internet no site: www.moc.org.br/regiao, em 2005.

MODIGLIANI, Franco. Life cycle, individual thrift, and wealth of nations. **The American economic review**. Volume 76, issue 3. Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, 1986.

MOURA, Milton. Os mutilados do sisal. In: **Cadernos do CEAS**. no. 95. Rio de Janeiro, 1985.

MYTELKA, Lynn. **A new initiative to strengthen local economies: the cluster bank**. Paper prepared for a meeting on the Programa Brasil Empreendedor Phase III. UNU/INTECH: Brasília, 2001.

NASCIMENTO, Humberto Miranda do. **Conviver o sertão**: origem e evolução do capital social em Valente – BA. APAEB, Fapesp, Annablume: São Paulo, 2003.

NEE, Victor. **A new institutional approach to economic sociology**. CSES Working Paper Series, Paper 4, Center of the Study of Economy and Society, Cornell University, Ithaca, 2003.

NORTH, Douglass. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge University Press, Cambridge: 1990.

NOVAES, Regina Reyes. **De corpo e alma** – catolicismo, classes sociais e conflitos no campo. Tese de doutorado – Departamento de Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1987.

OLIVEIRA, Alfredo Augusto Porto. Aspectos do mercado de sisal no nordeste. In: **Revista Econômica do Nordeste**. V. 17, n. 4, p. 471-666, out/dez. 1986. Fortaleza, 1986.

OLIVEIRA, Ildes Ferreira de. **Economia solidária, desafio do século XXI: a experiência da APAEB – Valente**. UEFS: Feira de Santana, 2002.

OLIVEIRA, Ildes Ferreira de; SOUZA, Jerônimo Rodriguez; FILHO, Pedro Torres e MORAES, Saad Amaut B. **Cooperativismo, seus limites e possibilidades**: um estudo de experiências e seus impactos locais. Prorenda Bahia: Salvador, 2003.

PIERUCCI, Antônio Flávio. **O desencantamento do mundo** – todos os passos do conceito em Max Weber. Eeditora 34: São Paulo, 2003.

PINTO, Cláudia Alves do Amaral. **O cigano**. Espigueiro – central de informações regionais: Resende, Portugal, 2003. Extraído do site: http://www.espigueiro.pt/destaque_semanal, em 16 de fevereiro de 2004.

PIORE, M. J. e SABEL, C. **The second industrial divide**. Basic Books: Nova York, 1984.

QUEIROZ, Raquel. **O quinze**. Editora Arx: São Paulo, 2002.

RAMOS FILHO. **A história de Valente**. Valente, 1965. (mimeo.)

RUANO-BORBALAN, J-C., CHOC, B. *Lê pouvoir: des rapports individuels aux relations internationales*. Editions Sciences Humines, Presses Univerritaires de France, Paris, 2002. Apud: CHAO-BÉROFF, Renée et alli. **La governance en microfinance** – grille d'analyse et etudes de cas. Cerise: Paris, 2002.

RUTHERFORD, Stuart. *The poor and their money*. Institute for Development Policy and Management - University of Manchester, New Delhi: 1999.

SABEL, Charles. *Learning-by-monitoring: the dilemmas of regional economic policy in Europe*. In OECD (1996/1999): *Networks of Enterprises and local development – Competing and Co-operating in Local Productive Systems*, 1996.

SEN, Amartya. *Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory*. Surveys, Ch 4, A. Sem, Choice, Welfare and Measurement. 1982.

SHLEIFER, A., VISHNY, R. A survey of corporate governance. *Journal of Finance*, v. 52, n.2, p 737-783, 1997.

SIMMEL, Georg. **The philosophy of money**. London: Routledge & Keegan Paul, 1978.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. Martins Fontes: São Paulo, 2003.

SWEDBERG, Richard. **Principles of economic sociology**. Princeton University Press: Princeton, 2003.

WEBER, Max. A “objetividade” do conhecimento das Ciências Sociais. In: COHN, Gabriel. **Weber**. Editora Ática: São Paulo, 1986.

_____. **Economia e sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva. Editora Universidade de Brasília: Brasília, 2000.

_____. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. Companhia das letras: São Paulo, 2004.

ZELIZER, Viviana. **The social meaning of money**. Princeton University Press: Princeton, 1997.

ZELLER, Manfred; SCHRIEDER, Gertrud; BRAUN, Joachim von; HEIDHUES, Franz. Rural finance for food security for the poor: implications for research and policy. International Food Policy Research Institute: Washington, 1997.

