

UFRRJ
INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANAS E SOCIAIS
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E
SOCIEDADE (CPDA)

**QUINOA: A TRADIÇÃO FRENTE AO DESAFIO DOS NOVOS MERCADOS DE
QUALIDADE**

ZINA ANGELICA CACERES BENAVIDES

2005

UNIVERSIDAD FEDERAL RURAL DE RIO DE JANEIRO

Instituto de Ciencias Humanas e Sociais

Departamento de Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade

Curso de Pós- Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade

**QUINOA: A TRADIÇÃO FRENTE AO DESAFIO DOS NOVOS MERCADOS DE
QUALIDADE**

ZINA ANGELICA CACERES BENAVIDES

Sob orientação de Professor

Dr. John Wilkinson

Tese submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de **Doutor em Ciência** em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Área de Concentração Estudos Internacionais Comparados.

Rio de Janeiro, maio de 2005

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E
SOCIEDADE (CPDA)

ZINA ANGELICA CACERES BENAVIDES

Tese submetida ao Curso de pós-Graduação em Desenvolvimento Agricultura e Sociedade, área de Concentração em Estudos Internacionais Comparados, como requisito parcial para a obtenção do grau de **Doutor em Ciência** em Desenvolvimento e Agricultura

Tese aprovada em/...../.....

Prof. John Wilkinson, Ph.D.
(orientador)

Prof. René de Carvalho, Ph.D.

Prof. George Flexor, Ph.D.

Prof. Lavinia Pessanha, Ph.D.

Prof. Peter May, Ph.D.

Prof. Renato Maluf, Ph.D. (suplente)

Prof. Jean M. Thiollant, Ph.D. (suplente)

A minha mãe

A meu mestre

AGRADECIMENTOS

A elaboração desta tese **Quinoa: a Tradição frente ao Desafio dos Novos Mercados de Qualidade** foi possível pela desinteressada colaboração de muitas instituições e pessoas que pode ser resumida pelas distintas etapas da sua realização. Em primeiro lugar, ao Centro de Pós-Graduação em Agricultura, Desenvolvimento e Sociedade CPDA da Universidade Federal Rural de Rio de Janeiro, minha casa, onde realizei os meus estudos de pós-graduação. O seu corte multidisciplinar desafiou minha formação de economista colocando-me frente a novas e diversas formas de abordar os mesmos fenômenos econômicos, num clima de liberdade, abertura e de enriquecimento próprio do CPDA, ao lado de todos os meus prezados colegas, e admirados professores. Assim muito do que foi aprendido nas disciplinas cursadas ao longo destes anos nesta casa sustenta a base analítica desta tese. Essa mesma abertura e a necessidade de aprofundar as noções da sociologia das convenções levou a um importante convívio com colegas de IUPERJ que terminou criando o espaço do GTC "Grupo de teoria das convenções". Logo em seguida a minha participação na pesquisa *Broadening and Deepening Fair Trade* coordenada no Brasil pelo Prof. John Wilkinson, permitiu financiar a pesquisa de campo de espírito da então área de Estudos Internacionais Comparados do CPDA. Esta nova fase mais operacional foi muito feliz em primeiro lugar pela parceria com Aurelie Carimentrand da Universidade de Versailles de França, que coincidentemente fazia uma pesquisa também sobre quinoa, especificamente na Bolívia. Assim, de contatos virtuais partimos ao frutífero encontro real atrás das entrevistas de nossos atores, os empresários camponeses bolivianos. Depois, consegui participar do Congresso de Cultivos Andinos onde encontrava um clima de cooperação e cordialidade dos pesquisadores, muitos deles com mais de trinta anos desenvolvendo conhecimento científico sobre a quinoa. Na etapa de entrevistas aos camponeses de Bolívia contei com o generoso apoio da ONG CICDA, em particular de Philippe Laffitte, junto com a equipe de jornalistas GAIA de França buscávamos informações sobre o impacto do consumo francês na vida dos camponeses. Depois, em Peru, contei com a cooperação do Ministério de Agricultura de Puno, com o qual consegui viajar as zonas rurais de Puno e entrevistar os camponeses e ter contato com as empresas processadoras de quinoa peruana.

Todo o grande esforço da etapa final de redação da tese contou com o imenso estímulo do Dr. John Wilkinson, meu orientador, que com a força do seu apoio me fez não desistir perante problemas de saúde apresentados na fase final da tese, e devo agradecer, também, a grande compreensão da coordenação do CPDA neste período de dificuldades. Alias neste percurso a presença dos amigos foi muito estimulante em particular da minha mexicana Zilia e da minha brasileira Marfisa por me demandarem perspectivas maiores, do meu senegalés Alan por me lembrar da importância da nossa identidade, e da minha brasileira Bibi pelo seu alento e cuidado. Finalmente, meus agradecimentos vão dirigidos à gentil participação dos membros da minha banca de doutorado. Por tudo isso e muito mais obrigado.

RESUMO

CACERES, B., Zina Angélica **Quinoa: a Tradição frente ao desafio dos Novos Mercados de Qualidade**, Rio de Janeiro, 2005, (Tese de Doutorado em Curso de Pós Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedades, área de Estudos Internacionais Comparados)

O novo quadro de transição do Sistema Agroalimentar (SAA) Global orientado pela qualidade junto ao recente dinamismo no comércio global dos mercados de nicho de alimentos, tais como orgânicos, comércio justo e alimentos funcionais, abriu uma margem para a revalorização dos produtos de cunho tradicional ou autóctone, caso dos cultivos andinos, e a incorporação de áreas geográficas antes marginais ao *mainstream* deste sistema. Tais janelas ou mercados de nicho vêm sendo impulsados pelas mudanças na demanda do consumidor, mais preocupado com a saúde, o meio ambiente e as questões de cidadania; e pelos avanços e aplicações da biotecnologia, que permitem detectar qualidades específicas dos alimentos. Esta tendência de transformação do SAA, vem sendo interpretada pelos governos dos países em desenvolvimento, pelos órgãos multilaterais e as Ongs como uma oportunidade para os produtores locais de inserir-se ao processo global.

A Cadeia Global de Valor da Quinoa exemplifica esta conexão, entre os produtores rurais locais e os mercados urbanos globais em particular, dos países do Norte, revelada pelas experiências de acesso destes produtores aos mercados de nicho mencionados. O processo de inserção de camponeses ao comércio mundial, foi iniciado na metade da década dos oitenta com a construção da qualidade orgânica de quinoa pelos camponeses organizados como empresas, na Bolívia. Estratégia criada como alternativa à desvalorização comercial local, e ao restrito acesso ao mercado urbano local, embora complementar à enraizada prática tradicional agrícola consolidada para o autoconsumo das famílias das comunidades campesinas.

Este estudo tem como objetivo avaliar o impacto deslanchado, desde a metade dos noventa pelo aumento do dinamismo da procura dos consumidores dos países do Norte, por alimentos de qualidade específica, como a quinoa, sobre o desenvolvimento dos produtores locais peruanos e bolivianos. Para isso propomos através do estudo da Cadeia da quinoa, com recorte metodológico da relação Sul-Norte, apresentar os fatores vinculados à construção social da qualidade de quinoa, seus principais atores, as redes sociais as quais eles estão enraizados, e os valores embutidos na rotulagem dos alimentos de qualidades específicas aceitos nos mercados de nicho. Isto último é relevante para um comércio altamente governado mediante mecanismos de *standards*, os quais estão contendo valores que justificam ações e que qualificam produtos e produtores. Nesse intuito pretendemos pesquisar as modificações que o fenômeno de alongamento da cadeia da quinoa vem colocando na forma de coordenação e organização das atividades produtivas.

Com esse propósito foi realizado um trabalho de campo que revelou mudanças nas relações entre os atores locais e destes com os atores externos, em particular da emergência de novos tipos de governança como o modelo contratual. Para os camponeses vinculados a processos de certificação têm-se identificado graus de dependência com as empresas de processamento privadas. A experiência de formação de novas empresas processadoras para

a exportação de quinoa por parte dos campões não se tem reeditado com o novo impulso da demanda do SAA, entretanto percebe-se um maior distanciamento do agricultor do consumidor ao confinar aos campões à especialização agrícola.

ABSTRACT

Cáceres, B. Zina Angélica **Quinoa: Tradition faces the Challenge of the New Quality Markets**, Rio de Janeiro, 2005. (Tese de Doutorado em Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, área de Estudos Internacionais Comparados).

The global transition of the Agrofood System in the direction of quality, together with the accompanying dynamism of niche markets – organics, fair trade and functional foods – has created opportunities for reevaluating traditional crops, such as those cultivated in the Andes, and for the incorporation of geographical areas which were previously marginal from the mainstream global food system. These windows of opportunity have been created by changes in consumer demand, greater preoccupation with health, the environment and questions of citizenship, together with advances in biotechnology which allow for new qualities to be identified.

The notion of the Global Value Chain captures this connection between rural producers and global markets in particular those of the North. The integration of peasants into world trade began in the '80s with the construction of organic quality in quinoa by peasants organized into firms in Bolivia. This thesis analyses the impact of the increase in demand for special quality products such as quinoa during the '90s on the development of Bolivian and Peruvian peasant communities. We analyse the social construction of quality in relation to quinoa, the behaviour of the leading actors and the construction of networks in which they are embedded, together with the values implicated in strategies of labeling. We examine in particular the modifications which this extension of the quinoa chain has had on forms of organization and coordination of productive activities.

With this aim we carried out field work which revealed changes in the relations between local and external actors in particular the emergence of new forms of governance and contract relations. For the peasants involved in certified organic production different levels of dependence were identified. The experience of organizing new processing firms for the export of quinoa in its turn led to a greater distancing of the peasants, confining them to a specialized agricultural role.

BIOGRAFIA

Eu Zina Angélica Cáceres Benavides, peruana de nascimento e brasileira de coração. Estudei Economia na Universidade Nacional Mayor de San Marcos em Lima concluindo a graduação no inícios da década de noventa. Paralelo aos meus estudos trabalhei, nos dois últimos anos da década de oitenta, no Setor Público peruano, no Instituto Nacional de Estatística e Informática (INEI) da área de Contas Nacionais, especificamente tratando do Governo Central e das Corporações de Desenvolvimento Regional. Inquieta com os problemas da realidade peruana fui trabalhar, na Ong CEDAL (*Centro de Asesoria Laboral*), na sua Revista de Economia e Opinião Pública “*Actualidad Económica del Perú*”, como redatora de artigos mensais, sendo responsável também pela página dos indicadores e da conjuntura econômica assumindo a linha de pesquisa da revista “grupos de poder”. Dois anos após esta rica experiência, em 1991 participei da pesquisa sobre a Industria Peruana e os Grupos de Poder publicada em Lima, pela Ong DESCO. Esta aproximação com o setor privado despertou meu interesse sobre a sua operacionalidade e passei uma breve temporada na CONASEV (Comissão Nacional Supervisora de Empresas e Valores). Logo em 1992 viajei à cidade imperial de “Cusco” e lá trabalhei na Ong *Bartolomé de las Casas* (CERA) atuando nas pesquisas de pobreza e desenvolvimento rural de Puno.

Minha vinda ao Brasil, por razões familiares, abriu a possibilidade de realizar meu anseio de fazer meus estudos de pós-graduação, e em 1997 consegui ingressar ao Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade CPDA da Universidade Federal de Rio de Janeiro UFRRJ, no mestrado de Políticas Públicas e Planejamento para América Latina e Caribe, em convênio com a Universidade *La Sapienza* de Italia. Esta fase acadêmica estimulou minhas preocupações com as implicações das questões de inclusão/exclusão no novo processo da globalização e de reformas e ajuste econômico que enfrentavam os países da região latino-americana. Desta maneira, minha dissertação tratou da agroindustria peruana e a sua capacidade de articular e promover os pequenos produtores de feijão e algodão da estratégica região comercial da costa peruana. Esse estudo aumentou minha curiosidade sobre outras formas mais sustentáveis de inclusão econômica. Assim decidi começar o novo milênio 2000 fazendo o doutorado no CPDA. Desta vez, me propus a estudar as bases da inclusão dos alimentos produzidos pelos índios das montanhas do Ande, que historicamente ficaram a margem da modernidade e do desenvolvimento. Nesta opção vinculei minha formação profissional com minha identidade cultural.

Simultaneamente, participei da pesquisa “Os impactos regionais da Reforma Agrária: um estudo sobre áreas selecionadas”, do IICA, NEAD e CPDA. Esta experiência me levou a um maior conhecimento sobre o meio rural brasileiro e a uma compreensão da real importância da reforma agrária. Aprendi também sobre a metodologia de pesquisa de campo aplicada e com o tratamento da informação gerada. Logo em 2002 participei da sistematização de dados da pesquisa “Brasil: Impactos Regionais da Reforma Agrária, um estudo a partir de áreas selecionadas, Rio de Janeiro”, que me fez reparar os contrastes resultantes de uma mesma prática da política de reforma agrária e o peso das particularidades das construções sociais de cada lugar. Ambas pesquisas foram publicadas em 2004 em São Paulo e em Rio de Janeiro, respectivamente.

Desde 2004, participo da pesquisa “*Broadening and Deepening Fair Trade*” coordenada pela Universidade de Colorado dos Estados Unidos. Nela continuei a desenvolver o estudo da cultura andina “quinoa”, agora no mercado do comercio justo, analisando a construção social da sua qualidade e as redes sociais que sustentam sua inserção neste mercado. O resultado desta pesquisa será um capítulo do livro a ser publicado em 2006. Finalmente, na atualidade estou vinculada ao Grupo de Pesquisa do Cnpq-CPDA Mercados, Valores e Redes onde desenvolvo questões dos mercados de qualidade específica e de mercados e cidadania e sou membro do Grupo de Comercio Justo do CPDA.

QUINOA: A TRADIÇÃO FRENTE AO DESAFIO DOS NOVOS MERCADOS DE QUALIDADE

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I: GLOBALIZAÇÃO, SISTEMA AGROALIMENTARIO E QUALIDADE	7
1. Introdução	7
1.1 Globalização, Sistema Agroalimentar e Qualidade	10
1.2 O Sistema Agroalimentar Global: aspectos da sua dinâmica	15
1.3 Novas qualificações da Demanda no Sistema Agroalimentar, e a sua Sinalização nos Dispositivos de Grades & Standards e Governança	24
1.3.1 O crescimento do componente Grades & Standards (G&S) na Governança do Sistema Agroalimentar	32
1.4 Novos Espaços de Produção no Sistema Agroalimentar	49
CAPÍTULO II: DIVERSAS FORMAS DE CONCEITUALIZAR A QUALIDADE	56
2.1 Introdução	56
2.2 Estratégias Competitivas de Produto	60
2.2.1 Diferenciando produtos	61
2.3. A Visão Ortodoxa	61
2.3.1 A visão da nova microeconomia	63
2.3.2 Economia dos custos de transação	64
2.4. Um Novo Espaço de Analise das Ciências Sociais	76
2.4.1 A nova sociologia econômica NSE	78
2.4.2 Uma aplicação ao estudo agroalimentar	82
2.4.3 Contrastando ou Convergindo a ECT e a NSE?	84
2.5. A Teoria das Convenções	87
2.5.1. O arcabouço da teoria das convenções	90
2.5.2. A socioeconomia das convenções	103
2.6. Economia da Qualidade	111
2.6.1. Abordando as atividades dos pequenos empreendimentos domésticos do sistema Agroalimentar	118
CAPÍTULO III A QUINOA E A CONSTRUÇÃO SOCIAL DA SUA QUALIDADE NOS PAÍSES ANDINOS	120
3.1 O Que é a Quinoa,	120
3.1.1 A qualidade histórica da quinoa	125
3.2 A construção Social da Qualidade Quinoa: A Rede Científica	129
3.3 A Avaliação Construtivista da Tecnologia segundo Callon	132

3.4	O Diagrama da ACT aplicado a Quinoa	140
3.4.1	O diagrama da ACT para a experiência peruana	144
3.4.2	O diagrama da ACT para a experiência boliviana	155
3.5	A Particularidade Equatoriana	163
CAPITULO IV A CADEIA ANDINA DE QUALIDADE DA QUINOA		167
4.1	Os Enfoques sobre a Noção de Cadeia	167
4.1.1	As contribuições da sociologia econômica ao enfoque da cadeia de valor global	174
4.2	Ambiente Social, Econômico e Institucional na Bolívia e no Peru	189
4.2.1	Dimensão econômica peruana	192
4.2.2	Bloco andino no comércio global	196
4.2.3	Mudanças institucionais no agro e novas redes sociais	199
4.3	Produção, Produtores e Usos da Quinoa	208
4.4	Os Ciclos da Produção da Quinoa	215
4.5	Os Principais Mercados de Qualidade Específica da Quinoa	227
4.5.1	a quinoa no comércio justo	230
4.5.2	a quinoa no mercado orgânico	238
4.5.3	mercados institucionais e nutricionais (alimentos funcionais)	252
4.6	O Elo da Produção da Cadeia de Valor Global Quinoa	257
4.7	A Construção da Cadeia de Qualidade e o seu Perfil Empresarial	266
4.8	Uma Visão Integrada da Cadeia Global de Valor da Quinoa	273
CONCLUSÕES		277
BIBLIOGRAFIA		283
Anexo I: Metodologia da Pesquisa		296
Anexo II: Figuras do Lugar, Mercado, Palliris, e Produtos de quinoa		301

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela No 1 Quinoa: Composição Nutritiva comparada com Arroz e Trigo	121
Tabela No 2: Série Histórica da Cultura Quinoa Peruana	128
Tabela No.3: Indicadores sociais e econômicos dos Países Andinos	191
Tabela No 4: Produção de quinoa em Perú	209
Tabela No 5 Produção de quinoa na Bolívia e no Equador	212
Tabela No 6 Peru: Ciclos da Produção de Quinoa	217
Tabela No 7 Variação dos preços de quinoa de exportação, dólares	225
Tabela No 8 Peru: Exportações de Quinoa	244
Tabela No 9 Peru: Processadores agroindustriais e/ou Exportadores de Quinoa	256
Tabela No10 Bolívia: Empresas Agroindustriais Exportadoras de Quinoa	271
Tabela No 11 Bolívia: Evolução das Dez Primeiras Empresas de Quinoa, 1995-2003	272

Índice de Figuras

Figura No 1 Grãos da Variedade Quinoa Real Branca	122
Figura No 2 Grãos da Variedade Quinoa Pandela	123

Índice de Gráficos

Gráfico No 1 Produtividade da Quinoa Andina 1961-1999	210
Gráfico No 2 Peru: Ciclos da Produção da Quinoa 1961-2003	219
Gráfico No 3 Bolívia: Ciclos da Produção da Quinoa 1961-2003	221
Gráfico No 4 Bolívia: Exportações de quinoa, 1980-2003	226

Gráfico No 5 Bolívia: Exports. quinoa por Bloco Econômico 1995 vs 2003	229
Gráfico No 6 Bolívia: Exportações de quinoa a Europa, 1995-2003	234
Gráfico No 7 Bolívia: Exportações de quinoa a França, 1995-2003	235
Gráfico No 8 Bolívia: Exportações de quinoa para Alemanha, 1995-2003	237
Gráfico No 9 Bolívia: Exportações de quinoa para EEUU, 1995-2003	240
Gráfico No 10 Bolívia: Exportações de quinoa para Holanda, 1995-2003	242
Gráfico No 11 Bolívia: Desempenho das empresas exportadoras de Quinoa, 1995-2003	260
Gráfico No 12 Bolívia: Numero de Empresas que exportam quinoa, 1995-2003	268
Gráfico No 13 Bolívia: Empresas Exportadoras de Quinoa, 1995	269

Índice de Box

Box No.1 Processos de Descentralização de Peru	200
Box No.2 Processos de Descentralização de Bolívia	205

Índice de Diagrama

Diagrama No 1 A Cadeia Sul- Norte Quinoa (Peru- Bolívia)	275
--	-----

Obs: Todas os gráficos e tabelas foram elaborados pela autora (se não indicar o contrario)

*Um índio descerá de uma estrela colorida brilhante
De uma estrela que virá numa velocidade estonteante
E pousará no hemisfério sul da américa num claro instante
Depois de extermínada a última nação indígena
E o espírito dos pássaros, das fontes, de água límpida
Mais avançado que a mais avançadas das mais avançadas das tecnologias*

*Virá
Impávido que nem Muhammad Ali
Virá que eu vi
Apaixonadamente como Peri
Virá que eu vi
Tranquilo e infalível como Bruce Lee
Virá que eu vi
O axé do afoxé Filhos de Ghandi
Virá*

...

*E aquilo que nesse momento se revelará aos povos
Surpreenderá a todos não por ser exótico
Mas pelo fato de poder ter sempre estado oculto quando terá sido o óbvio*

UM ÍNDIO CAETANO VELOSO

Introdução

A transição do Sistema Agroalimentar (SAA) orientado agora pela “qualidade” e o dinamismo no comércio mundial dos mercados de nicho tais como orgânicos, de denominação de origem, de comércio justo e de alimentos funcionais, vem sendo impulsionado por mudanças profundas ao lado da demanda. Neste elo da cadeia, predominam preocupações com a saúde e o meio ambiente, questões de cidadania, e os avanços e aplicações da biotecnologia, que permitem detectar qualidades específicas dos alimentos. Estas novas formas de qualificação dos alimentos abriram uma margem para a revalorização dos produtos de cunho tradicional ou autóctone, como no caso dos cultivos andinos, e desta forma para a incorporação de áreas geográficas antes marginais ao *mainstream* deste sistema. Em efeito, estes nichos de mercado junto a outros segmentos do biocomércio na era da globalização vem sendo interpretados como uma oportunidade por parte de governos, órgãos multilaterais e ONGs, na medida em que representam novos espaços de inserção possível ao mercado global para os produtores das economias em desenvolvimento. Aparentemente, isto também favoreceria o surgimento de espaços alternativos de inclusão/valorização para os pequenos produtores, campões do Altiplano Andino do Sul peruano e boliviano dedicados à produção de quinoa.

ESTA TESE, QUINOA: A TRADIÇÃO FRENTE AO DESAFIO DOS NOVOS MERCADOS DE QUALIDADE TEM COMO OBJETIVO GERAL DESENVOLVER UMA ANALISE DAS PERSPECTIVAS E AS ESTRATÉGIAS DOS PROCESSOS DE INSERÇÃO DE PEQUENOS PRODUTORES CUJAS ATIVIDADES, PRODUTOS E GEOGRAFIAS FICARAM HISTORICAMENTE MARGINALIZADOS DO MAINSTREAM DO SISTEMA AGROALIMENTAR E QUE NA “PÓS-MODERNIDADE” VÊM SENDO REVALORIZADAS PELO LADO DA DEMANDA FACE A EMERGÊNCIA DE UM SISTEMA DE PRODUÇÃO BASEADO NO CONJUNTO DOS RECURSOS DA BIODIVERSIDADE E TENDO COMO CONTEXTO O PROCESSO DA GLOBALIZAÇÃO. A NOSSA ANALISE

SERÁ FUNDAMENTADA NOS APORTES DA SOCIOLOGIA ECONÔMICA, A ECONOMIA DAS CONVENÇÕES, BEM COMO A ANALISE DE REDES SOCIAIS E TÉCNICAS PARA TRATAR AS QUESTÕES DE CONSTRUÇÃO SOCIAL DA QUALIDADE E RECORRE ÀS NOVAS CONVERGÊNCIAS TEÓRICAS ENTRE ESTAS ESCOLAS DE PENSAMENTO E AS METODOLOGIAS DE ANALISE DE *GLOBAL VALUE CHAIN GVC E DE NET CHAIN.*

PARA ISTO ESCOLHEMOS ESTUDAR A INSERÇÃO DOS CAMPONESES DO ALTIPLANO BOLIVIANO E PERUANO AO MERCADO, QUE PRODUZEM O PSEUDOCEREAL QUINOA (*CHENOPodium QUINOA WILL*), DISTINGUINDO OS PROCESSOS DESENCADEADOS DA SUA INSERÇÃO AOS MERCADOS DE QUALIDADE ESPECÍFICA E AOS MERCADOS INSTITUCIONAIS LOCAIS, E IDENTIFICANDO A AÇÃO COLETIVA DESTES ATORES PERUANOS E BOLIVIANOS EM RELAÇÃO À CONSTRUÇÃO SOCIAL DA QUALIDADE DE QUINOA AO LONGO DOS ÚLTIMOS QUARENTA ANOS. NESSAS TRANSFORMAÇÕES NA NOÇÃO DA QUALIDADE DA QUINOA QUEREMOS MOSTRAR OS PRINCIPAIS ATORES, AS REDES SOCIAIS EM QUE ELES ESTÃO ENRAIZADOS, OS VALORES EMBUTIDOS NOS NOVOS CONCEITOS DE QUALIDADE, QUE NÃO APENAS JUSTIFICAM AÇÕES, MAS TAMBÉM QUALIFICAM PRODUTOS, PRODUTORES E EMPRESAS. ASSIM ATRAVÉS DA ANALISE DE CADEIA DE VALOR DA QUINOA, PRETENDEMOS ABRANGER DESDE A PRODUÇÃO AGRÍCOLA ATÉ O CONSUMIDOR FINAL, ESTUDANDO COMPARATIVAMENTE AS CADEIAS DE QUINOA DO ALTIPLANO SUL, PERUANO E BOLIVIANO PARA DISTINGUIR AS VARIÁVEIS QUE EXPLICAM SUAS PARTICULARS DINÂMICAS. A PARTIR DA UMA ANALISE COMPARADA DE CADEIA GLOBAL DA QUINOA PRETENDEMOS CAPTAR A SUA COMPLEXIDADE EXAMINANDO OS DISTINTOS EFEITOS DO SEU ALONGAMENTO E INSERÇÃO NOS MERCADOS GLOBAIS E DISCRIMINANDO ENTRE A CADEIA DA QUINOA SUL-SUL E A CADEIA DE QUINOA SUL-NORTE EM FUNÇÃO DE DISTINTOS TIPOS DE DEMANDA TANTO LOCAL COMO GLOBAL. ASSIM,

**PRETENDEMOS ESPECIFICAR ESTRATÉGIAS E ALTERNATIVAS DE
INSERÇÃO AOS MERCADOS DE QUALIDADE ESPECÍFICA: ORGÂNICO,
COMERCIO JUSTO, E FUNCIONAIS E MESMO NOS MERCADOS
INSTITUCIONAIS.**

Esta oportunidade comercial para os produtos da origem andina, quinoa, reforça o fenômeno de conexão dos camponeses antes marginalizados aos mercados urbanos das classes média e alta, sejam domésticos ou internacionais. Desta maneira nossa pesquisa propõe investigar as mudanças que este fenômeno de alongamento da cadeia da quinoa vem colocando na forma de coordenação e organização das atividades produtivas aos produtores do altiplano, analisar a natureza das relações que vêm sendo construídas nas transações da qualidade e definir a forma em que os valores da qualidade estão sendo negociados pelos atores dentro das redes que sustentam a dinâmica da cadeia de quinoa, e quais os tipos de redes que apresentam formas sustentáveis de inserção de produtos e produtores nestas alternativas de mercado.

HIPÓTESES DA PESQUISA DE CADEIA GLOBAL DA QUINOA

- 1) A aplicação de estudo da Cadeia de Valor potencializada pela convergência dos enfoques da sociologia econômica, das redes sociais e técnicas, e a teoria das convenções oferece numa ferramenta metodológica apropriada para a análise da inserção de pequenos produtores de alimentos de qualidade, antes marginalizados do *mainstream* do Sistema Agroalimentar e agora valorizados pela nova demanda de consumo e a identificação com a biodiversidade.
- 2) Para fins analíticos o estudo comparativo junto à noção da sociologia econômica de *embeddedness* parece apropriado para captar a importância das retrações locais face às dinâmicas homogenizadoras globais de inserção dos produtores, pois estas podem

potencializar ou neutralizar os objetivos e modelos de ação dos *global players* (Empresas, ONGs, Cooperação Técnica Internacional)

3) A saída do produto do âmbito local conduz a uma tensão dos mundos de justificação ao interior da cadeia, deslanchando um conflito de representação e legitimação. Por um lado existe uma tendência a padronizar os bens de qualidade específica onde as formas de governança do mundo comercial e industrial pressionam sobre os valores do mundo doméstico e do mundo cívico. Os valores contidos numa qualificação implicam meios específicos de se legitimar e/ou se representar mediante *standards*, e, portanto a escolha de uma dessas formas levaria a determinados tipos de governança e de respectivas lógicas de justificação. Os valores embutidos nos *grades & standards* se modificam no tempo e a forma da governança varia e com isso, também, o modo de inserção dos produtores ao mercado global.

4) Por outro lado, conforme progrida o processo de padronização ou commoditização da quinoa, refletida numa especialização agrícola, atores locais tenderiam a ser limitados a simples fornecedores de quinoa, meros elos de conexão ao interior da rede de qualidade superior de quinoa, diminuindo assim sua capacidade de negociação e aumentando a sua distância dos consumidores. Isto reforçaria ainda mais a liderança do elo distribuidor ao interior da cadeia e dos valores comerciais sobre o doméstico e cívico. Desta forma a natureza dos *grades & standards* apresentariam uma tendência ao *taylorismo* o que poderia enfraquecer a força do mundo doméstico na definição da qualidade.

5) A pressão pela universalização de um modo de coordenação econômica - o do mercado-na presente conjuntura pode suscitar oposição tanto do ponto de vista de equidade quanto de eficiência. As alianças entre os mundos cívico e doméstico parecem ser ameaçadas pela tendência de padronização industrial e da lógica do mundo comercial. Desta forma as estratégias voltadas ao investimento em formas do mundo doméstico para afirmar seus valores no rotulo da quinoa e encurtar a distância entre o produtor andino original e o consumidor (para uma melhor comunicação dos seus valores) contribuiriam assim a comunicar sua qualidade específica, neutralizando a força devastadora da padronização ou desvinculação da identificação andina do alimento quinoa.

6) Por um lado, a quinoa vem sendo valorizada no mercado pelas suas qualidades funcionais e pelas práticas produtivas agrícolas procedentes das comunidades campesinas, fontes de valor expressas no seu rótulo para sua troca no mercado. Por outro lado, as populações destas comunidades estariam sendo ameaçadas na sua sustentabilidade pela força do mundo industrial produtivista, mobilizado pelo modelo de produção orgânica mais centrado em processos específicos do que sistêmicos. Assim, a necessidade para maiores volumes de produção e maior frequência impõe uma forte pressão sobre a fragilidade dos recursos da terra andina com a introdução de mecanização na fase agrícola para reduzir os custos e tempo de produção.

7) A evolução recente da qualidade da quinoa desenvolvida para atender os mercados alternativos ao *mainstream* global tem significado a mobilização de atores em redes sociais e a emergência de diversos valores justificados fora da lógica econômica. Embora essas ações e mercados de nicho apareçam como caminhos paralelos às convencionais transações mercantis das *commodities*, em cujas negociações predominam os valores do mundo industrial e comercial, é certo que esses mundos encontram oportunidades para uma reapropriação mediante os *standards* privados e o ingresso das cadeias de supermercados nos novos mercados de nicho. Isto é ainda mais evidente no mercado de nicho do comércio justo, onde o ingresso dos supermercados com rotulagem paralela aos selos originais deste nicho, fundamentados na revalorização das associações campesinas e suas práticas coletivas tradicionais, vem estimulando uma agricultura de contrato, fortemente seletiva de acordo com os critérios de eficiência e produtividade e de especialização agrícola. Ao mesmo tempo, as exigências de governança dessa rotulagem junto à restrição e aos novos critérios para a aplicação do financiamento da cooperação técnica internacional aprofundam ainda mais essa seletividade.

No contexto do nosso objetivo geral formulamos os seguintes objetivos específicos: a) estabelecer um *link* entre a dinâmica global governança e a ação coletiva local como um aspecto importante da noção do *embeddedness*; b) comparar arranjos sociais e institucionais

que apóiam a introdução de inovações na quinoa (variedades) e/ou processos de inserção comercial dos produtores do altiplano; c) identificar as fontes de valor das redes sociais e/ou institucionais que sustentam uma diferenciação da qualidade do alimento quinoa valorizada no mercado; d) estudar os impactos que a diferenciação do produto quinoa tem na coordenação e organização produtiva dos produtores; d) comparar a relação entre a regulação de *grades & standards* e seu grau de difusão de informação de qualidade ao longo da cadeia da quinoa, identificando seus principais gargalos; e) avaliar e identificar os valores ou princípios que predominam entre os nichos dos mercados peruano e boliviano e f) analisar como a qualidade e a sua informação são negociadas nas transações ao interior da cadeia global da quinoa (na dinâmica de coordenação de atores, nas etiquetas, nas qualidades embutidas nas informações que são transmitidas ao consumidor) e qual o seu impacto na distribuição dos benefícios ao longo da cadeia.

Esta tese está subdividida em quatro capítulos, o primeiro capítulo analisa a recente literatura sobre a nova dinâmica do sistema agroalimentar global impulsionado pelos atores ao lado da demanda, sobretudo a nova hegemonia da grande distribuição que redefine as formas de coordenação das cadeias bem como as modalidades de inserção/exclusão definidas pela montagem de um sistema global de *grades & standards*. O capítulo dois trata do estado das artes da noção de qualidade, destacando as principais questões em debate desde as abordagens do *mainstream* econômico, da nova economia institucional, em particular dos custos de transação, a nova sociologia econômica com destaque para as suas noções do *embeddedness* e de redes sociais e as escolas de pensamento da teoria das convenções, avaliando e comparando seus alcances e limites. Daí ressalta a importância de conceber a qualidade como uma construção social, onde a ação está atrelada ao enraizamento nas suas relações sociais, e ela se justifica com base em princípios e valores que incluem os valores econômicos, como parte desse conjunto e não como determinantes da ação. O terceiro capítulo, elaborado com base em entrevistas com pesquisadores e investigação documental em Bolívia e no Peru, trata dos antecedentes da construção social da qualidade da quinoa peruano e boliviano, da fase pós reforma agrária voltada ao desenvolvimento de conhecimento científico codificado dos cultivos andinos, entre eles a quinoa, bem como o processo da sua transformação pela criação de novas variedades e seu

impulso comercial, até a adoção de valores industriais de produtividade. Tal movimento estava fortemente ancorado em arranjos institucionais entre os órgãos públicos, os institutos de pesquisa e os organismos multilaterais, Organização de Agricultura e Alimentação FAO e as Nações Unidas. O quarto capítulo desenvolve os resultados da pesquisa de campo, realizada nos meses de janeiro a março, 2004, na Bolívia e no Peru no intuito de operacionalizar as abordagens analíticas desenvolvidas nos primeiros capítulos entendidas com a maneira mais apropriada de captar a dinâmica da inserção da quinoa nos novos mercados de qualidade específica – orgânicos, comércio justo e alimentos funcionais.

CAPITULO I GLOBALIZAÇÃO, INTERRELAÇÃO COM O SISTEMA AGROALIMENTAR, A QUALIDADE E AS NOVAS FORMAS DE INCLUSÃO DOS PRODUTORES

1. Introdução

NESTE PRIMEIRO CAPÍTULO IDENTIFICAMOS ALGUMAS QUESTÕES LEVANTADAS PELO PROCESSO DA GLOBALIZAÇÃO E AS SUAS IMPLICAÇÕES PARA A REDEFINIÇÃO DAS RELAÇÕES ENTRE A SOCIEDADE, O MERCADO E O ESTADO, NO INTUITO DE ILUSTRAR OS NOVOS PARÂMETROS QUE VÊM INFLUENCIANDO O FUNCIONAMENTO DO SISTEMA MUNDIAL DE PRODUÇÃO. UMA VEZ ESTABELECIDOS ESSES NOVOS MARCOS INSTITUCIONAIS, IDENTIFICAMOS OS FATORES E CONDICIONANTES DAS RECENTES MUDANÇAS DO COMPORTAMENTO DO SISTEMA AGROALIMENTAR MUNDIAL (SAA), CARACTERIZADAS POR DUAS TENDÊNCIAS CONVERGENTES: A TENDÊNCIA À CONCENTRAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DA OFERTA PRODUTIVA, COMBINADA À CONSOLIDAÇÃO DA HEGEMONIA DA GRANDE DISTRIBUIÇÃO COM BASE EM NOVAS TÉCNICAS DE GESTÃO, INCORPORANDO OS AVANÇOS NA LOGÍSTICA E NA INFORMÁTICA (GREEN & DOS SANTOS, 1992, P.41). RECORREMOS AO ESQUEMA PROPOSTO PELO REARDON & BARRET (2000), ARTICULANDO AGROINDUSTRIALIZAÇÃO, DESENVOLVIMENTO E GLOBALIZAÇÃO POR ACHA-LO MUITO ADEQUADO PARA CAPTAR AS TENDÊNCIAS MAIS AGREGADAS DO FUNCIONAMENTO DO SAA E POR DESTACAR AS DINÂMICAS DISTINTAS ENTRE AS ECONOMIAS DOS PAÍSES DESENVOLVIDOS E DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO.

Num nível mais “meso” prosseguimos com a abordagem desses autores, que privilegiam a perspectiva da oferta, no intuito de vincular o vetor do capital industrial na fase da globalização com a forma em que a sua lógica influencia o dinamismo do SAA, revelando

os aspectos mais distintivos desta dinâmica. Em seguida, enfocamos as forças influenciando a demanda neste sistema, cuja crescente importância na literatura sobre os estudos do SAA aponta também pela necessidade de um forte deslocamento metodológico no foco de análise. Sobretudo destacamos a importância da noção da “qualidade” como elemento determinante no desempenho do SAA, um conceito que contribui decisivamente na compreensão das estratégias em relação ao produto final e das novas formas de coordenação deste sistema. A partir desta ótica, pretendemos explicar a emergência dos mercados de qualidade específica, o eixo central da nossa tese. Ao meio das principais dinâmicas do *mainstream*. Com este objetivo incorporamos a análise do modelo integrado (oferta e demanda) proposto por Fonte (2002). Neste sentido a noção de qualidade ganha um peso privilegiado dentre do conjunto de variáveis que influenciam o padrão de comportamento do SAA, na produção dos novos alimentos, impulsionando simultaneamente uma reorganização das atividades ao interior das cadeias, sob novas formas de governança que sustentam patamares de qualidade compatíveis com as novas exigências de consumo.

Esse deslocamento metodológico por outro lado, significa ressaltar a singular importância das preferências e do comportamento dos consumidores na produção dos alimentos, cujas atitudes podem estimular ou desencorajar inovações tecnológicas a serem aplicadas no setor alimentar, exemplificado no caso da polêmica em torno da aplicação das biotecnologias. Pelo outro, as tendências ao lado da demanda re-configuram processos de produção agrícola, industrialização e distribuição, ao re-posicionar cada um desses “elos” na cadeia alimentar. Investimento numa maior proximidade ao consumidor apoiado na informática e na logística deu ao segmento da distribuição um inédito poder econômico sobre os outros elos do SAA, posição antes exercida pelo elo da indústria alimentar, especificamente na era fordista.

Em seguida, identifica-se a coexistência das estratégias e organização distintas das atividades do SAA, tanto aquelas correspondentes à economias de escala como as referentes à qualidade específica dos produtos finais, tendência que se firmou ainda mais após as crises alimentares nos países do Norte. Seu impacto colocou em xeque os processos produtivos do modelo industrial, estimulando o surgimento de novos mercados de nicho.

Surgiu uma nova demanda do consumidor, caracterizada pela maior apreciação do conteúdo e do significado do alimento do que sua aparência, que vêm definindo assim novos critérios de organização e acesso a estes mercados de nicho, mesmo convivendo com os critérios do padrão industrial de produção de alimentos: produtividade, eficiência, e economia de escala. Esta tendência aponta pela necessidade de adicionar um outro elemento de análise ao esquema inicialmente assumido: a regulamentação do comércio global dos alimentos por parte de instituições privadas e/ou multilaterais como de órgãos públicos, na forma da forte difusão de *Grades & Standards* de qualidade. Propomos aqui que as tensões em torno destes *standards* podem ser melhor analisadas com base na teoria francesa das convenções (desenvolvida nos capítulos seguintes) que destaca as distintas lógicas de coordenação e valores. Segundo este enfoque, os *standards* se referem às distintas formas de qualificação do produto, destacando ora critérios industriais (eficiência, escala) ora critérios artesanais, sociais, ecológicos ou de saúde (valores domésticos e cívicos nos termos da abordagem das convenções). As distintas formas de qualificação exercem grande influência sobre a organização das atividades produtivas comerciais e sobre as formas de governança das cadeias globais e locais de produção.

Ao mesmo tempo, acolhemos a proposta de Murdoch et al (2000), que explora a crescente associação da noção de qualidade à geografia da produção mais do que à noções de eficiência e produtividade, indo além de indicadores técnico-econômicos para oferecer uma visão mais complexa e abrangente. Estes *insights* nos permitem explicar a inclusão dos países em desenvolvimento, em particular das pequenas economias da América Latina, como no caso dos países andinos face ao novo quadro de dinamismo do capital na globalização do SAA. Em particular, nos ajuda a captar a relação global-local ao redescobrir novas qualidades nas zonas secularmente marginais do SAA, e com isso permite ressaltar o novo papel de atores, neste caso os camponeses andinos cujas tradições anteriores mantiveram-se afastadas das principais atividades do sistema agroalimentar e da atividade agroindustrial.

Assim, podemos identificar um dos impactos do processo da globalização e da transformação do SAA no tocante ao contexto de regiões dos países em desenvolvimento da América Latina que vêm sendo incluídas através das novas dinâmicas da demanda por

qualidade dos países do Norte. Nesse sentido, abordaremos sucintamente as recentes dinâmicas do SAA na atual configuração dos mercados agrícola e agroindustrial da América Latina mediante a análise dos impactos do SAA no desenvolvimento rural, na dinâmica do mercado de trabalho no campo e mais propriamente na situação dos novos atores ingressados ao SAA, os camponeses andinos. Analisamos as formas de ação coletiva dos camponeses tradicionalmente vinculada à questão da terra, enquadrando estas nas demandas dos novos movimentos sociais onde eles estão integrados.