Anexo 1 – Mapa das cooperativas de crédito e do clima da região sisaleira

Anexo 2 – Precipitação na região sisaleira

Estação Agrometeorológica de Mandacaru

(Juazeiro-BA 09°24"S 40°26"W). Período 1975-2001

Ano	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	Número de meses seguidos com menos de 100mm
1975	85	59	294	57	10	8	12	0	2	11	11	11	10
1976	8	199	5	5	-	3	1	-	18	14	233	15	8
1977	69	18	231	75	47	18	5	2	29	-	53	385	8
1978	85	217	61	77	143	15	3	-	1	1	75	65	7
1979	162	137	28	87	17	7	3	-	-	-	40	18	10
1980	193	242	13	46	-	-	-	-	1	-	123	94	8
1981	26	2	380	31	2	1	0	1	-	-	8	25	11
1982	1	24	107	58	6	2	1	3	-	-	-	79	10
1983	47	188	72	1	-	0	9	3	-	-	64	22	12
1984	20	5	363	124	29	1	0	-	10	5	38	-	8
1985	332	60	139	144	50	39	2	5	1	-	57	170	7
1986	3	56	98	13	10	0	1	-	1	9	2	76	14
1987	36	11	251	21	34	12	6	-	6	12	40	20	12
1988	46	24	92	201	5	37	9	0	6	5	23	118	7
1989	45	10	86	21	104	12	3	8	2	-	47	389	6
1990	2	111	24	4	2	-	32	-	-	1	36	16	12
1991	95	50	218	14	17	8	6	4	-	-	76	37	9
1992	356	33	37	84	10	4	4	-	1	-	46	66	-
1993	27	48	-	13	1	2	3	3	-	11	9	34	23
1994	111	79	136	73	9	3	13	0	-	-	-	22	10
1995	93	192	202	19	29	0	10	3	-	-	47	125	8
1996	3	27	110	51	13	5	0	6	-	-	104	20	7
1997	39	31	422	84	17	8	2	-	-	12	107	44	7
1998	115	28	15	0	-	1	0	-	-	-	71	20	13
1999	66	58	111	-	8	3	-	10	8	13	70	126	8
2000	153	168	50	91	10	9	2	1	4	7	138	174	8
2001	3	55	80	14	12	37	3	3	-	-	-	118	11
2002	258	8	34	19	16	1	0	0	2	-	3	97	11
2003	173	5	80	21	1	-	5	0	-	-	-	-	-
Média	91	74	129	50	21	8	5	2	3	4	54	85	9

Anexo 3 – Lista de entrevistados

Gilberto Santiago de Carvalho	Gerente Geral da Cooperativa de Crédito Rural – Sicoob Serrinha
Carlos Renato Silva dos Santos	Supervisor Financeiro da Cooperativa Central de Crédito – Sicoob Bahia
Evaldo Sardinha de Siqueira	Coordenador Administrativo e Financeiro da Cooperativa Central de Crédito – Sicoob Bahia
Antônio José Gonçalves Souza	Presidente da Cooperativa de Crédito Rural – Sicoob Serrinha
Elimar Oliveira Bittencourt	Secretário da Cooperativa de Crédito Rural – Sicoob Serrinha
Maria Zilda Oliveira Ferreira	Presidente do Sindicato de Trabalhadores Rurais de Serrinha
Dilza	Secretária de Política Agrícola do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Serrinha
Jorge Fernandes	Gerente da Caixa Econômica Federal - Agência de Serrinha
Decivaldo Oliveira Santos	Gerente Adjunto de Controladoria da Cooperativa de Crédito Rural – Coopere/Sicoob Valente
Orlando Machado	Gerente Administrativo do Banco do Brasil – Agência de Serrinha
Maria Luciana Santos Andrade	Presidente da Câmara de Dirigentes Logistas de Serrinha
Clevertton Andrade	Gerente do posto do Credi Amigo de Serrinha
Elena Barreto de Souza	Presidente da Associação dos Pequenos Agricultores - APAEB Serrinha
Maria das Graças de Andrade Silva	Representante da Associação Comunitária de Licurituba
Carlos Oliveira Cordeiro	Delegado Sindical da Comunidade de Descanso
Manoel Oliveira Costa	Representante da Associação Comunitária de Camiranga
José Humberto Ramos	Representante da Associação Comunitária de Saquinho
Emílio Francisco Pereira	Representante da Associação Comunitária de Fazenda Cajueiro
Maria José de Oliveira dos Anjos	Representante da Associação Comunitária de Recanto
Antônio Bispo dos Santos	Representante da Associação Comunitária de Mombaça
Kelly Cristina Correia Bispo	Atendente da BPN Financeira de Serrinha
Pablo	Assessor da Ascoob
Reis Oliveira	Assessor da Associação das Cooperativas de