Resumindo, nosso objetivo é de identificar as mudanças sociais, institucionais e econômicas dos produtores latino-americanos inseridos na nova lógica de demanda do SAA, e observar como a coordenação e a organização da sua ação coletiva estão influenciadas pelas questões da qualidade, que envolvem novos arranjos organizacionais, institucionais, e produtivos como pré-condição para atingir os patamares aceitos pelos consumidores dos mercados de nicho nos países do Norte. Ao mesmo tempo, tenta-se apontar as condicionantes endógenas dos atores imersos nas cadeias globais de valor dos alimentos de qualidade específica. Além desse nosso propósito, está o de destacar as redes sociais dos atores envolvidos nessas cadeias, identificando ao mesmo tempo os arranjos institucionais que viabilizam a sua atividade produtiva no SAA, bem como os padrões de interação, coordenação e governança que agora incorporam determinadas comunidades camponesas e localidades nos países andinos, sobretudo Bolívia e Peru.

1.1. Globalização, Sistema Agroalimentar e Qualidade

O conjunto de relações entre estado, sociedade e mercado que fora institucionalizado internacionalmente na época da pós-guerra, tem sido transformado na era da globalização. Naquela época as relações eram caracterizadas a nível das economias nacionais e vinculadas num regime de negociação de comércio multilateral, mas com desenvolvimentos domésticos que foram “amortizados” ou parcialmente isolados dos efeitos dos mercados internacionais através das instituições que limitaram os fluxos, sejam de origem comercial ou de capital. A estabilidade doméstica do pós-guerra foi efetivada pelas instituições do Estado-nação, mediante políticas econômicas nacionais que embutiam as políticas comerciais (barreiras de entrada ao mercado sob a forma de tarifas e/ou taxas alfandegárias),

monetária (controles sobre os fluxos de capital), fiscal, do pleno emprego e do equilíbrio do balanço de pagamentos.

A globalização da economia tem consistido, segundo alguns analistas, em grande parte, no enfraquecimento ou destruição destes “amortizadores institucionais” entre as economias nacionais e os mercados globais, sobretudo nas esferas comercial, financeira, produtiva e trabalhista. Segundo O’Riain (2000) agora que as instituições do “*embedded liberalism*”, ou enraizamento liberal, tem sido enfraquecidas, os estados estão crescentemente enfrentados pelo desafio de integração da política doméstica à internacional e pelas negociações das múltiplas conexões da sociedade local aos mercados transnacionais.

Uma outra abordagem identifica este processo da globalização como a era da sociedade conectada sob a forma de rede. O seu expoente principal, Castells (1997), argumenta que este processo significa a passagem de um sistema social para outro, que decorre do alto grau de desenvolvimento de novas tecnologias levando a “informacionalismo” (centrado na maneira em que a informação é utilizada na produção, indo além dos limites da eficiência dos fatores produtivos tradicionais). A proposta da “sociedade em rede” considera como os seus principais elementos: os mercados financeiros, as exportações de alto valor agregado, as corporações multinacionais, a ciência e a tecnologia e a produção das pessoas com grande capacidade e habilidade. A combinação entre as tecnologias tem permitido que os processos sejam pensados numa lógica de rede, principalmente impulsionada pelas necessidades organizacionais da ação das corporações transnacionais (por exemplo, descentralização e integração de elos entre as empresas, articulação entre multinacionais e pequenas empresas via *out-sourcing*, além de outras). Castells (*ibid*) assinala que a globalização supõe passar de uma estrutura social de “industrialismo” a uma outra chamada por ele, “informacionalismo”

Desde o ponto de vista econômico estrutural, a globalização representa uma nova etapa na evolução do capitalismo mundial, caracterizada pela crescente mercantilização de numerosas esferas da atividade econômica, social e cultural, assim como a integração de diversas partes da economia mundial no intuito da constituição de um mercado mundial. Um mercado mais global, mais interdependente e mais aberto mediante a integração dos padrões de produção e de consumo surge de uma ramificação crescente da divisão

internacional do trabalho, a interação dos mercados nacionais de bens e serviços, de capitais, divisas e trabalho, bem como a organização transnacional da produção ao interior das firmas (Glyn & Stutcliffe, 1992 apud Teubal, M., 2000). Esses mesmos autores concordam em destacar a importância das transnacionais na constituição e consolidação do mercado mundial, concluindo que nessa nova evolução do sistema capitalista mundial o Estado nacional aparece perdendo relevância frente ao Estado transnacional (Ibid, p.46).

Embora estas diversas correntes de pensamento sobre a globalização apresentem diferenças, percebe-se também convergências de análise: a emergência de uma nova forma de produzir e trabalhar (por exemplo, em rede); uma nova relação entre a sociedade, o Estado e o mercado; assim como novos conteúdos de valorização e qualificação dos bens e serviços; uma maior integração e inter-dependência em vários níveis (institucional, produtivo, comercial entre outros), além de uma maior intensificação da governança privada (principalmente impulsionada pelas corporações transnacionais) face à governança pública da vida econômica. Estas diferenças de análise em relação ao mesmo processo de globalização aponta para a extrema complexidade deste processo, e por isso a necessidade de recorrer a mais de um enfoque e/ou disciplina para enriquecer a compreensão dos fenômenos que surgem neste contexto, como no nosso caso dos alimentos de qualidade específica.

Em relação à magnitude deste processo, na década de oitenta se houve uma aceleração na expansão do valor do comércio mundial o valor das transações internas das corporações transnacionais foram ainda superiores, como também o aumento no valor do capital das indústrias transnacionais, cujas operações ganharam uma enorme difusão. Mesmo reconhecendo o destacável desempenho quantitativo desses aspectos da globalização, (Biaroch, 1996, Hirst & Thompson, 1994, apud Ó Riain, 2000), estes valores foram superados em muito pelo valor das transações financeiras internacionais. A estas observações do processo global somam-se outras tendências qualitativas entre as quais se destaca a natureza das conexões entre as nações e as regiões e localidades que se tornam mais profundas e instantâneas.

Outra distinção qualitativa é que a intensificação dos padrões de globalização afeta também as transformações da estrutura social (relações de gênero, estrutura familiar), e da

organização social (descentralização das organizações burocráticas e a aplicação das novas tecnologias de informação), e esses vetores de mudança vêm trazendo desequilíbrios ao interior dos países e entre eles. Simultaneamente a isto, destaca-se a importância estratégica das corporações transnacionais no dinamismo da globalização, que vem colocando em xeque a capacidade dos governos para manter um controle da política fiscal e/ou monetária o que leva a uma superposição da governança de tipo corporativo do mercado. Em conjunto estes aspectos de mudança social, de crise do modelo de enraizamento liberal, bem como das instituições amortecedoras, que protegiam as alianças do estado e da sociedade da ordem liberal internacional, abrem um novo e incerto terreno sobre as quais novas alianças precisam ser forjadas.

Nas explicações das teorias estruturais das origens do processo da globalização existe uma importante convergência ao atribuir a emergência deste aos problemas de enfraquecimento da acumulação do capital e da diminuição da rentabilidade das grandes empresas, aspectos que embora gerassem tensões tinham sido ocultados pela aparente estabilidade da ordem baseada num compromisso entre a sociedade e o estado no período do pós-guerra. As divergências surgem quando se pretende identificar as causas dos problemas associados ao processo de acumulação. Alguns autores afirmam que esses decorrem da força do movimento operário e o peso do Estado do Bem-Estar; já outros apontam pela crise da rentabilidade dos negócios em função da exacerbão de concorrência global entre as firmas líderes de cada Estado. Ainda outros vêem o fenômeno do crescimento do mercado como impondo uma grande hegemonia sobre os estados e as sociedades devido à abrangência da sua organização global.

Gereffi et Korzeniewicz (1994, *apud* Ó Riain, 2000, p.21) combinaram estes analises para propor uma nova visão afirmando que os processos mercantis foram crescentemente organizados sobre bases transnacionais, com o comércio, a produção, o trabalho e as finanças organizadas mediante cadeias globais de *commodities*, funcionando ao interior de uma economia global crescentemente integrada. Mercados, estados e sociedade encontram-se numa relação hierárquica com mercados organizados transnacionalmente enquanto os estados permanecem restritos a nível nacional e a sociedade permanece, também, relativamente fixa a nível local. A crise das instituições do pós-guerra acontece no contexto

de uma concorrência entre estados e empresas gerando novos conflitos sociais, associados a novas configurações de poder, e rearranjos institucionais. Neste sentido, as propostas dos teóricos do enfoque de sistema mundial levam ao reconhecimento que as crises institucionais podem provocar a reconciliação das economias internacionais e domésticas e da ordem social, mas, ao mesmo tempo, novos compromissos institucionais potenciais podem ser alvos de intensa contestação. Nesta maneira eles se distanciam de análises de cunho determinista.

No que se refere ao Estado, em maior ou menor medida existe um consenso que o processo de globalização enfraqueceu as bases da ação da categoria Estado-Nação, estreitando seu escopo e limitando a sua ação. Análises mais cuidadosas, porém apontam para o seu potencial ainda de desempenhar um papel relevante dentro da dinâmica da globalização e não fora dela. Neste sentido, nos países centrais o Estado tem assumido uma clara função moderadora da globalização e joga um papel crítico na remodelação dos atuais mercados, sobretudo mediante a promoção de conexões entre o local e o global, quer dizer influenciando os ativos específicos locais para mobilizá-los dentro de um grupo de oportunidades garantidas pela economia global. Tanto a análise da política econômica quanto a do enfoque do sistema mundial, descarta a extinção do Estado e atribui a ele a necessidade de se re-configurar, criando uma nova relação entre o local e o global, inclusive na forma em que conecta uma ampla categoria de redes locais com um conjunto diverso de redes e atores globais. No processo da globalização, aponta Castells (1997), o Estado está crescentemente se mobilizando em direção a uma posição de Estado em rede, enraizado numa variedade de níveis e tipos de governança institucional e realizando grande esforço por refazer seu papel na economia global, embora enfrente simultaneamente um crescente campo institucional complexo de governança privada ou mercantil.

Para complementar a abordagem da globalização desde a ótica abrangente das questões sócio-econômicas, é pertinente adicionar os aspectos políticos que identificam a função importante do Estado como vínculo principal entre o local e o global. Este novo papel abre oportunidades para um “empoderamento” dos interesses locais, inclusive até transcendendo esse Estado nacional e apelando a entidades transnacionais. Por outro lado, em contraste com as funções anteriores do Estado da era do capital industrial, enfrentamos hoje a

crescente privatização da governança econômica. Isso se reflete no rápido crescimento de arbitragem comercial de origem privada, provocando situações de conflito devido à concorrência pela legitimidade entre a regulação pública e a privada, gerando novas linhas de conflito social.

Outro aspecto também em questão na nova economia é a questão trabalhista. O novo padrão do mercado de trabalho tende a priorizar o “trabalho flexível”, e em consequência consolidam-se categorias como: emprego terciarizado, informalidade, tempo parcial, condição de autônomo (auto-empregado) e outras formas temporárias de emprego. Esse novo padrão do trabalho provoca uma crise de identidade da classe trabalhista e resulta numa organização social do trabalho altamente individualizada, onde o trabalhador é empurrado a desempenhar diversas tarefas (Castells, 1997), que por um lado aumentam as suas habilidades, mas ao mesmo tempo mina a estabilidade trabalhista.

A aparente firmeza do novo sistema mundial e dos modelos econômicos vigentes consolidados pela aliança entre o estado liberal e o capital transnacional pode se tornar vulnerável em dois sentidos: o primeiro, pela fragilidade das instituições políticas supranacionais (ainda dominadas pela abordagem neoclássica) e segundo pela emergência de novos movimentos sociais transnacionais. Estes últimos aparecem como um contrapeso que gera novas estratégias políticas transnacionais, ao identificar novas reivindicações na forma de redes de defesa de direitos humanos, de gênero e de meio-ambiente. Manifestam-se também em outras formas de atuação como as redes de consumidores e trabalhadores, que realizam campanhas de boicote contra firmas transnacionais (como Nike). Desse modo, essas redes transnacionais políticos são concebidas como um mecanismo de proteção frente aos estragos provocados pelos mercados globais. (O’Riain, 2000, p.30-1). Essa análise indica a importância ou a margem para ação coletiva dos movimentos ou setores da sociedade, os quais podem exercer seu poder de contestação, revelando com isso o dinamismo das forças sociais apesar da nova institucionalidade global.

1.2. O Sistema Agroalimentar Global: aspectos da sua dinâmica

Ao abordar mais especificamente o processo de globalização, centramos atenção sobre as transações comerciais relacionadas ao SAA, sobretudo das multinacionais de

processamento de alimentos e bebidas, que tem atingido patamares impressionantes no volume do seu comércio global. A importância histórica da transnacionalização do SAA já tem sido registrada em numerosos estudos. Na década de setenta destacou-se a visão estrutural, particularmente nos estudos centrados em América Latina que definiam o SAA como um conjunto de relações e fluxos que articulavam diversos setores e componentes da produção e comercialização destacando os aspectos econômicos e, sobretudo do poder por detrás das relações técnico-econômicas (Vigorito, 1978), resultantes das interações entre as empresas transnacionais, agências e organismos internacionais, Estados nacionais e políticas agrárias nacionais, camponeses, trabalhadores rurais e consumidores.

Mais tarde outras abordagens desde a economia agrícola, e do *agribusiness*, e ainda da economia industrial, colocaram a ênfase no estudo dos problemas da produção, circulação e consumo de alimentos, destacando as questões tecnológicas, de rendimentos e de rendas obtidas. Atualmente várias pesquisas têm voltado sua atenção para os seguintes aspectos: atitudes sociais, aspectos culturais, condições econômicas nacionais e internacionais, programas de cooperação técnica e financeira a escala internacional, estrutura de poder político, a engenharia genética e o meio ambiente com o intuito de aumentar o poder explicativo das hipóteses levantadas sobre as recentes mudanças e orientações apresentadas pelo desenvolvimento do SAA (Macias et al, 2002).

Embora, ao longo do tempo, se verifique uma evolução do esforço das diferentes abordagens de viés econômico para compreender melhor a dinâmica deste sistema no contexto da globalização, sobretudo no caso dos neoinstitucionalistas, esse esforço ainda se apresenta como insuficiente para uma explicação mais sistemática do SAA. Assim, para superar os limites de analisar o SAA apenas baseado nas forças do *supply* ou *technology push* constata-se a crescente incorporação de aspectos maioritariamente sociais (Fonte, M. 2002), refletindo o caráter complexo dos elementos que influenciam o comportamento do SAA.

Estas novas dimensões influenciam o aparecimento de novos produtos, alimentos de qualidades específicas, catalisados pela crescente demanda dos consumidores dos países do Norte, cujos novos valores são expressos cada vez mais pelo mercado e por suas decisões de compra. Paralelamente, surgem novos atores, as ONG's, cujas ações aprofundam ainda

mais uma atitude contestaria ao SAA do tradicional *main stream*. Essa forma de crítica dirige-se contra os padrões de consumo impostos pela industria tradicional alimentar. A aplicação dos avanços do novo paradigma biotecnológico na produção de alimentos também provocou uma resistência inédita por parte dos consumidores, pelo menos contra a primeira geração desta tecnologia.

Realçar tais dilemas no estudo do SAA, onde a demanda dos consumidores apresenta um novo impulso qualitativo, abre o foco das questões meramente centradas no econômico para incorporar a importância da analise do comportamento dos atores e suas respectivas ações, sejam individuais ou coletivas, que intervêm no SAA e assim permite entender os caminhos que este sistema percorre. Por isso, ao dirigir o campo de analise em direção às correntes sociológicas, uma opção alternativa emerge para construir uma metodologia de analise que adote uma visão compatível com os pressupostos da sociologia econômica na procura de um *insight* mais interpretativo para compreender as lógicas de comportamento do Sistema Agroalimentar no contexto da globalização. Orientada por uma maior interação entre a oferta e a demanda, mais do que tomar partido por apenas uma destas forças econômicas, o nosso objetivo visa propor uma analise de cadeia dos alimentos, onde a questão da qualidade é ressaltada. Esta opção nos permite considerar a diversidade dos estudos sobre alimentos de qualidade específica, cuja dinâmica vem mostrando importante correlação com as mudanças das configurações organizacionais e institucionais apontando para alternativos ao modelo industrial.

Estes estudos analisam tanto a influencia da governança e regulação nos processos de inserção ou exclusão dos produtores, quanto a valorização/marginalização de territórios, ambos enfoques revelando seu vinculo com novas tendências na divisão global do trabalho da agroindustria alimentar assim como o destaque da relação Norte-Sul. Tais considerações reforçam a necessidade de ampliar o escopo de analise em direção a uma abordagem multidisciplinar que inclua, por exemplo a disciplina da geografia econômica, mas cuja exposição não permite um maior aprofundamento aqui, por razões de delimitação do nosso estudo à nova cadeia de alimentos de qualidade específica. Ainda assim, extrairemos as conexões entre esta disciplina e as correntes da sociologia econômica, ator rede e

convenções, restringindo-nos as propostas de Murdoch et al (2000), no intuito de construir nossa “aproximação metodológica” de análise da cadeia agroalimentar.

Depois de assinalar algumas das principais questões do processo de globalização, a continuação tratamos da dinâmica atual do SAA mundial, cujas transações vão muito além de uma simples expansão das relações comerciais e financeiras internacionais (Macias et al, 2002), pois tem significado uma reorganização qualitativa da produção e do comércio agroalimentar a nível mundial. Diversos são os estudos que combinam distintas abordagens teóricas e disciplinares para tratar das mudanças e do comportamento do SAA global, cujo objetivo comum é o esforço de estender o poder explicativo das suas análises. Neste sentido destacam-se os representantes da escola francesa encabeçados por Malassis (Malassis, 1994) e a vertente da economia das convenciones (Allaire & Boyer, 1995; Thevenot, 1995), ambos tentando desvendar o complexo fenômeno que articula a produção e o consumo dos alimentos (Fonte, M., 2002). A mesma tendência pode ser observada também nas abordagens de economia agrícola ao focalizar a questão de desenvolvimento para identificar elementos de conexão e/ou elos de difusão entre agroindústria, globalização e desenvolvimento (Reardon, T. & Barret, C., 2000). Baseadas neste viés metodológico pretendemos identificar as principais características e o desempenho atual do SAA.

Começamos por identificar as “condicionantes” que influenciam a agroindustrialização, junto aos seus impactos nos indicadores de desenvolvimento. Para isto recorremos ao quadro analítico de Reardon (*ibid*) cuja esquematização destaca o grupo de metatendências, que operam tanto nos países desenvolvidos como nos países em desenvolvimento e cujas variáveis são: mudanças demográficas, de renda, de urbanização e de emprego feminino; mudanças da política econômica; e grau de modernização tecnologia, principalmente a informática e a biotecnologia. O primeiro grupo, influenciado pelos fatores de migração, aumento da porção da população urbana, e o aumento do emprego feminino, se co-relaciona com as mudanças globais do padrão de demanda do consumidor, cujo comportamento conduziu a um aumento desigual da demanda, principalmente para os seguintes grupos de alimentos: carnes, laticínios, hortaliças, grãos processados e alimentos não processados. Ao mesmo tempo, identifica-se uma tendência inelástica na demanda de alimentos para certos produtos e de acordo com diferentes faixas de renda, bem como uma

tendência geral, explicada pela lei de Engels, da porcentagem de gastos com consumo alimentar não acompanhar proporcionalmente aumentos em renda. Esta tendência que estimula maior demanda para produtos não-alimentares encontra uma reposta no SAA em favor de uma estratégia de maior valor agregado, assim como uma tendência à industrialização rural, contribuindo assim ao crescimento do emprego não agrícola.

A acentuada tendência da urbanização da população junto ao aumento da renda disponível parece dispor ao consumidor a pagar mais por alimentos de alta qualidade incluindo nisto a preferência por alimentos ajustados a padrões de segurança e higiene. A incorporação da mulher ao mercado do trabalho, por sua vez, tem provocado um aumento significativo no consumo de alimentos fora de casa, estimulando o consumo de alimentos semi-prontos, bem como o aumento dos estabelecimentos *catering and convenience foods* como também do maior “substitucionismo” do trabalho doméstico na preparação dos alimentos pela agroindustrialização dos ingredientes desses alimentos. Por outro lado, a relativa rigidez no consumo de alimentos no contexto de aumentos de renda também tem estimulado uma maior demanda por bens e serviços não alimentícios induzindo assim à industrialização rural e com isso ao emprego não agrícola. Como contrapartida surge uma migração temporária e do tipo rural-rural mais do que fluxos migratórios rural-urbano, resultando numa diversificação de renda obtidas no campo de atividades, principalmente, de serviços, manufatura e indústria primária ou de primeiro processamento inclusive os vinculados às operações de agroexportação. Da elevação do emprego não agrícola observa-se uma inclinação no emprego rural em direção à categoria do trabalho temporário e assalariado o que também envolve mudanças nas relações sociais da produção (Wiggins *et alli*, 2000).

O segundo grupo da meta-tendências, está associado à difusão e adoção das reformas econômicas cujo vetor orientador é o mercado, iniciadas nos oitenta e tendo sido formuladas desde os países do Norte e difundidas mediante os organismos multilaterais Banco Mundial (BM), Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização Mundial do Comércio (OMC). Essas reformas chegaram aos países em desenvolvimento, sob duas convenções abrangentes: programas de ajuste estrutural e liberalização do comércio multinacional, resultando na convergência de ações fundamentadas na eficiência, por definir custos e barreiras à entrada de mercado além das fronteiras dos países. Intensificou-

se uma crescente tendência em direção a atividades lucrativas predominantemente empurradas pelo setor privado. Tais ações promoveram a crescente integração de mercados de bens e serviços e mercado de capitais no mundo todo, articulando assim produtores dos países em desenvolvimento com consumidores e corporações dos países da OECD (Reardon, T., 2000, p.196).

As mudanças nas variáveis dessa meta-tendências apresentam impactos específicos na economia agroalimentar global, ao mesmo tempo em que registre um *feedback* com o comportamento da economia da globalização e liberalização que envolve mudanças institucionais e organizações como tecnológicas. Contudo, apesar do esforço de liberalizar o comercio agrícola envolvendo intensas discussões entre os países do Norte e do Sul no quadro dos acordos do comercio mundial não houve progresso significativo neste sentido. Após a Rodada de Uruguai abriu-se um espaço de negociação do comercio agrícola paralelo restrito às iniciativas de instituições do comercio regional envolvendo um importante grau de liberalização, em forte contraste com o pouco avanço nos propósitos de maior liberalização nas reuniões agrícolas da OMC. (Josling, T, 1995,). Isto ficou ilustrado na inflexibilidade das políticas agrícolas como a PAC européia e nas lentas reformas da política agrícola americana.

O resultado disto foi uma multiplicação de acordos comerciais regionais junto com esforços unilaterais de liberalização que conduziram a uma abertura dos mercados domésticos. Esta realidade, junto à imposição dos preceitos neo-liberais sobre as economias em desenvolvimento provocou um forte desafio tanto para sua inserção ao comercio mundial como para o seu desenvolvimento, desencadeando impactos diversos em grau e natureza criando posicionamentos diferenciados mesmo ao interior dos países do Sul, os mais afetados pela acirrada concorrência global. A emergência dos blocos regionais foi refletida na importância dos seus fluxos comerciais agrícolas, de grande peso nas transações comerciais, inter e intra-regionais, com destaque para o comercio agrícola intra-regional dos blocos da União Européia, EEUU, e da Ásia Pacífico. As suas transações viraram uma medida da intensidade dos vínculos do comercio regional. Mas no caso das transações intra-regionais dos blocos da América do Sul, África e Europa do Leste, os vínculos se mostram fracos. A redefinição dos objetivos da segurança alimentaria no sentido da auto-suficiência

de vários países em desenvolvimento criaram oportunidades ao desenvolvimento de firmas agroindustriais, em particular aquelas compatíveis com os aspectos competitivos do mercado local: produção em escala, arranjos institucionais, coordenação vertical e inovação tecnológica (Josling, T. 1995).

Um fator importante nesta reorganização foi o comportamento das corporações ou conglomerados transnacionais no interior do SAA cujas estratégias de crescimento vem sendo caracterizadas pelo desenvolvimento contínuo de processos de coordenação vertical nas suas transformações produtivas, o que se consolida com uma nova estratégia para controlar a incerteza, num contexto de aprovisionamento comercial global. Isso possibilita cobrir as necessidades corporativas de fornecimento de matéria prima, suprimentos, consumo intermedio e produtos finais, e, além disso, confere a estas empresas maior poder econômico mediante suas alianças estratégicas, particularmente nas duas ultimas décadas, com intensos processos de fusões, aquisições e a evidência da expansão do volume de comercio intrafirma (Wilkinson, 1999)

Dentre as variáveis institucionais e organizacionais do comercio, de grande importância no leque das mudanças da economia agroalimentar podem ser destacados: a perda de importância da regulação pública do Estado-nação sobre as decisões de produção e comercio dos produtores, definidos cada vez mais globalmente; a crescente propagação de arranjos contratuais entre agricultura e agroindústria, arranjos contratuais sobre qualidade e *standards* de segurança sobre os alimentos; e novos direitos de propriedade. Com o aumento da concorrência global, este grupo de variáveis está ligado com as rápidas mudanças tecnológicas que operam *upstream*, colocando a biotecnologia na pauta da dinâmica das industrias a montante da agricultura (sementes, insumos químicos).

Outra meta-tendência é a rápida mudança tecnológica que tem modificada a performance e estrutura da produção e do comercio, procurando intensificar a produtividade, dispor de uma “produção à medida do cliente” e adequar a logística à dinâmica de globalização, tudo no intuito a atingir custos baixos de transação, modificando estruturas de mercado e inclusive criando novos produtos como no caso da aplicação das biotecnologias (Reardon, *ibid*). O novo “paradigma tecnológico”, baseado na automatização e informática, foi um fator decisivo que facilitou o surgimento da “produção flexível”, distinta da “produção em

massa” característica da era fordista (Wilkinson, *ibid*). Atribui-se à especialização flexível a capacidade de se adaptar a mudanças na demanda, por implicar maior versatilidade do trabalho, queda de custos, aumento de qualidade e expansão do mercado de produtos diferenciados. Desta forma, a força da demanda se expressa no SAA, caracterizada por dois aspectos gerais. Por um lado, existe uma transição em direção a um tipo de demanda “multi-produto”, com estratégias empresariais voltadas para a inovação com grande investimento de capital. Por outro lado, mudanças na demanda nos anos noventa foram identificadas com as preocupações do consumidor com a saúde e o meio ambiente, dando surgimento assim à onda de consumo de alimentos e/ou produtos naturais, orgânicos, nutricionais, energéticos e estimulando novos mercados de nichos face ao modelo agroindustrial dominante. Ao mesmo tempo, as empresas líderes aproveitaram esses novos conteúdos da demanda, adaptando-os às suas estratégias de diversificação industrial da oferta de alimentos, onde ambas tendências impulsionaram uma trajetória substitucionista, posicionando as atividades do SAA mais próximas da fronteira das indústrias farmacêuticas, produzindo os nutracêuticos ou alimentos funcionais, ou da indústria de cosméticos que produz os cosmocêuticos.

Os alimentos vinculados à natureza e ao território desafiam de forma cada vez mais radical a transformação agroindustrial convencional, por recorrer à utilização de tecnologias de preservação no sentido de re-introduzir o produto agrícola como alimento final. O que acontece no lado dos produtos finais, reflete-se também nos processos de trabalho e a “produção flexível” vem acompanhada por mudanças institucionais e organizacionais que afiançem seu novo modo de produzir ou padrão de produção, mobilizando a recriação de estratégias competitivas entre países e empresas ou unidades econômico-produtivas na luta por ganhar fatias do mercado.

Assim a agroindústria alimentar não pode ser mais considerada como simplesmente dependente dos fornecedores de tecnologia (a la Pavitt, 1998), na maneira das atividades agrícolas. Pelo contrário, ela deveria ser conceituada como uma fonte geradora de importante inovação interna, e pela sua configuração baseada na complexidade das suas demandas para máquinas, equipamento, abastecimento e ingredientes e serviços externos vindos de outras trajetórias científicas e tecnológicas, sendo tanto um promotor como

difusor chave da inovação na economia global. Ainda que o fator tecnológico do SAA jogue um papel preponderante na oferta a sua adoção não é determinada pelos critérios técnico-econômicos, preponderantes no mundo fordista, tal o caso do potencial da biotecnologia cuja aplicação não se justifica apenas pelo critério da concorrência *push technology* (impulso tecnológico), mas também pelas pautas de interação entre a oferta e a procura, assim como das negociações entre os atores do SAA. (Wilkinson, J. 1992).

Neste sentido, a demanda também é um importante guia do desempenho da produção agroalimentar e com isso o estudo da qualidade e da ação social podem ser determinantes aos avanços da ciência na agroindústria alimentar. Seguindo este raciocínio, podemos concluir que a aplicação de uma inovação pressupõe um alto grau de incerteza, como no caso das inovações biotecnológicas, cujas estratégias mudaram no tempo. A aplicação destas inovações começou por favorecer processos a montante, mas depois se dirigem a produtos de qualidade como os alimentos e as bebidas funcionais mais do que aplicações visando uma redução geral de custos ao longo da cadeia. Na linha de criação de novos mercados de qualidade, mesmo em casos de grande conteúdo tecnológico, também se pode perceber a importância do aspecto social que as inovações de qualidade dos produtos e processos implicam ao traçar novas formas de colaboração entre os atores que participam sob diversas perspectivas na cadeia ou sistema agroalimentar, inclusive com a participação mais ativa do consumidor.

Alem dessas mega-tendencias, destaca-se a tensão gerada pelo deslocamento do núcleo de poder do SAA da esfera das atividades produtivas da agroindústria em direção às atividades de comercialização e/ou distribuição e de financiamento. Trata-se, em primeiro lugar, do papel das cadeias de supermercados e também das companhias exportadoras de produtos agrários primários cujas operações estão mais centralizadas nas áreas urbanas das cidades. Se até o período do pós-guerra a supremacia das empresas agroindustriais subordinava as atividades da produção agrícola e com isso a dos produtores, a partir da década de oitenta houve uma imposição crescente das esferas de circulação econômica sobre as condições de produção. A princípios da década de noventa o Food and Drug Association (FDA), órgão público norte-americano responsável por regulação, estimulou as empresas de distribuição a participar nos esquemas de qualidade (*standards*), frente a

explosão de diversidade de alimentos, decorrentes das estratégias industriais de diferenciação.

Hoje, são os supermercados que definem as condições de produção, as normas de embalagem e a qualidade dos produtos (Macias et al., 2002, p.52-3 e 57). Assim, se observamos as atividades agroalimentares sob uma visão de grande cadeia agroalimentar é no elo da distribuição, mas perto do consumidor, que se concentra a dinâmica que afeta a direção que a cadeia agroalimentar toma. Marsden (1993) também reforça este argumento, associado à evolução da comercialização global dos alimentos. Segundo este autor, a indústria alimentar foi hábil em coordenar climas heterogêneos, biodiversidade regional, mudanças sazonais e melhoramento tecnológico para satisfazer o gosto e qualidade demandada pelos consumidores nos países industrializados. Hoje é, sobretudo o desenvolvimento dos sistemas de marketing e distribuição que são responsáveis para os mecanismos que compatibilizam as descontinuidades do tempo e do espaço e os padrões da oferta e demanda. Por exemplo, no caso de frutas e verduras frescas esse papel levou à instalação de um sistema de empacotamento especial para reter a frescura, reduzindo assim os custos de transporte e tempo, além de estandardizar processos de produção de práticas específicas de cultivo, *standards* de qualidade internacional, e critérios mercantis. Como resultado, a “*global circulation of food has evolved a complex, overlapping assymetrical network*”(Marsden, 1993)

2.3 Novas qualificações da Demanda no Sistema Agroalimentar, e a sua Sinalização nos Dispositivos de *Grades & Standards* e Governança

Vistas as principais mega-tendências que afetaram o SAA através do privilégio dado ao lado da oferta passamos a centrar nossa atenção sobre a demanda, sobretudo nos processos impulsionando os mercados de qualidade, envolvendo a participação de diversos atores, com ênfase na cadeia de distribuição e na natureza das coordenações estabelecidas entre esses atores. Fonte, M. (2002), no resgate do esforço unificador dos aspectos econômicos, sociais e culturais da escola francesa proposta por Malassis, privilegia a identificação das mutações no modelo do consumo agroalimentar, ao afirmar que a evolução da sociedade e

da economia guiam a sucessão dos modelos de consumo que vão desde o tradicional (modelo de pobreza) passando pelo modelo agroindustrial (que implicou o predomínio no cardápio das proteínas de origem animal) e até o atual modelo da saciedade, onde a mudança de um para outro destes modelos ou sistemas não pressupõe o completo desaparecimento do precedente. Nesta maneira, tenta identificar as variáveis que explicam as estratégias dos consumidores para reconstruir a confiança em relação ao alimento, face ao fenômeno de fragmentação da demanda de alimentos (Avitabile & Fonte, 2001).

Numa comparação dos aspectos principais destes modelos, destaca-se no modelo do consumo tradicional a atividade do auto-consumo, onde o ator central era a família, sob a forma de produtor- consumidor. O perfil deste estagio era definido pelas famílias agrícolas, e um mercado limitado às trocas locais. Suas dietas tinham baixo nível energético cujo peso descansava nos vegetais (cereais e tubérculos), enquanto que a diferença entre as dietas estava em função do nível socio-económico. A preparação dos alimentos e o seu consumo era dentro do espaço da família revelando relações de poder e gênero. A proximidade entre produtores e consumidores era a base da confiança no processo produtivo e na qualidade dos alimentos. Porém, essas práticas assumem novas formas e significados com a emergência a mediados do século XX do modelo agroindustrial de produção e consumo de alimentos, onde o auto-consumo é substituído pelo fornecimento do alimento industrial através do mercado.

Este modelo industrial descansa sobre a coordenação pelo mercado, que surge no SAA quebrando a proximidade do consumidor ao produtor e da agricultura, e é dentro desse espaço mercantil que se realiza o abastecimento dos alimentos, o seu comercio e distribuição, com esta última sendo cada vez mais dominante ao interior das cadeias do SAA. A agricultura fica mais subordinada ao capital industrial (pelos forças do “substitutionismo” e “appropriacionismo” no sentido de Goodman, Sorj e Wilkinson, 1990), onde os ingredientes naturais dos alimentos são substituídos pelos de origem industrial, quebrando assim os vínculos do alimento com a natureza e o território, sendo correlacionados principalmente com o avanço do mercado internacional dos alimentos. Consolida-se nesta fase industrial a dieta fordista tendo como elemento central o *global chicken* produzido sob as práticas das empresas transnacionais, entretanto o consumo fora

de casa (comedor da empresa, restaurantes, *fast-food*) adquire relevância perante a quebra da unidade familiar produtora de seus alimentos, catalisada pelo ingresso da mulher ao mercado de trabalho. Assim, no contexto dos alimentos industriais a lógica e os valores do mundo doméstico são substituídos pelos do mundo industrial onde prevalece a padronização. O aspecto sazonal na produção dos alimentos é quebrado, deixando-o desprovido do seu vínculo com o território, e na mesma forma a “proximidade” e o consumo de produtos frescos são deslocados pelo consumo à distância e pela durabilidade dos produtos que dinamiza o comércio dos alimentos industriais.

Para os regulacionistas os anos setenta iniciam a crise do regime fordista de produção, enquanto os economistas evolucionários identificam nesta década o surgimento de um novo paradigma tecnológico, e os sociólogos o início da era da alta modernidade levando a um modelo de saciedade. Seja sob uma ou outra visão, neste período se intensifica a ação do capital transnacional, o sistema de produção flexível se inicia, e há uma profunda modificação do Estado-Nação. À diferença do “modelo de consumo industrial” anterior que correspondeu à fase do crescimento, o atual modelo está caracterizado pela saturação da dieta energética e pela estagnação da porção de despesas destinadas à compra de alimentos sobre o total das despesas. Associados a esta fase estão os novos valores dos consumidores dos países desenvolvidos, como a procura de alimentos sadios - mais naturais e frescos – e, ao mesmo tempo a priorização de formas práticas de consumo: rapidez no cozimento, durabilidade, adaptabilidade às diversas necessidades, acessibilidade, informação e diferenciação (Green & Dos Santos (1992, p.41). A consequência visível disto é que a preparação dos alimentos sai do lar para se incorporar aos serviços e surgem os *convenience foods*, o consumo de *snacks* e de alimentos nos restaurantes, de forma que as relações mercantis se estendem à posição que a cozinha e a mesa tinham na casa das famílias, e hoje é o segmento da distribuição e de alimentos serviços da cadeia agroalimentar que mostra neste espaço sua hegemonia econômica (Fonte, M. *ibid*).

Estes três modelos de consumo tendem a convergir no último estágio, definido pela tendência à homogeneização dos estilos de consumo (determinada mais pelos estilos de vida do que pelo ingresso obtido) onde o como se alimentar é tão importante como do que se alimentar. Fonte, M. (*ibid*) explica o surgimento do fenômeno da convergência da

seguinte forma. Com a difusão geral dos produtos industriais e serviços da dieta dos países ricos, promovida pela globalização do sistema de transformação e distribuição do alimento, e pela intensa troca e domínio das corporações transnacionais na distribuição industrial dos alimentos, a questão do “que comer” se junta às questões de “onde comprar” (supermercados) e “onde comer” (fora de casa). Mas o que é visto como uma convergência no consumo, sobretudo na percepção dos economistas, para os sociólogos, trata-se de uma fragmentação nos estilos de consumo, e numa visão mais crítica, particularmente da antropologia, que expressa uma profunda crise dos modelos de consumo de alimentos.

A diferenciação está relacionada mais aos estilos de vida do que ao ingresso (rural-urbano, tamanho e características da família, consumo fora de casa) incluindo as variáveis culturais relacionadas às dimensões do “prazer” e “ética”. Assim, o consumo de alimentos toma a forma do *active consumer* que persegue a proteção das fontes materiais e não materiais (técnicas, produtos e conhecimento locais) e o bem-estar subjetivo (saúde e diversidade de gostos). Enquanto o modelo industrial de consumo estava associado ao grupo social (uma comunidade, nação) o estilo do consumo atual substitui isto por uma associação ao comportamento individual. O “individual” no consumo supõe perder a orientação objetiva (seja família, grupo social, classe, comunidade) em favor da escolha subjetiva, ideológica ou de natureza hedonística. As escolhas de estilo são negociadas dentre uma diversidade de opções, numa pluralidade de contextos e autoridades. Assim o consumo de alimentos está sujeito ao processo de individualização, da modernização reflexiva o que torna mais complexa a natureza do consumo.

Assim, nos diferentes níveis de produção, troca e consumo persistem diversas convenções, levando a diversos tipos de ações econômicas, uns coordenados por uma rede de relações pessoais, onde o alimento está associado ao lugar, outros guiados pelas convenções industriais baseadas na estandardização, e ainda outros por convenções comerciais cuja justificação é o preço competitivo. Ao mesmo tempo, existem também as convenções da opinião funcionando com base no prestígio da marca, bem como as ações das convenções cívicas baseadas na participação de princípios comuns. Pelo lado do consumo, os alimentos envolvem diversas dimensões - identidade, pertencimento, classe, ideologia e estilos de vida - mas quando estes passam pelo processo industrial se tornam desprovidos de qualquer

identidade ao ser estandardizado e des-territorializado. A industrialização da produção e transformação do alimento e a globalização do mercado permitiram a aproximação das dietas a ser consumidas a distancia, aumentando as possibilidades da escolha individual. A sofisticação das técnicas industriais eliminou as restrições locais e sazonais do alimento, separando a natureza e a familiaridade do lugar de produção do consumidor e com isso eliminando seu valor simbólico. A incorporação destas técnicas compromete a habilidade do consumidor de interpretar as mensagens sensoriais do alimento industrial assim como o confiança nos sinais da sua natureza.

As tensões geradas pela coexistência de diversas convenções também estimulam uma percepção de risco e de insegurança em torno do sistema alimentar, principalmente. A cadeia do alimento é tão fragmentada e sofisticada que seu funcionamento sem uma instancia mediadora exigiria a existência de uma confiança a cegas no elo precedente e assim por diante. Desta forma surge a necessidade de controlar o risco resultado da intervenção do homem na produção dos alimentos e no mundo industrial o alimento, transformado num objeto comestível não identificado, adota processos de certificação e de etiquetas. Desde a perspectiva da economia das convenções este risco é percebido como a perda de confiança no alimento a partir dos conflitos entre as convenções industriais e domésticas. O enfoque neoclássico, por outro lado, apela para formas de gestão dos alimentos para diminuir a incerteza. A visão antropológica, por sua vez, focaliza o esforço de reconstruir a identidade do alimento.

Para ilustrar o impacto destas certificações e etiquetas, Fonte (op. cit) se remete ao caso da União Européia, onde existe uma variedade de sistemas de certificação que reflete a complexidade do Sistema Agroalimentar: o sistema HACCP que garante as condições de higiene da produção; as normas do ISO 9000 que certificam a conformidade com os *standards* industriais; a certificação que garante a natureza orgânica da produção; sistemas de denominação de origem que atestam a especificidade de técnicas e de origem territorial. O caráter excludente destas formas de identificação do produto e os conflitos que surgem são ressaltados ao contrapor a rigidez das diretrivas industriais de higiene impostos aos alimentos tradicionais como o *pecorino di fossa* da Itália, produzido pelas tradicionais práticas do mundo doméstico, onde seu consumo data de centenas de anos. Assim, os

alimentos orgânicos e os produtos locais resultam de estratégias adotadas pelos consumidores para evitar o risco dos alimentos produzidos industrialmente, e embora ambas pertençam aos mercados de qualidade específica, elas não são equivalentes sobretudo no seu sistema de coordenação.

A estratégia dos orgânicos é associada ao mundo cívico numa adesão à perspetiva ecológica que privilegia o vínculo entre alimento e natureza, e não necessariamente ao mundo doméstico (da tradição, da defesa do patrimônio) isto é, particularmente crítico dado o viés atingido pela regulação do sistema orgânico mais centrada nos *inputs* do que nos processos agroecológicos, dimensões técnicas e socio-económicas que sejam compatíveis com uma agricultura sustentável. Essa brecha deixada pela regulação dos orgânicos permite a apropriação da agricultura orgânica pelo capital multinacional, representando uma janela aberta para intervenção do mundo industrial sobre este tipo de alimento. A segunda estratégia baseada na confiança e nas convenções do mundo doméstico, ligando o alimento ao lugar e a um tempo, bem como a defesa do alimento como patrimônio culinário e a gastronomia local, transformam estes aspectos num recurso econômico, e na procura por novos mercados entra em compromisso com as convenções do mundo comercial. Neste sentido, o sistema de certificação envolve a formalização do local, das formas tácitas do conhecimento nos protocolos de produção e especificações do produto. Como tal esse sistema representa a função de ser um intermediário entre o sistema local e o global, atribuindo especificidade ao produto e a sua técnica, que se torna a base do seu significado para as pessoas fora do sistema local, embora sempre persistem possibilidades de tensões (Fonte, 2000).