Daudete Lima	Apoio à Economia Familiar - Ascoob Sub gerente do Banco do Brasil – Agência de Valente
Eduardo Oliveira Santos	Presidente do Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural Sustentável de Valente
Maria Madalena Oliveira	Presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Valente
José Lino de Jesus Soares	Diretor do Pólo Sindical da Região Sisaleira
Claudiene de Lima Gonzaga	Assessora do Pólo Sindical da Região Sisaleira
Ranúsio Santos Cunha	Presidente da Cooperativa de Crédito Rural – Coopere/Sicoob Valente
Arielson Silva de Oliveira	Presidente da Associação dos Moradores de Valilândia, Valente
Claudionor Lima de Aquino	Presidente da Associação Comunitária de Tanquinho
Luziene da Silva Santos	Diretora da Associação Comunitária de Covas, Valente
José Lino Lucas Miranda	Diretor da Associação Comunitária de Rua Nova, Valente
Ismael Ferreira	Diretor Executivo da Associação dos Pequenos Agricultores – APAEB Valente
Rosalvo Meneses Filho	Consultor da Cooperativa de Crédito Rural – Coopere/Sicoob Valente
José Luis Santiago	Presidente da Associação Comunitária de Lagoa do Curral, Araci
Antonio da Silva Firmo	Liderança da comunidade Lagoa do Curral, Araci
David Gonçalves de Souza	Presidente da Cooperativa de Crédito Rural – Sicoob Araci
Gelson de Jesus Mota	Vice-presidente da Cooperativa de Crédito Rural – Sicoob Araci
Jorge Tadeu Guimarães	Gerente Geral do Banco do Brasil – Agência de Araci
Maria Madalena Santos Silva	Coordenadora do Movimento de Mulheres Trabalhadoras Rurais de Araci
José Ramos Santos da Silva	Tesoureiro da Associação dos Pequenos Agricultores – APAEB Araci
George Oliveira Sampaio Pinto	Presidente da Câmara de Dirigentes Logistas de Araci
Decivaldo Oliveira Santos	Gerente Adjunto de Controladoria da Cooperativa de Crédito Rural – Coopere/Sicoob Valente
Daniel Primo da Cunha	Produtor de sisal, leite e caprinos na comunidade Lagoa Redonda, Valente
José Pereira da Silva	Aposentado, antigo dono de motor, Valente
Misael Lopes da Cunha	Presidente da APAEB, produtor de sisal, caprinos

Luis Mota Souza	e ovinos, comunidade Lagoa Redonda, Valente Produtor de sisal, ex-presidente da APAEB, caminhoneiro, Valente
José Elias Lima Lopes	Produtor de sisal e dono de motor, povoado de Junco, Valente
Erenita Leonice de Oliveira	Diretora da APAEB, comunidade Papagaio, Valente
Jonas Pedro de Oliveira	Produtor de sisal, funcionário da APAEB, comunidade Papagaio, Valente
Eutácio Cidrônio Lima	Funcionário da prefeitura, comunidade Papagaio, Valente
Joaquim Celestino de Oliveira	Ex-presidente da APAEB, produtor de sisal e caprinos, Valente
Domingos Magalhães Neto	Agrônomo do Departamento de Desenvolvimento Comunitário da APAEB
Gerlândio de Araújo Lima	Gerente administrativo da APAEB
Genilson Ferreira da Cunha	Agricultor, dono de farmácia, São Domingos
Zenóbio	Produtor de leite, São Domingos
Edivan Tavares da Silva	Presidente do sindicato dos trabalhadores rurais de São Domingos
Edionaldo Ferreira Lopes	Agricultor, povoado de Morro Branco, São Domingos
Vilean Carneiro	Técnico agrícola da Coopsertão, São Domingos
Domingos Oliveira	Agricultor, dono de comércio de peças, São Domingos
José Maria Ramos	Produtor de leite, comerciante, São Domingos
Rubem Ribeiro Lima	Presidente da Coopsertão, agrônomo da prefeitura, São Domingos
Ismar Carneiro da Cunha	Agricultor e comerciante, São Domingos
José Domingos Nascimento de Jesus	Aposentado, trabalha em motor, comunidade Vila África, São Domingos
Edileuza Santos de Jesus Souza	Trabalha no motor, comunidade Vila África, São Domingos
Maria Eunice de Jesus	Artesã, comunidade Vila África, São Domingos