Face à globalização do sistema agroalimentar existem notáveis diferenças entre os países ricos e aqueles em desenvolvimento e nestes últimos acentuam-se mais a heterogeneidade interna, dentre elas diferenças no poder aquisitivo, levando a uma maior capacidade de consumo para os países do Norte (Rastoin, p.169-170). Dramas como os provocados pelos pânicos alimentares, como o surto da “vaca louca”, resíduos de agrotóxicos no alimento, levaram sérias dúvidas sobre a qualidade dos alimentos produzidos mediante processos produtivos industriais. Outras mudanças nas atitudes dos consumidores estão relacionadas com suas preocupações com a saúde, o meio ambiente e a estética, fenômenos que

configuram uma nova demanda de consumo influenciando assim fortemente a reestruturação do SAA. Um dos desdobramentos globais mais importantes de integração é a internacionalização dos *Grades & Standards* (normas e regras) dos alimentos, cuja evolução e abrangência global estão sendo interpretadas como a imposição de novas barreiras não tarifárias de acesso aos mercados e como restrições sobre a soberania nacional, a medida que são incorporados nos acordos comerciais, tais como NAFTA (Tratado de Libre Comercio das Américas - TLC) e a Organização Mundial do Comercio (OMC).

Por outro lado, Wilkinson (2004) aponta pelo impacto da crescente transnacionalização do sistema de varejo sobre a atual reorganização dos mercados agrícolas e agroalimentares, e com isso os desafios e as oportunidades surgidas para a pequena produção familiar. Este autor destaca o efeito combinado da desregulamentação interna e abertura externa que vem impondo novos patamares e *standards* de qualidade, tanto para os produtos sofisticados como para aqueles que conformam a cesta básica familiar. A desregulamentação pública se acelerou desde a década dos noventa, implicando o fim da exclusividade do papel do governo (ou do Estado-nação) sobre o modelo de regulação sectorial da agricultura e dos alimentos e sobre a deliberação das políticas alimentares. Esse comportamento tem dado origem, segundo Marsden, & Parrot, (2001), ao atual sistema dual de regulação dos alimentos, definido pela posição dominante do segmento da distribuição (varejista) privada na reorganização das cadeias agroalimentares e onde o sistema público garante as regras mínimas de seguro.

Assim a regulação baseada nas normas do Estado (ou governo) sobre a agricultura e o alimento é substituída por uma nova regulação guiada pelo setor privado junto ao redimensionamento do papel deste Estado¹ - que tende a se transformar no papel de uma empresa, assumindo o espírito de eficiência privada”, (Green & Dos Santos (1992, p.39), – e que produz uma fragmentação da governança do alimento. Nessa mudança vários aspectos são destacáveis: os *standards* de qualidade impostos pela distribuição, principalmente varejista, freqüentemente são mais rigorosas e abrangentes que as exigidas

¹ Apresenta-se como uma grande empresa de serviços: realização de grandes obras de infraestrutura até prestação de serviços de interesse geral, e a identificação com a imagem da empresa se transforma em algo essencial para a credibilidade do Estado (Green & Dos Santos, 1992, p.39).

pelas normas ou leis locais. Neste sentido, o alimento assume um aspecto mais público pois evidencia-se uma maior abrangência de organizações como as de consumidores assim como *lobbies* defensores do meio ambiente que também querem participar na sua qualificação o que leva ao surgimento de esquemas de certificação, trazendo novas tensões entre estes atores para estabelecer uma nova legitimação face aos consumidores e os órgãos públicos.

No mesmo sentido, Green & Dos Santos (*ibid*) chamam atenção para a dinâmica produtiva que historicamente foi ampliando o processo de produção, enquanto houve uma progressiva segmentação da produção cada vez mais externalizando funções que antes foram integradas no seio de uma só empresa. Nesta situação, o progresso técnico cumpre uma importante função, pois além de liberar oportunidades para as tarefas mais especializadas também permite organizar relações técnicas complexas entre os diferentes atores produtivos. Assim, paralelamente à expansão desses processos de produção, os atores que participam dela também crescem cada vez mais em número o que ainda aprofunda mais a complexidade dos problemas de coordenação e informação com a intensificação da função de terciarização na empresa. Ao mesmo tempo, na dimensão espacial, esse fenômeno estabelece vínculos estreitos entre empresas de produção de bens e serviços e produtores agrícolas ou cadeias de varejistas geograficamente distantes (*ibid* p.39-40). Nesta forma, a complexidade apresentada, tanto a nível produtivo como o espacial, vem sendo equacionada mediante a adoção de processos de regulação para as transações, no intuito de administrar e impor os patamares de qualidade exigidos pelo consumidor. No caso do elo agricultura-agroindústria, as agroindústrias geralmente estabelecem condições de controle de qualidade sobre os produtores agrícolas, como forma de valorizar a matéria prima contratada (qualidade identificada com quesitos sanitários, tipo de composição molecular, fixação de datas de entrega), (Marsden & Parrot, 2001)

Esse aspecto ‘público’ da qualificação dos alimentos gera tensões e riscos porque por um lado, a quantidade numerosa de atores num Sistema Agroalimentar cada vez mais fragmentado embute uma crescente complexidade nas transações, pela natureza variada dos valores enraizados nelas. Por outro lado, a regulamentação dessa troca, em qualquer elo da cadeia, mediante dispositivos ou convenções, pode identificar ou contrariar valores embutidos na transação, levando à possibilidade de inclusão ou exclusão de um processo,

ou matéria prima ou produtor. Esses riscos também podem aparecer no funcionamento das instituições que apoiam ou acreditam sistemas de qualificação, por exemplo, na fase da emissão de pareceres por parte das agencias reguladoras ou dos laboratórios sobre o grau de insegurança dos alimentos cujos resultados podem habilitar ou não o ingresso de produtores ou empresas ao mercado.

O caso das exportações chilenas é ilustrador nesse sentido. Chile é um grande concorrente dos produtores norteamericanos, porque as suas uvas são preferidas pelas cadeias de supermercados deste país. Em 1989 a Food Drugs Administration (FDA) registrou erradamente a presença de cianuro (*cyanide*) nas uvas chilenas, provocando consequências negativas para os produtores deste país. Esse erro causou perdas na renda das exportações chilenas mas não houve indenização econômica, mesmo quando o erro do laboratório foi descoberto, o que afetou negativamente a performance chilena no seu esforço de acessar esse mercado. Isto, segundo Arce & Marsden (1993), ilustra a vulnerabilidade dos mercados internacionais ante os “acidentes labororiais” ou manipulações políticas, que podem restringir o comercio e danificar uma nação, região ou local particular.

1.3.1. O crescimento do componente *Grades & Standards (G&S)* na Governança do Sistema Agroalimentar

Grades e Standards (G&S) se referem a normas e qualificações, ou segundo Giovannuci & Reardon (2000) são parâmetros onde as “qualificações” são classificadas baseadas em atributos quantificáveis, enquanto “normas” referem-se a regras para medidas estabelecidas via regulamentação pública ou autoridade privada determinada. Como tal, são concebidos também como documentos sob a forma de *guidelines* aceitas, normas e critérios que ajudam a identificar a conformidade de um produto (Rotherham, T. (2000). Os *standards* (termo geral) têm sido considerados sob diferentes enfoques com diversos significados. Assim, para os neoinstitucionalistas da teoria dos custos de transação, estes dispositivos são vistos como mecanismos técnicos para minimizar os custos de transacionar um produto em

mercados de *commodities*, por ser um mecanismo eficiente de transmissão de informação do produtor ao consumidor. (Nadvi & Wältring, 2002).

Está corrente de pensamento está principalmente preocupada com a elaboração de dos termos dos contratos (sempre incompletos) entre os agentes para que sejam transparentes para todas as partes envolvidas na transação, como uma alternativa eficiente para reduzir o grau de incerteza. Mesmo com a importante ressalva que os *standards* intermedium interfaces tecnológica- e organizacionalmente separáveis, a teoria dos custos de transação, com seu sistema bipolar de mercados e hierarquia, pressupõe que os *standards* não sofram modificações significativas entre esses extremos organizacionais, desconsiderando assim consequências relevantes como poder e dependência. Busch, (200x), por outro lado, desde a ótica da teoria das convenções e da economia moral, observa que os *standards* surgem como um fenômeno ético e moral, onde a ação humana é avaliada em relação a 'mundos de justificação', onde cada um destes mundos - cívico, industrial, doméstico, ou da inspiração - possui seu próprio conjunto de *standards* para atingir justiça. Implícito nisso está o fato destes *standards* envolverem compromissos e conflitos, onde a reconciliação de interesses privados no mercado supõe acordos com relação à definição do produto de troca, acordos que envolvem normas, regras. Assim, na ótica da teoria das convenções, os G&S além de mecanismos técnicos representam um mecanismo de definição e seleção do que é aceito como bom. Na economia das convenções, os *standards* embutem valores e interesses e os *Grades & Standards* padronizam não apenas objetos mas também trabalhadores, mercados, capitalistas, os próprios *standards*, quem faz os *standards*, os consumidores, e o meio ambiente.

Combinando ambos enfoques, os *standards* dos mercados de qualidade superior, decorrem, por um lado, da presença de assimetrias de informação e por outro, dos problemas da ação coletiva, que implicam estruturas de governança nos custos de transação e mecanismos informais de transmissão de confiança na teoria das convenções. (Wilkinson, 2004). O enfoque da teoria do ator-rede (ANT) que será apresentado numa das suas aplicações no capítulo seguinte, em forma parecida aos aportes convencionalistas, enfatiza a maneira em que os G&S se aplicam igualmente (ou em sua terminologia, simetricamente) a pessoas e coisas (ou não humanos), e enfocam especificamente o papel dos artefactos técnicos na

criação de *standards* (Bush, *ibid*). De acordo com ANT, o mundo está construído por um conjunto mais ou menos estável de associações ou relações, onde os objetos materiais dão estrutura às relações sociais e fazem possível – poder, ordem social, escala e hierarquia. Além do seu papel de transmissor de informação, esses *standards* também intensificam os laços dos negócios, melhorando assim a coordenação dos sistemas globais de produção e de distribuição, o que é particularmente relevante na definição das formas em que os produtores estão integrados em Cadeias Globais de Valor (GVC). Cadeias de Valor surgem como uma poderosa ferramenta analítica para compreender como as distintas funções que conectam matérias primas ao produto final estão interrelacionados através de complexos arranjos entre atores globais diversos.

Nessa lógica, *G&S* permitem estabelecer vínculos entre atores e instrumentos ou artefactos (que a teoria de ator-rede chama de ‘actantes’), e constituem elementos importantes da governança da cadeia em âmbito nacional e internacional, na medida em que atores, processos e transações se adequem aos *standards* globais, reduzindo os riscos de coordenação entre os vários atores da Cadeia Global de Valor (Nadvi & Wältring, *ibid*). Estas instituições desempenham um papel importante ao facilitar o comércio internacional e o investimento global de capital, via o condicionamento dos produtores de acordo aos requerimentos estabelecidos, e a demonstração de credibilidade pelo cumprimento da variedade de *standards* de qualidade. Para ilustrar a operacionalização da qualificação dos alimentos recorremos à exposição de Rotherham, T (2000) sobre o complexo funcionamento das instituições de qualidade que tem servido de base ou apoio para sinalizar as transações comerciais globais. Ele estabelece três níveis chaves de funcionamento: o primeiro, os *standards* e *regulation* (ou *G&S*); o segundo, a avaliação de conformidade e o terceiro, a acreditação. Em cada uma dessas instituições existe uma variedade de atores diferentes defendendo ou negociando valores. Já Nadvi & Wältring (2002), identificam um padrão neste processo distinguindo quatro fases no ciclo de políticas de *G&S*: o estabelecimento de *standards*; a monitoria dos *standards*; assistência para atingir os *standards*; e sanções no caso de não se adequar aos *standards*.

Tradicionalmente os *G&S* foram voltados para as características do produto e gerados tanto pelo setor público como pelo setor privado. Originalmente formulados nos países do Norte

por órgãos nacionais, estes começaram a se internacionalizar a partir da década dos cinqüenta, tendo como objetivo facilitar o comércio internacional. Na metade da década dos oitenta, porém, inicia-se uma mudança nestes processos de estabelecimento de *standards* subordinando a sua função original de operar sobre as características técnicas dos produtos à função de operar sobre a administração de determinadas critérios em relação aos processos produtivos. Analisado em termos de posicionamento na cadeia, isso implica um deslocamento de ênfase da padronização das práticas dos elos do *downstream* às práticas dos elos *upstream*, quer dizer, no caso dos alimentos de qualidade específica a responsabilidade cai agora sobre as práticas dos produtores, abastecedores de matéria prima agrícola. Ao mesmo tempo, a formulação dos processos *G&S* saiu da arena nacional para a esfera internacional, envolvendo um número cada vez maior de atores, sejam de procedência pública ou privada.

A proliferação dos *G&S* e o aumento da sua complexidade levam ao surgimento de confusões na identificação dos diversos níveis de *G&S* como *standards*, etiquetas e códigos. Surgem dificuldades no seu reconhecimento, e na forma da sua aplicação para os distintos elos nas cadeias globais. Etiquetas e códigos, por exemplo, funcionam como sub-categorias dos *standards*. As etiquetas fornecem informação ao consumidor sobre as características do produto e tratam da sua natureza, ou da sua adequação às normas de segurança de sua produção. Assim as etiquetas tendem a se aplicar a nível setorial ou sobre temas ou aspectos abrangentes. A sub categoria código, por sua vez, se refere à conduta sendo com o seu nível de aplicação normalmente a firma ou empresa, onde as práticas são adotadas pela empresa e transmitidas a seus trabalhadores, fornecedores, acionistas, clientes. Essas práticas podem abranger condições trabalhistas, sociais e até comportamento amigável com o meio ambiente. Os critérios de classificação propostos por Nadví & Wältring (2002) captam os distintos aspectos e significados dos *G&S* e ilustram as novas formas de governança da economia global.

Os processos globais de *standards* criam distintos desafios para a governança pública ou privada quer da esfera local ou global. Em primeiro lugar, verifica-se uma erosão dos *standards* nacionais e do poder de regulação do estado-nação, pois os *standards* nacionais são obrigados cada vez mais a cumprir as normas internacionais ou mesmo ser descartados.

Assim, a soberania sobre o estabelecimento dos *standards* sai fora do domínio nacional e vêm sendo formuladas na sua maioria por iniciativas privadas ou uma combinação privada-pública, mais do que de procedência apenas pública. Os *G&S* atuam a nível local, nacional e também global e envolvem uma nova composição de atores, vindos tanto das arenas pública como privada. Nesta última categoria, além das empresas, são incluídos atores da sociedade civil tais como os Organismos Não Governamentais (ONG), e os consumidores ativistas. Isto sugere um novo arranjo institucional, envolvendo complexas redes de atores públicos e privados com potenciais conflitos decorrentes de interesses contrapostos ou de valores em concorrência, sobretudo ao interior do setor privado. As redes são essenciais para definir os complexos *standards* distribuídos entre a diversidade de atores, seja pelas necessidades de formulação ou pela atribuição de credibilidade e nesta maneira os *G&S* se convertem num elemento de inter-dependência entre os vários atores da rede. Nestas redes, a competência na definição dos *G&S* pode variar muito desde expertise no conhecimento específico, controle dos recursos de informação e comunicação, confiabilidade, legitimidade ou controle sobre os recursos financeiros. No caso das redes para estabelecer *G&S* em relação ao meio ambiente a iniciativa corresponderia à atuação das ONG globais.

Em termos gerais, os *G&S* podem ser distinguidos segundo: 1) o escopo, quando se trata de um processo ou produto, ou do seu alcance geográfico (nacional, regional ou internacional); a sua função, social, trabalhista, ambiental, de qualidade, segurança e de ética; 2) os atores chaves que podem ser órgãos público ou entidades privadas (firmas, ONG), ou ainda órgãos público-privado; 3) segunda a sua forma: *standards* administrativos, códigos das firmas, etiquetas; 4) grau de cobertura: genérico, setor específico ou específica à cadeia de valor e à firma. Duas grandes áreas de *G&S* se destacam pela sua penetração e alcance: os *standards* de administração de qualidade e os *standards* sociais e do meio ambiente. Os *G&S* de administração da qualidade (que inclui a segurança do alimento) tratam da segurança da qualidade, e estão vinculados diretamente com a administração da cadeia de fornecimento. Este tipo de *G&S* é crucial na terciarização das empresas e pode ser distinguido em distintas gerações.

A primeira geração pode ser exemplificada pelo standard ISO 9000, de abrangência genérica e alcance internacional, que assegura que o produto ou serviço esteja conforme aos

requerimentos estabelecidos. Esses G&S são utilizados para assegurar um melhor controle da qualidade das firmas ou fornecedores de serviços ao interior de uma cadeia internacional, e para melhorar a transparência e reduzir os custos no mercado de fornecedores. Muitas empresas usam estes G&S como mecanismos de filtração para avaliar a competência dos seus abastecedores (ou distribuidores), sendo conceituados como mecanismos que facilitam o comercio (para as empresas dos países em desenvolvimento se tornam o quesito chave de acesso ao mercado), promovem a troca de tecnologia e negociam as barreiras técnicas do comercio. O setor privado, menos os atores da sociedade civil, tem a participação principal na sua formulação. A segunda e terceira gerações, ainda baseadas nos preceitos do ISO 9000, se distinguem da primeira por se deslocar da segurança genérica da qualidade para o setor e a empresa respectivamente. Na segunda geração, os G&S AS 9000 e QS 9000, regem principalmente os setores automobilísticos; e na terceira os G&S são utilizados particularmente nas indústrias de tecnologias complexas ou aquelas de requerimentos específicos demandados pelas empresas transnacionais.

Dentre da área da administração da qualidade, os *standards* vinculados à saúde e segurança dos alimentos têm grande destaque. Tradicionalmente, preocupações com os aspectos de higiene e segurança dos alimentos foram resolvidas nas esferas do setor público, mas a partir da elaboração da segunda geração se intensificou a variedade dos níveis de ação e de atores. Uma forma específica desta categoria de G&S da segunda geração corresponde à questão de alimentos seguros (*food safety*). Numerosos *standards* e etiquetas emergiram para tratar a segurança e a qualidade dos alimentos, assim como de alimentos de qualidade específica (orgânicos, denominação de origem, éticos). Esses *standards* têm servido como ferramentas estratégicas de criação de valor, mediante marcas e identidade, facilitando assim a diferenciação e segmentação de mercado. Em relação à sua regulação, muitos desses *standards* são promovidos pelos órgãos públicos como as regulações governamentais ou regionais. Este é o caso dos *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP), um standard que define estratégias de prevenção para riscos já identificados, que foi desenvolvido por uma rede de atores públicos a nível global e local. A Organização para Agricultura e o Alimento das Nações Unidas, FAO, e a Organização Mundial da Saúde, OMS, foram responsáveis pelo lançamento do Codex Alimentarius e em 1993 adotaram as

linhas diretrizes para a aplicação do HACCP entre os seus países membros. Nesse sentido, o Ministério de Agricultura da República do Perú, na sua nova configuração institucional, na década dos noventa, promoveu as práticas do HACCP mediante a obtenção da certificação entre as unidades produtivas locais.

Entretanto, outros *standards* são o resultado de iniciativas privadas como os supermercados e distribuidores do Setor Agroalimentar, cujo envolvimento deve-se ao grande processo de concentração na indústria alimentar na década dos noventa e a internacionalização fulminante dos supermercados. No contexto desta concentração surgiram contratos complexos entre produtores e distribuidores globais com seus análogos procedentes dos países em desenvolvimento, gerando um forte impulso ao desenvolvimento de neste setor de *standards* de *food safety*. Aqui merece destacar o grupo de *standards* EUREGAP, uma aliança européia do setor da grande distribuição que define boas práticas agrícolas para os seus fornecedores.

Os códigos de *food safety* se tornaram também uma importante área de intervenção para a Organização Mundial do Comércio OMC através dos acordos sobre *standards* Sanitários e Fito-Sanitários (SPS), implementadas em 1994 para proteger a saúde humana e animal dos riscos associados aos alimentos. Geralmente esses *standards* estabelecem níveis máximos de tolerância, e são aplicados aos produtos que entram no comércio internacional constituindo uma importante barreira técnica.

Outras áreas importantes que complementam estes mecanismos de controle sobre as atividades econômicas são os *G&S* social e do meio ambiente, fortemente influenciados pelas convenções multilaterais: a Cume da Terra, a Convenção da Mudança Climática, a Convenção de Biodiversidade e Declaração do ILO sobre os Princípios Fundamentais dos Direitos no Trabalho. Essas preocupações ambientais e sociais trouxeram ao centro do debate a forma da sua incorporação ao comércio internacional. Rapidamente, se registrou uma proliferação de *G&S*, cuja formulação tinha como base os princípios acordados nessas convenções. Por outro lado, países do Norte, Estados Unidos e França, vêm discutindo a inclusão da “cláusula social” no sistema de regulação da OMC, embora isto provoque debates contínuos entre os países industrializados e os países em desenvolvimento, envolvendo as ONG, pois seus opositores percebem na promoção da cláusula social, sob a

forma de direitos sociais básicos a nível internacional, um novo instrumento de protecionismo.

Nadvi & Wältring (*ibid*) estabelecem uma distinção entre os *G&S*, incluindo os códigos e as etiquetas, segundo critérios que lhes permitem identificar cinco gerações de *G&S*. Ao mesmo tempo, eles destacam três tendências diversas segundo o modo da formulação dos *standards*: quando propostos por uma só empresa, caso da primeira até a terceira geração; os vindos da junção entre a firma e a sociedade civil, os da quarta geração; e os formulados através de arranjos tripartite que vinculam a firma, a sociedade civil e o governo correspondendo aos da quinta geração. Na primeira geração, destacam-se os códigos de conduta que inicialmente eram formulados apenas entre as empresas e seus empregados. Com a maior intensificação da divisão internacional do trabalho e a conscientização do consumidor com os aspectos éticos as empresas viram-se obrigadas a formular códigos de conduta de maior alcance. Atualmente uma só empresa pode determinar esses códigos que afetam todos os seus distribuidores, particularmente nos setores de compradores chaves: confecções, alimentos (supermercados: Karstadt, Sainsbury), brinquedos, bens esportivos (Nike, Reebok). Na segunda geração, iniciou-se um processo de absorção da crítica do mundo cívico por parte do mundo industrial. Isto é, grandes organizações industriais começaram a adotar voluntariamente códigos e etiquetas específicos harmonizando-os com os *G&S* sociais e do meio ambiente para seus respectivos setores como uma estratégia de defesa face às pressões do consumidor e as ONG (destacam os certificados Eco-Tex, Eurep-Gap).

A terceira geração é de alcance genérico, a diferença das duas gerações precedentes, principalmente desenvolvidos pelas empresas ou setores industriais. O *standard* de administração ambiental ISO 14000 é o de maior adoção, em alguns países sendo integrado dentro dos seus sistemas de regulação. A diferencia do ISO 9000, o *standard* ISO 14000 foi formulado como resposta da indústria às pressões dos consumidores e às demandas das ONG e dos organismos multilaterais, ao longo das décadas oitenta e noventa, sobre as questões ambientais. No entanto, a influência do certificado ISO 14000 para encorajar mudanças amigáveis com o meio ambiente nos elos da cadeia como um todo, é fraca, e muitas empresas simplesmente se beneficiam da imagem de uma produção compatível com

o meio ambiente. Em contraste, os *G&S* da quarta geração são definidos em rede, e abrangem, além das firmas, as ONG, incorporando considerações ambientais, sociais e éticas, com o seu enfoque sendo os setores específicos. Esta categoria de *G&S* é apoiada por instituições internacionais e governos promovendo códigos e etiquetas que envolvam atores da sociedade civil. Exemplos são as etiquetas TRANSFAIR (comercio justo), o *Forestry Stewardship Council* (FSC) para regular o comercio da madeira, e o *Rugmark* (trabalho infantil).

A formulação destes tipos de *G&S* envolve grande colaboração entre as ONG, e firmas industriais e determinados setores da grande distribuição que reconhecem que o cumprimento dos *G&S* com monitorias independentes desenvolvidas em parceria com as ONG aumenta a sua legitimidade e reduz sua vulnerabilidade diante das campanhas de consumo. Essas empresas são conscientes das vantagens que as etiquetas desta quarta geração trazem como parte das estratégias de marketing dirigido a nichos de produtos diferenciados, enquanto as ONG julgam que essa cooperação pode ser mais efetiva para atingir as metas sociais e ambientais. Segundo Nadvi & Wältring (*ibid*), quatro problemas centrais surgem nestas redes de governança, explicados talvez pela falta de uma convergência de princípios e referencias ao negociar valores advindos de diferentes mundos de justificação da ação. O primeiro deles é a associação de um grande número de atores como o consequente risco de voto; o segundo resulta da procura de consenso entre grupos de interesse diferente podendo conduzir assim a acordos com uma base comum muito estreita, ou pouco ambiciosa; em terceiro lugar, estas redes priorizam geralmente interesses de curto prazo face aos objetivos de longo prazo; e quarto, essas redes tendem a externalizar custos em relação aos efeitos prometidos. Novas formas de *standards* sociais genéricos são vinculadas à quinta geração, e procuram harmonizar a diversidade de códigos específicos de firmas e setores no desenvolvimento de um standard mínimo social global, formulado com base em parcerias entre ONG e empresas, seja com apoio público ou diretamente iniciado pelo governo. Exemplos disso seriam a Social Accountability 8000 (SA 8000), the Fair Labour Association (FLA) e a Ethical Trading Initiative (ETI). Estes códigos a diferença dos *G&S* anteriores se orientam por referencias universais como os *standards* da ILO (Declaração sobre os Princípios fundamentais dos Direitos no Trabalho).

Assim, a pesar do processo de liberalização da economia global, o seu comercio continua sendo governado por normas, com destaque para os G&S internacionais de grande penetração “performática” nos mercados. A regulação mediante os G&S sobre a qualidade e em particular sobre as características de crença (*credence*) do produto alimentar, virou um importante mecanismo de coordenação das atividades a nível de cadeia, sobretudo ao pensar numa coordenação entre elos a distância, com base em *out-sourcing*.

“To build consumer confidence by consistency in G&S implementation, tight vertical coordination is needed, especially for process G&S. This implies the need for a combination of mechanisms complementary to the standards themselves (bilateral and multilateral, contractual and relational, built-in procedures, privates and public ordering”(Reardon et al, 2001, p.14).

Os G&S também representam um fator estratégico a mais na concorrência entre os atores. As empresas que atuam nos mercados dos países em desenvolvimento percebem que sua capacidade para concorrer nos mercados globais está atrelada à sua habilidade para adequar-se aos G&S globais, ou até para criá-los. Junto a essa percepção, os G&S são também concebidos como uma nova forma de barreira à inclusão no comércio global, sobretudo para os produtores cuja atividade é de menor escala e/ou menos vinculada ao comércio global por produzir bens menos transacionáveis no mercado. Um outro aspecto que segundo Rotherham (*ibid*) tem sido evidenciado na intensificação dos G&S nos países em desenvolvimento, com impacto na coordenação a distância, é a pouca infra-estrutura técnica existente a nível nacional para se engajar na formulação de *standards* ou para assegurar o seu cumprimento. Por outro lado, a aplicação dos G&S envolvem grandes investimentos, porque acesso ao mercado global requer harmonização das regulamentações. Nesse sentido, os investimentos em programas de certificação e sistemas de administração (com a adoção de instrumentação técnica) resultam cruciais para uma coordenação estreita, mas também envolvem altos custos, embora rentabilidade possa aumentar devido à grande eficiência de uma adequada governança através do uso dos G&S nas operações intra-firmas e no uso de recursos.

Esses instrumentos também envolvem investimentos em equipamentos, aparelhos técnicos, tipos de embalagens que os produtores estariam condicionados a realizar para adequar-se à qualidade institucionalizada, resultando em muitos casos extremamente custoso e

freqüentemente desproporcional em particular para a escala de operações das pequenas unidades de produção. No caso de pequenos produtores com insuficiência (ou falta) de recursos técnicos e financeiros², criou-se uma barreira intransponível para participar das mudanças dos *G&S*. Isso é particularmente o caso, nos países em desenvolvimento onde como afirmam Reardon, et al (2001) e Balsevich, et al (2003), os processos de *G&S* historicamente não tem sido muito desenvolvidos pela regulamentação pública, houve um predomínio dos mercados de *commodities*, e onde existia pouco envolvimento do consumidor na criação das características de *credence* nos alimentos. Chama-se a atenção, portanto, para o caráter assimétrico do atual sistema de regulação da qualidade específica, principalmente a nível de cadeias, quando vista no plano da coordenação Norte-Sul.

No quadro deste panorama global dos *G&S* apresentamos agora alguns dos seus desdobramentos específicos nos países em desenvolvimento, segundo a sistematização elaborada por Reardon et al, (2001), que identifica as diversas respostas das firmas que operam nestes países diante dos novos *G&S*. Nos países do Sul, as mudanças no seu próprio Sistema Agroalimentar têm sido fortemente afetadas por fatores externos, tais como o vertiginoso aumento do comercio global o investimento estrangeiro direto (FDI), sobretudo na forma de aquisições e fusões e as privatizações³, porém em forma heterogênea, segundo o tamanho do seu mercado e o grau de penetração do capital transnacional. Em seguida, destacamos as respostas estratégicas das empresas do setor privado operando nos mercados dos países em desenvolvimento, sob os critérios propostos pelos autores de escala do empreendimento e grau de transacionalização dos bens produzidos.

Dentro do SAA, estes autores identificam três estratégias dos *G&S* para as firmas do *agribusiness*: 1) A primeira categoria compreende as grandes firmas e/ou empresas transnacionais, que produzem bens transacionáveis, e que demonstram uma capacidade de criar seus próprios sistemas privados de certificação, rotulagem e marcas, procurando dessa forma reduzir seus custos de transação e limitar sua exposição às penalidades da regulação pública. Com esses *G&S* privados, as empresas tentam alcançar a eficiência na

² Isto foi particularmente dramático para os pequenos produtores de leite no Brasil, onde as novas disposições de entrega de leite exigiam novas qualificações ou *grades* como grau de temperatura baixa para o fornecimento de leite. Assim o equipamento exigido - tanques de refrigeração - implicou deixar de fora da cadeia leiteira muitos pequenos produtores levando a uma maior concentração do setor (Reardon, T. et al.; 2001,p.11)

coordenação, a diferenciação dos seus produtos e com isso facultá-las para ingressar em mercados diversos sejam nacionais ou globais, ou mesmo criá-los, sobretudo a nível local dos países em desenvolvimento. Nesta categoria se destaca a força motriz das grandes cadeias comerciais, os supermercados.

2) A segunda categoria está identificada com as empresas de porte médio que adotaram estratégias de *lobby* para influir nas decisões do governo com o objetivo de adotar ou adequar-se à regulação dos países do Norte sobre os *G&S* já existentes. Essa postura de tomadora de *G&S* (*G&S taker*) complementa segundo Reardon et al, o comportamento no mercado global de tomadora de preço (*price taker*). Estas empresas procuram acessar aos mercados dos países desenvolvidos alinhando-se aos *G&S* mediante a estratégia de aliança mista entre os setores público e privado, mas onde a capacidade de negociação dos produtores pobres no estabelecimento dos *G&S* público locais é fraca. Cabe ressaltar que à diferença da abundância de associações civis integrantes do setor privado dos países do Norte, tais como grupos de consumidores, defensores do comércio justo ou *lobbies* a favor do meio ambiente, esses são escassos nos países do Sul. Neste sentido, esses *G&S* não apontam para uma maior abertura democrática.

3) A categoria das pequenas empresas e agricultores, onde a maioria dos seus bens é não transacionável, se caracteriza por fortes restrições econômicas para acessar à negociação dos *standards* e aos sistemas de certificação. A sua inclusão parece estar em relação direta com o vetor “distancia”, quer dizer quanto mais perto do seu mercado local ou regional maior sua inclusão, por operar num espaço onde o predomínio dos mecanismos sociais informais para controlar a segurança e qualidade dos valores da confiança funciona eficientemente. Por outro lado, quando se trata dos mercados nacionais ou internacionais essa ausência de *G&S* formais aumenta os custos das transações, reduzindo assim o alcance e lucratividade de seus mercados. Esta situação implica um círculo vicioso de exclusão e pobreza que justifica a ação pública em favor desses produtores.

Os custos para definir, implementar e monitorar os *G&S* dos produtos de baixa renda resultam muito altos e são difíceis de serem simplesmente assumidos pelos governos dos países em desenvolvimento porque a sua função comercial foi eliminada ao liberalizar os

³ As privatizações têm trazido maior impacto para as pequenas economias do Sul.

mercados, e, além disso estes governos adotaram orçamentos restritivos em função dos seus equilíbrios macroeconômicos. Face isso, a estratégia principal tem sido a convocação de outros atores como as ONG's, emergindo com funções complementárias ao apoio do governo em relação aos pequenos produtores, os organismos multilaterais como a FAO e a CGIAR que trabalham com as associações apoiando-as para qualificar a produção dirigida ao mercado global.

Sob o ponto de vista dos países em desenvolvimento os novos *G&S* que regem o comercio global, em alguns casos aparecem como novas formas de protecionismo dos mercados dos países do Norte, e envolvem problemas de harmonização com altos custos para o seu desenho, adequação e implementação. Reardon et al (*ibid*) enfatiza a natureza assimétrica na formulação destes, como a desigualdade na capacidade negociadora dos atores locais, levando a processos de exclusão mediados por dois tipos de fatores: a fraqueza institucional, e a pouca ou estreita experiência na prática de administração de produtos de qualidade, muitas vezes restritos aos setores de altos ingressos; e no contexto micro, a forte demanda de investimento em equipamento, conhecimento e peritos como também em custos de certificação.

Como vimos acima os *G&S* estão apoiados em documentos que identificam as linhas guias aceitas em comum, bem como as normas e os critérios que auxiliam a determinar se um produto, processo ou serviço é adequado ou idôneo de acordo à intenção da sua proposta. Caso esses *G&S* forem claramente definidos e implementados eles deixariam as empresas em condições de comunicar os requerimentos de qualidade junto aos seus distribuidores e clientes de forma precisa, consistente e eficiente. Essa forma de colocar a essência da função destes dispositivos remete à afirmação de Wilkinson, (200?) onde as mudanças regulamentares são um elemento crucial da nova noção de competitividade do Sistema Agroalimentar, junto aos outros elementos, que levam cada vez mais em conta a origem dos produtos e a dinâmica da demanda.

No intuito de desvendar as configurações da atual governança do SAA, Marsden & Parrot (2001) deslocam-se do enfoque centrado no alimento de qualidade para destacar os varios modos de organização estabelecidos para atingir os diversos níveis das qualidades dos alimentos. Essa analise privilegia a forma em que as cadeias alimentares são organizadas

onde o elo da distribuição (varejistas, supermercados), assume um papel importante na governança. O mesmo enfoque deve ser adotado para abordar a governança no segmento dos países em desenvolvimento porque aqui também as cadeias de supermercados aparecem como grande vetor difusor dos *G&S*, como no caso das Frutas, Legumes e Verduras Frescos (FLV) dos produtores brasileiros vendidas nas prateleiras destes canais comerciais. Balsevich et al, (2003) constatam que o ingresso destes distribuidores no funcionamento da cadeia dos FLV, por um lado preenche um quase vazio institucional de normas de segurança e qualidade para o setor dos FLV, e por outro, reorganiza a cadeia de frente para atrás, de modo integral. Ao impor novos *standards*, os supermercados definem novas regras e práticas aos produtores, com grande impacto na cadeia como um todo, se levamos em conta que o peso da demanda dos supermercados por FLV nos mercados de América Latina é cinco vezes superior ao volume das exportações.

Na análise de Marsden & Parrot (2001) esta forma de governança representa a resposta do setor privado ao novo paradigma do alimento, num contexto em que a grande distribuição desempenha um papel importante. Segundo estes autores, a governança do alimento está influenciada por 1) uma descentralização da regulação pública; 2) pelo novo perfil da demanda onde os atributos de *credence* ganharam maior peso; e 3) pela intervenção mais ativa do consumidor. Face estes condicionamentos, estes autores analisam a emergência de um terceiro regime de regulação do alimento, onde os canais de distribuição desempenham importante papel. As novas formas de governança não implicam que o modelo convencional “o produtivismo industrial” tenha sido totalmente eliminado, modelo que fora caracterizado pelo esforço de reduzir a distinção entre a produção de alimentos, a distribuição e a acumulação, alias sustentado pela aliança entre o alimento e as trajetórias tecnológicas associadas à atividade industrial. Mas esse modelo onde reinavam os valores industriais da produtividade e eficiência, herdados da época fordista de produção foi colocado em xeque pela reação dos consumidores aos riscos dos alimentos produzidos industrialmente, por preocupações como o deterioro do meio ambiente bem como as condições sociais de produção.

Isso estimulou as empresas do *agribusiness* e as corporações distribuidoras a adotar novas estratégias para responder aos desafios do consumidor, num contexto em que o setor

privado julgava as regulamentações do setor público deficientes e questionava as garantias implantadas na época do Estado produtivista, provocando profundas modificações no sistema de governança do SAA. Como resposta diante a crise em torno da qualidade do alimento o setor privado começou a “purificar” a cadeia, ao tempo que repassava o peso dos custos atrás na cadeia, sobretudo para os produtores primários. Dessa forma, medidas privadas de regulação foram desenvolvidas para garantir a segurança do alimento, em termos de higiene e qualidade. Em setores como a pecuária novas regras de higiene para a manipulação das carnes e do leite foram implementadas, bem como esquemas e medidas para garantir a rastreabilidade. Estes G&S se tornaram barreiras de entrada ao mercado, por implicar em custos proporcionalmente maiores para pequenos fornecedores, promovendo uma maior concentração em todas as etapas da cadeia.

A demanda de qualidade por parte da grande distribuição envolve regras mais severas que as anteriores exigidas pelo setor público, e abrange vários aspectos: aparência, conformidade, empacotamento e freqüência do fornecimento, conferindo-lhe uma vantagem comercial competitiva. Desta forma, o elo de distribuição da cadeia lidera as estratégias de investimento e inovação, controlando acesso ao mercado e a formação de lucro ao longo da cadeia.

Paralelamente, um outro modelo surge associado aos novos aspectos ligados tanto ao alimento quanto ao rural: os alimentos orgânicos e os alimentos artesanais, locais e regionais. Para o primeiro grupo, os orgânicos, sua demanda se justifica pelas crescentes preocupações com a saúde, a segurança, o meio ambiente e o bem estar animal, preocupações que parecem estar em função direta com as deficiências reais ou imaginadas do sistema industrial, desafiando assim o modelo industrial de produção de alimentos. A produção de alimentos orgânicos significa o abandono de práticas industriais como o uso de agroquímicos, a revalorização das fontes locais de fertilização e por isso a necessidade de desenvolver um novo sistema de aquisição e disseminação do conhecimento do sistema produtivo. O mercado de orgânicos abre uma possibilidade de incorporação para regiões agrícolas marginalizadas, e esse paradigma alimentar alternativo se apresenta como um sério concorrente ao regime global produtivista sustentado nas reformas do comércio e das políticas agrícolas dos Países do Norte.

O surgimento e crescimento de mercados alimentares artesanais regionais e locais representa uma descontinuidade mais radical em relação à tendência industrial dominante de centralização, padronização e homogeneidade e se manifesta em movimentos bio-regionais fragmentados. As características desta produção são a pequena escala e a utilização de matéria prima local com técnicas de produção tradicional/artesanal, em geral com base em pequenos e médios produtores locais. Tenta-se definir assim uma qualidade superior, que reflete a procedência territorial dos alimentos. Esse tipo de alimento, que inclui a categoria *food culture*, é predominantemente vendido através do comércio local e especializado mais do que em supermercados. Geralmente esses alimentos carecem do aspecto da “praticidade” e são vendidos na sua forma natural e/ou semi-processada. Se a diversidade da demanda alimentar representa um desafio ao modo dominante de governança do setor alimentar, o mesmo é igualmente verdade no que diz respeito ao desenvolvimento de cadeias alternativas de distribuição dos alimentos.

Em reação às dificuldades de logística, de conformidade de *standards* de qualidade e quantidade e de custos sofridas pelos pequenos produtores no seu intento de ingressar no elo dominante da distribuição, surgiram iniciativas de desenvolver canais de distribuição baseadas no contato direto e local entre produtor e consumidor. Essa alternativa comercial compreende os *box schemes* e os mercados de produtores (*farmers markets*), além das lojas granjeiras (*farm shops*) e os mercados informais (*grey markets*) nas áreas rurais e periferias urbanas onde se organiza por exemplo vendas de carne, leite e queijos na porta da granja ou da fazenda. O denominador comum destes esquemas é que estes canais são basicamente locais, procurando desenvolver novas formas de relações sociais, e promover *standards* alternativos sustentados em valores ecológicos e artesanais, deixando os produtores em condições de reter a maior proporção de valor agregado.

Marsden & Parrot (*ibid*), apoiados na experiência européia, em particular da reforma do ano 2000 da Política Agrícola da Comunidade Europeia PAC, ilustram as respostas diante esta governança alternativa por parte do Estado e da grande distribuição. A reforma de PAC apresentou uma polarização mais marcada em relação ao grupo de produtores apoiados, reafirmou a sua promoção de produção em escala, reservando o maior destino de seus financiamentos à categoria de subsídio de preços que apoia o modelo industrial de

monocultura regional. Houve, porém nessa reforma a inclusão de dispositivos para apoiar a diversificação da produção dos pequenos produtores. Isso foi institucionalizado nas Diretivas da União Européia da Produção Orgânica, na Proteção de Origem (PDO), na Proteção da Indicação Geográfica (PGI) e nos Certificados de Caracter Especial, valorizando nesta forma os métodos de produção fora do padrão industrial. Mas por outro lado, o maior orçamento destinado ao critério de subsídio do preço (EAGGF Pilar 1) comparado ao lento desembolso e o financiamento limitado do fundo da diversificação (Pilar 2), coloca grande reserva sobre o potencial daquelas medidas que apoiam a governança alternativa, alem de não estimular o comprometimento daqueles produtores “... *this inertia affects the receptiveness of rural and agricultural communities to fully engage with real alternative food developments*” (Marsden & Parrot, p.14).

Entretanto, a grande distribuição sim mostra um compromisso decisivo com o desenvolvimento do setor dos orgânicos, mediante investimento em pesquisa, e implementação de suas próprias etiquetas. Para a adoção destas estratégias existem razões comerciais como a manutenção competitiva do espaço comercial, quer dizer justifica-se pelos valores do mundo comercial. De outro lado, a imagem dos alimentos orgânicos frente ao consumidor resulta numa reputação positiva para os supermercados (distanciando-se assim dos problemas de qualidade/confiabilidade do modelo dominante que implicaram riscos para o consumo, num *trade-off* que revaloriza do modelo alternativo). A imposição das convenções privadas de qualidade dos supermercados é um fator chave na preservação do sistema consolidado pelas grandes corporações, que continuam a inovar mediante seus próprios sistemas de racionalidade industrial. Essas convenções, porém, não emancipam a cadeia de distribuição das características territoriais do alimento, fatores envolvendo a natureza, a regionalização e a produção de pequena escala. Para que isso aconteça, alem da ênfase sobre a natureza da qualidade do produto, precisa também o tipo de controle organizacional que as mesmas cadeias de distribuição exercem.

A tipologia sobre os critérios de “amplitude da cadeia de distribuição”, em relação a seu grau de alcance espacial e de complexidade organizacional, e o critério “natureza do processo de transformação do alimento”, propostos por este autores tenta responder as questões colocadas pelo Murdoch *et al.*

...We might ask how (those specialised) productive processes that accentuate ecological and domestic qualifications might be promoted in other places, perhaps those marginalised by the standardised networks of the global food system. In so doing, we can simultaneously uncover how struggles around quality distribute relations of power within food networks (Murdoch et al 2000, p.122 apud Marsden & Parrot, 2001, p.18)

Quatro categorias surgem desta tipologia : primeira, a cadeia curta ecológica, onde os produtos orgânicos são vendidos através dos produtores comerciantes (*farmers' markets*) ou *box schemes* (destacam os mecanismos informais de certificação orgânica, e os valores do mundo doméstico como a confiança, as relações interpessoais e um forte senso de enraizamento – *embeddedness*; segunda a longa cadeia industrial, onde a oferta em massa domina via os supermercados (destaca-se aqui sofisticados sistemas de regulação privada que geralmente excedem aos requerimentos públicos de higiene); terceira a longa cadeia ecológica, que vende alimentos orgânicos processados e preparados, onde o valor agregado está vinculado aos processadores de alimento a nível nacional, *catering* e firmas varejistas; e a quarta seriam as cadeias industriais curtas, onde um pequeno numero de comerciantes se fornecem via produtores locais.

Cada um desses tipos ideais implica diferentes inter-relações entre a natureza, a região, a localidade, onde a qualidade e valor econômico estão fortemente associados com diferentes graus de *embeddedness*, no espaço e na natureza, com dinâmicas diferentes de acordo ao contexto da regulação privada ou pública e aos diferentes tipos de cadeias de distribuição envolvidas. É através destas complexas relações que o poder e a governança são criados e moldados. Além disso, estes tipos distinguem a organização interna dos circuitos de circulação, em termos dos modos de governança do paradigma industrial versus o ecológico, da cadeia curta, que se caracteriza pelo contato direto com o consumidor e as suas associações oposta à cadeia longa, que embute o controle de qualidade racional (onde predomina os valores técnicos-científicos) e à distância. Mesmo não incorporando o consumidor nesta tipologia, entende-se que existe uma intensa batalha em torno deste ator entre as categorias de cadeia curta ecológica e de cadeia longa industrial.

Com relação ao comportamento do modelo de governança alternativo, estes autores apontam que sua sobrevivência e o desenvolvimento dependem em muito das ações e governança do modelo de *mainstream* e da suas próprias características. Se, por um lado, as

cadeias longas terão dificuldades em assimilar condicionantes novos relacionados à natureza e localidade, as cadeias curtas, por sua vez, precisam se adaptar a pressões de racionalização:

“An important implication is that however dominant the main industrial/long’ supply chains remain, they will seriously challenged to accommodate new sets of relationships with locality and nature, and that these are likely to demand new forms of association and organization in these chains. Alternatively, for the ecological supply chains the risk may be that of slow absorption into the rational complexities of industrial organisation, as well as a need to protect the identity of products through product labelling” (Ibid, 2001, p20)

1.4. Novos Espaços da Produção do Sistema Agroalimentar

A incorporação da noção da qualidade parece evidenciar um maior grau de flexibilidade na análise da evolução do SAA pois, ao permitir enfocar o impacto das mudanças na demanda, recupera-se o papel de um ator, o consumidor, que influencia cada vez mais as tendências e a reorganização deste sistema. Murdoch et al (2000), da mesma maneira que Fonte, reafirmam a complexidade da mercadoria produzida por esse sistema fragmentado, o alimento, tanto pela sua identificação associada à “noção híbrida” da sua produção, quanto pelo seu significado como símbolo. No esforço de responder a questão de como os padrões espaciais de produção são gerados no caso dos alimentos de qualidade específica, estes autores afirmam que diversos atributos se manifestam nos alimentos que potencialmente desenham mapas dinâmicos que seguem padrões de desenvolvimento. Murdoch et al. (2000) são críticos em relação às análises do SAA focados nos processos da globalização, da industrialização e da proliferação de *standards*, que não levam em conta o impacto espacial das recentes mudanças. Eles propõem uma “geografia alternativa do alimento” na qual a qualidade se vincula aos aspectos locais e naturais, apontando que a qualidade dos sistemas de produção alimentar estaria sendo *re-embedded* em ecologias locais. A geografia alternativa começa a emergir devido ao fato de que os locais ecológicos da produção alimentar de qualidade se encontram em áreas que anteriormente haviam escapado os processos de industrialização, agora re-conectados pela globalização (Murdoch et al, 2000, p.108). Esses locais têm em comum o fato de ter permanecido historicamente marginais ao capital industrial, por não se incluírem na distribuição geográfica dominante das atividades

de produção dos alimentos. Exemplos disso seriam as áreas da Amazônia peruana (com seu novo alimento de exportação *camu camu*, além da aceitação dos seus produtos fitoterápicos) ou das montanhas andinas, assim como os alimentos locais da serra peruana e boliviana que permaneceram à margem do capital industrial para agricultura. A nova demanda de consumo internacional atualmente incorpora os alimentos de origem andina, como quinoa, kiwicha e cañihua, no cardápio dos consumidores do Norte, fazendo com que esses produtos formam parte do SAA de qualidade.

Assim, levar em consideração o fenômeno das novas geografias do alimento permite entender melhor a valorização do fator natureza e a criação de novos mercados de nicho, bem como a forma de inserção dessas novas áreas de produção do alimento num contexto de globalização. Ao mesmo tempo, ilustra a utilidade de recorrer aos enfoques da teoria das convenções e à teoria da rede (que serão elaboradas com mais detalhes em capítulos subsequentes) para analisar a questão da qualidade. As observações sobre a composição da qualidade do alimento apontam para um novo “*status* da natureza”, ao constatar as preocupações com o meio-ambiente em relação ao alimento, que guiam os consumidores na articulação de noções de qualidade.

O interesse nesses aspectos de qualidade pode ser entendido como uma resposta ao esforço secular por parte dos capitais industriais de superar ou manipular os sistemas biológicos, e representa uma reafirmação do papel da natureza na produção agroalimentar. Adicionalmente, essas formas de “qualificação” embutem valores que influenciam na coordenação, na governança e na “diferenciação” mediante selos dirigidos aos mercados de qualidade específicos (orgânico, apelação de origem, naturais, florestais). De acordo com os autores citados, a natureza vem a ser apenas uma das características híbridas da produção do alimento. Além dela há a característica “social”.

Este “mix” de características foi julgado predominante na composição de alimentos de qualidade específica, mas poderíamos propor, além dessas duas, a característica “industrial”, pela sua regência preponderante no alimento do tipo convencional ou *commodities*. Assim, dependendo da relevância de cada um desses elementos (natural, social e/o industrial) na composição do alimento, associa-se um determinado tipo de qualidade. O peso das características sociais e naturais no alimento corresponde a tipos de

mercado de qualidade específica (orgânico, *fair trade*). Se a qualidade em questão destaca valores industriais é mais provável que se trata de uma *commodity*. Outras características incluídas na qualificação do alimento são conhecimentos científicos ou tradicionais sobre a saúde que correspondem à categoria de alimentos funcionais.

O segundo aspecto das geografias emergentes do alimento, em relação ao processo da globalização, será brevemente tratado aqui. A globalização do sistema alimentar (SAA), em geral, segue o mesmo curso que os outros setores econômicos, com a particularidade que a produção das cadeias está crescentemente orquestrada através de grandes distâncias e por poucos atores econômicos, geralmente corporações transnacionais (Murdoch et al, 109). Goodman, Sorj & Wilkinson (1987) desenvolvem os conceitos de “apropriacionismo” e “sustencionismo” para analisar o desenvolvimento do SAA e mostram como processos paralelos de industrialização avançam no sentido de dominar e controlar a natureza e o espaço. “*Appropriationism*”, nesse sentido, está identificado com a industrialização “à montante” das cadeias do SAA, nas quais os valores da eficiência e da produtividade são associados ao domínio do espaço e do tempo próprios ao sistema da natureza. “*Substitutionism*”, por sua vez, se refere à dinâmica de industrialização “à jusante” da cadeia, mediante a substituição dos elementos (ou ingredientes) da natureza por derivados industriais na elaboração do alimento final.

Na fase da globalização do SAA intensificam-se esses processos gêmeos, nos quais, mediante a aplicação da ciência e tecnologia, tenta-se controlar os limites impostos pela natureza e pelo espaço. Através dessa dinâmica, no caso de agricultura de precisão, por exemplo, chega-se a “moldar” a natureza, fazendo do SAA um setor a mais na produção global de *commodities* da. No entanto, embora, a globalização do SAA aparentemente, prossiga o mesmo curso de ação dos outros setores industriais, o que se constata é que o seu desenvolvimento segue um próprio caminho pois, além de estar influenciado pelo papel da natureza, o alimento possui um “mix” particular: um componente orgânico (natureza) e um componente inorgânico (determinada pelas relações sociais). Ao mesmo tempo, os processos globais sofrem de refração, explicada pelas especificidades regionais e locais, onde as misturas resultantes entre o orgânico e o inorgânico não podem ser separadas do espaço e do lugar. A industrialização da agricultura está condicionada a bases naturais de

produção e a relações sociais, que resultam em processos diferenciados de crescimento econômico e espacial. Assim, desenvolvimentos desiguais na agricultura decorrem, por um lado, das dinâmicas industriais, e, por outro, das condições do “enraizamento local”, que podem se converter ou não em barreiras à transformação industrial. Mesmo diante do processo de globalização, as cadeias alimentares permanecem enraizadas – sobretudo pela resistência da natureza - em contextos locais e regionais.

“...globalization should be treated as a “contested process” in which the disorganizing impact of transnational food actors “conditions” rather than “determines” the action of local producers and consumers” (Marsden et al , 1996 in Murdoch et al , 2000, p.110)

Por sua vez, a concepção da natureza como um efeito residual ou passivo da produção agroalimentar perde fundamento face ao fenômeno das crises de contaminação dos alimentos dos países do Norte, na década dos noventa, (vaca louca, salmonela etc). Tais acontecimentos marcantes trouxeram à tona os complexos modos de evasão da natureza do domínio dos processos do capital industrial e a emergência cada vez mais complexa de misturas de articulação das características naturais e sociais. Nessas, se inclui a recente “sensibilidade” do consumidor em relação aos modos e significados da produção e do processamento dos alimentos que exerce uma pressão sobre os atores da oferta alimentar no intuito de assegurar alimentos sãos e nutritivos. A importância dessa pressão se encontra no fato de que ela explica o “re-enraizamento” do processo de produção alimentar em contextos locais, nos quais o alimento é cada vez mais identificado com uma qualidade do tipo superior. Além disso, a crescente associação do local a produtos corresponde a estratégias de fabricação de nomes de marcas e selos, como a Denominação de Origem sobre os alimentos. No entanto, isto não acontece de modo uniforme, havendo uma tendência à distribuição desigual dos esquemas de certificação local.

Em terceiro lugar, a produção de alimentos de qualidade específica (orgânicos, *fair trade* e nutracêuticos, entre outros) pressupõe diversos níveis de coordenação e arranjos organizacionais institucionais, assim como redes sociais onde são estabelecidas relações entre diversos tipos de ação compostos por sujeitos de distintas naturezas: atores (humanos) e actantes (objetos e/ou a natureza). As considerações de Murdoch (op. cit.) sobre a forma em que as articulações são estabelecidas entre distintos segmentos da cadeia de alimentos

representa uma contribuição importante ao estudo do SAA. Por outro lado, a abordagem da econômica política se mostra importante para retratar a globalização como a passagem de desenvolvimento do capital da fase multinacional à transnacional, na qual a agricultura e a produção alimentar são integradas ao conjunto de processos de produção intersetorial e transnacional.

Os estudos sobre as consequências dessa integração, focalizam a especialização das empresas em regiões agrícolas, a integração da agricultura dentro e entre as cadeias alimentares, bem como a análise das relações de poder e a desigualdade entre os atores e as regiões em particular, sobretudo quando se trata do poder corporativo. Em relação ao setor alimentar, esta abordagem revela novas conexões e relações que estruturam e modelam a produção e circulação dos alimentos e as forças motrizes que guiam mudanças no processo de produção, entendido como o esforço do capital industrial para superar as limitações da natureza, explicitados anteriormente. No entanto, apesar dessa abordagem ser apropriada para analisar a crescente industrialização da produção alimentar em níveis mais agregados (nível meso ou macro e para o setor de *commodities*), sua ferramenta teórica mostra-se limitada para captar as contra-tendências que surgem das crescentes preocupações com a segurança alimentar (origem do alimento) e com a crescente demanda do consumidor por qualidades novas, mais “naturais” (Idem, p.112), que choca com a visão da natureza como sendo um elemento passivo.

A experiência recente demonstra que as combinações entre a natureza e a sociedade no setor alimentar são muito complexas e leva FitzSimmons & Goodman (1998, apud Murdoch, idem) a argumentar pela necessidade de deslocar a análise em direção a uma “perspectiva simétrica”, ao conceituar o setor agroalimentar como um setor dual onde a noção de “híbridos” da teoria de ator-rede seria uma abordagem mais apta para integrar os aspectos naturais e sociais do sistema agroalimentar. Estas considerações permitem conceber o setor como formado por redes heterogêneas onde as entidades podem ser sociais ou naturais, no sentido da seguinte citação:

“They suggest a view of the agro-food sector as composed of ‘the dual and combined agency of biophysical processes and of social labour engaged in production and reproduction.’” (p.112)

_____.

Excluído: ¶
Excluído: ¶

Antes de discutir em mais detalhe as abordagens analíticas sobre qualidade que orientam a nossa pesquisa da cadeia de quinoa terminamos este capítulo com umas breves considerações a realidade latino-americana. O intenso processo de incorporação das atividades agrícolas latino-americanas ao padrão agroindustrial e agroalimentar global, sobretudo a partir de meados do século vinte, e o impacto das políticas públicas domésticas foram transformando a economia e a sociedade rural latino-americana, criando novas formas de diferenciação sócio-econômica no setor rural. No período de modernização e globalização constatam-se profundas mudanças das relações sociais e técnicas de produção agrícola, nas quais a questão do subdesenvolvimento ou atraso do setor se transforma numa dinâmica de inclusão/exclusão. Nesta nova fase, podem ser destacados: mudanças mais complexas e heterogêneas da estrutura agrária que envolvem modificações do padrão de produção junto à reestruturação produtiva da oferta doméstica/agroexportadora; intensificação da agroindustrialização e da mecanização no campo; precarização da força trabalhista rural, reforma e contra-reforma agrária, migrações camponesas, capitalização e proletarização da economia camponesa (Kay, C., 1995).

A recomposição da produção agrícola e agroindustrial respondeu à liberalização da agricultura, institucionalizada, sobretudo, desde os anos oitenta e noventa nas políticas de crescimento do setor externo. Isso tem levado, por um lado, a uma diminuição sensível da importância e da renda da agricultura tradicional que produzia tanto as *commodities* para o mercado doméstico quanto para seu próprio consumo interno, em consequência da queda da demanda e dos preços internacionais. Por outro, houve uma nova orientação em benefício das “culturas de exportação não tradicionais” (frutas e hortaliças na contra estação, flores, pescado, plantas ornamentais e grãos andinos, entre outros), estimuladas por políticas de taxas de câmbio favoráveis e por incentivos fiscais e de assistência técnica, e empreendidas por produtores agrícolas capitalizados e/ou pela penetração do capital estrangeiro na esfera produtiva e/ou mercantil. Dessa forma, intensifica-se a subordinação do agro aos capitais extra-agrários, ao fortalecer o papel do Sistema Agroalimentar na divisão internacional do trabalho pela sua incorporação em circuitos globais onde os produtos agrários de alimentos e fibras se convertem em apenas mais um “elo” produtivo (Murmis, 1994). Mata et al. (1990) interpretam esse processo como a internacionalização da agricultura, numa dupla

vertente: guiada preferencialmente ao mercado externo e colonizada pelas empresas estrangeiras e firmas transnacionais. A difusão e manutenção desse processo de integração ao mercado mundial mediante esse tipo de cultivos de exportação provoca profundas mudanças na base produtiva e na organização técnica e social da produção agrária.

Quando se trata de interpretar as mudanças no mundo rural latino-americano no contexto do Sistema Agroalimentar global, alguns autores enfatizam tendências homogêneas de desenvolvimento, ao passo que outros focalizam os aspectos distintivos a respeito desse mesmo fenômeno (Mata et al, *ibid*). Os primeiros asseguram que o processo de reestruturação desse sistema tem sido concluído com a consolidação de mercados e marcas globalizados, impulsionados pela onda de fusões, combinadas com investimentos cruzados entre os países industrializados da Europa e dos Estados Unidos, com o perfil de crescimento e de demanda sendo influenciado pelo dinamismo das camadas de alta renda. Os segundos assinalam que essas observações apenas cobrem uma parte do processo e que é importante distinguir tendências de longo prazo proondo, para isso o estudo de novos padrões de demanda e emprego de origem local ou regional surgindo a partir de cenários distintos baseados em inovações sócio-organizacionais e institucionais substanciais.

Essa última colocação se relaciona diretamente ao conceito de “refração local” dos processos globais, ressaltando as realidades específicas e, com isso, destacando as diversas respostas dos atores locais frente a globalização. Nos próximos capítulos, analisamos a transformação da quinoa da Bolívia e do Peru num produto de qualidade específica para os mercados globais sem deixar de levar em conta ao mesmo tempo esta noção de “refração local” que ressalta a importância de atores e iniciativas locais.

CAPÍTULO II : DIVERSAS FORMAS DE CONCEBER QUALIDADE

2.1 Introdução

O crescimento econômico do pseudo-cereal da quinoa nos últimos vinte anos tem sido resultado dos esforços de acompanhar as novas demandas do mercado externo revelando uma notável transformação, quando contrastada com seu desempenho tradicional orientado a atividades locais. Isso se expressa não apenas, num aumento importante em termos quantitativos da sua produção, como no estabelecimento de novos modos de organização da produção, e o surgimento de novas necessidades de coordenação econômica que abrangem desde a produção local até a distribuição global. Estas novas formas de organização correspondem às exigências dos consumidores nos mercados de nicho - orgânico, comercio justo, nutraceuticos e cosmaceuticos entre outros. O acesso ou a inserção da quinoa nestes diversos mercados de nicho envolve graus diversos de complexidade que colocam novos desafios para a articulação da cadeia pela qual transita este grão andino, desde o plantio até o seu consumo final.

Por outro lado, os atributos singulares do grão andino quinoa que correspondem a e são valorizados por diversos segmentos do consumo alimentar se transformaram numa qualidade competitiva para os seus produtores. No entanto, a sua comercialização envolve vários tipos tensão. Primeiro, a oferta, a quinoa é cultivada por um grande numero de produtores rurais junto a várias pequenas unidades de transformação e processamento em âmbito local. Pelo lado da demanda ou consumo, existe um numero relativamente pequeno de importadores assim como o ingresso de supermercados globais que concentram grande parte da intermediação deste produto aos consumidores dos países do Norte. No que se refere à qualificação do produto, a padronização dos mercados globais visando garantir níveis de qualidade para o consumidor dos países desenvolvidos defronta-se com as limitadas condições produtivas do campo andino e as práticas antigas adaptadas ao consumo no contexto local. Alem disso, a qualidade de mercado da quinoa embute diversos valores que precisam ser negociados e coordenados em cada estagio da cadeia. A

padronização da qualidade depende do grau de coerência entre os nodos da cadeia assim como a existência de redes sociais cuja articulação sustenta a qualidade diferenciada da quinoa. Estas novas formas de coordenação precisam ser avaliadas e consideradas mediante noções teóricas que consigam explicar a dinâmica e o alcance da atividade econômica da quinoa, situada no contexto global e cujo desempenho como alimento depende agora da capacidade de comunicar e garantir a sua qualidade específica.

Atualmente, estratégias baseadas em custos, ganhos de escala de produção ou de comercialização, associadas à era fordista mostram-se na era da sociedade em rede⁴ insuficientes para enfrentar a concorrência baseada em estratégias de diferenciação observada na proliferação e emergência de mercados de nicho. Entretanto isto significa uma maior complexidade do produto a nível micro que se apóia numa importante evolução tecnológica, assim como uma divisão social do trabalho multiplicadora dos desafios de complementaridade e compatibilidade técnica dos bens (Foray, 1995). Na era da sociedade em rede segundo Castells isso se faz possível com base em unidades produtivas mais flexíveis, que operam e se adaptam ao mesmo tempo em vários espaços, ambientes institucionais e mercados. Assim, a competitividade assume um novo conteúdo, onde estas unidades versáteis se interconectam via nodos da rede, em função de projetos pontuais, onde este tipo de conexão resulta mais funcional do que relações de longo prazo

No setor agro-alimentario observa-se que a reorganização atual das cadeias alimentares está sendo guiada pela noção da "qualidade" (Wilkinson, 1995, 1999) e como tal uma eleição do enfoque só baseada nos aspectos econômicos tradicionais para compreender as recentes construções de mercados de nicho (orgânicos, apelação de origem, comercio justo - ou *Fair Trade*-, ou alimentos funcionais -ou nutracêuticos-, entre outros), deixaria escapar varias questões deste fenômeno. É preciso levar em conta, por um lado, complexos processos de reorganização, e os diversos arranjos sendo implementados pelos atores e, por outro lado, considerar que tais atividades não poderiam estar apenas justificadas pelo comportamento "racional" dos agentes da teoria econômica padrão - ou standard- mas também por outras

⁴ O modelo "A Sociedade em Rede" desenvolvido por Manuel Castells oferece uma interpretação do atual estado da sociedade estruturada em rede, chamada de nova civilização. A sua análise enfoca o modo de produção, mais do que o regime de produção, onde a tecnologia se posiciona de forma transcendente, penetrando e interferindo nas relações entre a o Estado, a organização econômica, as condições de produção e

lógicas de ação. Assim, a participação e o comportamento dos atores nessas novas construções de mercado, responde também a motivações diferentes do lucro, da eficiência, da produtividade e da concorrência entre as empresas. Nesse sentido, trocas ou transações entre indivíduos ou atores⁵ baseadas em diferenciação de qualidade podem ser tratadas em dois níveis, um focalizando uma estratégia de concorrência e outro as suas implicações, na coordenação de conflitos e/ou acordos que sustentam a definição das novas qualidades requeridas. Assim, os debates sobre as definições e regulação dos alimentos de qualidade específica se tornam um terreno privilegiado para analisar as negociações entre os diferentes interesses e valores dos diferentes atores e instituições.

Para integrar estas dimensões na análise da cadeia da quinoa propomos neste capítulo fazer uma sucinta revisão teórica do pensamento social relacionado com as concepções em torno à qualidade: ação econômica, comportamento dos indivíduos, as estratégias organizacionais adotadas ou governança, e as fontes de competência, qualificação, estandardização e/ou legitimação do produto, com a finalidade de estabelecer pontos de referência analíticos para explicar o comportamento da cadeia da quinoa concebida como um espaço de convergência e tensões entre diversas lógicas de ação econômica. Começamos com a análise ortodoxa das estratégias de diferenciação do produto, apresentando os elementos de análise desta corrente econômica para contrastar seus alcances e limites de explanação sobre a qualidade do bem, com a análise dos arranjos organizacionais que acontecem fora da via dos preços. Deste modo, revisamos o alcance da Nova Microeconomia, especificamente a Economia dos Custos de Transação expondo seus principais pressupostos na abordagem das transações, a governança privada ou arranjo organizacional da produção de um bem de qualidade e sua

a cultura. A tecnologia se "reinsere" como uma força produtiva a medida em que o conhecimento passa a fazer parte do processo da produção (Castells, M. A Sociedade em Rede. São Paulo, Paz e Terra.

⁵ Respeitaremos os diversos termos usados pelos enfoques aqui desenvolvidos para nos referir aos indivíduos quer dizer, para o caso da abordagem da Economia Ortodoxa ou da Nova Microeconomia serão apontados os temos "indivíduo" ou "agentes" como equivalentes, entanto que na abordagem da Sociologia Econômica serão indicados os temos "atores" ou também "agentes". Outro termo que será aqui utilizado com o mesmo propósito será o de "pessoa", este preferido pelo Boltanski & Thévenot (1991) para distinguir-se do termo 'ator' utilizado pelas correntes sociológicas (Amblard et. al. 1996). Além disso, para o caso da terminologia da escola das convenções o termo "seres" tem uma conotação mais abrangente do que os acima citados, pois inclui além dos seres humanos as coisas ou objetos que apoiam uma determinada qualificação. E neste aspecto estudado particularmente pela Economia da Qualidade o termo "usuário" será apto para definir aos indivíduos envolvidos na coordenação econômica, como por exemplo a relação de troca entre um produtor agrícola e um transformador agroindustrial cujas bases cognitivas precisam de pontos semelhantes para sustentar sua atividade econômica.

proposta no enfoque de padronização. Em seguida, exploramos os principais elementos analíticos e críticos vindos da sociologia em particular, da Nova Sociologia Econômica para entender as relações sociais por trás do conceito da qualidade perante os limites neste respeito do enfoque ortodoxo-neoclassico. Ao mesmo tempo, identificamos os principais preceitos da escola das convenções para enfocar a negociação e coordenação por traz de uma definição de qualidade. Finalmente, explicitamos os rudimentos da economia da qualidade e a sua aplicação ao analise dos fenômenos do Sistema Agroalimentar, em particular as implicações do fenômeno da padronização sobre a coordenação da qualidade diferenciada dos pequenos empreendimentos.

O comportamento econômico validado no critério da eficiência tem sido criticado pela Nova Sociologia Econômica NSE por limitar-se a comportamentos econômicos dependentes dos critérios mercantis. Segundo esta corrente, semelhantes comportamentos estão enraizados em relações sociais articuladas em base a valores mais abrangentes do que eficiência dentro do equilíbrio ótimo, de modo a reconhecer um amplo espectro de formas organizacionais de diverso grau de eficiência. Por sua vez, a posição de Granovetter privilegiando as redes sociais como mecanismo de coordenação é vista como limitada pelo enfoque da corrente das convenções, que entende esta coordenação como apenas um dos mundos coerentes de ação, o mundo doméstico. No entanto, esta corrente reconhece que a coordenação por redes sociais seja relevante na sua aplicação da analise das convenções ao sistema agroalimentar (Wilkinson, J., 1999,p.68), destacando assim o comprometimento desta teoria com a interdisciplinaridade. Para os convencionalistas toda ação, inclusive a ação supostamente atomística do mercado competitivo, se justifica por referência a princípios comuns ou "bens comuns" de nível mais elevado, e sob esta ótica as coordenações das ações devem ser estudadas como negociações que se apóiam em referencias gerais sobre o que é o bem comum, que devem ser conhecidas ou entendidas pelos atores na sua negociação dos termos dos acordos. Para a nova microeconomia, por sua vez, as regras são mecanismos necessários de coordenação no contexto do comportamento estratégico não cooperativo por parte de atores racionais.

Mesmo com a introdução da filosofia política no modelo das "cidades" no arcabouço da teoria das convenções, isso não modifica o caráter eminentemente pragmático do seu

enfoque sobre a ação dos indivíduos. Essa abordagem baseia-se na qualificação do contexto, identificando os seus aspectos injustos e os seus conflitos sem necessariamente analisar as suas causas. O processo da justificação reordena as relações entre seres e objetos e estabelece convenções. Compromissos e acordos, refletidos em dispositivos específicos (regras, técnicas etc) podem ser analisados sob esse enfoque para entender a dinâmica das mudanças de uma situação a outra. Além disso, no enfoque da TC contratos e regras formais abrangem uma proporção limitada das situações cruciais da vida econômica, social e política, e o contrato constitui um tipo de convenção. Para distinguir convenções das outras abordagens como a ECT Bousseau, E (1993) destaca que o estudo dos aspectos contratuais acontece num mundo de incerteza radical, além da racionalidade limitada, nas quais os agentes econômicos tem de resolver seus problemas de coordenação causados pelos problemas de alocação e processos de criação de novos recursos.

2.2. Estratégias Concorrências sobre o Produto

Freqüentemente referir-se à interação entre empresas rivais no mercado significa tratar das estratégias concorrências, o que, segundo Azevedo, (Zylberstajn & Neves, orgs, 2000) suscita duas questões: em primeiro lugar, a concorrência constitui a principal ameaça aos lucros e à sobrevivência da empresa que freqüentemente reage desenhandando estratégias para livrar-se dos seus concorrentes⁶; e segundo, num enfoque mais estratégico, a concorrência diz respeito a maneira em que a empresa pode crescer, ampliar sua participação em seu mercado corrente ou mesmo conquistar outros mercados. Numa ou outra situação as principais práticas de concorrência das empresas que atuam no agronegócio tem sido: fusões, aquisições, segmentação de mercado, diferenciação, diversificação e integração vertical, o que também pode incluir a realização de acordos entre as empresas consideradas rivais. Dentre as estratégias concorrenenciais destacamos as estratégias de crescimento que buscam uma posição mais favorável das empresas na disputa pelos consumidores⁷,

⁶ As estratégias ligadas à sobrevivência das empresas e as mais freqüentes no *agribusiness* são a formação de preços, o que até pode incluir, se houver acordo, uma divisão previa do mercado entre as empresas rivais. A outra dependerá do efeito dos custos irrecuperáveis, *sunk costs*, sobre o padrão de concorrência manifesto pela elevação de barreiras à saída de mercado uma vez que os investimentos não podem ser recuperados, o que apresenta variantes face a situações de retração ou expansão de mercado (Zylberstajn & Neves, 2000).

⁷ As outras estratégias de crescimento constituem ações que visam alterar a estrutura dos mercados: fusões, aquisições, diversificação e integração vertical (Idem).

estratégias de segmentação de mercado e estratégias de diferenciação de produto por parte da empresa.

2.2.1. Diferenciando produtos

A diferenciação correntemente tem sido definida como uma estratégia de marketing Zylberstajn & Neves (2000, p.74), num processo de busca de elementos que distingam o produto de uma empresa das demais marcas concorrentes. A distinção de um determinado produto é constatada mediante a percepção dos consumidores sobre os diferentes produtos, de modo que o conceito da qualidade percebida é fundamental. Sob esta ótica a diferenciação de produto reduz o grau de substituição do produto em questão, relativamente aos principais produtos concorrentes. Em outras palavras (*Ibid*, p.119) a diferenciação visa tornar a oferta da empresa como distinta da de seus concorrentes e aumentar a sua especificidade. Esta estratégia tanto aplicada a produtos como a serviços, pode ser atingida mediante distintos atributos do produto e/ou serviço (freqüência de entrega, formato de entrega, instalação, treinamento do consumidor e serviços de manutenção, atendimento, marca).

Nos agronegócios a diferenciação surge com mais ênfase nas atividades de venda ao consumidor final em que: o processo de escolha do produto poderia estar orientado por diversos critérios (sabor, preço, conveniência, saúde, etc) ou quando o processo de escolha é feito mediante critérios mais subjetivos do que baseados em avaliações quantificáveis. A noção da diferenciação do produto, dependendo da abordagem teórica pode abranger diversos aspectos. Com a finalidade de atender aos objetivos do presente estudo sobre os novos mercados de nicho da quinoa propomos revisar os enfoques da economia e da sociologia econômica avaliando os alcances e limitações destes mediante o estudo das implicações de estratégias de diferenciação em dois planos: o primeiro enquanto à organização das atividades da empresa e seu comportamento no mercado do produto diferenciado; o segundo, enfocando as implicações da relação produtor - consumidor, destacando a definição da qualidade do produto e seu impacto na organização da empresa..

2.3. A Visão Ortodoxa

Segundo o enfoque da economia ortodoxa as estratégias das empresas estão vinculadas aos comportamentos extremos da concorrência perfeita e da competição monopolista. Neste último extremo define-se que a empresa possui algum grau de poder de monopólio sobre o mercado quando ela dispõe de maiores opções do que outra empresa que atue numa indústria com concorrência perfeita. Ela pode praticar estratégias de fixação de preços⁸ superiores ao do mercado em contraste com outra empresa cujos preços são dados pelo ajuste das forças da oferta e demanda. Pode adotar também estratégias de comercialização, mais complicadas do que da indústria competitiva e ainda diferenciar os seus produtos daqueles vendidos pelos concorrentes. Segundo este enfoque, a estratégia de diferenciação do produto surge quando as empresas que não podem reproduzir "exatamente" com perfeição o produto que é vendido com lucro por outra empresa de uma determinada indústria estão dispostas a entrar nesta indústria fabricando produtos "similares"⁹ mas diferenciados. A diferenciação confere poder de monopólio à empresa. Assim competição monopolizadora é provavelmente a modalidade que mais prevalece na indústria. A visão da microeconomia ortodoxa reconhece que a análise desta modalidade é tida como a mais difícil de abordar mesmo com o uso de aproximações baseadas no instrumental metodológico da competição pura ou do monopólio puro.

Um modelo mais elaborado compreenderia um nível maior de detalhamento do setor de competição monopolizadora, o qual dependerá dos detalhes específicos dos produtos e da tecnologia assim como da natureza das escolhas estratégicas disponíveis, que não pode ser analisado de maneira abstrata. Assim, no modelo ortodoxo de uma indústria de competição monopolizadora se tornam importantes os detalhes institucionais da indústria específica em observação, em particular para as escolhas estratégicas das empresas. De outro lado, a abordagem mediante análise de preços enfrenta limitações, pois o método de equilíbrio dos preços, que em situações de concorrência evidenciava a eficiência da atividade econômica, no caso de monopólio trata-se de ineficiência no sentido de Pareto, desvinculando a questão

⁸ Dependendo do segmento do mercado ao qual se dirige a empresa de monopólio pode praticar a discriminação de preços sobre o determinado bem, desta forma obtendo maior renda com menor produção de mercadorias vendidas (Varian, H.R, 2003: 471).

⁹ Assim a curva de demanda com a qual a empresa se defronta dependerá em geral das decisões de produção e dos preços cobrados pelas outras empresas que fabricam produtos similares. Mudanças nos preços provocarão migrações dos consumidores que dependeram do grau de semelhança que os consumidores vejam entre os produtos, ou seja dependerá da elasticidade da curva de demanda com a empresa se defronta (Ibid, p487).

do lucro ao da eficiência (Varian, 2003:490). Para o caso de um modelo de competição monopolizadora, a busca da diferenciação de produto exige da empresa convencer aos consumidores de que seu produto é diferente daqueles feitos pelos concorrentes com o objetivo de obter algum grau de poder de mercado. Sob o enfoque ortodoxo esses esforços de diferenciação ou o processo de qualificação do produto são atrelados a um processo de convencimento dos consumidores. Para dificultar que o produto em questão apresente substitutos próximos a análise enfatiza a estratégia de investimento das empresas em marketing para afiançar sua diferenciação.

Finalmente, no estudo da interação estratégica entre as empresas de monopólio destaca-se o instrumental da teoria dos jogos tido como mais flexível na identificação das formas de interação do que o modelo de oligopólio (em cujo equilíbrio cada empresa maximiza lucros com base no comportamento da outra empresa), pois aquela supera os problemas da noção de equilíbrio de Nash (seja pela presença de mais de um ponto de equilíbrio ou pela inexistência do mesmo). Apesar disso, a manutenção do método de equilíbrio para determinar posições e estratégias das empresas, a insistência no suposto de racionalidade do agente, aplicado tanto para escolha de uma estratégia pura ou uma ação sob randomização (probabilidades para cada estratégia) assim como a teoria dos jogos, ainda tropeça com o insolúvel problema de informação incompleta. No caso dos problemas de não cooperação entre os agentes, soluções se restringem ao equilíbrio da estratégia dominante (resultado ineficiente). Tais implicações limitariam o poder explicativo neste estágio da abordagem ortodoxa via preços para o caso do estudo das estratégias de diferenciação e das decisões das empresas no mundo real.

2.3.1 A visão da Nova Microeconomia

Desenvolvimentos mais recentes na economia focalizam as suas análises nos fenômenos de incerteza, da assimetria de informação (aprofundado também pela teoria dos jogos), aspectos estudados, sobretudo, pela nova microeconomia, assim como pelas disciplinas da Nova Economia Institucional (NEI) e a Teoria dos Custos de Transação (ECT) no tratamento das chamadas falhas do mercado. Tais avanços tem sido aplicados também ao tradicional análise das transações e organização do setor agroalimentar. Neste sentido

Martimort, D & Moeraux, M. (1994) destacam uma característica permanente deste setor que é a presença de um grande número de produtores que enfrentam um pequeno numero de transformadores (compradores), expondo assim o problema de oligopsonio, tal questão raramente é apresentada em outras industrias. Mesmo que os problemas de concentração têm sido freqüentemente abordados pela economia industrial, é sobretudo nos trabalhos vindos das Teoria dos Custos de Transação que tem encontrado nas particularidades do setor agroalimentar um campo rico de aplicação para a teoria dos contratos, a integração, e as relações verticais. Estes autores avaliaram os estudos aplicados a este setor na pretensão de superar os modelos estáticos de concorrência imperfeita da ortodoxia ao flexibiliza-los e aumentar seu poder explicativo. Desta forma, foram distinguidas as seguintes formas de comportamento dos agentes: a primeira, a introdução dos custos de ajustamento sob situações de conjecturas e a segunda proposta de métodos gerais que incluíram a presença de distorções nos mercados de fatores e nos mercados de produtos de uma mesma industria, mas ambas as vias ou enfrentam com problemas de colusão ou não podem explicar o poder ou contra poder dos agentes. Da mesma maneira estes autores, Martimort, D & Moeraux, M., observaram que o caso da pulverização das unidades resulta numa fonte de inferioridade eventual nas relações de troca com os fornecedores ou os transformadores na medida que a industria está sempre concentrada, mas que dita inferioridade é compensada perante certas formas de organização, associações o cooperativas (são algumas delas) (Ibid, p.8). Ao final afirmavam reconhecendo que a coordenação dos agentes de uma cadeia, ainda que regida pelos mecanismos do mercado, supõe desenvolver numerosos acordos de cooperação de maior ou menor prazo quando do que se trata é de colocar no mercados bens diferentes dos bens convencionais simples e de pouco valor de ajustamento. Este enfoque amplia a visão sobre o problema dos limites da firma, das suas formas de organização, da cooperação bem como as relações entre os diferentes participantes na transformação do produto, conduzindo os autores a realçar o papel dos contratos e dos custos de transação na explicação destes mercados imperfeitos.

2.3.2 Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação ECT na genealogia das ciências sociais está identificada com o enfoque da Nova Economia Institucional NEI, que constitui seu cimento unificador, e onde a terminologia da teoria dos custos de transação aporta o conceito central deste enfoque. Enquanto a NEI trata do ambiente institucional e das regras sejam dos níveis políticos, sociais e jurídicos como direitos de propriedade, direitos contratuais ou mesmo as eleições, na ECT os detalhes da organização ganham relevância para a análise econômica, deixando atrás o tratamento da corporação moderna como uma "caixa preta". O renascimento desta rama deu-se nos sessenta com a valorização das várias publicações de Ronald Coase, com seus estudos sobre os custos sociais que assentou o primeiro pilar desta corrente de pensamento ao afirmar pela primeira vez que o *entrepreneur* tenderia a internalizar toda transação que o mercado lhe apresentara como mais onerosa. Outras noções que fundamentaram esta corrente foram as de Simon quem atribuiu vantagens à empresa em termos de flexibilidade, quando comparada ao mercado em circunstâncias de alta incerteza. Uma contribuição, mais abrangente, foi a enunciada pelo Arrow. K., baseada nas suas pesquisas sobre a existência de efeitos externos tidos como falhas de mercado inferindo que a organização alimenta-se destas falhas de mercado e vice-versa o mercado alimenta-se das falhas da organização. Seguindo este raciocínio, Favereau, O.(1995), por analogia analisa a noção do mercado, em termos de uma organização, como um modo de alocação eficaz dos recursos quando o sistema de preços apresenta falhas (p.73).

Adicionalmente surgem, mais estudos como o tratamento pioneiro dos direitos de propriedade realizado pelo Armen Alchian; a propriedade econômica da informação de Kenneth Arrow; e as contribuições de Chandler com a história empresarial. Mas é na década seguinte, nos anos setenta, que começa o esforço de Williamson de operacionalizar estes conceitos no problema da integração vertical em termos de custos de transação, e generaliza-la no contexto dos mercados e a hierarquias. Outros estudos desenvolvidos neste sentido incluíam a análise da empresa capitalista clássica em termos de uma organização pela equipe de Alchian & Demsetz; a reformulação da história econômica proposta por Lance Davis e Douglas North; e também o da economia do desequilíbrio de Janos Kornai. Posteriormente nos oitenta a Economia dos Custos de Transação (ECT) foi consolidada como parte importante das pesquisas da Nova Economia Institucional (NEI), cujo âmbito de

interesse girava em torno dos estudos da organização econômica de toda classe, assumindo grande importância os estudos das instituições capitalistas: mercado, empresas, e contratos (Williamson, O., 1989, p.26).

Os pressupostos baseados na conduta dos agentes (ou indivíduo) que sustentam a teoria dos custos de transação dizem respeito da competência cognitiva dos agentes econômicos e das suas motivações entendida, de um lado, como a racionalidade limitada dos agentes econômicos; e do outro, o potencial do comportamento oportunista presente nas ações destes agentes. O primeiro pressuposto comportamental, ainda que na linha do individualismo metodológico, desloca-se da posição neoclássica da economia no sentido que o indivíduo tem consciência da sua interdependência (Brousseau, É., 1993, p.3). Simon (apud Fagundes & Pondé 1997,p. 50) entende que o comportamento é racional mas *procedural*, o que quer dizer, nos termos de Brousseau, que os agentes aplicam estratégias que se apresentam como preferíveis perante situações concretas (*Ibid*, p.19). Williamson, O se distancia da posição neoclássica original e argumenta que as ações da racionalidade limitada não garantam o resultado ótimo paretiano, do ponto de vista individual, mas sim o ótimo social¹⁰ (*op.cit*, p.40). Assim, os agentes são intencionalmente racionais, mais apenas de forma limitada, e ainda são propensos ao oportunismo. A escolha do modelo de racionalidade significa uma escolha metodológica fundamental, mesmo do tipo "limitada" que continua ligada ao quadro neoclássico.

O segundo pressuposto comportamental, o oportunismo é caracterizado pela possibilidade de que os agentes não cumpram de forma confiável suas promessas, conforme convenha aos seus propósitos. A teoria não considera que os agentes agem oportunisticamente todo o tempo, apenas que alguns agentes podem agir com oportunismo algumas vezes (Zylberstajn, D., 1995, p. 140). Desta forma diante da incerteza, da complexidade do mundo de um lado, e da informação incompleta e mercados não perfeitos de outro, a racionalidade transfere seu foco dos objetivos de maximização de lucros para as ações ou os meios para atingir esses objetivos. Nesta situação o conjunto das escolhas para os agentes não é dado, nem conhecido. Considerando que a racionalidade *procedural* depende do

¹⁰ Os neo-institucionalistas, introduzem o conceito concorrência para esclarecer a escolha ótima. Eles postulam que na concorrência eliminam-se os arranjos contratuais socialmente ineficientes. Os contratos que

processo que sustenta o comportamento do agente econômico (Fagundes & Pondé, 1997, p.50-1), então a ênfase não está mais na decisão senão no processo que a conduz. Porem, sob esta ótica da interação dos agentes não pode-se prever todas as implicações da futura realização das transações e, portanto, são as organizações que adquirem importância para a avaliação da eficiência do sistema econômico.

Este enfoque propõe que o estudo da organização econômica depende decisivamente dos supostos sobre as condutas, e ao comparar a ECT com enfoques anteriores da organização econômica esta teoria se destaca nos seguintes sentidos: é mais microanalítica; incorpora os supostos de conduta; introduz e desenvolve a importância econômica da especificidade dos ativos; recorre ao analise institucional comparativo; considera à empresa como uma estrutura de governação antes do que uma função de produção; coloca maior peso às instituições contratuais *ex-post* em particular com a ordem privada. Neste raciocínio, para o estudo das instituições econômicas capitalistas a unidade de analise é a transação. A ECT trata da economizar os custos de transação situando as transações analiticamente na ótica de estruturas de governança (Williamson, O., 1989, p.28). Estes custos da transação são distintos dos custos de produção, sendo interpretados nos termos de Arrow K. como os custos de administração do sistema econômico. Estes custos, anteriormente não tratados pela teoria neoclássica, agora são vistos como análogos à fricção nos sistemas físicos, A medida em que não foram considerados não pode se apreciar a possibilidade de modos de organização não convencionais tais como restrições de clientes e territórios, vendas em bloco, franquias, integração vertical, entre outras soluções diferentes daquelas via preços de mercado.

A unidade básica de analise da ECT é a transação, compreendida como uma relação diadica ou bilateral e ocorre quando um bem ou serviço é transferido ao longo de interfaces tecnologicamente separáveis (Zylberstajn, 1995:139). Três atributos definem uma transação: freqüência, incerteza e especificidade dos ativos. Este último é o principal determinante do tipo de coordenação a prevalecer no meio econômico (via mercado, firma ou outro). Um ativo é dito específico quando está sujeito à perda de valor se é utilizado fora

resistem ao processo de seleção darwiniana da concorrência então serão os mais eficientes (Brousseau, É,

da transação que suscitou o investimento no respectivo ativo. Quatro fatores determinam o surgimento de ativos específicos: a) especificidade de natureza local, exigência de proximidade geográfica entre as partes que transacionam, custos de transferencia; b) alto grau de especificidade no uso do ativo que a transação requer, sua interrupção gerando ociosidade; c) especificidade de natureza física, equipamento especializado para atender a outra parte envolvida e d) especificidade do capital humano, pelo grau diverso das formas de aprendizado entre demandantes e ofertantes. Neste sentido quanto maior a especificidade do ativo ou a rigidez dos seus usos ou usuários possíveis maior a probabilidade de decisão de internalizar a transação em questão dentro da firma via hierarquia, ou adotando formas híbridas através de redes ou via contratos de longo prazo ao invés do mercado. Por outro lado, no atributo da freqüência quanto maior for, maior seria o incentivo para o desenvolvimento de instituições. O atributo incerteza, por sua vez, perante a incapacidade de previsão dos agentes, pode estimular a criação de formas contratuais mais flexíveis que regule o relacionamento entre as partes envolvidas no intuito de adaptar essa relação diante mudanças.

A execução dos contratos gera os custos de transação parte dos quais são transações de investimentos específicos (ativos específicos). Estes custos decorrem de informação incompleta (incerteza) e dos limites das habilidades cognitivas humanas ou do pressuposto da racionalidade limitada. Os custos de transação são os recursos econômicos necessários para planejar, adaptar e monitorar as relações entre os agentes para garantir o cumprimento satisfatório dos termos contratuais, bem como os custos associados ao estabelecimento dos contratos. Os custos *ex-ante* relacionam-se com o problema da definição do objeto da transação para garantir a qualidade ou as características desejadas do bem ou serviço o que exige investimento nas pre-condições da transação (redação, negociação e salvaguarda de um acordo). Os custos *ex-post* se referem à adaptação das transações a novas circunstâncias apresentam quatro formas: os custos de uma má adaptação ou mudanças da curva contratual; os custos de negociação para corrigir maus alinhamentos do desempenho das transações; custos de montar ou estabelecer estruturas de gestão que gerenciem potenciais disputas e os custos de segurança dos compromissos que criem garantias para evitar

condutas oportunistas. Ambos os tipos de custos contratuais são interdependentes, o que na análise deveriam ser considerados de forma simultânea. Os custos de transação são também sensíveis ao ambiente institucional, o que significa que, para a mesma tecnologia adotada, podem ser observados diversos padrões de integração vertical e horizontal, igualmente eficientes entre países e regiões. O tamanho eficiente da firma depende, portanto de variáveis tecnológicas¹¹, institucionais e organizacionais.

A visão estratégica do contrato define este como um componente essencial de eficiência e constitui um componente central da Nova Economia Institucional NEI, corrente que reúne os enfoques que destacam o alinhamento de incentivos e os que focalizam a economia dos custos de transação (ECT). O primeiro se centra no lado *ex-ante* do contrato: direitos de propriedade e contratação com incentivos, funcionando dentro da tradição do centralismo legal. A ECT, por sua vez, disputa a eficácia do ordenamento judicial para centrá-lo no ordenamento privado. Desta maneira, a ECT além de considerar a propriedade e o alinhamento dos incentivos inclui às instituições de apoio aos contratos *ex-post* como pilares importantes da sua análise. Neste sentido o deslocamento da economia da escolha racional para o contrato, implica substituir o critério maximizador pelo critério arbitrador, espécie de observador externo que trata de adjudicar transações em conflito. Então, este enfoque da governança adota a orientação da “ciência do contrato” unindo o arbitro ao especialista em desenho institucional. Para a ECT não se trata de resolver o conflito em marcha mais reconhecer previamente o conflito potencial e desenhar estruturas de governação que o impeça ou atenuem o alcance do conflito.

A ECT afirma que é impossível concentrar toda a ação de negociação pertinente na etapa ex-ante. Pelo contrário, a negociação é mais abrangente e, portanto assume uma importância decisiva nas instituições de ordenamento privado e o estudo da contratação na sua totalidade. Como explicado acima, os elementos importantes deste enfoque são: os atributos de conduta dos agentes, os atributos das transações, e em particular a

¹¹ Também o ambiente tecnológico pode afetar os atributos das transações e, portanto, os seus custos. Novas tecnologias tendem a elevar a incerteza e a especificidade dos ativos, mas uma vez implantada e difundida a tecnologia, tanto a incerteza quanto a especificidade do ativo são reduzidas, diminuindo custos de transação e viabilizando a subcontratação, também chamada de terceirização (Farina, E., in Zylberstajn & Neves, 2000, p. 49)

especificidade dos ativos (Williamson, 1989: 39-40). Com uma combinação destes elementos diversos modos de contrato podem ser descritos: de planejamento (quando a racionalidade é absoluta mas existe oportunismo e especificidade do ativo); de promessa (quando existe confiança ou oportunismo é ausente, diante da racionalidade ilimitada e a especificidade do ativo); de competência (quando os supostos de conduta se cumprem mas não existe especificidade do ativo); e de governação (quando simultaneamente vigoram os supostos de conduta e a especificidade do ativo). Deste modo o imperativo da organização é: definir as transações para economizar a racionalidade limitada ao mesmo tempo em que se protege contra os perigos do oportunismo, constituindo assim uma conceição diferente do imperativo a maximizar benefícios (Williamson, 1989, p.42).

Enquanto ao tratamento da assimetria de informação a ECT, bem como a nova micro-economia identifica os problemas de risco moral e seleção adversa, o primeiro acontecendo quando um agente detém um conhecimento a respeito de informações não disponíveis para os outros agentes participantes da transação, surgindo assim a possibilidade de não existir incentivos suficientes para que o agente que possui a informação privilegiada proceda de modo eficiente. Ao mesmo tempo, esta ausência de incentivos compõe o risco moral (*moral hazard*), definido como uma situação que potência por parte do agente privilegiado, por exemplo, quem possui a informação, tentar maximizar suas utilidades usufruindo as falhas ou omissões contratuais, e ainda por outro lado, as atitudes tomadas por este agente afetariam a avaliação do valor do negócio por parte dos outros agentes envolvidos, sem que esses possam monitorar ou impor a execução perfeita de tais ações dada a presença de contratos incompletos.

O segundo problema, a seleção adversa, decorre quando um agente econômico detém informação privada antes de entrar na transação ou na realização de um contrato com outro agente sendo que tal informação é do interesse deste ultimo, caracterizando um oportunismo pré-contratual. Em síntese, racionalidade limitada e comportamento potencialmente oportunista podem gerar custos de transação. O oposto ao pressuposto do comportamento oportunista implicaria que as condutas dos agentes fossem consideradas confiáveis baseadas em simples promessas, pois acordos sobre a distribuição antecipada dos

ganhos seriam respeitados no futuro ainda com eventos inesperados. Entretanto com a manutenção do pressuposto neoclássico, de racionalidade perfeita, a elaboração dos contratos seria completa ou também perfeita, pela suposta capacidade de coletar e processar todas as informações necessárias para sua elaboração e de prever eventos futuros. Quando nenhuma destas situações apoiadas nesses pressupostos prevalece no mundo real e sim a vigência dos problemas mencionados, então surgem os custos de transação junto com as implicações organizacionais que isto acarreta.

O enfoque da organização industrial identifica os contratos como substitutos da troca via mercado, e nesse sentido avalia o contrato em termos dos propósitos a serem alcançados distinguindo os propósitos de monopólio dos de eficiência. Em relação aos contratos, que procuram manter ou estender o poder monopólico original, dois tipos podem ser observados. O primeiro, o dos compradores¹², avalia os usos das restrições de clientes, território, distribuição exclusiva, preço de venda e integração vertical e o segundo, considera a repercussão das práticas monopólicas sobre os rivais. O primeiro é mais representativo da corrente neoclássica no sentido de considerar a empresa como uma função de produção¹³ enquanto o enfoque que inclui as barreiras à entrada está associada à literatura do comportamento estratégico¹⁴ que concebe à empresa como uma estrutura de governação. A ECT busca formas de minimizar os custos de transação, mediante a procura de mecanismos contratuais -formais ou não- que desestimulem conflitos e quando surgem os resolvam rapidamente. Os fatores para economizar custos de transação são: reconhecimento das taxas de substituição entre os custos de produção e os de transação; a decisão sobre o desenho do bem ou serviço que influencia não apenas a demanda mas também os custos de ambas as partes e portanto deve ser parte do cálculo; a influência do contexto social onde se desenvolve a transação, sobre tudo quando se passa de uma cultura a outra; a competência de seleção para alocar recursos para os modos de coordenação mais eficientes. Desta maneira a ECT propõe que os custos de transação sejam sempre avaliados de forma institucional na qual um modo de transação se compara com outro. Assim, o que

¹² Os tipos de contratos são: palanca, discriminação de preços e barreiras à entrada.

¹³ Onde o contrato pode ser visto sob a ótica da teoria aplicada dos preços à organização industrial (Williamson, 1989, p.36).

¹⁴ Esta literatura introduz algumas assimetrias do investimento, da informação, reconhece atributos intertemporais e inclui os efeitos da reputação.

importa é a diferença entre os custos de transação mais do que sua magnitude absoluta. Para isto argumentos gerais e simples podem ser suficientes para demonstrar a existência de diferenças entre duas quantidades e sob que condições elas se igualam na margem. Trata-se de saber se as relações da organização (práticas de contratação, estruturas de governação) correspondem aos atributos das transações da forma como raciocinado pelos custos de transação.

Fagundes & Pondé (1997) desenvolvem as implicações organizacionais de levar em conta os pressupostos da ECT em dois planos de análises o da teoria contratual e o da organização econômica. Quando há racionalidade limitada contratos completos são impossíveis e as trocas são facilitadas por instituições que permitem processos de decisão seqüencial e adaptativas. Com efeito, os contratos serão necessariamente incompletos ou insuficientemente complexos para especificar as condições de troca em todos os estados da natureza, e a divisão dos direitos de propriedade nos diferentes ativos o que resulta num problema crucial. No caso da presença de oportunismo o contrato vira uma promessa ingênuo e a realização de transações depende da existência de salvaguardas. Assim: a) contratos complexos são necessariamente incompletos; b) contratos implicam riscos e c) é possível criar valor adicionado com a elaboração de formas organizacionais alternativas que minimizem os custos da racionalidade limitada e salvaguardar as transações do comportamento oportunista dos agentes envolvidos (*Ibid*, p.52-3).

De forma geral pode-se afirmar desde esta visão, que existem três estruturas de gestão ou de governança ou estruturas contratuais - explícitas ou implícitas - dentro das quais a transação é efetivada: via mercado (relações de compra e venda); via hierarquias (organizações internas às firmas) e as formas mistas. A ECT explica que o surgimento de instituições voltadas para a gestão e coordenação das transações decorre do objetivo, por parte dos agentes envolvidos, de reduzir os custos associados àquelas. A hipótese dos custos de transação é que as estruturas de gestão que diferem em seus custos e competências, devem se alinhar tendo em vista a minimização dos custos de transação. As estruturas de gestão podem se apresentar mais ou menos aptas para coordenar de forma eficiente as transações gerenciadas por elas. Tais competências estão associadas de um lado aos mecanismos de incentivos e controles de comportamento e do outro à flexibilidade e à adaptabilidade. Estas

julgam-se mais ou menos apropriadas para a gestão de uma determinada transação dependendo dos atributos desta (especificidade do ativo, incerteza e freqüência). Neste sentido, o modo de governança é a variável endógena do modelo da ECT proposto pelo Williamson o que resulta da busca do prêmio pela escolha do modo de governança minimizador de custo, compatível com as características das transações envolvidas (Zylberstajn, D., 1995, p.141). Estipula-se desde esta ótica que a sensibilidade dos custos de governança está ligada às mudanças no grau de especificidade dos ativos é isto redundante em diferentes modos de governança.

Os argumentos da ECT levam a afirmar que a ordem legal em determinados casos pode ser ineficaz e teria de ser complementada ou mesmo substituída pela ordem privada mediante organização interna (hierarquia). Neste sentido a organização interna (integração vertical), modo de governança hierárquico, implicará prêmios superiores sobre a organização via mercado sempre na presença de níveis elevados de especificidade de ativos. A ECT sustenta que este modo de governança poderia mostrar-se superior ao modo via mercado em termos de adaptação às condições do ambiente, mesmo adicionando custos burocráticos e perdendo ou reduzindo os poderosos incentivos proporcionados pelo mercado. Assim aponta-se para a necessidade de contemplar uma pluralidade de organizações eficientes alternativas ao mercado onde a organização interna (ex. integração vertical) não pode ser vista como indiscutivelmente superior às outras formas de organização. Isso deve ser levado em conta nas estratégias de adicionar valor ao produto, pois a decisão das corporações de se integrar pela frente não necessariamente significa garantir um alinhamento com padrões de eficiência. Para o caso da estrutura de gestão das formas híbridas, redes de empresas, ou contratos não padronizados entre empresas surgem como soluções para o problema da organização de transações que envolvem ativos específicos, elevado grau de incerteza e grande freqüência.

Então, a rede de empresas pode criar contratos incompletos baseadas em relacionamentos cooperativos entre agentes formalmente independentes, alem de que este arranjo organizacional permitiria capturar os benefícios tanto das formas de coordenação via mercado como dos benefícios obtidos mediante hierarquias (firma), dado que operariam com maior flexibilidade e viabilizam a coordenação *ex-ante* das atividades. Assim,

reduziam as possibilidades de comportamento oportunista, estimulando práticas baseadas na confiança mútua e reciprocidade das ações. Isto aponta pela possibilidade de escolher vários modos de organizar a estrutura de governança de uma relação contratual e não apenas via mercado ou hierarquias. Sendo assim, modos de governança hierárquicos, mistos ou de mercado irão prevalecer sempre que sejam compatíveis com o grau de especificidade dos ativos e com as demais variáveis exógenas que condicionam a eficiência relativa dos modos de governança. Então a TCE é uma teoria de contratos bilaterais sob condições de incerteza e assimetria de informação onde a imposição legal e a auto-imposição complementa um ao outro concluindo que a ordem legal e a ordem privada, caracterizam a estrutura de governança (ou organização) de relações contratuais não padrões.

O foco da ECT centra-se, portanto, na questão do por quê as atividades econômicas organizam-se em torno de um específico modo de governança mercado, hierarquia ou formas híbridas? Desta maneira, a eficácia dos modos de governança é em função do ambiente institucional, como espaço de mudança de parâmetros que afetam os custos e os pressupostos do comportamento dos atores. Portanto, a configuração da organização econômica dependerá das variações dos custos do ambiente institucional, quer dizer das regras em jogo. Os efeitos de *feedback* desde a governança ao ambiente institucional podem ser instrumentais e/ou estratégicos. O primeiro caso implica uma melhoria na lei contratual e o segundo supõe uma forma de protecionismo ou barreira à entrada. Os efeitos da governança sobre o indivíduo podem incidir sobre preferências endógenas, com o indivíduo sendo influenciado pelo ambiente social.

Na aplicação dos estudos desta corrente aos sistemas agro-industriais destaca-se a utilização da ECT como uma ferramenta de interpretação teórica da coordenação destes sistemas. Para o caso brasileiro Zylberstajn, D. (1995, p.137) propõe que os sistemas agro-industriais sejam analisados como conjuntos de transações identificando estruturas de governança prevalecentes como resultado otimizador do alinhamento das características das transações e do ambiente institucional. Assim, concebe-se o conceito de eficiência como estendido à habilidade de diferentes sistemas de *agribusiness* de se organizarem após um choque externo ou simples mudança no ambiente, sempre com vistas a reencontrar a forma

eficiente da produção. Contratos relacionais e flexibilidade contratual *ex-post* assumem um papel básico nesta análise (Ibid, p. 138), de forma que a aplicação da ECT permita a discussão de estratégias corporativas, desenhos contratuais e coordenação intra e inter-firmas. Adicionalmente, o ambiente institucional é considerado como não neutro, o que junto às transações representariam as variáveis exógenas do modelo do ECT que são condicionadas pelos pressupostos comportamentais, explicados anteriormente.

Por outro lado, a introdução mais funcional das instituições na aplicação do ECT decorre da sua conceição de não neutralidade destas, de forma que a teoria de desenho institucional resulte de grande valia para o estudo do sistema agro-industrial. Segundo North, o papel primordial das instituições numa sociedade é reduzir a incerteza para estabelecer uma estrutura estável para a intervenção humana. As instituições representam o conjunto de restrições formais e informais que regulam a interação humana na sociedade, sendo definidas pelo conjunto de regras políticas, sociais e legais que estabelecem as bases para produção, troca e distribuição (as próprias regras do jogo social). As organizações surgem ao interior do ambiente institucional, refletindo as estratégias dos atores que criam as estruturas políticas, sociais e econômicas, limitadas pelas regras institucionais, buscando otimizar ou maximizar sua função objetivo. Assim, como indicamos acima, a nova economia institucional (NEI) desdobra-se em duas partes uma tratando das condições de fundo e a outra dos mecanismos de governança, onde a ECT está principalmente interessada na governança das relações contratuais. A comparação da eficácia dos modos alternativos de governança varia de um lado, com o ambiente institucional e do outro lado, com os atributos comportamentais dos atores (Williamson, O.,(1994, p.80 in Smelser & Swedberg, edits.) portanto, instituições definem os limites das organizações, mas são da mesma forma afetadas por elas.

Embora os aportes da NEI, e especificamente da ECT tenham estado munidos de pressupostos comportamentais e a análise da transação sustentada na explicação da composição dos arranjos organizacionais da atividade econômica e partir de uma flexibilização dos pressupostos neoclássicos em direção a uma conceição da ação do agente baseado numa racionalidade limitada, a própria avaliação de Williamson, O. (1989) ao respeito da ECT indica limitações desta teoria, em particular do excessivo instrumentalismo

do modelo: "Quando se aborda a organização econômica numa forma exclusivamente instrumental corre-se o risco de chegar a tratar aos indivíduos como instrumentos" (Ibid, p.405). Mesmo que os agentes dos modelos econômicos tradicionais sejam muito calculadores em comparação aos agentes da ECT em essência estes também são, ao mesmo tempo, mais ou menos calculadores. São menos na sua capacidade de receber, armazenar, retirar e processar informação, e mais calculadores a medida em que se inclinam ao oportunismo.

Williamson aceita que esta concepção parece limitada. Se é admitida a idéia de que os indivíduos sejam oportunistas, esta característica ao mesmo tempo obstruiria a construção de alianças perduráveis, contradizendo o que na prática acontece onde se observa os benefícios da cooperação entre os agentes. Este autor reconhece igualmente a existência de uma relação entre a formação de alianças e a noção de confiança, onde a maior ou menor quantidade desta originaria custos e até a quebra das alianças (Ibid, p. 392). Williamson afirma que tanto o espírito calculador pode se interpor no caminho da confiança (Ibid, p.405), quanto a orientação não calculista poderia ajudar a relevar problemas. No entanto, tem sido extraordinariamente difícil tornar operativa a confiança no esquema da ECT (Ibid, p. 406). Por outro lado, a teoria dos contratos tem tido um alcance importante também para no processo de padronização da qualidade dos bens num regime industrial, uma questão que será considerada no item sobre economia da qualidade a baixo.

2.4 Um Novo Espaço para a Analise das Ciências Sociais

Ao mesmo tempo, outro tratamento das motivações da ação dos indivíduos, entre eles da noção de confiança, que priorizamos dados a delimitação do nosso estudo, procede dos aportes da Nova Sociologia Econômica NSE. Esta corrente de pensamento já presente nos clássicos do início do século, sobretudo em Weber, renasceu na década dos setenta (Granovetter, 2000) com o seu objeto de questionamento sendo o comportamento econômico da sociedade contemporânea (Trigilia, C., 2002, p.17). A divisão entre sociologia e economia se consolidou nos principais centros de pesquisa ocidentais, sobretudo nos Estados Unidos onde nos anos 50, se dividiu entre os enfoques do funcionalismo - estruturalista e a tradição neoclássica respectivamente. No caso da

Inglaterra, a sociologia do trabalho e a influencia marxista amenizava esta divisão e na França começa a surgir uma aproximação entre ambas disciplinas, de forma interdisciplinar nos esforços da teoria da regulação e da teoria das convenções. Neste sentido a sociologia econômica, portanto surgiu como resposta à expulsão da vida social da análise econômica, tanto na visão neoclássica quanto pelas formulações de nova economia institucional (Wilkinson, 2002).

Nascida nos Estados Unidos, o ramo anglosaxônico da NSE foi fundamentado no conceito de "*embeddedness*", refeito por Granovetter, e logo se somaram a esta linha do pensamento social as contribuições dos países nórdicos com os trabalhos de Swedberg. Em seguida, este conceito foi integrado como componente consensual das sínteses econômicas heterodoxas da Inglaterra, com os aportes de Hodgson, e incorporado também na teoria não standard da França com seus representantes Boyer, Thévenot e Boltanski (Wilkinson. J., 2002, p. 808-9). No intuito de situar este pensamento podemos dizer que enquanto a teoria econômica esforçava-se em explicar os fenômenos econômicos enfatizando de uma forma ou outra o comportamento instrumental, a NSE procede em primeiro lugar a identificar as relações sociais pelas quais passam as ações econômicas identificando a sua influência sobre o funcionamento do mercado. Uma vez efetuada esta construção social das relações mercantis, a NSE mostra como estas relações sociais, fazem intervir uma variada gama de comportamentos axiológicos ao lado da ação instrumental dos economistas, jogando um papel no funcionamento do mercado (Steiner, P., 1999, p.43).

Paradoxalmente foi justamente o imperialismo econômico vigente e a proposta da Nova Economia Institucional, de que todos os tipos de instituições - econômica, política e jurídica - devem ser interpretados como resultados eficientes da racionalidade do indivíduo que persegue seu próprio interesse, que levou a NSE a se posicionar em contestação a tais preceitos apresentando uma nova visão sobre a economia, a partir da análise das redes sociais. Este pensamento tomou ao indivíduo como a unidade de análise, o que metodologicamente resultava mais individualista do preconizado pelas sociologias mais tradicionais, mas o enfoque da rede social lançou uma crítica à concepção atomizada de ação da teoria neoclássica. Por outro lado, Granovetter (1990), seu representante mais importante, destacou como diferença entre a velha e a nova sociologia da vida econômica

que esta, última, propôs-se como tarefa reverter o imperialismo econômico oferecendo considerações sociológicas nos aspectos centrais da economia, quer dizer mercados, contratos, dinheiro, trocas e o sistema financeiro (Ibid, 95).

Nesta forma foram superados os termos do pacto de Parsons, que estabeleceu uma divisão de tarefas entre as disciplinas da sociologia e da economia, uma tratando do valor e a outra os meios para alcançá-lo. Inicia-se assim o abandono da separação entre as relações econômicas e as relações de enraizamento social (Ingham, G., 1996), estabelecendo-se uma nova visão a "teoria social do mercado". Exemplificando este enfoque, Harrison White mostra que não somente os mercados estão enraizados em relações sociais senão eles também configuram relações sociais. Tais argumentos significaram rejeitar dicotomias como a relação entre sociedade e mercado, ou o cálculo versus a confiança. Outra contribuição não menos importante procedeu da vertente francesa na proposta de Boltanski e Thévenot da "a teoria social do valor", desenvolvida no intuito de demonstrar que não existe somente um modo de criar valor que passa pelas noções mercantis, pois a moderna economia compreende múltiplos princípios de valorização ou de méritos. Tal evolução, segundo Stark, D.,(2002) significava um modo diferente de interpretar o termo originalmente apresentado pelo Simon da "racionalidade limitada". Propõe-se que o que existem são rationalidades limitadas, quer dizer que à rationalidade mercantil da economia incorporam-se também outras rationalidades ou lógicas: tecnológicas, cívicas, lealdade, da inspiração ou reputação. Por outro lado, a permanência da noção da rationalidade, ainda que qualitativamente distinta de anteriores enfoques, segundo Barbera & Negri (200X, p.12), não significava uma concessão aos cânones da economia neoclássica , e sim uma apertura em direção à ciência cognitiva. Além disso, a sociologia econômica apresentava-se como um meio termo da organização social para alcançar unir o nível micro e o macro da análise. Do nível "meso" da organização social foi possível agora estender a análise até o nível micro incorporando a problemática da rationalidade limitada, e vice-versa esta análise até o nível macro incorporando o plano do ambiente organizacional, as instituições sociais e os mecanismos formais e informais de governança que guiam a alocação dos recursos (Ibid, p.13).

2.4.1 A Nova Sociologia Econômica NSE

A seguir apresentamos os principais aspectos da vertente anglosaxônica da sociologia econômica, que partiu da reformulação do pioneiro conceito fundador da economia sociológica o "*embeddedness*" ou enraizamento, de Polanyi, mas refeito pelo Granovetter quem propus como projeto explicar o funcionamento dos mercados a partir de uma abordagem de redes sociais (Granovetter, M., 1990, p.95-6). Como proposições centrais Granovetter concebe a ação econômica como uma ação social, situada socialmente não sendo, portanto, explicada por motivos individuais, o que representa para ele o eixo da noção de enraizamento (*Ibid*,p.97), e por outro lado, ele analisa as instituições econômicas como tendo as suas raízes em redes sociais (Granovetter, M. & Swedberg, R., 1992; Ingham, G., 1996). O conceito de enraizamento se distancia tanto do enfoque sub-socializado (que na tradição utilitarista negligencia os efeitos sociais) quanto das abordagens sobre-socializadas da ação humana (que superestimam a influencia social das normas, regras, tradições) porque afiança-se sobre as relações sociais (Granovetter, M., 1985,1990).

O enraizamento da ação econômica, segundo Wilkinson, (2001), diz respeito à sua natureza bem como o grau em que este fenômeno se apresenta. Neste sentido a configuração dos mercados tem sido analisada a partir de quatro abordagens: política, cultural, social e científica. Para a primeira abordagem Fligstein (199?) destacou os projetos políticos na construção do Mercado Comum Europeu. Di Maggio (1992), por sua vez, trabalhou as abordagens culturalistas, mas não conseguiu se autonomizar da visão social, mais trabalhada pelo Granovetter, quem destacou que a atividade econômica está moldada pela intermediação de obrigações e interesses. Outros trabalhos, como de Callon e Latour, ressaltaram o papel da ciência no ordenamento da economia moderna e o caráter performativo desta em relação à definição das regras dos mercados. Granovetter distingue entre enraizamento e a noção de construção social para abordar a ação econômica. De forma complementar, a abordagem vinda da vertente francesa, tem a particularidade se comparada com a vertente anglosaxônica do seu pluralismo interpretativo, trazendo uma importante preocupação pelas formas de justificação da ação econômica, apontando para uma coexistência de diversos modelos de análise em concorrência uns com os outros

(Trigilia, C., 2002, p.21). Aqui se estabelece uma ponte com a abordagem da teoria das convenções, a qual desenvolveremos mais adiante.

Com relação à noção de enraizamento, Granovetter se distancia do conceito original de Polanyi para quem a economia é delimitada pelas regras e costumes da organização social, onde o mercado constitui um aspecto subordinado da organização das trocas econômicas, dominada por uma combinação de sistemas de reciprocidade (entre famílias, clãs e grupos) e redistribuição (entre Estado e sociedade), com alternância na predominância de cada forma a depender do tipo de sociedade. Granovetter criticou a operacionalização Polanyiana desta noção porque tal posição enquadava a ação econômica das sociedades tradicionais como sendo totalmente enraizada na conduta social, enquanto a ação econômica na sociedade moderna operou no sentido oposto, caracterizado pelo fenômeno de desenraizamento, explicado pela perda do controle por parte da sociedade sobre as mercadorias “fictícias”, como trabalho, dinheiro e terra, deixando a sociedade à mercê do mercado. Tais extremos identificados na noção do enraizamento da visão Polanyiana ilustraria a ação econômica como sobresocializada, onde o indivíduo é determinado pela herança de normas e regras que ele internaliza, ou como subsocializada, onde o agente econômico de comportamento a-histórico fica imune às determinações sociais. A proposta de Granovetter contrariou este posicionamento ao afirmar que nem na economia tradicional foi totalmente desprovida de cálculo nem a economia moderna foi isenta de ingerência social. É aqui que ingressa a noção de rede social ao propor que o homem, em maior ou menor grau, sempre elaborou os seus cálculos econômicos a partir de sua inserção em redes sociais (Wilkinson, 2002).

Granovetter (1992, p.61) argumenta que, mais do que arranjos institucionais ou moralidade generalizada, as relações sociais são as principais responsáveis pela geração de confiança na vida econômica. Membros de uma rede social transacionam privilegiadamente entre si, impondo limites na circulação da informação que por sua vez influencia o funcionamento do mecanismo de preços. O desempenho do mercado se torna, portanto, inteligível a partir de uma compreensão do funcionamento dessas redes. Assim o conceito de *embeddedness* da economia em redes sociais relaciona-se fortemente com as questões de confiança, minimizando o oportunismo dentro da rede o que poderia conduzir a um tipo de confiança

coletiva. Isto superaria os alcances do individualismo metodológico da economia dos custos de transação enquanto tratamento do binômio oportunismo/cooperação.

Granovetter (*Ibid*, p.71) argumenta que é mais provável existir fortes pressões em direção à integração vertical num mercado onde as transações entre as firmas carecem de uma rede de relações pessoais que as conectem, e permitem evitar conflito ou oportunismo. Tal reflexão conduziu a evitar o funcionalismo da presunção da ECT de que qualquer forma organizacional pode ser explicada apenas pelo critério da eficiência, e sugere que as melhores iniciativas empresariais estejam fundamentadas em redes sociais. O seu estudo da Industria de Eletricidade dos Estados Unidos entre 1880 e 1930, mostra como Samuel Insull mobiliza uma poderosa rede social não apenas pelo seu dinamismo mas também pelos contatos e conexões com diversas redes relacionadas aos diversos espaços da sociedade (finanças, tecnologia e política) conseguindo dessa forma criar uma importante demanda para a industria elétrica que garantiu o sucesso do empreendimento. Esta capacidade de articulação e de mobilização das relações fora da rede original levou à formulação do conceito da “força dos laços fracos” (Granovetter, 1990, p.104). Neste sentido, o ator chave é aquele que se posiciona estrategicamente numa rede e simultaneamente transita várias redes com características diferentes à original. Esta noção ao mesmo tempo permite criar uma ponte entre o nível micro e macro na sociedade (Granovetter, 1973).

Sob este enfoque se correlaciona o conceito de redes sociais ao surgimento de distintos tipos de mercados, de forma que a análise vai se deslocando do *embeddedness* que capta a mediação do econômico pelo social para a noção de construção social, onde o tipo de rede social é correlacionado com a forma de funcionamento do mercado. Em síntese, a contribuição de Granovetter dá-se em três níveis: a) a reinterpretação do conceito de *embeddedness* em termos de redes sociais possibilitando observar como a ação econômica é permanentemente filtrada de relações sociais; b) a correlação entre distintos padrões de comportamento econômico e determinados tipos de redes sociais; e c) a noção da força dos laços fracos, que analisa a relação entre redes e o papel estratégico da posição de atores nessas redes (Wilkinson, J., 2002, p.813). Por outro lado, Granovetter (1992, p.76) sugere que o conceito de enraizamento resultaria mais útil para explicar a sobrevivência de um grande numero de pequenas empreendimentos, baseadas em uma densa rede de relações

sociais incrustada em relações de negócios que conectam tais empreendimentos e reduzindo a pressão por integração, veremos isto com mais detalhe a seguir no próximo item.

Por último, a pluralidade de funcionamento de mercados junto a coexistência de grandes e pequenos empreendimentos nos conduz a considerar sob esta visão a importância da qualidade das mercadorias, bens ou serviços. Tal como mencionado anteriormente, para o enfoque ortodoxo, a incerteza sobre a qualidade afeta negativamente a transmissão de informação e o sistema de preços de, pois um patamar maior do preço de um bem não expressaria necessariamente uma qualidade superior de um bem com relação aos demais bens substitutos ou semelhantes, e sim poderia provocar um fenômeno de seleção adversa¹⁵. Esta constatação desde o ponto de vista sociológico leva a focalizar o investimento por parte dos agentes para desenvolver relações sociais no intuito de reduzir o grau de incerteza sobre a qualidade no mercado. Desta forma emerge uma correlação entre incerteza em relação à qualidade do produto e as formas sociais da transação sob este enfoque, inferindo que o recurso a relações pessoais é crescente perante a incerteza (Steiner. Ph., 1999, p.71).

2.4.2 Uma aplicação ao estudo agroalimentar

Uma aplicação dos conceitos da NSE ao estudo dos micro e pequenos empreendimentos do sistema agroalimentar brasileiro realizada por Wilkinson destaca como eles operam e contribuem para a interpretação da ação destas unidades produtivas e para compreender os aspectos dinâmicos dos produtores tradicionais no campo através da linha central da nova sociologia econômica. No esquema das redes sociais a permanência dos pequenos empreendimentos no mercado não é explicada apenas pela pobreza ou à baixa conscientização do consumidor, mas pelo prolongamento de relações familiares seja no lado dos consumidores ou como canais de comercialização. Assim parentesco, vizinhança e conhecimentos pessoais e as transações freqüentes entre os mesmos atores confirmam e consolidam reputações e lealdades fazendo com que esses mercados apareçam imunes às

¹⁵ Problemas causados pela informação assimétrica no mercado são a seleção adversa e o risco moral. O risco moral surge quando um lado do mercado não pode observar as ações do outro. Por esse motivo é algumas vezes chamado de ação oculta. A seleção adversa se refere à situação em que um lado do mercado não pode observar o "tipo" ou a qualidade dos bens no outro lado do mercado . Por esse motivo é a vezes chamado de problema da informação oculta. (Varian, H., 2003, p.724),

pressões externas do tipo mercadológica ou reguladora. Então o que subjaze a esses mercados é a base sólida do tecido social na localidade onde operam.

Tais reflexões de pensamento podem conduzir ao outro extremo da mesma questão: como estas unidades produtivas podem expandir suas atividades fora do seu meio?; como procurar novos mercados? Como estender o mercado além da rede social, sem perder de vista os desafios de expansão da produção e gerenciamento de custos e, sobretudo custos fixos. A resposta a isto sob o enfoque da nova sociologia econômica é de questionar a noção do funcionamento de mercado a distância sem intermediação de redes sociais ou a neutralização das relações sociais quando existe a separação entre produto e produtor, ou seja, enfoques que apenas contemplam a adaptação formal do produto às exigências de mercados impessoais e a capacitação dos produtores para os novos conhecimentos que moldam esses mercados. Pelo contrário, o desafio está em estender a mesma rede social, e ao mesmo tempo delimitar o espaço e as fronteiras que destacam a rede como repositório de riscos e dos benefícios do novo empreendimento. É necessário também mobilizar outras redes sociais que possam dar respaldo aos atores locais.

Wilkinson (2002), apoiado nos preceitos da sociologia econômica, argumenta que a persistência e a resistência da pequena agroindústria se devem ao seu *embeddedness*, enquanto a sua adaptação e a transformação dos seus mercados de acordo com novos critérios de regulação exigem esforços de construção social de mercados ou de construção de alianças entre atores procedentes de diversas redes sociais ou pela migração de membros da rede social de origem para outras redes como estratégia de ampliação da mesma. Desta forma, conceitos de proximidade e alongamento (que embute a adaptação a contexto institucionais novos) e relações de confiança e de trato informal (que fazem funcionar mercados à distância), estão correlacionados com os conceitos de enraizamento e construção social.

O mercado tradicional, local e informal se fundamenta no contexto de *embeddedness* enquanto a ação de apropriação pelo mercado formal do mercado tradicional é exercida mediante o estabelecimento de normativas exógenas ao seu funcionamento. Essas impõem mecanismos de seleção envolvendo inclusão e exclusão como no caso das normas sanitárias do mundo industrial que representa apenas uma forma de institucionalizar o mercado mas

não a forma universal. A proposta de Wilkinson para operacionalizar o conceito de construção social é de complementá-lo com as contribuições da teoria das convenções e do ator rede. A diversidade e convivência de distintos mercados reflete a diversidade das qualidades dos produtos e com isso formas de legitimação de práticas, processos e atores. A globalização implica um enorme processo de requalificação dos mercados para adequar os seus produtos aos *standards* das transações internacionais distinguindo-se desta maneira os mercados de *commodities* onde são impostos os valores de um só mundo (no caso, o industrial) diferente dos mercados de produtos diferenciados com seus novos *standards* e normas técnicas onde até poderiam coexistir uma pluralidade de normas técnicas. Mais adiante analisaremos esta classe de sinalização de qualidade através do enfoque da escola das convenções.

Em síntese, as noções de *embeddedness* e construção social elucidam os mecanismos de consolidação de mercados à distância a partir da extensão de redes sociais. Os enfoques de ator-rede e das convenções, por outro lado, identificam a maneira como as qualidades especiais de mercados de proximidade podem ser "transportadas" para concorrer em mercados extra-regionais, nacionais e até globais, independentemente do acompanhamento da rede social de origem. A chave nesse caso, segundo Wilkinson, (2002, p.821), é a capacidade de traduzir os valores e os mecanismos de confiança, validos em mercados de proximidade em artefactos, normas e regras que transportam essas qualidades específicas a distância, tão eficazmente quanto os mecanismos que consagraram os mercados de *commodities*. A recente literatura sobre *standards*, selos de qualidade, certificação e rotulagem inspira-se muito nos *insights* das teorias de convenções e de ator - rede e, na mesma maneira de Granovetter, em torno de questão de confiança, mostra as limitações do enfoque dos custos de transação para entender a dinâmica da construção de mercados de qualidades específicas

2.4.3 Contrastando ou Convergindo a ECT e a NSE?

Segundo Richter, R. (2001), é nos oitenta que as publicações da NSE incorporaram uma postura mais crítica perante as concepções da economia, com os seus representantes mais destacados daquela época procedentes da Universidade de Harvard. O enfoque da NSE

criticou o reducionismo ao analise do fenômeno social por parte dos economistas, que não consideram o poder e a confiança como partes integrantes da construção social. Por outro lado, também discordam da abordagem da ECT sobre a função das instituições que são reduzidas a uma economização de custos de transação. Semelhantes juízos críticos à ECT decorrem dos principais pressupostos da NSE, que tratam: a) a ação econômica como uma categoria da ação social, as relações econômicas entre duas partes podem ser de caráter diferente baseadas na confiança ou desconfiança; b) o enraizamento da ação social propõe que as ações sociais estão inseridas em redes continuas de relações pessoais, econômicas e não econômicas mais do que em atomizados atores. Nesse sentido, o conceito de enraizamento pode ser incorporado na analise da rede social; e c) as instituições são concebidas como construções sociais, não sendo resultado de escolhas racionais e a *path dependency* (dependência de caminho) das instituições faz com que não sejam necessariamente eficientes.

A continuaçāo, baseada na sistematização feita pelo Richter, R.(2001) expomos relevantes diferenças e similitudes entre os enfoques da NSE e NEI. A ECT aborda a estrutura de governança como uma relação estritamente diádica entanto que para a NSE a realidade denota que os atores estão enraizados em complexas redes de relações contratuais. A crítica do caráter limitado da ECT é estendida também a um outro aspecto, o da eficiêncıa, como motivação da ação que para a NSE é uma visão simplificada da complexidade de motivações que conduzem a diferentes acordos (ou arranjos) sociais. Diversas são as razões para que uma firma tome decisões sobre o seu tamanho, e a poupança de custos de transação representa apenas uma motivação entre outras. Além disso, mudanças organizacionais não necessariamente implicam que problemas estejam sendo resolvidos com base num critério de eficiêncıa, podendo representar simplesmente esforços de sobrevivência do empreendimento no mercado, como muitas vezes no caso das firmas pequenas. Em quanto ao modelo de ação fundado na racionalidade limitada da teoria econômica, a NSE sustenta que os atores adotam uma construção baseada na maneira em que estes atores vêem o mundo. Assim, as metas e as estratégias dos atores resultam daquelas visões e não sendo o produto de uma racionalidade abstrata. Outra forte crítica formulada por Granovetter em relação ao sobredimensionamento da noção do mercado

anônimo da corrente neoclássica, uma caracterização que não se sustenta face à observação de que as transações de todos os tipos estão cheias de conexões sociais, incluindo as transações do tipo intrafirmas. O enfoque diádico de Williamson desconsidera o enraizamento individual numa rede social e os seus efeitos sobre a criação de confiança. Granovetter salienta que na vida real as relações de negócios estão misturadas por relações sociais gerais e adiciona que Williamson sobreestima a eficácia do poder hierárquico ao interior das organizações desconsiderando o papel da estrutura social.

Por outro lado, na crítica da NSE à NEI, Bradach & Eccles (apud Richter 2001, p.20) apontam que o tipo ideal dos neoinstitucionalistas de mercado e hierarquias não representam um mecanismo de controle mutuamente exclusivo pois mecanismos de preços podem estar inseridos em hierarquias e conteúdos mercantis em elementos hierárquicos. Os atores podem utilizar diferentes estruturas de governança para um mesmo tipo de transação com diferentes parceiros. Estes autores chamam isto de formas plurais e levantam a hipótese que em muitos casos qualquer mecanismo funcionaria e a escolha do mecanismo é primeiramente uma função das especificidades das circunstâncias. Subjacente a isto Bradach & Eccles criticam também a ECT argumentando que a dependência mútua entre as trocas dos parceiros promove a confiança o que contrasta com o argumento central da ECT de que a dependência favorece o comportamento oportunista.

Seguindo essa linha, o desenvolvimento da noção da rede social é um outro argumento crítico na análise da ECT. Powell (apud Richter, 2001, p.22) argumenta que a consideração da transação como unidade primária de análise sobreposta às relações sociais é improcedente. Ele questiona se os mecanismos de governança tanto dos pólos (mercado - hierarquia) como do modo híbrido da ECT possam capturar o volume das trocas econômicas e a realidade complexa da troca, cuja diversidade de desenhos organizacionais correspondem claramente a diferentes formas de redes. Assim, Powell observa que certos tipos de contextos institucionais que particularmente resultam da combinação de fatores legais, políticos e econômicos mostram-se especialmente favoráveis a arranjos em rede. Por outro lado, o conceito de rede é definido pelas redes sociais cujos aspectos abrangem atores, atributos dos atores e relações entre pares de atores. Os atributos individuais incluem preferências individuais, o tipo de escolha do comportamento ou conduta e o controle de

recursos. Em relação às formas das redes são enfatizados três fatores: *know-how*, a velocidade dos fluxos de informação e a confiança.

No lado oposto à NSE, Williamson insiste que a confiança é irrelevante para a troca comercial e que trocas eficientes podem acontecer mesmo com a presença de agentes oportunistas pois estas se realizam ao depender de compromissos credíveis. Ao afirmar isto Williamson aborda de forma provocativa a confiança como uma espécie de sub-classe do risco que não deveria ser confundida com o conceito mais abrangente de confiança. Num trabalho mais recente Williamson, O., (1994, p.85) fez um esforço de compatibilizar o aporte do *embeddedness* e o enfoque da ECT, assinalando que ambos poderiam ser vistos como complementares, combinando os efeitos da presença das redes sociais no tratamento das formas híbridas das organizações econômicas. Richter, R (2001), por sua vez, mais do que contrapor os enfoques do NEI e da NSE realiza um esforço de harmonizar as convergências identificadas. Segundo este autor existe o objeto comum da ação social, que para o caso da TCE está representada pela relação diádica, entendendo as transações efetuadas como interações mediadas por instituições. Adicionalmente ele propõe que ambos os métodos respectivamente tem seus méritos explicativos e que a análise da NEI poderia se enriquecer com os aportes históricos e sociológicos, como o papel de *path dependency* , de poder, de cultura ou justiça.

Com relação à NSE a crítica formulada a partir da microsociologia defendida pelo Chantelat, P. (2002) almeja complementar a NSE mediante a proposta de um espectro mais abrangente da fontes da confiança. Além das relações pessoais, baseadas na amizade, e na familiaridade defendidas pela NSE como a base das redes sociais, acontecem trocas mercantis entre desconhecidos onde não existe a condição de familiaridade, como no caso de operações a distância entre compradores e vendedores e que mesmo assim pode-se constatar um esforço por manter a confiança e o vínculo social. No intuito de compreender isto este autor afirma a necessidade de assumir uma concepção menos intimista e mais realista das relações de reciprocidade, uma postura talvez mais acorde com o mundo globalizado. Uma posição semelhante é formulada por Hinrichs, C (2000), como uma crítica mais enfocada sobre o alcance da aplicação da noção do *embeddedness* no setor agroalimentar. Ao analisar os mercados agrícolas de venda direta onde segundo essa noção

deve prevalecer o valor da confiança e da familiaridade em relações diretas entre produtores e consumidores dos mercados agrícolas, a autora chama a atenção pela maneira em que a noção de *embeddedness* entra em tensão com outras motivações de relação social entre os agentes como o "mercadismo" e "instrumentalismo", concepções ligadas à importância do preço e da sobrevivência dos produtores.

2.5 A Teoria das Convenções

Segue uma revisão dos conceitos do enfoque francês da teoria das convenções bem como as suas convergências com a teoria de regulação. O que de fato existe em comum nestes trabalhos de pesquisa é a importância explícita dada à ação. Estas abordagens teóricas apontam para uma revisão pragmática da teoria da ação. Nesta reorientação pragmática o que esta em questão é a ação dotada de sentido, a intencionalidade e as justificações dos atores numa determinação recíproca do dizer e do fazer. O social não é mais objeto de reificação pois o ator e o cientista são ambos envolvidos numa relação de interpretação que implica intersubjetividade. Visto como caminho alternativo entre a predominância da pura experiência e a prioridade dada à conceituação, busca-se descobrir o sentido da ação a partir desta intersubjetividade.

Nesta abordagem de pragmatismo sociológico, a dimensão filosófica das ciências sociais ressurgiria como um imperativo para preservar o pluralismo interpretativo, a pluralidade dos possíveis, dos mundos disponíveis. Desta forma os trabalhos da filosofia analítica contribuiriam para melhor compreender o querer dos atores na própria efetivação da ação. Assim o fato social foi percebido como fato semântico, portador de sentido. Nas publicações da tendência pragmática, foi reconhecido o caráter plural do indivíduo, de quem transita no interior de múltiplas cenas da vida cotidiana, mediante lógicas de ação diversas, confrontado a experiências plurais, que mobilizam então aspectos diferentes, e até as vezes contraditórios, de sua pessoa, ou nos termos de Corcuff (2001) "contra o holismo e o individualismo, as novas sociologias tendem então a apreender indivíduos plurais produzidos e produtores de relações sociais variadas" (Ibid, p.25).

Para entender a ligação da Escola das Convenções (EC) com a Teoria da Regulação (TR) recorremos ao artigo de Wilkinson, (1997). Este autor constata uma convergência na

literatura das ciências sociais francesas entre as correntes da sociologia, da economia da inovação, a teoria da regulação e a teoria das convenções destacando nela os elementos em comum dos padrões da coordenação econômica. De acordo aos limites definidos do presente estudo, nos limitaremos a extrair a relação entre estas duas últimas escolas do pensamento. As raízes de ambas as escolas estiveram na importância concedida à noção "salário", em termos da sua especificidade para os convencionalistas, e para o caso dos regulacionistas a sua centralidade ao crescimento dinâmico de longo prazo. É em torno desta *commodity* trabalho que os convencionalistas desenvolveram uma análise de regras, normas e convenções que garantiam dita relação salário.

O que fez a EC ganhar destaque na análise da atividade econômica foi, por um lado, o seu posicionamento crítico frente à sociologia pelo peso que esta concede às normas sobre a ação do indivíduo, e por outro o reconhecimento que não apenas o trabalho sofre de deficiências do contrato incompleto, mas também o conjunto das *commodities* da economia. Com base nestas duas propostas este enfoque elaborou uma teoria organizacional geral da atividade econômica. O caminho trilhado pela TR, cujas origens estruturalista e marxista foram evoluindo, abandonando o eixo da análise das estruturas pelo das instituições, mantinha o seu eixo na visão macro, enquanto o avanço da EC em direção ao análise das instituições foi feito desde o plano micro. A base comum de ambas análises foi de enfocar a atividade econômica como uma atividade socialmente construída, mantida e historicamente determinada pela ação individual e coletiva expressada através de organizações e instituições. Desta forma, este encontro temático favoreceu esforços conjuntos da economia, da sociologia, da história, da teoria da organização e da filosofia política o que segundo Wilkinson, representou um compromisso da EC com a interdisciplinaridade baseada na complementaridade dos enfoques sobre problemas comuns (*op.cit*, p.310).

De acordo com Favereau, O. (Wilkinson,J.,1997, p.315) a TR e a EC estão muito próximas: a TR não admite a sobreposição da racionalidade individual ao das relações sociais, enquanto a EC rejeita a atribuição de hiper-racionalidade ao comportamento dos agentes. A TR pretende desenvolver uma nova teoria econômica e a EC aspira a elaborar um tratamento mais adequado às instituições e às motivações das ações, e é neste sentido que esta escola argumenta pelo reconhecimento da importância estratégica dos objetos coletivos

(regras e instituições) para enquadrar a racionalidade individual. Assim, se distanciando qualitativamente da concepção tradicional do individualismo metodológico o pensamento da EC se consolidou como o oposto de uma mera adaptação à tradição neo-clássica.

Em relação à abrangência das relações com as outras ciências sociais ambas correntes mostram tal abertura, sendo que a TR relaciona-se em maior medida com a história de modo instrumental, entretanto a TC faz isto com a ciência cognitiva para abordar o problema da coordenação das atividades. O questionamento das explicações tradicionais da economia sobre condições do equilíbrio e a adoção do enfoque da sociologia e da filosofia política sobre as possibilidades da atingir acordos justos (ou eqüitativos) e estáveis, levou a EC a uma elaboração de uma visão integradora de ambas as ciências para atingir uma tradição interpretativa, no intuito de possibilitar a criação de um espaço socioeconômico para analisar a noção de regras e instituições, combinando de forma dinâmica a eficiência com equidade. Favereau vê a integração destas perspectivas das ciências sociais, como formando uma base de pesquisa comum que analise: regras como uma heurística para resolver problemas de coordenação; e organizações como estruturas que permitam transformar o aprendizado individual em processos de aprendizado coletivo.

Se a origem comum de ambas as escolas girou, de modo convergente, em torno da relação salarial, é na década dos oitenta que se observa uma tendência em direção às questões fundamentais da teoria institucional e da ação situada. Os dois enfoques se complementam, com a EC enfocando as condições micro para a emergência e estabilização da coordenação econômica enquanto a TR concentra a sua análise nos aspectos da dinâmica e regularidade do sistema desde um ponto de vista de interdependência e variabilidade das formas institucionais (op. cit., p.317). Logo nos anos noventa uma análise setorial do sistema agroalimentar realizado pelo Instituto Nacional Francês de Pesquisa Agrícola (INRA), teve a iniciativa de incluir nos seus estudos aplicações vindas das teorias da Regulação e das Convenções, a través da publicação de duas obras em 1995 que resultaram numa importante experiência de discussão e reflexão sobre a pertinência destas abordagens para a análise setorial, e a constatação de convergências entre ambas as correntes, Em particular destacou-se nestas obras o conceito central de análise das convenções, a noção de qualidade, central à nova dinâmica do setor agroalimentar. Esta noção de qualidade, é o tópico que Allaire &

Boyer destacam (apud Wilkinson, 1999, p.71), como uma importante convergência no que respeita à conceição da construção social da qualidade, isto é, formas de qualificar produtos, técnicas, trabalho e mecanismos setoriais. Neste sentido as propostas metodológicas das convenções são adotadas como os microdeterminantes de atividade econômica com base num ponto de partida fundamentalmente interdisciplinar.

2.5.1. O Arcabouço da Teoria das Convenções

O objeto de estudo assumido no enfoque das convenções, o "acordo" (mesmo o desacordo), revela uma tensão entre o geral e o particular como produtor permanentemente do processo de argumentação, processo que representaria o pilar chave desta Teoria das Convenções, cuja força teórica apoiou-se na obra escrita pelo Luc Boltanski e Laurent Thévenot "*De la Justification, les économies de la grandeur*", publicada em 1991. Esta obra continuou a trajetória de outras publicações na França que nos anos oitenta questionaram as teorias que colocaram grande acento nas relações de força, nas relações de interesse assim como as de violência, para mostrar a existência de situações nas quais as pessoas convergem sobre um acordo justificável. A ambição, segundo Boltanski (Blondeau, C. & Sevin, J-C., 2004, p.3) era considerar que em determinadas situações, particularmente nas situações onde as relações de força são relativamente equilibradas, impunham-se às pessoas uma exigência de justificação. Isto levou ao objetivo de sair da sociologia crítica, mais por razões metodológicas (do que políticas) com a finalidade de obter os meios para tomar a atividade crítica desenvolvida pelas pessoas ordinárias, como objeto de uma sociologia. O que se pretendeu foi fazer uma sociologia das competências críticas que as pessoas colocam em obra na vida cotidiana. Além disso, dois pressupostos comuns à sociologia foram questionados. Primeiro, as formas de generalidade desenvolvidas naquela obra não estariam mais ligadas a coletivos abstratos de indivíduos, mas sim a situações concretas; as pessoas seriam obrigadas a passar de um modo de justificação a outro sem se preocupar com os conceitos de classe social ou de grupos sociais. Segundo, Boltanski & Thévenot, deram um novo lugar aos objetos, tentando mostrar a maneira como as pessoas enfrentam a incerteza se apoiando nos objetos para confeccionar ordens e, inversamente, consolidam os objetos ligando-os às ordens construídas.

Antes de prosseguir com os preceitos formulados, quer dizer a gramática proposta em *De la Justification* nos detemos na noção da ação desta corrente francesa, nos remetendo ao esquema de Storper, M (1997) baseada no que ele chama de “ciência social das convenções”. A ação humana desde o enfoque pragmático implica que está motivada pelo desejo de tornar eficaz o ato que se pratica (*Ibid*, p.5). Dois são os planos que se destacam. No primeiro, os atos estão associados a objetos, circunstâncias e pessoas, quer dizer à situação da atividade pragmática (que trataremos mais na frente como os "mundos de produção"). Trata-se de conhecer como os agentes funcionam (produzem serviços ou produtos) dadas as limitações e possibilidades do tipo específico de situação (instrumentos, pessoas e instituições). No segundo plano, dita ação assume um caráter fundamentalmente coletivo, de modo que as ações só podem ter eficiência pragmática se o que uma pessoa faz coaduna-se com certos tipos de atos mutuamente compatíveis de outras pessoas, das quais ela depende. Dita reflexão levou a afirmar que todos os atos são coletivos e situacionais e eles estão associados a um tipo fundamental de incerteza, pois não sabemos o que farão os outros de quem dependemos, mesmo estabelecendo normas, regras e tradições. Deste modo, permanece a concepção de que o indivíduo possui natureza calculista e estratégica, mas também deixa em aberto a possibilidade de que este indivíduo não siga uma determinada regra estabelecida, dependendo da circunstância específica em que se desenvolve sua ação. Assim uma das principais tarefas da CSC "é descobrir de que modo o indivíduo identifica a situação e as formas específicas da incerteza a que ela está associada" (*Ibid*, p.6)

Segundo esta escola de pensamento no intuito de concretizar a ação, a situação de incerteza deve ser superada. Para isto o indivíduo deve estar dotado de meios para interpretar e compreender a situação (contexto) na qual se encontra. Ele precisaria ser capaz de identificar os aspectos da situação de modo que concorde com a identificação feita pelos outros indivíduos, de quem ele depende, em favor de ações mutuamente compatíveis. Se dito processo de identificação acontece de maneira a permitir uma coordenação, então é por que as expectativas mútuas se compatibilizam. O caráter comum das interpretações leva a realizar uma espécie de acordo no sentido do que deve ser feito, quer dizer, é um acordo específico da situação pragmática em questão, onde atividades coletivas mutuamente dependentes apenas podem acontecer na base deste acordo. Quando se fala de acordo não se

restringe à noção de um contrato formal ou regra explícita, mas configura uma espécie de convergência concreta de expectativas sobre o que as partes acham que pode ser feito (Ibid, p.6).

Decorrente de uma pesquisa empírica sobre os quadros funcionais na França, especificamente dos casos de litígio (de ordem socioprofissional), Boltanski e Thévenot enfrentaram o problema sociológico de saber sob que condições uma denúncia pública de injustiça devia ser formulada para tornar-se aceitável. Na obra "*De la Justification*", partindo da análise de soluções de conflito, eles propuseram priorizar a construção de uma gramática de regras pressupondo condições de normalidade para abordar qualquer motivo da queixa examinada, ao invés de tratar as recriminações em função da sua patologia. Essa pesquisa levou aos autores a reconhecer a capacidade real dos atores quando eles argumentam diante da Justiça, e observar a seqüência precisa da argumentação das queixas. Isso lhes permitiu superar o esquema monista de explicação do estado de dominação, mantido pelo domínio dos fortes sobre os fracos substituindo-o pela análise das atividades performáticas dos atores sociais. Eles se propuseram a saber como os atores construíam as justificações das suas ações no processo de desacordo/acordo, e, portanto, tomaram como objeto as disputas comuns que ativam a crítica e a justificação das pessoas em espaços públicos isto, potencialmente sob o olhar e os pedidos de explicação dos outros membros da coletividade. Finalmente estes autores pretendiam construir um marco de análise das críticas e das justificações em curso às disputas, que inclui a identificação de uma grandeza relativa entre os seres (tamanhos relativos dos seres), humanos ou não, face uma situação dada (Boltanski & Thevenot, 1991).

O acordo, objeto de estudo desta obra, citada acima, representou um contexto comum, um conjunto de pontos de referência que vai além dos indivíduos, mas que estes constróem e compreendem só no decorrer das suas ações. Esses pontos de referência, que servem para avaliar uma situação e promover a coordenação com os outros agentes, são essencialmente estabelecidos por convenções entre as pessoas. Então, sob este enfoque as "convenções" surgem como respostas à incerteza, como definições dela, como hipóteses formuladas pelas pessoas com respeito à relação entre seus atos e os atos daqueles, de quem elas dependem,

para atingir um objetivo. Portanto, a convenção¹⁶ refere-se à presença simultânea de três dimensões: 1) as regras da ação individual espontânea; 2) a construção de acordos entre as pessoas; e 3) as instituições, nas situações de ação coletiva, onde cada uma destas apresenta uma extensão espaço temporal diferente. Estes se superpõem de maneiras complexas num dado momento ou situação (Storper, M., 1997, p.7,9). Sinteticamente Salais & Storper, 1993 (apud Storper, 1997) definem as convenções como "*un système d'attentes réciproques concernant les compétences et les comportements des autres*". Tais convenções segundo Amblard et al (1996, p.73) podem ser escritas (acordos, contratos) ou não, o importante sendo de entender como estas convenções se elaboram, sob que princípios e em que referencias elas se apoiam e por meio de quais elementos elas se concretizam (Ibid, p.74). A estabilidade, a coordenação das pessoas e das coisas apoiam-se sobre “convenções” e estas apoiam-se em axiomas.

O estudo desta corrente foi constituído pelos modos de classificação e de justificação aos quais os atores se recorrem criticando ou manifestando desacordo. Nesse sentido, a filosofia política é introduzida para definir as possibilidades de classificação e de julgamento. O terreno aqui é composto pelas situações de crise ou pelas críticas que deixam colocar em evidencia o confronto entre os princípios de justiça. O método consiste em contrapor as guias de ação, baseadas nas obras da filosofia política. De acordo com isto, a publicação de “*De la Justification: Les économies de la grandeur*” (1991) criou uma "estrutura analítica" para observar a realidade, propondo uma leitura do social mediante uma lista exaustiva de seis sistemas de referencia ou *cités* relativas às lógicas nas quais os atores se identificam quando atuam. As cidades são elaboradas num esforço de sair do dilema explicativo entre holismo e individualismo, e sua fonte de coerência lógica e categorias abstratas foram emprestadas de seis textos de filosofia política¹⁷. Estas cidades são conjuntos de regras

¹⁶ Outra definição de convenções é a citada no glossário de Boyer & Saillard (1995: 540) como o dispositivo constituindo um acordo de vontades produzidas, dotado de uma força normativa obrigatória. A convenção ao mesmo tempo deve ser apreendida como resultado de ações individuais e como um marco restringindo sujeitos.

¹⁷ Estas construções de Filosofia Política inscritas em instituições e dispositivos informam continuamente aos atores sobre aquilo que tem a fazer para se comportar com normalidade. Assim a "cidade da inspiração" tem sido construída sobre "A cidade de Deus" de São Augustin; a "cidade doméstica" sobre "La Politique tireé des propres paroles de l'écriture sainte" de Boussuet ; "cidade de renome" a partir de Leviathan de Hobbes; a "cidade cívica" sobre "O Contrato Social de Rousseau"; a "cidade comercial" sobre "A riqueza das Nações" de Adam Smith e a "cidade industrial" sobre a obra de Saint Simon (Boltansky & Chiapello 2002, p.66).

coerentes, construídas historicamente, resultando em modelos de grandeza (ou mérito) dos indivíduos, demonstrando que a realidade é plural e que é a partir dessa pluralidade dos mundos da ação que se articulam os processos de subjetivação. As cidades representam empresas gramaticais de explicação e de fixação de regras do "acordo", um indissociável corpo de regras prescritos que irá permitir edificar uma cidade harmoniosa. As competências dos atores são tributários destes tipos de cidades ou convenções que eles mobilizam numa situação. Deste modo, *De La Justification* expõe um modelo teórico das diversas cidades constitutivas das competências em juízo dos atores na situação, sendo o propósito deste modelo encontrar a gramática subjacente aos desempenhos dos atores perante uma situação. Estes sob um regime de justificação deveriam fundar a justiça das diversas qualificações ou práticas, sendo submetidos neste regimen para fazer regras permitindo-lhes fundar suas pretensões de justiça ou suas denuncias de injustiça. Estas regras são diferentes de um regime de justiça a outro (por exemplo, do doméstico ao industrial) todos participando de um modelo mas geral como as cidades.

A competência em juízo dos atores significava que eles dominariam estas regras, e esta gramática e a tarefa da análise empírica desta corrente convencionalista colocava muita atenção nos textos de pesquisas para deixar manifestar a gramática das competências. Cada um dos modelos de cidades está composto por um bem comum que fundamenta a sua legitimidade e todas as cidades participariam de uma humanidade comum, embora com princípios de ordem diferente. Para gerar as interações entre as pessoas, os dispositivos ordinários, os atores referem-se a esses modelos, mas o fundamento desse modelo quase nunca está explicitado dentro dos comportamentos ordinários. Assim mesmo, este modelo permitiria a possibilidade de especificar de que forma é concebida a grandeza dos "grandes" de uma cidade e a partir dela fundar uma ordem justificável entre as pessoas.

A continuação observaremos cada um desses modelos de cidade, que representam seis lógicas de comportamento ou justificações dos seres humanos nas suas ações com sua respectiva grandeza. A "**cidade inspirada**" baseada no texto de Saint-Augustin "La Cité de Dieu", onde a fonte de toda grandeza ou mérito dentro desta cidade se apresenta sob a forma de uma relação imediata com um princípio exterior, um acesso a um estado de graça que não depende do reconhecimento dos outros. Destacam-se aqui os valores da

criatividade, o sentido artístico, a autenticidade, a santidade os seus representantes são os artistas, publicitários, desenhistas entre outros. A "**cidade doméstica**", sugerida no texto de Bossuet, "*Tout l'état est compris dans la personne du roi*", é onde a grandeza das pessoas depende da posição hierárquica que ocupa ao interior de uma cadeia de relações pessoais dependentes, com importância para a ordem das gerações em que o grande é o "ancestro", primogênito, ou pai. Baseia-se nas relações personalizadas de confiança que ligam, através de um conjunto de relações, os membros de uma coletividade e outros valores são os costumes, a autenticidade a tradição, e a proximidade. A "**cidade do renome**" (ou da opinião) tem como a referência o "Leviathan" de Hobbes, em particular o capítulo consagrado à honra. A grandeza depende da opinião dos outros, do número de pessoas que atribuem esse crédito e a honra varia segundo a flutuação da opinião. Seus valores são o prestígio, o credito e a estima. A "**cidade cívica**" se sustenta no texto de Rousseau "*Du contrat social*" e a sua grandeza é a vontade coletiva, fundada sobre a adesão de todos onde cada um renuncia ao seu estado particular, sendo representado pelo coletivo que expressa a vontade geral das pessoas. Seus valores estão associados à igualdade, as preocupações com o meio ambiente, com a cidadania, com o bem estar social. A "**cidade industrial**" é fundamentada na obra de Saint-Simon e sua grandeza é reconhecida e acordada pelos industriais aos outros membros da sociedade, sendo afiançadas nos valores da eficácia, da competência das pessoas, da capacidade para aplicar a inteligência por cima de seu interesse particular, as capacidades profissionais, com destaque também para os avanços e aplicações da tecnologia e da ciência. Guia de produtividade. A "**cidade comercial**" é analisada a partir do texto de Adam Smith, "A riqueza das Nações", onde o vínculo mercantil uniria as pessoas mediante bens escassos, desejados por todos, baseados no mercado. O grande é aquele que se enriquece mediante a concorrência no mercado e o seu valor principal é o pragmatismo.

A filosofia política envolve inúmeras gramáticas destinadas a testar a possibilidade de ter uma qualidade comum aos seres humanos que possa constituir a base em torno do qual se constróem os "Princípios de Equivalência" ou cidades, como as seis explicadas acima, que permitem medir as pessoas, cada uma apontando para diferentes critérios de grandeza. Em referencia a estas cidades ou princípios pode-se definir o caráter justo ou injusto de uma

situação, indo além dos conflitos particulares para um determinado acordo. Mediante estes princípios uma ordem considerada como justa pode ser estabelecido pelas pessoas numa comunidade fundamentada numa certa definição de bem comum. Em seguida, mostramos os elementos constitutivos do modelo de cidade.

A noção de **bem comum** varia de natureza ao depender da cidade que se trate, representando a aspiração e/ou o valor máximo ao qual se espera atingir em cada cidade. Este bem comum é definido como universal o que representa "uma condição do acordo pela competência e abre a possibilidade das pessoas deixarem suas particularidades" (Boltanski & Thevenot, 1991, p.46). Esta categoria está estreitamente associada ao conceito de grandeza (ou mérito), cuja construção mostra um equilíbrio entre sacrifício e o bem comum (Ibid, p.94), de forma que o bem comum é o oposto ao prazer egoísta, o que deve ser sacrificado para aceder a um estado de grandeza superior (Ibid, p.99). Outro elemento que apoia esta capacidade das pessoas de se medirem e se referirem é a **dignidade comum** que expressa uma igualdade na capacidade de atuação das pessoas de acordo ao bem comum. O **princípio da comum humanidade** é o que rege o conjunto das formas legítimas de justificação(Ibid, p.55) das pessoas, e corresponde ao direito das pessoas de reclamar quando elas se sentem injustiçadas. Este elemento funciona também como um delimitador na análise das convenções porque desta concepção são excluídos os escravos, e os sub-humanos (Ibid. p.96-7). Outro axioma que relativiza ao anterior e delimita mais o modelo de cidade é o **princípio da desigualdade** (ou dessemelhança) onde se reconhece que a pesar do comum denominador da humanidade das pessoas, elas acedem a diferentes estados (superiores ou inferiores) baseadas nas suas singularidades. Isto é uma consideração importante porque repercute nas formas de justificação das ações e das provas em função desse estado (Ibid,p.97).

A noção da **ordem de Grandeza** se tornou particularmente destacável nas situações de disputa observadas na vida cotidiana (Ibid,p.26) e numa cidade particular quem é grande garante o princípio superior comum, quem tem as qualidades ou pratica os valores respectivos da cidade a qual pertence e nesta forma a ordem estabelecida entre os estados de grandeza estão vinculados a uma forma do bem comum. Por último, a **formula de investimento** vincula os benefícios de um estado superior aos custos ou sacrifícios para

aceder a esse estado, onde a formula de sacrifício ou de economia é o regulador que suprime a tensão entre a comum humanidade e a ordem sobre os estados (Ibid,p.99), em outras palavras esta é uma condição maior de equilíbrio da cidade por que vincula o acesso ao estado de grandeza ao sacrifício, o que constitui uma economia da grandeza (Ibid, p.179) Com respeito às *cités*, segundo estes autores, tais representam seis lógicas subordinadas cada uma a um imperativo de justificação, que se refere a convenções extremamente gerais orientadas pela noção do "bem comum" que pretende ter uma validade geral. O "modelo de cidade" está imbricado na questão da "justiça", e traça o tipo de operações nas quais os atores atuam ao longo de disputas que os opõem, quando estes se encontram enfrentados a um imperativo de justificação. Esta exigência de justificação está indissociavelmente ligada à possibilidade da crítica. Neste processo, a justificação é necessária tanto para apoiar a crítica como para contestá-la quando se denuncia o caráter injusto de uma situação. As disputas que versam sobre a questão da justiça tem sempre como objeto a ordem da escala de "grandezas" (méritos) vigente em cada situação. A proposta da teoria das Convenções, fundada na prática dos atores, tem como premissa, a concepção de que o mundo não é mais arranjado por um princípio organizador único. A questão não é mais de sublinhar "o" princípio organizador dentro desse mundo, mas sim procurar entender como se articulam, se misturam e são geradas as diversas esferas, os diversos mundos. Ao entrarem em acordos, os atores, reconhecem que os capacitados para julgar em base aos princípios, devem fazer-lo sobre uma ordem de grandezas o que pressupõe um acordo fundamental em torno de um princípio de equivalência, em relação ao qual a grandeza relativa para os seres presentes na negociação pode ser estabelecida. Estes princípios de equivalência são inspirados na idéia tomada de Rousseau, dos princípios superiores comuns.

Refletidos nos modelos das cidades, os autores Boltanski & Thevenot (1991) construiram os "mundos comuns" associados a um universo de objetos de natureza diversa. Estes mundos viram ferramentas de análises das organizações concretas e partindo destes modelos pode-se entender como as empresas estabelecem compromissos realizados sob varias lógicas assim como analisar a composição dos dispositivos de uma organização em geral. Tais categorias foram também explicitadas na obra posterior de Boltanski & Chiapello (1999) e existem formulações de modelos semelhantes ou convergentes aos

apresentados por estes autores nas propostas de Salais & Storper (1993, apud Storper, 1997). Estes autores falam de “mundos de produção possível” que possibilitam compreender a montagem das formas de coordenação constitutivas das empresas e dos tipos de produtos, bem como as relações diferentes entre os produtores e os consumidores.

O desafio para a realização de um acordo efetivo é passar de argumentações legítimas às ações efetivamente coordenadas, o que envolve transitar dos princípios morais aos princípios técnicos ou estéticos. Dita passagem pressupõe ir à prática para desta forma estabelecer uma teoria do acordo (e desacordo) que não seja apenas uma teoria de argumentos confrontados aos princípios, mas que tome em conta as circunstâncias da realidade, quer dizer o processo de recrutamento (*enrôlement*) que envolve uma ação entre seres humanos e objetos (B&C, p.162-3). Do que se trata é pesquisar o acordo que conduz as pessoas a se elevar por acima das contingências, tomando em conta as circunstâncias para produzir um mesmo princípio geral de equivalência. Desta forma as questões do justo (equilibrado, acertado), da justiça e da *justesse* (rectitude do julgamento) podem ser colocadas.

A qualificação das pessoas segundo uma grandeza não se sustenta em si mesma, pois o estado de grandeza não pode ser atribuído permanentemente às características pessoais dos seres humanos. Outorgar um estado pode sempre ser colocado em jogo, e a realização da cidade descansa sobre as provas da grandeza que permitem atribuir esse estado. A atribuição de um estado a uma pessoa particular, supõe uma equivalência geral e resulta numa operação submetida a codificação. **A prova** testa a coerência dos dispositivos constituídos e exige que as coisas que sirvam de apoio sejam pertinentes e qualificadas (Ibid, p165). Por outro lado, a prova é o momento em que a incerteza sobre a grandeza de uns e dos outros é colocada à luz, e onde esta incerteza será reabsorvida pela confrontação com os objetos num mundo determinado (Blondeau & Sevin, 2004, p.8). Então a referência às coisas qualificadas implica uma extensão do quadro de coerência pela qual as cidades estendem-se a mundos comuns, onde a justiça da questão do acordo conduz ao ajustamento. Por outro lado, a coerência do julgamento além de basear-se na argumentação da fala das pessoas ou subjetividades se sustenta na abrangência do termo "seres" pessoas e coisas, apoiando-se as umas às outras. Então a justiça de um acordo é esclarecida no processo da

prova entre os homens, conforme uma *justesse* dos acordos com as coisas. Com a convocatória dos objetos, definidos por sua pertença a uma natureza, as pessoas podem estabelecer os estados de grandeza. A prova de grandeza não se reduz ao debate de idéias, ela recruta pessoas, num mundo de coisas que servem de apoio, e que em ausência daquelas a disputa não encontraria matéria para se fixar numa prova. Os princípios comuns não apenas são orientados pela argumentação ou ação à maneira dos "sistemas de valores" mas essencialmente sustentam-se sobre os diferentes mundos comuns. O recrutamento dos objetos obriga aos seres humanos a estar à altura, a se objetivar eles mesmos acionando objetos, lhes colocando valor (Ibid,p.166). A apelação a estes objetos permite referenciá-los em situações que se sucedem. Portanto, o objeto afiança a grandeza, ao mesmo tempo que define mais precisamente a prova. Desta maneira, objetividade supõe a definição das formas aceitáveis de evidência que são relativas ao mundo e aos equipamentos da grandeza que lhe são associadas. Em síntese, aos diferentes modos de fazer a grandeza correspondem diferentes modos de construção das provas da realidade

Podemos dizer que os acordos não tratam unicamente de trocas de argumentos, mas também sobre o ajustamento de objetos e de seres coerentes. Uma *grille d'analyse* permite identificar os diversos componentes que constróem um "mundo comum", seus elementos sendo: o **Princípio superior comum**, "*Ce principe de coordination, qui caractérise la cité, est une convention constituant l'équivalence entre les êtres*". Estabelece e generaliza uma forma de comparação, assegura uma qualificação dos seres, o que é condição para tomar a medida dos objetos como dos sujeitos e determinar o modo pelo qual eles importam, objetivam e valem além das contingências. Segundo Amblard et. al., (1996, p.84) este princípio é a instância que permite aos mundos existirem e o que garante o selo do acordo entre as pessoas; **Provas**, permitem atribuir os estados de grandezas aos seres, num processo de escolha de objetos e pessoas que serão ou não equivalentes, deslocados ou não nas mesmas grandezas. Alias as provas da grandeza representam diversas possibilidades dos membros de uma sociedade modificar seu estado. A prova surge para liquidar uma controversa ou litígio (Ibid, p.87); **Prova modelo** é uma situação preparada pela prova, onde o resultado é incerto, na qual um dispositivo puro, particularmente consistente, é recrutado (Boltanski & Thévenot, p.181). **Estado de grandeza**, cada ordem de grandeza

corresponde à caracterização do estado do grande vinculado a uma forma do bem comum, e cada ordem de grandeza corresponde a uma escala do geral ao particular. Os grandes de uma cidade garantem o princípio superior comum, permitem medir a importância, servem de referência e contribui à ação dos outros (Ibid,p.174). Essas grandezas são medidas em função dos valores prezados em cada cidade (ou mundo) e representa uma relação de dependência e reciprocidade entre os grandes e pequenos; **Repertório dos sujeitos**, para cada mundo é possível fazer uma lista dos sujeitos, dependendo do seu estado de grandeza (pequeno ou grande). **Repertório dos objetos e dos dispositivos**, em cada mundo os repertórios dos objetos e dos dispositivos são desenvolvidos de maneira desigual. Quando os objetos, ou a combinação deles são relacionados com os sujeitos dentro de situações que se reforçam mutuamente, podemos dizer que eles contribuem a objetivar a grandeza das pessoas. Os objetos viram desse modo equipamentos ou aparelhos da grandeza (ex: regulamentos, diplomas, códigos, materiais, máquinas, edificações, ferramentas, etc.); **Relação de grandeza**, essa relação concerne à relação entre grandes e pequenos. Ela é necessária para especificar uma maneira dos grandes contribuir ao bem comum compreendendo o estado dos pequenos; **Relações naturais entre os seres** “*ces relations, exprimées par des verbes dans les rapports, doivent s'accorder aux grandeurs des sujets et objets qu'elles unissent selon les rapports d'équivalence et d'ordre que fonde la cité*” (Ibid, p.180).

O nosso estudo se restringe a considerar os seis mundos comuns desenvolvidos na obra das economias das grandezas¹⁸ estando associados aos modelos das cidades desenvolvidos anteriormente. Vejamos agora esses mundos com os seus princípios, as pessoas, os valores e os objetos com os quais as ações dos indivíduos são avaliadas. No **mundo da inspiração**, o princípio superior é a inspiração, sua grandeza o indecifrável, o espontâneo, o emocional e a dignidade das pessoas medida pela sua criatividade. O **mundo doméstico** tem como seu princípio superior a tradição, a hierarquia, as gerações e a sua grandeza, a superioridade hierárquica, se expressa em benevolência, fidelidade, confiança. A dignidade das pessoas consiste em ater-se aos hábitos e seus sujeitos superiores são a figura do pai, do rei, do patrão. Seus valores são autoridade e honra. No **mundo da opinião** o princípio superior é a

realidade da opinião do público; seu estado de grandeza é o reconhecimento, a visibilidade, sucesso; a dignidade das pessoas o amor próprio, a consideração; os sujeitos superiores são as personalidades, o líder, a porta-voz e os seus valores ou relações de grandeza são de ser reconhecido e identificado. O **mundo cívico** valoriza como seu princípio superior a preeminência do coletivo, a vontade geral; seu estado de grandeza são regulamentos e representações; dignidade das pessoas é medida em termos da aspiração aos direitos cívicos; seus sujeitos são coletividades públicas, partidos; objetos o decreto, o direito, o tribunal; o investimento implica na renúncia ao particular, na solidariedade; o seu valor norteador é a delegação, a representação. O **mundo mercantil** tem, como seu princípio superior, a competitividade, a rivalidade; seu estado de grandeza é o desejável, o valor pecuniário; seus sujeitos são os concorrentes, vendedores, clientes; os investimentos se caracterizam por oportunismo, compromisso, distância emocional; seu valor a possessão; seu julgamento o preço. O **mundo industrial**, por outro lado, tem como seu princípio superior a eficácia, o desempenho; seu estado de grandeza o funcional, o confiável; o valor negativo é a ineficiência; a dignidade das pessoas é medida pelo trabalho e a energia; seus sujeitos os profissionais, o experto.

Quando um destes mundos pretende se estabelecer como um modelo normativo deve se levar em conta os possíveis conflitos entre os mundos destacando com isto o importante elemento da crítica. Isto consiste em confrontar os vários princípios de equivalência ou princípios de grandeza, onde cada um deles possa prestar-se a criticar um mundo administrado segundo um princípio diferente. Para ilustrar isto recorremos a Amblard et al. (1996, p.91), quem estabelece três níveis de relações entre as pessoas quando entram em acordo ou controvérsia: primeiro, quando no mesmo mundo surge a controvérsia ou litígio; segundo, a justaposição dos vários mundos surgidos numa mesma situação, mas que não cria conflito; e terceiro, a disputa aberta e a confrontação dos mundos. No primeiro caso, a solução se estabelece em torno ao princípio superior comum seguido do ajustamento de uma prova, onde sujeitos e objetos de acordo ao estado de grandeza serão mobilizados, outra forma de abordar esta via é a fornecida pelo Bolstanski, onde a exigência de justiça consistirá em demandar que uma situação seja apurada, eliminando os traços das grandezas

¹⁸ Outros dois modelos tem sido desenvolvidos os do meio ambiente e o mundo dos projetos proposto na obra

alternativas, de modo que as oportunidades dos diferentes candidatos sejam colocados com maior igualdade (Blondeau & Sevin, 2004,p.9). No segundo, os mundos diferentes, sem discórdia, se superpõem mas as provas não são comprometidas para resolver o conflito, as coordenações são encontradas ao interior dos mundos, sendo que isto pode permitir uma convivência destes mundos sem discórdia, (isso pode ser expressa, por exemplo, na publicidade ambígua das empresas, mas este equilíbrio tem caráter provisório).

Enquanto ao terceiro nível três formas de solução são identificadas. Na primeira, o esclarecimento pode surgir a partir de um só mundo que se revela mais bem ajustado para a situação. Na segunda, o acerto é via um arranjo local onde não se recorre a um princípio superior comum, mas sim a um arranjo pontual, entre as partes ou pessoas pertencentes a diferentes mundos, chegando a um acordo que não é generalizável, tendo caráter provisório e sujeito a mudanças dependendo das contingências. A última forma é o compromisso que implica renúncia, esta alternativa representa um acordo mais duradouro que vai além das grandezas, soluções acordadas sobre compromissos feitos entre diferentes mundos, ou na criação de dispositivos capazes de manter esse compromisso, ou pela intervenção de um "terceiro" em relação aos mundos em conflito, convertendo-se num mundo de referência comum (Amblard et al., 1996, p.96-99). Além disso, um outro caso de crítica mais radical, ilustrado por Boltanski, é aquele em que o princípio em relação ao qual as pessoas se regulam em determinada situação não é o princípio que convém, e neste caso a demanda é mais radical, pela mudança do princípio de ordenamento da situação. A possibilidade de uma saída a esta disputa dependerá então da capacidade de uma das partes se impor, eventualmente pela força, um princípio de ordem maior que outro, outra forma é chegar a estabelecer um compromisso entre as diversas grandezas, mas estes geralmente são compromissos frágeis (Blondeau & Sevin, 2004,p.9-10).

A distinção entre os tipos de conflito ou desacordos entre litígios e disputas é importante na operacionalização dos modelos da cidade e dos mundos comuns. Desta forma, o litígio aparece, sobretudo nas situações problemáticas que devem ser apuradas pelo recurso da prova (um *expert*, uma escolha, um testemunha de uma pessoa digna de fé, etc). Disputas (ou diferenças) acontecem quando numa situação as pessoas colocam em

de Boltanski e Chiapello "El Espíritu del Capitalismo", 1999.

questão a própria natureza dos seres comprometidos, precisamente o seu estado de grandeza, e as pessoas mobilizam os princípios de um outro mundo como base da denuncia. Os seres podem se envolver numa operação crítica ou de denuncia da situação, para devolver a grandeza aos grandes como simples auto-satisfação, onde o bem comum de um mundo é denunciado como bem particular essa crítica serve como meio de promover um outro bem comum de um outro mundo. Num outro plano, existem os compromissos e os arranjos que satisfazem as situações de disputas. Os compromissos podem ser identificados em objetos e justificações que pertencem a diversos mundos, por exemplo, os direitos dos trabalhadores (mundos cívico/industrial). Estes compromissos resultam frágeis porque não podem ser relacionado a uma só cidade, não permitindo ordenar as pessoas segundo seu princípio de grandeza entanto que os seres reunidos mantém sua pertencimento a seu mundo original.

2.5.2. A Socioeconomia das Convenções

A origem da economia das convenções fundamentou-se na singularidade da mercadoria trabalho, tratada sob a forma de contrato incompleto, (tal como na nova microeconomia), mas levando a uma analise das regras, das normas, das convenções que subscreveram a respectiva relação salarial. A análise desta corrente francesa segundo Wilkinson, J (1999:65), esteve marcada por uma trajetória de diálogo crítico com a teoria dos jogos em particular pela sua concepção de regras e pelo aparente insolúvel problema de regressão infinita de regras. Segundo Livet & Thévenot (in Orleán, A., 1994, p.144-5) regras levam a mais regras tais como as regras de exceções e outros tipos de meta regras para definir as boas regras que interpretariam a situação, considerando-as como condição previa para desencadear uma ação. Adicionalmente, acrescentou-se o problema da identificação intersubjetiva das regras, levantando a questão de como o indivíduo conceberia a ação do outro. Sob esta ótica econômica ortodoxa este problema é resolvido impondo ao indivíduo o heróico suposto da hiper-racionalidade como estratégia de antecipação para fazer frente das diferentes contingências das situações. Uma crítica a estas conceições conduz esta escola francesa a propor uma teoria geral das regras, normas e convenções para abordar toda a atividade econômica, baseada na evidência e reconhecimento que na atividade

econômica qualquer mercadoria sofre as mesmas deficiências dos "contratos incompletos" do mercado do trabalho, precisando para seu funcionamento de regras, normas e convenções para concretizar a produção e a troca.

Thévenot combina os trabalhos sociológicos das "economias das grandes" (ordem ou mérito) e os do "enfoque das convenções" (Gomez, 1994), para mostrar como a diversidade dos sistemas da justificação das ações expõe as dificuldades de abordagem da teoria neoclássica e indicava a necessidade de levar em conta a construção de uma pluralidade de formas de coordenação econômica diferentes do método individualista do enfoque *rational choice*. Dessa forma, começou-se enunciando uma sociologia da justificação pública que foi ampliado em seguida para uma abordagem mais geral dos regimes de ação¹⁹, suscetíveis de caracterizar a ação dos indivíduos e fundamentando assim a teoria das convenções. A teoria das convenções trabalho no âmbito de regimes de justiça, onde o acordo deve passar por uma justificação explícita por parte dos atores, que procuram justificar suas ações em estados de disputa face aos outros recorrendo aos diversos princípios gerais de equivalência ou justiça, fundamentados nas cidades invocadas.

A teoria das convenções, representa uma reconceptualização da ação social e do ator, não concebido apenas nos termos da racionalidade ou, no outro extremo, como receptáculo de um conjunto de orientações culturais e normativas interiorizadas que condicionam suas escolhas práticas. Esta corrente partiu, por um lado, do individualismo metodológico mas, como afirmado pelo Wilkinson, J. (1999, p.65), com base "numa caracterização institucionalmente situada da ação individual e coletiva", e do outro lado, a economia das convenções (EC) caracteriza-se segundo Favereau, O. (in Orléan, A. 1994, p.135) pelo "método geral do enfoque das coordenações organizacionais". Sob este marco, o conceito de organização, foi re-trabalhado em termos de uma "montagem composta" entre diversas cidades ou mundos onde seus vínculos não estão dados de antemão mas são re-elaborados perante as situações pelos atores envolvidos. O ator é dotado de competências plurais, condição que lhe permite agir de um regime de ação a outro ou transitar entre os mundos.

¹⁹ Existiram quatro tipos de regimes de ação: i) regime de "violência", os atores impõem-se mediante a força; ii) o regime de "ágape", onde os atores encontram-se em uma atitude de altruísmo, de amor e de perdão; iii) o

Desta forma, a EC trata da coordenação das atividades econômicas, ancorada nas premissas da filosofia política e da sociologia fundamental (isto é da cooperação entre os sujeitos dotados de razão), e com o acento colocado na "compreensão" das ações, dos textos e dos objetos, interpretados desde as ciências sociais. Sob este enfoque, a coordenação de situações de interdependência passa pelos arranjos institucionais compatibilizando eficácia e eficiência. Esta concepção complementa-se com a presunção da pluralidade dos espaços de justificação e é incompatível com uma racionalidade otimizadora universal (Favereau in Boyer & Saillard, eds., 1995, p.541). A racionalidade limitada da EC é aquela que integra as preocupações de coordenação com o outro.

Esta escola prioriza as exigências de coerência entre gestão de pessoal, técnicas de produção e a qualidade do produto, que se constroem partindo dos modelos da empresa ou mundos de produção, que são a expressão simples ou combinada dos modelos de coordenação. O objetivo da EC é de construir uma microeconomia da compreensão (onde o observador deve reconstituir as representações mentais do observado), diferenciando-se da nova microeconomia neoclássica. De acordo com isto, a abordagem da EC abrange a noção de cooperação, trazida da sociologia, e/ou da justiça, extraída da filosofia política, adicionando a estas a "compreensão". Aqui é importante apontar sua dupla dimensão: a cognitiva e a interpretativa, estabelecendo uma outra distinção com respeito à economia neoclássica (ou *standard*) dadas as dificuldades desta em correlacionar a existência de objetos coletivos, pois seu análise parte de comportamentos individuais conforme seu suposto de racionalidade (*Ibid.*, p. 513). Assim mesmo, à consideração neoclássica de que os indivíduos seguem primeiramente os seus interesses e logo as regras, seria contrastada com a percepção da EC que conceitua aos indivíduos seguindo primeiramente regras o que não exclui que eles sigam, ao mesmo tempo, o seu interesse.

Enquanto à "convenção", ela coloca em primeiro plano a procura do acordo, que implica um ou mais indivíduos e a sua interação, envolvendo simultaneamente a racionalidade individual e a coordenação (interindividual). Mais esta coordenação está sujeita à incertezas em relação ao futuro e para enfrentá-las os agentes podem-se comprometer num esquema contratual incompleto. A intenção de cooperar pode tomar a forma de um modelo reduzido

regime de exatidão, equivalência tácita entre as pessoas e as cias, em rotinas e, consequentemente na paz,

de contrato social que serviria para descrever possíveis reações do parceiro, quando contingências não previstas aconteçam. Em contrapartida, essa descrição pode dar lugar à apresentação de "provas" levando a uma decisão de confirmar a participação, ou à contestação destas e ainda a saída do acordo. Neste sentido, é estabelecido um acordo parcial de cooperação entre agentes de racionalidade limitada, o que envolve um elemento de solidariedade (Ibid, p.516). Atores coletivos, ou segundo a noção convencionalista, agentes organizados, são associados à estruturas coletivas de decisão e de representação. Estas são objetos que servem aos agentes econômicos para se coordenar na medida em que eles atribuem a elas determinada legitimidade. Mede-se a legitimidade de um ator coletivo quando os agentes econômicos aceitam se alinhar aos seus objetivos. Assim o compromisso é uma noção chave para este enfoque, pois o compromisso comporta uma parte cooperativa e uma parte não cooperativa ou também implica confiança e desconfiança (Ibid, p.517).

Favereau busca as raízes dos microfundamentos da dinâmica econômica nas regras e normas que garantem o aprendizado coletivo a nível organizacional e, mais especificamente empresarial. Partindo de três teorias não standard²⁰ ou heterodoxas, Favereau, O., (1994) examina os conceitos de equidade e eficiência. Ao se situar no contexto de crescimento econômico, ele reformula a relação salarial fordista daquela época, propondo-a sob os termos de uma combinação da dinâmica da eficácia e da dinâmica da equidade. Fundamentado nisto, este autor coloca como objetivo arquitetar um paradigma não standard que reuna as diferentes peças destas teorias heterodoxas para reconstituir-las coerentemente e assim estabelecer um raciocínio unificado, cujas noções chaves sejam: as regras, organizações e aprendizagem. A noção da regra desde o ponto de vista da ortodoxa é tratada como uma solução de equilíbrio não cooperativo, num jogo repetitivo. Favereau critica tal conexão da regra com o equilíbrio, porque não valoriza o processo da sua construção, importando apenas seu valor pontual, e com isso deixa de analisar toda a aprendizagem que viabiliza este processo (Ibid, p.123). Contra isso, o autor coloca que a existência e permanência dos processos coletivos de aprendizagem são intrinsecamente - e não transitoriamente- vinculados ao papel regulador das regras e das organizações.

com a crítica não ativada; e iv) o regime de “justificação” (Curcoff, 2001: 180-1).

Observamos que a abordagem das regras para a economia das convenções contrasta com a concepção da nova microeconomia, pois estas não são concebidas como anteriores à ação nem tampouco são elaboradas por fora desta ação, de modo que elas surgem ao interior do processo de coordenação dos atores. Outro atributo correspondente é que as regras, segundo esta escola, significam uma resposta para os problemas de coordenação entendidos como mecanismos de clarificação. Por isso, são consideradas como representações dinâmicas de negociação, e como tais dependem da existência de pontos em comum entre os atores envolvidos. O conhecimento comum ou a identificação intersubjetiva das regras é um processo recorrentemente interpretado em situações específicas, através do modo em que os atores se relacionam com um conjunto comum de objetos que são mobilizados por sua ação. De acordo a isto, a qualificação de objetos é simultânea à qualificação dos atores envolvidos. O alcance de tal ação coletiva é dinamicamente determinado por um processo de justificação e prova (ou testagem) permanente. Assim, regras atuam como referentes ou guias de coordenação da produção ou da circulação (Wilkinson, 1999, p.66-7).

A interação equidade - eficiência, por sua vez, está no cerne do problema do aprendizado coletivo, uma vez que a criatividade individual só voluntariamente será transformada em aprendizado coletivo institucionalizado no interior de organizações nas quais noções mínimas de equidade prevalecem em relação aos resultados de tal aprendizado (Wilkinson, J, op.cit., p.69). Neste sentido a corrente das convenções avançou em direção a uma ponte entre o micro e o macro, através dos conceitos de aprendizado coletivo e organização em redes sociais. Seu foco nas formas justificáveis de ação econômica da prioridade a negociações de acordos entre atores econômicos (*Ibid*). A reformulação interpretativa da ação econômica, da coordenação e da organização sob este enfoque preserva sua referência sobre processos cognitivos, isto é ratificado pela definição que Favereau dá à noção de mercado, em termos de organização, conceituado como um conjunto de dispositivos cognitivos coletivos que permitem a um grupo mediante o aprendizado coletivo alcançar os objetivos gerais de eficácia mínima (Favereau, O., 1994, p.90).

²⁰ As três teorias heterodoxas analisadas pelo Favereau, O (1994) são: a Teoria da Justiça, fundamentada no paradigma elaborado pelo J. Rawls , a Teoria dos Mercados Internos, do Trabalho, baseada na publicação de P.B. Doeringer e M.J. Piore, e a Teoria da Regulação, das publicações de R. Boyer.

Pretendemos agora expor os elementos que a socioeconomia das convenções propõe para abordar as instituições, baseados em Storper, M., (1998) cujo projeto de pesquisa trata da emergência de conjuntos de convenções que tem amplo alcance espaço-temporal. Ele determina três meios mediante os quais os agentes identificam situações no intuito de se coordenar com os outros, levando em conta a identificação de pessoas e objetos. Estes são: 1) gestos familiares ou familiaridade interpessoal, 2) um julgamento comunicável, pressupondo uma compreensão daquilo que é comum e 3) julgamento generalizável, ou de convenções que tornam amplamente disponíveis um certo juízo sobre uma situação, sem uma comunicação específica de caso a caso a respeito dela. Estes conformam três diferentes níveis de extensão espaço temporal, mas o último implica traçar analogias entre situações, objetos e ações muito diferentes, criando equivalências²¹ entre situações - uma espécie de abstração- por parte do agente. Então categorias tais como desemprego, nível salarial por tipo de ocupação, entre outros contêm equivalências no intuito de poder classificar, medir aos indivíduos. Registros estatísticos ou diplomas viram objetos de representação, onde se podem encontrar uma espécie de equivalência abstrata, que para o arcabouço das convenções significam formas institucionais. Neste sentido pode-se verificar que por trás das categorias ergue-se um sistema convencionalmente construído de equivalências entre coisas heterogêneas, sendo que o mercado vem a ser o resultado da troca dessas equivalências e não o contrário. Estudar essas equivalências permite-nos passar dos estudos das interações específicas para as regularidades sociais e econômicas.

O trabalho de criar equivalências é permanente, mas não elimina as dúvidas sobre a adequação delas à realidade na prática, uma característica das instituições. Conseqüentemente a racionalidade ou interesse não pode ser visto como formador de instituições. Neste sentido, a união de seres heterogêneos em torno de um mesmo sistema de representação envolve um imenso trabalho social para constituir a realidade desse conjunto heterogêneo que inclua atos, pessoas e objetos. Quando instauradas, as instituições podem transmitir com certa coerência a idéia de “normalidade” ou “racionalidade” no

²¹ Exemplo desse julgamento generalizável é a categoria "estruturas salariais ocupacionais", estas expressam o valor que o mercado atribui às qualificações. Para atribuir uma qualificação a cada um dos indivíduos que trabalham em profissões diferentes precisa-se operar uma "equivalência abstrata". Tal equivalência não é fornecida pelo mercado, ou pela idéia de escolarização, mas diplomas são objetos de qualificação que

sentido de lidar com a incerteza no futuro e o sentido da racionalidade limita-se à coerência da adaptação de uma situação. Os aspectos da análise institucional da CSC citados pelo Storper incluem 1) a ênfase nas instituições como redes; 2) o conteúdo das redes como práticas, transmitidas e interpretadas pelas convenções; 3) a coordenação em situações localizadas de ação resultam em formas intermediárias de gestão; 4) a importância da dinâmica de aprendizado da convenção, a sua modificação frente aos conflitos, crises, e inclusive a criação de novos precedentes para a ação, 5) a estrutura da instituição fundamentada na relação entre grupos de convenções referentes a situações pragmáticas da ação e a maneira em como esses campos pragmáticos são reunidos pelas instituições maiores; e 6) as redes de agentes e suas convenções e práticas exibindo características de “*path dependency*”.

O conceito de instituição refere-se a práticas sociais que implicam uma certa regularidade espaço-temporal e representa a tensão vivida entre certeza e incerteza e a reconstrução contínua de equivalências entre convenções, uma atividade permanente de abstração que faz das instituições o que elas são. Num claro distanciamento de enfoques tradicionais da economia e da sociologia este enfoque supera a tendência a oscilar entre determinismo ou voluntarismo e entre agentes super ou sub-socializado que tanto tem dificultado a possibilidade de compreender o surgimento e a transformação das instituições, (*Ibid*, p.18).

O enfoque das convenções dedica atenção à incerteza e à diversidade de situações em que os atores se encontram, identificando a solução de problemas de falha humana na ação coletiva em termos de instituições que limitam a capacidade de os atores tirarem proveito de sua necessária interdependência. Interessa-se, sobretudo, em justificar as instituições que definem o mercado ou substituem o mercado (*Ibid*, 21). As instituições do tipo formais têm um *status* especial, na medida que tentam estabilizar algumas equivalências entre as pessoas e as coisas, isto segundo a CSC chama-se formas. Estas podem ser classificações estatísticas destinadas a reduzir a incerteza sobre a maneira de identificar numa determinada situação. Estados e empresas investem em formas, como as classificações, num esforço por estabilizar essas equivalências. Por exemplo, o Estado é, essencialmente, uma convenção entre pessoas, mas, diversamente das outras, todas as

representam habilidades diferenciadas de cada um das pessoas avaliadas, e estes no esquema das convenções

convenções de Estado, quando trata-se de democracias ocidentais, baseiam-se em representações do "bem comum" para suas sociedades. Porem outras instituições e convenções não estatais podem surgir, partindo dos agentes devido à busca de seus interesses comuns específicos, isto também representam esforços para resolver problemas particulares de coordenação (*Ibid.*, p.16).

Storper, M., (op.cit) adverte que a coerência de uma ação refere-se ao grau de validade dos pressupostos e expectativas com respeito aos espaços, épocas e pessoas pertinentes, e portanto, o valor de uma boa descrição não deve ser subestimado como método. No caso da produção econômica há um nível alto de diversidade concreta das situações (como a diferenciação dos produtos). Assim, a idéia de uma prática melhor ou ótima perde utilidade pela existência de uma multiplicidade de mundos reais de produção, todos eles aprovados no teste da competição e da lucratividade. Isto não implica, porém, que qualquer coisa pode funcionar. Por outro lado, existe a possibilidade de moldar a incerteza e criar a normalidade propondo os mundos possíveis de produção, para cada tipo de produto, e transformando eles em realidades mesmo com imperfeições. Por isto, a descrição minuciosa e a utilização dos raciocínios indutivo e dedutivo são indispensáveis. A avaliação do desempenho de um conjunto de ações ocorre dentro da situação e a partir das pessoas envolvidas. Isto é contrario ao enfoque econômico que sugere como critério único a eficiência - sua redução à alocação ótima dos recursos dos produtores e dos consumidores que caracteriza apenas uma entre várias convenções e que ainda poderia ser combinada com outras convenções na vida real. Tudo isso traz as normas de volta à discussão, pois elas são incorporadas pelos agentes nos testes "objetivos" do desempenho institucional que eles constroem através da convenção.

Por ultimo, uma avaliação mais recente sobre os avanços dos últimos 15 anos desta corrente da economia das convenções, segundo Duvernay, E., et al (2003), destaca o esforço da mesma por integrar três questões, dissociadas, segundo eles durante um século e meio: 1) a caracterização do agente e das suas razões para agir; 2) as modalidades de coordenação das ações; e 3) o lugar dos valores e dos bem comuns. Esta abordagem contrasta com o modo em que estas questões foram tratadas por outras correntes das ciências sociais. No caso da

atuam como forma institucional.

economia neoclássica, a racionalidade foi tratada sob a teoria das decisões, enquanto a coordenação foi deixada para a teoria do equilíbrio geral, ambas de forma separada, como e igualmente julgamentos de valor e considerações normativas. Em contraste, a TC tem se esforçado em articular estas questões, abordando a racionalidade do sujeito como interpretativa, e não apenas calculadora, e a coordenação como processos que incluem aspectos cognitivos e de avaliação. Nessa coordenação se reconhece a importância dos valores coletivos e do bem comum que não são reduzidos ao estado das preferências individuais. Porém, embora aceitando que a força da racionalidade interpretativa dos agentes junto com a distribuição da informação atenua os impactos negativos da incerteza numa determinada situação da coordenação, Piore, M. (2003) chama a atenção para duas dificuldades. Em primeiro lugar, a racionalidade interpretativa sempre se apresenta em forma ambígua. Segundo, a pesar de reconhecer o esforço da TC, em particular do Boltanski e do Chiapello (1999) em ilustrar a construção de uma nova cidade, Piore argumenta que não está muito claro como a economia transita de um sistema de valores a outro.

2.6. Economia da Qualidade

Na visão ortodoxa da microeconomia o pressuposto de informação perfeita sobre a qualidade dos bens vendidos no mercado disponível para compradores e vendedores não podia ser mais defendido porque não era fácil verificar a qualidade destes bens. Destacou-se, então, a importância para a análise econômica da heterogeneidade dos bens e serviços, evidenciada no exemplo do mercado de trabalho. Esse empecilho na funcionalidade do preço conceituava-se como uma falha de mercado que correspondia ao fenômeno de assimetria da informação abordado como um problema de sinalização nos preços de mercado ou ineficiência da regulação pelo mercado implicando na impossibilidade de definir o ótimo de equilíbrio determinado pelas forças da oferta e a demanda. Este problema da informação assimétrica foi pioneiramente abordado por Akerlof para analisar o impacto negativo da incerteza sobre a relação entre qualidade e preço, ilustrado mediante o caso das transações de bens específicos no mercado de carros usados. O alto custo neste mercado de segunda mão para obter informação sobre a qualidade (que não é observável aos sentidos

dos agentes) demonstrava que vendedores e compradores não tinham as mesmas informações sobre os bens comerciados (p.717). Desta forma, a existência de diferenças, não manifestas, de qualidade num aparente mesmo tipo de bem comercial gerava externalidades nas transações. Tais externalidades representavam segundo a corrente econômica ortodoxa uma das origens de falhas de mercado, e a solução a esta falha era a sinalização da qualidade do bem, para desta maneira distinguir este dos outros bens (Varian, H., 2003, p.725).

Avançando neste tema, os esforços da nova microeconomia de buscar uma solução ao problema da qualidade perante o fenômeno da assimetria de informação continuaram a insistir, como a visão da economia ortodoxa, em abordá-la como uma falha de mercado, pois os preços não refletiam as diferenças da qualidade destes bens. Desta vez, porém, a solução era de recorrer a arranjos contratuais e/ou institucionais via "extra-mercado" ou preços para garantir a eficiência da atividade econômica, onde as soluções fora dos modelos de equilíbrio da oferta e a demanda caracterizavam-se como sub-ótimos. A questão da sinalização da qualidade limitou-se a um problema de informação ao consumidor passível de ser solucionado mediante maciços investimentos em marketing.

Por outro lado, uma convergência entre o enfoque da ECT e a nova abordagem de qualidade emergiu baseando-se na economia dos contratos, para entender o papel dos padrões de qualidade mediante os elementos da teoria econômica dos contratos. Neste enfoque entende-se *standards* como o conjunto das especificações técnicas que pode ser aplicado ao produtor, ao processo formal da produção ou a nível da autoridade pública. O objetivo da implementação do *standard* está estreitamente atrelado à evolução da complexidade do bem ou produto, que passou de uma produção em escala para segmentação, fenômeno que tem sido acompanhado por uma grande complexificação da divisão social do trabalho tanto vertical como horizontalmente o que tem revelado grandes problemas de complementaridade e compatibilidade das técnicas dos bens produzidos. Se nos primórdios de tais complexidades do sistema industrial surgiram os mecanismos de inspeção e negociação para reduzir as assimetrias de informação e assim os custos de transação, agora a aparição dos *standards* faz-se cada vez mais freqüente e extensos para exercer esta função.

Foray (1995) estabelece a ponte entre a análise de *standards* e a ECT, ao afirmar que o *standard* surgiu como mecanismo de regulação, respondendo a perturbações microeconômicas na coordenação industrial. Deste modo toda transação apresenta problemas de incerteza e assimetria de informação sobre a qualidade dos bens, o que gera os custos de transação, porque leva à criação de dispositivos coletivos para estabelecer um contrato. Nesse sentido os CT serão mais elevados quando maiores foram as operações de inspeção para avaliar o produto. O *standard* de referência é o mais notável deles, pois reduz os custos de adquirir a informação perante compradores e vendedores e por outro lado, limita a aparição do *moral hazard*. O standard oferece informação mediante a terminologia, classificação e etiquetado nos rótulos dos bens, estabiliza e publica as características do produto criando um processo de aprendizagem informacional, possibilitando assim a identificação do bem ou produto. Este standard de referência (SR) atua no mercado final, facilitando a relação entre consumidores e vendedores ao evitar o *moral hazard*, pois permite a identificação do bem final seja através de informações técnicas, certificações ou *standards* de qualidade que permitem de um lado reduzir os custos, a variabilidade de informação e potencializando o *surplus* do consumidor. No campo da engenharia industrial atua incorporando a organização de um processo de produção, mediante o transporte de informação sobre procedimentos e produtos, potencialmente permitindo a desintegração vertical (se é que anulasse os custos de transferência dos fatores de integração ou chamados também custos de transação dinâmica) e a especialização da oferta.

Neste sentido o standard, segundo a abordagem da microeconomia da informação com base nos contratos, constitui a infra-estrutura da qualidade nas condições de um regimen industrial de produção e troca. Seu estabelecimento condiciona e reforça a coordenação das industrias de elevado nível de complexidade tanto no plano tecnológico com a implementação do controle de qualidade quanto no plano institucional com a criação de instituições como as associações e centros de pesquisa para a promulgação de normas e produzir certificações. Ao nível de funcionamento de mercado, é de se esperar que ante um mercado menos concentrado exista a intervenção pública para facilitar processos de padronização. Já no caso da industria fortemente concentrada reconhece-se a possibilidade

da manipulação privada de um standard tendo como função estabelecer ou preservar poder de mercado.

Aproveitamos aqui para ressaltar apenas dois dos vários pontos de convergência entre o enfoque de *standards* e a teoria das convenções TC, identificados pelo Foray (1995). Primeiro, ao comparar os mecanismos de difusão da informação, uma analogia é estabelecida com a rede de atores da TC, embora esta apresente uma concepção mais abrangente em que a produção de um *standard* não pode ser separado do estabelecimento da rede que fixa seu espaço de circulação contribuindo assim a fabricar irreversibilidades. Segundo, quando aparece um novo bem ou produto se faz necessário realizar sua autenticação mediante um padrão de referência, estabelecendo assim um *standard* técnico para comparar as qualidades dos diversos produtos no intuito de controlar os variáveis de compatibilidade e complementaridade técnica, enquanto a TC recorre ao processo de prova para estabelecer equivalentes.

Por outro lado, o enfoque da NSE sustenta que os problemas da qualidade (incerteza e informação assimétrica) das mercadorias ou bens estão estreitamente ligados ao enquadramento das relações econômicas na pluralidade de relações sociais; pluralidade que segundo a EC expressa diversos modos de legitimação das práticas econômicas dos agentes. De acordo a isto o enfoque convencionalista aborda a sinalização da qualidade não pelas dimensões do convencimento do consumidor através do marketing, senão como uma requalificação da coordenação das atividades econômicas assim como das pessoas e objetos em torno a uma determinada qualidade. Assim, a incerteza sobre a qualidade encontra uma solução mediante um processo de normatização que implica de um lado a dimensão cognitiva e de outro o aprendizado coletivo, convergindo neste aspecto com o enfoque da estandardização.

Nesse sentido, a atenção original dedicada aos processos através dos quais o trabalho foi qualificado como um processo de elaboração das regras, normas e convenções que dirigem a dinâmica do mercado das relações trabalho (Salais, R. Thévenot, L., apud Wilkinson, J., 1999, p.66), se encontra estendida à circulação de mercadorias que pressupõem processos prévios de qualificação. Sob a ótica convencionalista regras, normas e convenções, ou

organizações e instituições, determinam o conteúdo e a forma da produção e da circulação de mercadorias Dupuy et al.(apud Wilkinson, J., Ibid). Este pressuposto serviu de base para a emergência do enfoque da Economia da Qualidade, onde o conceito da qualidade não é unicamente definido pela relação entre a oferta e a demanda, mas também pelas instituições. Segundo Eymard-Duvernay (apud Valceschini & Nicolas, 1995) qualidade deve ser tratada como uma construção endógena que implica na abertura de duas vertentes: a introdução de instituições coletivas que estabelecem as regras (ou normas) de qualidade, que definem os meios a respeito destas regras; e o reconhecimento de formas de vínculos entre os atores, de proximidade, comunicação, expressões de desacordo e de negociação. Esta proposta aponta para uma análise das "convenções sobre a qualidade" para caracterizar as coordenações dos agentes "fora do mercado", uma maneira de analisar como estes atores se colocavam de acordo, mesmo quando o mercado não existe.

Deste modo, na abordagem convencionalista afirma-se que os mercados só podem funcionar com base numa definição prévia de qualidade dos produtos a serem trocados, cujos atributos ultrapassam a identificação sensória por parte do usuário - consumidor. Isso requer a intermediação das normas e métodos de avaliação incorporados em instrumentos ou coisas que representam esses valores (Wilkinson, 1999,p.72). Estes valores em seguida serão expressos na forma da rotulagem, necessária para fornecer informação ao consumidor sobre os diversos tipos de produtos, ao invés de atribuir ao mecanismo dos preços toda a responsabilidade da informação do produto. Nesta situação a definição de procedimentos para estabelecer sinais convincentes, assim como as diversas formas de estandardização são cruciais para a diferenciação das qualidades dos produtos, como os formatos das etiquetas, ou os "selos de qualidade", que envolvem iniciativas não só técnicas mas também organizacionais.

Por trás dessas normas técnicas são valores que contradizem a sua aparente neutralidade fazendo necessário identificá-los mediante a análise dos mundos comuns das convenções nos foros de debate. Desta forma uma standard de qualidade representa um como *locus* privilegiado de negociação de interesses e valores e desloca o foco da discussão para a justificação da ação em termos de valores. Os novos *standards* além de refletir valores específicos, podem também resultar da busca de princípios comuns entre mundos diferentes

ou reconhecer uma pluralidade de critérios, o que influencia o caráter inclusivo ou exclusivo das normas ou *standards* de valorização tanto de atores como dos objetos que caracterizam um determinado mundo de valores. Esse processo torna inteligível a noção de simetria entre pessoas e coisas na teoria das convenções e que se apresenta como sendo mais abrangente do que a noção de redes sociais, nas quais contam apenas os atores e não os objetos na sinalização de qualidade. Por outro lado, a identificação de princípios comuns e valores operando em diversos mercados permite entender a capacidade de absorção ou não de um mercado por outro, se levamos em conta que os valores para uma determinada situação junto aos acordos celebrados com base nestes valores e princípios comuns podem mudar com o tempo e contexto da situação. Esse fenômeno pode ser observado no funcionamento de uma cadeia de um produto onde uma pluralidade de normas técnicas pode ser consistente com objetivos comuns.

A qualificação dos produtos pressupõe a qualificação do trabalho e das organizações envolvidas em sua produção porque a qualidade do produto é crescentemente interpretada à luz de uma avaliação dos produtores e organizações que subscrevem ao produto. Nesse nível, o controle da qualidade, segundo Wilkinson, J, (1999, p.72), numa economia da qualidade poderia estar assegurada pela consolidação de redes e pelo desenvolvimento de relacionamentos baseados na confiança. A noção da confiança desenvolvida pela sociologia econômica de Granovetter, traduzida ao mundo das convenções se equivale ao valor de confiança do mundo doméstico. Adicionalmente, um outro elemento central na análise da qualidade pela teoria das convenções é a noção da lógica heterogênea que dirige o processo através do qual a qualidade vem a ser definida em qualquer situação dada, o que é compatível com a diversidade dos mundos de ação propostos por esta corrente. Tal heterogeneidade sugere um contexto de negociação que pode levar ao estabelecimento de compromissos e acordos. Assim, qualidade é um conceito organizador fundamental para a análise institucional da vida econômica e ao mesmo tempo representa o eixo-chave das atuais estratégias competitivas, como no caso da rotulagem e da normatização.

O crescente processo de normatização, em particular do setor agroalimentar, afirma Thévenot (1996) constitui um importante problema para a economia, assim como a instrumentação temática da qualidade, tanto a nível da gestão das empresas como para

garanti-la no processo de troca. Esta normatização é uma transformação que está orientada para a solução dos problemas de qualidade atualmente relacionados a higiene e segurança. Nesta transformação os *standards*, selos etc., são estabelecidos implicando um forte processo de diferenciação do produto, mas também dos atores envolvidos na sua confecção e dos objetos relacionados a esta. Esse sentido abrangente da noção de normatização se revela mais complexo do conceito de diferenciação para sustentar uma estratégia de concorrência. A diferenciação do produto é uma estratégia para contornar o modo de coordenação pelo preço, que graças a procedimentos que permitem uma demarcação evita a pressão sobre os preços exercida pela concorrência de produtos de qualidade homogênea (Thévenot, L., 1995).

Por outro lado, Wilkinson, (*Ibid*) afirma que frente à institucionalização do setor agroalimentar e do surgimento de normas e acordos que representam novos critérios de qualidade que reestruturam os mercados agroalimentares, a análise convencionalista se mostra eficaz para captar tanto a heterogeneidade quanto os princípios unificadores por trás dessa institucionalização. Nesse sentido sua metodologia pode captar: a) o processo através do qual mercados artesanais são integrados ao sistema agroalimentar moderno (exemplo, apelação de origem), b) o desenvolvimento de produtos de "rotulo especial" com preços "*premium*", envolvendo uma redefinição na organização de cadeias, e c) o processo atual de normatização em direção a um novo quadro de organização econômica do setor. Segundo Thévenot, a diferenciação de uma pluralidade de ordens de grandeza demonstra que mecanismos eficientes de coordenação são variados e oferecem possibilidades de compromissos entre as diferentes ordens. Por sua vez, a organização paradigmática da nova economia da qualidade cria uma capacidade de estimular simultaneamente, mas em diferentes pontos dentro da organização em questão, padrões de coordenação correspondentes aos mundos das convenções. O setor agroalimentar aparece como um setor econômico excepcional, baseada na dominação apenas parcial da tecnologia, o que poderia tê-lo caracterizado como menos atrativo, mas curiosamente hoje o natural ressurge como paradigmático das novas relações econômicas baseadas na qualidade. Os níveis de eficiência atingidos mediante a mobilização de complementaridades é, contudo constantemente ameaçada pelas tensões entre os diferentes mundos, seja neutralizando a

coordenação via mercado, ou como Thévenot detecta pela tendência de estender a aplicação de normas industriais à gestão do controle de qualidade, que ele interpreta como um retorno possível ao taylorismo. Assim, nos avanços em direção à certificação (ISSO, HACCP etc), há uma ameaça constante de um monismo suplantar uma variedade na coordenação econômica (Ibid, p.75).

Uma análise das organizações que enfatiza o papel da coordenação das atividades supõe também identificar tipos de compromissos que, segundo Thévenot (1995) se tornam a razão de ser não apenas das organizações mas também das instituições. Tais compromissos são encontrados em várias modalidades de coordenação. No caso específico dos organismos e instituições de gestão da qualidade, ou dos dispositivos mais locais internos à empresa ou marcas e rotulagem, a análise dos compromissos é útil porque identifica ambigüidades por detrás da noção da qualidade, mas também porque ressalta a eficácia das articulações que estes compromissos promovem. Na medida em que a referência a estes compromissos contribui para identificar os componentes e a dinâmica de um regime de regulação, esta referência, quando estável, se torna uma convenção e pode ser comparada a formas locais de regulação. Entre a coordenação econômica pelo mercado e outras formas de coordenação econômica, existe num primeiro estágio da organização do mercado um investimento em referências comuns (medidas e padrões) a fim de garantir a equivalência entre os produtos a serem trocados. Outro aspecto distinto destas marcas e rotulagens no plano da coordenação produtiva é o aspecto da diferenciação, indo além da estratégia de concorrência sustentada pelo preço, como no caso da coordenação pela opinião onde o valor é uma notoriedade, fundamentado num signo reconhecível. Para o caso agroalimentar a publicidade baseada na marca tenta situar-se nos valores da tradição e na noção de produtos "da fazenda", ou associa seus produtos aos valores ecológicos.

2.6.1. Abordando as atividades dos pequenos empreendimentos domésticos do sistema agroalimentar

Na visão de Wilkinson (ibid) produtos tradicionais geralmente estão enraizados em mecanismos de coordenação e justificação doméstica fixos num lugar específico e relacionados à uma tradição específica. Lançados com base na confiança interpessoal, na

valorização comum de práticas particulares, os produtos precisam então ser “traduzidos” com êxito para envolverem outros atores, sejam rotulados como AOC, *Fair Trade*, orgânicos etc. Os procedimentos subjacentes ao modo doméstico de coordenação apresentam, com isso, limites para a expansão de modos de coordenação pela marca ou pela opinião. De maneira similar, a ocupação de espaços por estratégias de "marcas" é limitada por pressões do modo cívico de coordenação (exigências técnicas apoiada em leis e regulações), que orientam a atribuição de rótulos ecológicos.

Fricções entre modos de coordenação podem ser detectadas nos debates de normatização e regulação que acontecem em diferentes instâncias de negociação como no bloco da EU, ou a nível regional como o Mercosul ou no nível internacional como o Codex Alimentarius. Nos foros globais de regulação existe uma divisão de legitimização. Assim, a Europa latina se identifica com a legitimidade do mundo doméstico de organização econômica enquanto os países anglo-saxônicos consideram que uma combinação de marcas e a rotulagem oferece uma informação completa para o consumidor. Por outro lado, os resultados das pesquisas aplicadas pelo INRA, partindo da visão das convenções, destacaram a relevância do mundo doméstico. Este mundo doméstico compartilha como o conceito de enraizamento de Granovetter uma base comum na confiança que surge das relações interpessoais, embora o conceito convencional seja mais abrangente na medida que esteja ratificado por decretos e regulações que representam o reconhecimento de seus critérios de justificação bem além dos membros da comunidade original de atores.

Com referência à experiência européia, em particular à francesa, sobre as experiências das políticas de normatização debatidas pelos Estados nacionais e em instâncias européias Thévenot (1995) argumenta que a qualidade dos bens e serviços, bem como os padrões, normas e as regras que enquadram as transações mercantis, está estreitamente relacionada às novas formas de organização produtiva e aos métodos de gerenciamento que as facilitam. A evolução do setor agroalimentar destas regiões abriu um espaço de discussão sobre políticas de "qualidades plurais" dos produtos o que permitiu processos de valorização e de inclusão de diversos sistemas produtivos nas formulações da normatividade européia. Assim, esta discussão trouxe à tona questões da qualidade dos produtos, da sua valorização e das maneiras de promover essa valorização.

Neste sentido, o estudo das operações de qualificação sobre objetos e pessoas está ligado à teoria econômica em três aspectos: a reconsideração da noção de informação situada na coordenação de atividades; os procedimentos de definição de compromissos entre a coordenação mercantil e outros modos de coordenação; e a dinâmica destas qualificações e dos seus atores. Em relação à informação, Thévenot destaca dois atributos. A informação se apóia em formas de investimento necessárias para estabelecer as referencias comuns que autorizam o uso desta informação. Ao mesmo tempo, estas referencias podem representar um julgamento de valor delimitando o tipo de informação que interessa de acordo com a abordagem das convenções, e que são pertinentes na perspectiva de uma coordenação de ações. Isto evidencia a natureza diversa das informações que pode vir de uma logomarca, de testes de laboratório ou da *appellation d'origine* e por isso Thévenot (*Ibid*) conclui que a análise da informação na economia não pode se limitar à identificação das imperfeições ou assimetrias mas também deve observar a relação de pertinência com um dispositivo apto para julgar informações.

3.1 O Que é Quinoa

Quinoa é o fruto da planta *Chenopodium quinoa* Wild, da família das chenopodiáceas, um grão semeado desde épocas remotas na região do Altiplano. A quinoa cresce na zona da eco-região andina nas montanhas situadas entre os 2500 e os 4000 metros, dos países de Bolívia, Peru y Equador, Chile e Argentina. Esta zona é rica em biodiversidade, cujo conhecimento foi guardado e transmitido de geração em geração pelos agricultores das comunidades campesinas. Seu centro de origem foi localizado entre Peru e Bolívia, na bacia do lago mais alto do mundo, o Titicaca (com mais de 3800 metros), lugar que concentra a maior quantidade de variedades e linhagens desta espécie. É conhecido no Peru e na Bolívia pelo seu nome em *quechua* quinua, e em Equador, Chile e Argentina pelo seu nome em *aymara* quinoa. Outros nomes atribuídos a este grão são *quingua*, *dahue* em Chile, *Juba* em Equador, *Suba* em Colômbia e arroz miúdo de Peru em Brasil.

En quanto às suas propriedades organolépticas, a quinoa é uma planta do tipo herbácea de ciclo anual e o seu tamanho depende da raça e do terreno ecológico onde se cultiva, chegando a alcançar até os 2,0 m de altitude. Quando madura o seu talo apresenta folhas verdes e na parte superior uma espiga chamada *panoja*, que contem o fruto quinoa, e esta pode chegar a medir mais de meio metro. Nos campos andinos, as áreas com culturas de quinoa não são muito extensas e as plantas no topo podem ser de cor vermelha, roxa ou verde dependendo da variedade do grão quinoa semeado. Esta planta é das poucas espécies originarias dos Andes²² que tem a capacidade de resistir às adversas condições meio-ambientais e climáticas próprias das montanhas andinas, como a seca, gelo, granizo, também solos salinos e pobres, onde as variedades mais amargas deste grão apresentam maior resistência aos embates da altitude e da natureza (Izquierdo & Roca 1999).

²² Outras espécies existentes na nossa área de estudo são os tubérculos como as diferentes raças de batata, as raízes como a arracacha e yacon, e inclui também cañihua (cañahua), kiwicha ou tarwi entre outros.

Campos de *Panojas* de cor verde e branco pertencem às variedades de quinoa do tipo doce, *Real blanca*, *Blanca de Juli*, com menor conteúdo da substância saponina e maior aceitação comercial. As de cor vermelha até quase roxo são das variedades *pasankalla*, *K'coito* e são mais amargas, pois os níveis da substância da *saponina* no grão são maiores, sobretudo na última variedade cuja cor é preta. Pela experiência sabe-se que quanto maior o nível de saponina, maior o nível de resistência às pragas e ao ataque de pássaros.

Tabela No 1 Quinoa: Composição Nutritiva comparada com o Arroz e Trigo

Componente	Quinoa	Arroz	Trigo
Proteínas	11,7	6,2	8,6
Gorduras	6,3	0,8	1,5
Carbohidratos	68,0	76,9	73,7
Fibras	5,2	0,3	3,0
Cinza	2,8	0,6	1,7
Umidade (%)	11,2	15,5	14,5

Fonte: FAO OMS UMA, 1985 “Necesidades de Energia y Proteínas”, Serie Informe

Técnico;

ENQUANTO AO CONTEÚDO DA QUINOA, ATUALMENTE ELA É CONSUMIDA COMO UM PSEUDO-CEREAL, PORQUE CONTEM FIBRA, ALEM DE POSSUIR UM ALTO CONTEÚDO PROTÉICO. SUA PROTEÍNA CONTEM UMA CONCENTRAÇÃO DESTACADA DE AMINOACIDOS, COMO A LISINA, METIONINA, TREONINA E TRIPÓFANO, MAIS FÁCEIS DE ACHAR NA CARNE VERMELHA DO QUE NAS CULTURAS VEGETAIS. ESTAS CARACTERÍSTICAS, FACE ÀS CRISES E À PERCEPÇÃO DE RISCO EM RELAÇÃO AO CONSUMO DE ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS DE PROTEÍNA ANIMAL NOS PAÍSES DO NORTE (FONTE, M. 2002; BESSOP & JAROZ 200?), SÃO IDENTIFICADOS COM OS NOVOS VALORES ATRIBUÍDOS AOS ALIMENTOS: “SAUDÁVEIS”, “AMIGÁVEIS COM O MEIO AMBIENTE”,

Comentário: Completar a informação nutritiva com a tabela

“NUTRITIVOS” E “TRADICIONAIS”. A QUINOA PODE SE POSICIONAR OU COMO UM ALIMENTO APROPRIADO PARA SUBSTITUIR CARNE, OU COMO “ALIMENTO FUNCIONAL” POIS NÃO CONTEM GLUTEM. ESTUDOS REALIZADOS PELA FAO, OMS-ONU, E OUTROS CENTROS DE PESQUISA AGRÍCOLA LOCAIS E/OU ÓRGÃOS REGIONAIS, CONFIRMAM SEU ALTO VALOR PROTÉICO SUPERIOR ÀS CULTURAS DO TRIGO E DO ARROZ (VER TABELA NO 1), INCLUSIVE DA AVEIA, CEVADA (NARREA, A.,1976) E A SOJA (ADEX-MSP-ASO COSUDE, 1996). ALEM DISSO, A QUINOA APRESENTA UM BAIXO CONTEÚDO DE GORDURA E DE CARBOHIDRATOS E ESSAS CARACTERÍSTICAS LHE CONFEREM UMA GRANDE FLEXIBILIDADE DE OFERTA FRENTE ÀS MUDANÇAS ATUAIS DE HÁBITOS DE CONSUMO, EM PARTICULAR DOS CONSUMIDORES DOS PAÍSES DO NORTE.

A quinoa comporta cinco raças: *Blancas* (variedades: Juli, Kancolla); *Hialinas* (variedade: Real); *Coradas* (variedade: witullas); *Cinza* (k'coyo); Vermelhas quase roxa (*Pasankalla*) e *Cuchi wila*. As variedades mais comerciais são as mais doces como a *Blanca Real*, de origem boliviana, a pioneira a entrar nos mercados de nicho dos países do Norte, e a Pandela (ver Figura No1). Mais recentemente outras variedades como a *Pasankalla* (vermelha) e *K'coito* (preta), vêm sendo difundidas pelos engenheiros agrônomos peruanos para atender à súbita demanda do mercado norteamericano. A prioridade para estas duas ultimas variedades decorreu dos resultados positivos da degustação na forma de guarnição dos representantes da empresa importadora Quinoa Corporation Co, (entrevista com Ing. Alipio Canahua, março 2004).

Figura No 1 Grãos da Variedade Quinoa Real Branca



Foto cortesia: A. Carimentrand, pesquisa de campo, janeiro 2004

Experimentos realizados comparando os níveis de lisina entre as diversas variedades apontaram que as variedades brancas têm o maior nível de concentração deste aminoácido, de grande importância para o crescimento das crianças, mais do que as variedades de cor (Tapia, M. *et al.*, 1979), e as variedades brancas são as mais procuradas nos mercados sejam externos ou nacionais. Em visitas às lojas de produtos naturais bolivianas e peruanas observou-se que o apelo mais freqüente referia-se ao fato do grão de quinoa ser um alimento nutritivo e fortificante. Por outro lado, a súbita demanda de quinoa de cor vermelha, do ecotipo *pasankalla* exportada para o EEUU, indicaria que as razões do consumo da quinoa nos países do Norte não necessariamente são atreladas ao valor “nutritivo”, e nesta variedade a cor parece ser identificada mais com seu exotismo.

Figura No 2 Grãos da Variedade Quinoa Pandela



Foto cortesia: A. Carimentrand, pesquisa de campo, janeiro 2004

A quinoa está recoberta por um episperma que contem a sustânciа saponina de sabor extremamente amargo, cuja composição química e determinação foram descobertas no início

do século XX. Ela é um glucósido triterpernoide e tem como propriedade formar uma espuma em solução aquosa, sendo também presente na alfalfa, na soja e na parte dos talos do espárrago. Ela é sólivel na agua, e, portanto uma vez que a quinoa passe pelo processo de fricção e de lavagem em água ela se torna perlada, quer dizer livre de saponina. Assim, uma quinoa perlada é aquela cujo gosto amargo da *saponina* foi retirado, deixando o grão limpo e apto para ser consumido. Na visita de campo às comunidades e vilarejos do Altiplano Sul da Bolívia, observou-se como ainda os camponeses conservam métodos tradicionais para retirar a *saponina* da quinoa. Antes de serem cozinhadas, os grãos de quinoa são colocados dentro de uma grande panela de pedra com água onde um ou dois rapazes as friccionam com os pés rápida e fortemente ate a o grão ficar branco (se for da variedade branca), e livre de saponina deixada na água pronto para ser cozinhada. Da mesma forma, na transformação da quinoa das empresas bolivianas visitadas na pesquisa de campo a água também é utilizada no processo mecânico de retirar a *saponina* da quinoa, que passa por várias lavagens mediante movimentos de fricção numa maquina inclinada, para baixo, de modo que a água contendo a *saponina* pela lei da gravidade escoe separando essa do grão.

As comunidades camponesas tradicionalmente têm utilizado essa *saponina* como detergente, mas a sua aplicação industrial nesse sentido é de pouca magnitude porque precisa uma grande quantidade de grão para extrair-la. Estima-se que pelas técnicas industriais se extraí no máximo o equivalente a 20% do peso do grão em saponina. Mesmo sendo consciente da possibilidade de explorar este resíduo, existem dúvidas sobre a inclusão desta fase no processo produtivo. De acordo com as empresas bolivianas entrevistadas (ANAPQUI, Andean Valley e JATARYI), a pouca quantidade que se consegue extrair não compensa a necessidade de espaço e tempo para as atividades de secagem e armazenagem em forma sólida. No entanto, tem se verificado a venda de *shampoo* com este ingrediente da saponina em algumas empresas dos EEUU. Outro aspecto decorrente do processamento da quinoa é que até agora a maioria das empresas não desenvolveu técnicas de tratamento dos resíduos líquidos da saponina eliminada pela empresa. Apenas uma empresa está conseguindo separar essa água da saponina para ser reutilizada no processo de limpeza da quinoa. As empresas que ainda não possuem esta técnica ou não se preocupam com a questão de resíduos, enfrentam queixas das populações locais pela poluição do meio-ambiente com

saponina, particularmente nas localidades de Challapata em Oruro, onde funcionam várias processadoras deste grão (formais e informais).

3.1.1 A qualidade histórica da quinoa

A quinoa foi domesticada e consumida pelos habitantes andinos muito antes da chegada dos espanhóis à região andina, e ainda há mais de 1000 anos a.c., pelas civilizações pre-incaica e incaica (Canahua, A. et al., 2003). Nas proximidades da lagoa Titicaca foi identificado o espaço onde se concentrou a mais alta variabilidade deste grão, entre Cuzco em Perú e a Lagoa Poopó em Bolívia. O significado socio-cultural deste alimento, desde aquela época até os nossos dias, assumiu fortes e até contraditórios conteúdos, e essas diferentes visões ou valorizações influenciaram sobremaneira o seu consumo. No inicio, a quinoa foi considerada parte importante da dieta básica andina junto a outras culturas originárias da região e da época como o milho, tarwi, oca, batata, e a carne dos camelídeos sul-americanos (llama). Também acredita-se que a quinoa foi considerada uma planta sagrada por ser incluída como oferenda ao Deus Sol (*Inti*) nos festivais religiosos das culturas pre-inca e inca.

Segundo Nuñez (1970, apud Tapia, M, 1979), desconhece-se quando começaram a ser domesticadas a quinoa e a batata, as culturas mais antigas oriundas da região dos Andes, embora vestígios foram encontrados no Norte do Chile que apontam para 3000 a.c. como o período em que se inicia a sua domesticação. Outras pesquisas como a do arqueólogo Max Uhle, baseadas nos achados peruanos em Ayacucho, estimavam uma data de domesticação ainda anterior, por volta de 5000 a.c.. Enquanto à presença importante deste grão na cosmovisão andina, os relatos de Bollaert (1860, Idem) revelam que nas antigas tumbas indígenas em Tarapacá e Calama em Chile sementes de quinoa foram achadas. Ainda hoje nos museus dos países andinos evidências arqueológicas podem ser encontradas de representações quotidianas da época, acompanhadas da presença desse grão, seja como símbolo ou desenho em vasilhames, pinturas, escultura e arquitetura, principalmente procedentes do legado Tiwanaku, fatos que comprovam a relevância histórica da quinoa na civilização incaica.

Alem disso, esse grão teve uma utilidade pública e prática importante pois, junto com a batata e o milho, formou a base da segurança alimentar da fase de expansão do Império Incaico. Disso ficaram provas como os *colcas* onde se armazenavam os alimentos como os grãos de quinoa, em forma seca ou desidratada para se prevenir contra mudanças sazonais, até o momento da colonização hispana quando esta tradição foi quebrada. O objetivo da colonização espanhola foi de estabelecer o seu domínio sobre a estrutura social incaica. Assim, os valores desta civilização foram censurados e a identidade indígena estigmatizada para impor os valores do império ocidental espanhol incluída sua religião, e assim justificar o novo regime de exploração espanhola nos Andes. Enquanto ao consumo da quinoa naquela época, sabe-se que os espanhóis a conheceram e tentaram –levar o grão para Espanha, mas é pouca a informação ao respeito proporcionada pelos cronistas espanhóis. Além disso, a dominação espanhola marginalizou a atividade agrícola tradicional em favor do minério, provocando o abandono das práticas culturais com a remoção da população para o trabalho nas minas, e a introdução de outras culturas agrícolas com base em práticas desconexas do meioambiente andino e das práticas agrícolas tradicionais.

Desta maneira, o consumo e a produção da quinoa a partir deste período diminuíram, sendo limitadas às zonas de altas montanhas para onde os antigos habitantes se deslocaram e concentrando as suas atividades e conservando os seus padrões culturais autóctones, especialmente as comunidades camponesas *quechua*s e/ou *aymaras* entre outras populações indígenas. No caso peruano, a maior queda da cultura da quinoa aconteceu na fase da República, um período de maior perda de rentabilidade das atividades agrícolas da serra e da região montanhosa onde cresciam os cultivos andinos inclusive quinoa, enquanto a região litorânea da Costa²³ se consolidava como eixo econômico. As novas tendências de consumo do Sistema Agroalimentar mundial influenciaram o padrão alimentar local em direção contraria ao consumo dos alimentos de origem local, reforçando assim a desarticulação da atividade agrícola da região andina e reduzindo a lavoura dos cultivos andinos apenas a uma função de subsistência principalmente nas zonas de maior atraso onde moravam as comunidades camponesas. Essas tendências junto ao fenômeno secular da desvalorização do consumo destes alimentos de origem indígena agravavam ainda mais sua imagem de “baixa”

qualidade, afetando negativamente sua demanda e os seus preços relativos no mercado local. No entanto, esta tendência da queda na oferta da quinoa começou a ser revertida, num primeiro momento mediante políticas públicas e em seguida pelas mudanças na demanda de consumo mundial.

Tal desempenho histórico da quinoa é ilustrado na Tabela No 2, exemplificado pelos dados do comportamento da produção de quinoa peruana. Observou-se no caso peruano uma acelerada perda de área e de produção de quinoa para o período de 1951 a 1970, com taxas negativas de crescimento médio anual de 5,2% da superfície e de 8,4% da produção. Nos setenta, o Peru foi governado por um regime militar de corte nacionalista, cujas políticas públicas apoiaram reivindicações históricas sobre a questão da terra e implementaram o modelo de substituição de importações, além de promover os símbolos indígenas nos discursos²⁴ protocolares da nação. Outras manifestações desta onda indigenista foram, por exemplo, a institucionalização de normas como aquelas aplicadas nas escolas públicas de ensino médio para que os estudantes apreendessem além da língua espanhola as antigas línguas (quechua e/ou aymara) como forma de recuperar as raízes índias. Isto também ficou reforçado através de programas públicos de apoio aos cultivos andinos e a implementação de projetos para melhorar a sua produtividade e difundir o seu consumo. Enquanto isso, pelo lado boliviano, esta tendência de recuperação do cultivo da quinoa foi fortemente impulsionada pelos movimentos populares dos campesinos altoandinos. Ambos processos serão analisados em detalhe neste capítulo.

O período de recuperação mais notável corresponde à segunda metade da década dos noventa, com variações médias anuais da superfície e da produção de 10,9% e 21,3% respectivamente. Isso foi alcançado por uma melhoria da produtividade estimulada pelo aumento da demanda do governo e pelos novos valores incorporados ao consumo pela procura por alimentos saudáveis e de práticas amigáveis com o meioambiente. Tais critérios se compatibilizavam com as tradicionais propriedades dos alimentos de origem andina. No caso peruano, houve um forte impulso da demanda interna mais do que a demanda externa, mesmo que esta última também crescesse. Comportamento diferente é da oferta da quinoa

²³ Pelo alto grau de adaptabilidade dos setores primários da economia à nova divisão internacional de produção de commodities, agrícolas como o açúcar, arroz

comercial boliviana mais sensível aos consumidores externos, sejam dos Países do Norte com exigências de qualidade maiores ou mesmo de outros países andinos. Tais vetores do crescimento da oferta andina da quinoa pelo lado da qualidade serão estudados com maior profundidade no próximo capítulo 4 ao analisar os valores, as estruturas de governança bem como os impactos sociais e econômicos desta demanda de quinoa sobre a população peruana e boliviana.

Tabela No 2: Série Histórica da Cultura Quinoa Peruana

Ano	Superfície Há	Produção TM	Rendimento Kg/há	Taxa de Crescimento Média Anual ¹		Variação média Anual ²	
				1951-1970e 1951- 1970		Superfíc %	Produção %
				1951	1999		
1951	47200	42500	n.d.				
1955	32605	35995	n.d.			-6,4	-3,1
1961	28610	22494	786			-1,8	-5,4
1965	18961	18535	977			-6,5	-3,5
1968	10060	5347	521			-11,5	-17,8
1970	16370	7307	446	-5,1 ^c	-8,4 ^c	20,9	12,2
1975	15000	8065	537			-1,4	1,7
1980	18634	13993	751			4,0	12,5
1984	18349	11993	654			-0,5	-2,9
1990	21007	15439	735			2,1	4,1
1995	18729	13773	735			-1,8	-1,8
1999	28979	28439	981	1,9 ^c	4,6 ^c	10,9	21,5

Fonte: Narrea, A . Ministerio de Alimentación, Perú Agosto, 1976

Tapia, M., Quinua e Kañihua cultivos andinos, 1979

Laguna, P. Revista Debate Agrário No 34, 2002

²⁴ As cerimônias castrenses incluíam ovações ao Presidente Geral Juan Velasco Alvarado, com palavras em quechua como “Kausachum” Velasco (viva Velasco).

Elaboração própria

¹ As taxas média anual de crescimento correspondem à aplicação da taxa média geométrica para estabelecer uma taxa média ao ano que explique a trajetória da tendência no período 1951 a 1970, que para esse período foi negativa (-5,16 e -8,43).

² A variação média anual corresponde à taxa média aritmética sendo que a de 1955 corresponde a uma média simples do período 1951 a 1955, a seguinte ao período 1955-1961 e assim sucessivamente.

A quinoa é um produto alimentar tradicional na serra andina, rica em proteínas cultivada em pequenas áreas e em geral associada a outro cultivo. O seu maior centro de produção é no Peru, na Cuenca del Lago Titicaca em Puno, e na Bolívia nos salares de Uyuni e Salinas de Garci de Mendoza de Oruro e no departamento de Potosí (Canahua, et al, 2003). A sua produção tanto em termos de volume e superfície caiu aceleradamente a partir dos anos 50, como foi ilustrado no caso peruano, e também no caso boliviano (Brenes et al. 2001). As cifras do INEI (1998), confirmam que houve mudança nos hábitos de consumo que estimulou o crescimento da demanda para trigo, aveia e inclusive arroz, que constitui a base da dieta urbano-industrial dos últimos trinta anos (particularmente nos setenta e oitenta, quando a onda migratória do campo à cidade fluía a taxas crescentes). Desta forma, a quinoa concorria cada vez mais com estes alimentos que viraram seus substitutos, sendo majoritariamente cereais de origem importada, beneficiados pelos subsídios, tornando a quinoa relativamente mais cara.

Assim, a quinoa resultava pouco atrativa aos consumidores urbanos e quanto mais longe estes ficarem de lugar da sua produção, maior se tornava o seu preço. A quinoa deixou de ser competitiva e não conseguiu segurar um lugar de preeminência na cesta de alimentos das famílias das metrópoles porque, além destes fatores, a sua qualidade representava a antítese do que era considerado moderno. Houve um desconhecimento do seu preparo culinário, a sua limpeza implicava um tempo demasiado longo da preparação e a identidade indígena e de pobres assumiram um significado cada vez mais negativo. Apesar de ser um produto local manejado pelos agricultores locais, a maior parte do seu preço refletia as grandes margens do transporte e da comercialização sem dar ao camponês uma margem de

renda capaz de cobrir o custo da grande quantidade de mão de obra empregada principalmente na fase de preparação do terreno e de colheita de acordo com a organização tradicional dos campesinos e dos seus métodos de produção perpetuados no tempo.

3.2 A Construção Social da Qualidade da Quinoa: a Rede Científica

Atualmente as diversas formas de inserção do grão de origem andino, quinoa, ao mercado internacional ou suas novas formas de revalorização estão associadas com as mudanças na demanda do consumidor, e também com as características versáteis deste grão andino, que permite se adaptar aos novos estilos de vida do consumidor/cidadão. Enquanto o "fordismo" se baseava na "qualificação" do trabalho para a maior quantificação da produção, a atual dinâmica econômica baseia-se precisamente na qualificação do produto, capturada pela atual obsessão com a "qualidade" (Favereau, 1994, op. cit. in Wilkinson, 1999, p.65).

OS NOVOS ATRIBUTOS DE VALOR DADOS À QUINOA SEJA COMO ALIMENTO BIOLÓGICO OU ORGÂNICO, FUNCIONAL OU NUTRACÉUTICO, DE APELAÇÃO DE ORIGEM E COMO ALIMENTO DO COMÉRCIO JUSTO REPRESENTAM QUALIDADES ESPECÍFICAS PARA ESTE GRÃO QUE SE COMBINAM COM OS SEUS VALORES NUTRICIONAIS PROMOVIDOS COM VISTAS AO MERCADO DOMÉSTICO. ESTA DIFERENCIADAÇÃO DO GRÃO QUINOA QUEBRA A INELASTICIDADE DE SUA DEMANDA DESTINADA TRADICIONALMENTE APENAS AOS CONSUMIDORES DA REGIÃO OU AO MEIO RURAL ANDINO DA AMÉRICA DO SUL (PERÚ, BOLÍVIA, EQUADOR, COLÔMBIA) ONDE ELA É PRODUZIDA. A ESTRATÉGIA DE DIFERENCIADAÇÃO FAZ A QUINOA MAIS COMPETITIVA NO MERCADO, PERMITINDO QUE ESTE PRODUTO AGORA, AO ASSUMIR UMA QUALIDADE ESPECIFICA, SE DESLOQUE DOS SEUS LIMITES GEOGRÁFICOS DE ORIGEM PARA OS NOVOS MERCADOS DE NICHO URBANO OU INTERNACIONAIS MEDIANTE DIVERSOS "SINAIS DE QUALIDADE".

Estes sinais de qualidade são apoiados em dispositivos regulamentares (certificações, rótulos etc) que especificam as qualidades não obrigatórias e definem características diferentes dos produtos *standard* (Sylvander, B in Nicolas & Valceschini, 1995) O produto

de qualidade específica é fabricado segundo uma tecnologia e um saber fazer específicos que não extrapolam a empresa que os fabrica.

O redescobrimento, o resgate e o aproveitamento dessas características da quinoa pelos novos nichos de mercado, sejam a nível local ou internacional também provocaram uma adequação das práticas de produção deste grão às exigências destes mercados. Desta forma, surge um processo de organização e de coordenação das atividades de sua produção, comercialização e processamento, que implica um processo de aprendizado e de adoção de novos modos de regulação produtiva.

A evolução da oferta da quinoa das últimas três décadas registrou uma trajetória de expansão importante em volume e qualidade que pode ser entendida como um antecedente e componente importante da construção das novas qualidades incorporadas na quinoa na sua atual oferta comercial.

**POR OUTRO LADO, OS AVANÇOS NA ADEQUAÇÃO À DEMANDA URBANA
FORAM VIABILIZADOS POR UM LONGO PROCESSO DE APRENDIZAGEM E
DESENVOLVIMENTO DE CONHECIMENTOS E DOMÍNIO DAS
CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO DA QUINOA, FORJADO NO ESFORÇO
COLETIVO DOS ATORES E NAS SUCESSIVAS MELHORIAS DO PRODUTO
QUINOA, ENVOLVENDO ACORDOS SOBRE PROCESSOS E
PRODUTOS. ENTENDEMOS ESTE PROCESSO DE CONHECIMENTO NOS
TERMOS DEFINIDOS POR JOHN LAW "O CONHECIMENTO É UM PRODUTO
SOCIAL, E NÃO ALGO PRODUZIDO ATRAVÉS DA OPERAÇÃO DE UM
MÉTODO CIENTÍFICO PRIVILEGIADO".**

**NA VISÃO DE SOCIOLOGIA DE INOVAÇÃO NA VERSÃO “ATOR-REDE”
A CIÊNCIA É UM PROCESSO DE “ENGENHARIA HETEROGÊNEA” NO QUAL
ELEMENTOS DO SOCIAL, DO TÉCNICO, DO CONCEPTUAL, E DO TEXTUAL
SÃO JUSTAPOSTOS E ENTÃO CONVERTIDOS (OU “TRADUZIDOS”) NUM
CONJUNTO DE PRODUTOS “CIENTÍFICOS”, IGUALMENTE HETEROGÊNEOS.
O ENFOQUE DE ATOR-REDE PRIVILEGIA A NOÇÃO DE REDES SÓCIO-
TÉCNICAS PARA DESTACAR O FATO QUE QUASE TODAS NOSSAS**

INTERAÇÕES COM OUTRAS PESSOAS SÃO MEDIADAS ATRAVÉS DE OBJETOS (IDEM, P.3)

O processo de conhecimento em torno da quinoa tem conduzido a um maior domínio dos seus aspectos agronômicos, à seleção de variedades comerciais mais adaptadas às novas exigências do consumidor urbano, e também à investimentos contínuos para aprimorar a qualidade do seu processamento agroindustrial dentro de uma estratégia sistêmica de acesso ao mercado, no intuito de atingir os patamares de qualidade exigidos pelos novos nichos de mercado.

Quando observamos este fenômeno sob o conceito da sociologia econômica, diferente do enfoque da teoria econômica padrão, situamos as relações econômicas no contexto da interação dos atores que possuem capacidade para influir nas decisões econômicas mediante sua ação coletiva ou individual. Outro aspecto chave desta abordagem, em contraste com o modelo microeconômico padrão, é a substituição de uma visão “exógena” para uma análise “construtivista” das preferências dos atores-consumidores e da tecnologia. (Wilkinson, 1999). Desta forma concebe-se à atividade econômica como socialmente construída, mantida e historicamente determinada pela ação coletiva e individual, e expressa através de organizações e instituições.

Neste capítulo, tentaremos descrever as principais ações de coordenação coletiva, vinculadas aos projetos desenvolvidos para melhorar a oferta comercial da quinoa, sem pretender ser exaustiva, com a finalidade de identificar os modos de coordenação que prevalecem no inicio do processo de construção social da qualidade da quinoa.

Seguindo a teoria francesa das convenções, as convenções surgem a partir da coordenação de ações, entendidas como normas, que são interpretadas como respostas ou mecanismos de clarificação dos problemas surgidos ao interior da negociação. Para a teoria das convenções, ou teoria de acordos, as regras não são anteriores à ação nem tampouco são elaboradas fora da ação, mas surgem no processo de coordenação dos atores. Regras e normas desde o enfoque convencionalista são representações dinâmicas da negociação ao interior das coordenações, de acordos, e dependem da capacidade de identificar pontos em comum entre os atores envolvidos. Esse “conhecimento comum” ou identificação intersubjetiva das regras é re-interpretado em situações específicas ao depender do modo em

que os atores se relacionam com um conjunto comum de objetos que são mobilizados por sua ação. Em resumo, a qualificação dos objetos é simultaneamente à qualificação dos atores e os “bons” agricultores são aqueles que adotam tais práticas. As qualidades da quinoa não existem no abstrato nem são reconhecidas como um exercício de mera racionalidade, mas se definem na ação e na intersubjetividade. As noções da corrente convencionalista, francesa, que analisamos no capítulo anterior, sobre a importância da ação individual ou coletiva na construção social da qualidade, convergem em muitos aspectos com o enfoque "ator-rede" de Callon que utilizamos a seguir para analisar a rede científica e tecnológica construída em torno da nova qualificação da quinoa.

3.3. AVALIAÇÃO CONSTRUTIVISTA DE TECNOLOGIA SEGUNDO CALLON

A abordagem de ator-rede, em particular a ferramenta metodológica de análise de Avaliação Construtivista da Tecnologia (ACT) de Michel Callon (1995), será aplicada neste capítulo para identificar os projetos que marcaram etapas no processo de qualificação econômica da quinoa, analisando os principais componentes, atores, instituições, e ações desta coordenação da atividade econômica da quinoa. Num segundo momento, estabelecemos uma relação entre suas formas de coordenação e a qualidade almejada, o mercado que qualificava, bem como a sua contextualização.

Ainda que a noção de rede na sua conceituação ampla represente um mecanismo de coordenação intermediário entre organização e mercado, aqui adotamos o seu sentido mais estreito, para significar um grupo de relacionamentos não especificados entre entidades cuja própria natureza é indeterminada e pode tomar várias formas. Esta idéia de rede nos levará a desenhar um simples diagrama daqueles elementos.

A avaliação construtivista da tecnologia (ACT) visa alargar a análise da implementação de sistemas tecnológicos para estimular a integração de critérios sociais no próprio desenvolvimento tecnológico. Nestes termos o conceito de ACT se refere tanto a um princípio de democracia quanto a uma interpretação particular do processo de desenvolvimento tecnológico (Callon, M., 1995, p.307).

Propomos utilizar esta metodologia com o intuito de representar a rede implementada em cada época ou situação que marcou um avanço na acumulação de ações definindo as

novas qualidades da quinoa, os objetivos perseguidos e os resultados obtidos, os atores envolvidos, os intermediários (técnicas, normas etc) utilizados para consolidar a rede, bem como a maneira em que distintos atores tentam impor suas idéias sobre a rede como um todo, um processo descrito como “tradução” nesta abordagem. A fácil operacionalibilidade desta ferramenta analítica é a sua principal vantagem. Ela oferece um referencial mínimo para descrever interações em toda a sua diversidade e riqueza o que a faz apropriada para aplicar às fases de conceição de um projeto e de sua adoção (Callon, M., 1995, p.308)

Segue uma sucinta exposição desta metodologia e das suas noções básicas, que usaremos para aplicar nos projetos do setor públicos e para definir as bases da construção social da quinoa, na realidade peruana e boliviana. O conceito de rede nos habilita a reconstituir a dinâmica das decisões tomadas por uma população de atores confrontada com a necessidade de fazer opções tecnológicas. Isto permite utilizar as mesmas categorias gerais para analisar ambas as fases a do projeto e a da adoção.

O uso desta ferramenta ACT deve levar em conta: 1) a participação dos usuários, do mundo dos negócios e das finanças e de todos os níveis do governo, incluindo todos os atores sejam especializados ou não e mesmo os de menores recursos ouvidos na discussão das opções técnicas e no momento de tomada das decisões. 2) o fato que a questão do debate das opções tecnológicas não pode ser reduzida a suas meras dimensões técnicas, porque a sua concepção é indissociável do grau de reestruturação social e de distribuição dos papéis a serem desempenhados e 3) a materialização de decisões em compromissos técnicos (capital investido) conduz a decisões com graus diferenciados de irreversibilidade e o consequente descarte de outras opções tecnológicas. Desta forma a ACT representa uma opção prática para o esclarecimento das questões acima colocadas e ajuda a modelar a dinâmica dos processos de elaboração de projetos e de adoção de rotas tecnológicas que priorize atores, opções tecnológicas e as situações de irreversibilidade.

**OS ELEMENTOS BÁSICOS DO MODELO ATOR-REDE ABRANGEM OS
ATORES, AS TÉCNICAS E OS OBJETOS TÉCNICOS, QUE SÃO SUJEITOS À
NEGOCIAÇÃO NO QUE TANGE AS SUAS CARACTERÍSTICAS E AO SEU
PROCESSO DE PRODUÇÃO. ESTES OBJETOS SÃO MODIFICADOS NO TEMPO
EM FUNÇÃO DO ESTADO DAS FORÇAS E DOS ACORDOS QUE PREVALECEM**

ENTRE OS ATORES, COM AS MUDANÇAS DEPENDENDO DA CONVERGÊNCIA OU DIVERGÊNCIA ENTRE OS ATORES PARTICIPANTES DA NEGOCIAÇÃO DAS CARACTERÍSTICAS DOS OBJETOS TÉCNICOS. A HISTÓRIA DA CONCEPÇÃO DE UMA INOVAÇÃO É INDISSOCIÁVEL DAS DISCUSSÕES E ACORDOS QUE ELA PROVOCAM.

A noção de negociação leva necessariamente a uma consideração do ator, definido como qualquer entidade individual ou coletiva que toma parte das negociações e contribui para atingir um acordo. Cada ator pode ser descrito simplesmente em termos de sua própria visão da estratégia tecnológica e dos objetos técnicos a serem postos em circulação. Os atores e as técnicas que participam no processo de concepção evoluem juntos e a negociação entre os atores provoca ajustes e desta forma promove um acordo sobre as opções preferidas. Este processo conduz a uma redefinição dos objetos técnicos cujas características serão modificadas conforme progridam as negociações, o mesmo acontecendo paralelamente com os atores envolvidos na busca de acordo. Na intersubjetividade, as concepções, interesses e projetos dos atores mudam à proporção que eles concordem em abandonar algumas exigências iniciais para levar em consideração aquelas de outros atores.

Uma vez atingido o acordo, as identidades dos atores são também transformadas o que reforça a idéia da co-evolução entre as técnicas e os atores (Callon, 1995, 309). Na mesma forma em que a definição da natureza dos objetos técnicos pode ser simplesmente material, ela pode resultar também em entidades híbridas (binômio: objeto-humano, i.e. fábrica automatizada). O mesmo acontece com a definição do que seja um ator que pode ser humano, individual ou coletivo, e que também pode incluir objetos (inteligência artificial).

A DISTINÇÃO ENTRE O QUE É NEGOCIADO E OS QUE NEGOCIAM, BEM COMO A SEPARAÇÃO ENTRE O INTERMEDIÁRIO (OBJETO TÉCNICO) E O ATOR, É ENTENDIDA POR CALLON COMO SENDO INDEFINIDA. A INTRODUÇÃO DE CONVENÇÕES (LEIS, REGRAS, COSTUMES) É NECESSÁRIA PARA DELIMITAR AS FRONTEIRAS ENTRE OS ATORES E AS TÉCNICAS ENVOLVIDOS NUM MOMENTO DADO DA NEGOCIAÇÃO (IDEM, P.311).

Para Callon não importa em que forma os intermediários - os artefatos técnicos, maquinas, robots, instrumentos científicos; seres humanos e suas competências, saber, saber-fazer, e a moeda - se apresentem. A noção de ator está vinculada à ação e portanto o ator é um transformador, aquele que imagina, elabora e transforma e coloca em circulação. A definição de ator pode ser também afetada pelas circunstâncias onde um intermediário pode virar ator. No modelo da ACT três níveis são importantes: 1) no inicio do processo do projeto os atores e técnicas envolvidas passam por um processo de delimitação ou identidade; 2) em seguida é preciso saber o que esta em jogo nas negociações entre os atores e os objetos; e 3) é importante entender o grau de irreversibilidade que aponta para a permanência ou não de uma rede.

Na fase de concepção do projeto, cada objeto técnico (artefato ou intermediário) é submetido à negociação de vários atores na fase de concepção, criando assim uma rede sócio-técnica que descreve o mundo que este artefacto estrutura e mobiliza. Um determinado artefato em negociação representa uma rede de relações entre entidades, algumas humanas outras técnicas, cujos papéis e vínculos são perfeitamente definidos e até modelados pelo artefacto resultante. O que está em negociação entre os atores não são apenas as características técnicas, mas ao mesmo tempo a rede sociotécnica ligada a estas características.

A REDE-SOCIOTÉCNICA (RTE) DEFINIDA POR CALLON (1995) É UM CONJUNTO COORDENADO DE ATORES HETEROGÊNEOS: LABORATÓRIOS PÚBLICOS, CENTROS DE PESQUISA TÉCNICA, EMPRESAS, ORGANISMOS FINANCIEROS, USUÁRIOS E PODERES PÚBLICOS QUE PARTICIPAM COLETIVAMENTE NA CONCEPÇÃO, NA ELABORAÇÃO, NA PRODUÇÃO E NA DISTRIBUIÇÃO-DIFUSÃO DE MÉTODOS DE PRODUÇÃO, DE BENS E SERVIÇOS, QUE DÃO LUGAR A UMA TRANSAÇÃO COMERCIAL.

AS RTE PODEM SER ORGANIZADAS EM TORNO DE TRÊS PÓLOS: O POLO CIENTÍFICO, QUE PRODUZ CONHECIMENTOS CIENTÍFICOS CERTIFICADOS (CENTROS DE PESQUISA PÚBLICO OU INDEPENDENTE, UNIVERSIDADES, LABORATÓRIOS DE EMPRESAS); O PÓLO TÉCNICO, QUE CONCEBE OU TRANSFORMA OS ARTEFATOS (PROTÓTIPOS, TESTE DE

**ENSAIOS, CENTROS DE PESQUISA COLETIVA, PLANTAS PILOTOS) E O
PÓLO MERCADO, OS USUÁRIOS QUE EXPRIMEM SUAS NECESSIDADES
IMPLÍCITA OU EXPLICITAMENTE. ESTES PÓLOS SÃO INTERLIGADOS
PELAS ATIVIDADES DE INTERMEDIAÇÃO (CALLON APUD BOYER &
OUTROS, 1993, P.198)**

Divergências no processo de negociação das características do artefato ou da técnica não apenas afetam a configuração do mesmo, mas estendem às várias definições de técnicas complementares, assim como aos papéis atribuídos aos usuários reais e potenciais da proposta em questão. Ao discutir a configuração do objeto técnico se discute, também o conteúdo e a morfologia das redes-sociotécnicas a serem construídas e quando for atingido um acordo a respeito disto entre os atores eles estarão ingressando em acordo sobre uma rede-sociotécnica em particular. Da mesma maneira a rede é o resultado dos testes e ajustes defendidos pelos atores. As características dos potenciais usuários e atores de adoção podem ser determinados em função destes resultados, como também as características dos produtores e distribuidores (Callon, 1995, p.311).

Se as regras definem os atores, dirigem suas intervenções e coordenam suas ações, estas não explicam o processo de *enrolement* ou recrutamento na rede, outra categoria importante da metodologia de ACT. A definição dos atores e técnicas depende do conteúdo das convenções e dos procedimentos e estruturas organizacionais que determinam a direção que as negociações sobre estas técnicas podem tomar. Ao assumir uma postura nas negociações, um ator adquire uma identidade. Paralelamente, porém, podem surgir outras redes, definidas como similares por que elas também compartilham pontos em comum, ou uma mesma visão sobre a concepção do projeto. No caso de existir uma forte identidade entre estas redes será mais fácil para um ator se transformar em porta-voz para representá-las no processo de negociação, sem necessidade de um acordo formal.

Se, ao contrário, este ator-representante fosse contestado no processo de negociação, ele poderia convocar explicitamente as entidades que compõem a sua rede, como por exemplo capacidade especializada adicional, conexões com outros objetos técnicos, com fornecedores, com ministérios. A possibilidade de fazer isto é o que determina sua força na negociação e desta forma o recrutamento de entidades fora do escopo imediato do processo

de concepção pode ser analisado. Neste ponto o ACT se aproxima aos laços fracos de Granovetter.

A dinâmica da convergência/divergência diz respeito à capacidade de modificação dos atores em negociação. Uma rede é convergente se satisfaz três condições: a) existe acordo sobre as distinções iniciais entre atores e técnicas; b) há acordo com relação à definição de atores e técnicas envolvidas nas ações e c) há acordo sobre a descrição das técnicas sendo concebidas. Quando estes acordos não são estabelecidos a rede de concepção é divergente (idem, p.312).

SE O PONTO DE PARTIDA FOR O DESACORDO, UM ENTENDIMENTO SÓ PODERÁ SER ATINGIDO AO FIM DE UM PROCESSO DA NEGOCIAÇÃO, DURANTE O QUAL TANTO A DEFINIÇÃO DAS TÉCNICAS E A COMPOSIÇÃO DE ATORES ELEGÍVEIS PARA NEGOCIAR PRECISAM SER AJUSTADAS E MODIFICADAS. PARA PASSAR DA DIVERGÊNCIA PARA A CONVERGÊNCIA O QUE OCORRE É UMA ADAPTAÇÃO MÚTUA. A DINÂMICA DESTA ADAPTAÇÃO DEPENDE, EM GRANDE PARTE, DAS FORMAS DE ORGANIZAÇÃO E DAS REGRAS DE COORDENAÇÃO QUE PREVALECEM NAS REDES DE CONCEPÇÃO. A ORGANIZAÇÃO DESTAS INTERAÇÕES É ESSENCIAL, PORQUE O CONTEÚDO DO ACORDO EM PARTICULAR DEPENDE DESTAS DINÂMICAS ASSIM COMO A DETERMINAÇÃO DA REDE DE ADOÇÃO. A REDE SE DESENHA A MEDIDA QUE SE DEFINEM AS TECNOLOGIAS (DO ARTEFATO).

PODE HAVER MUDANÇA NA COMPOSIÇÃO DOS ATORES AUTORIZADOS A NEGOCIAR, OU NA ORDEM DA SUA INTERVENÇÃO, NA MORFOLOGIA DAS INTERAÇÕES OU NOS MEIOS PELOS QUAIS ATORES "REPRESENTADOS" PODEM SER ENVOLVIDOS PARA QUE OUTRAS TÉCNICAS SEJAM DESENVOLVIDAS. A DINÂMICA DA REDE DE CONCEPÇÃO CORRESPONDE AO QUE OS ECONOMISTAS CHAMAM DE APRENDIZADO (CALLON, P313). DESTA FORMA O PROCESSO DE CONCEPÇÃO ACABA QUANDO A CONVERGÊNCIA É ALCANÇADA, E

QUANDO ESTA ACONTECE DENTRO DA REDE DE CONCEPÇÃO TRATA-SE DE UM ACORDO SOBRE A "TÉCNICA" EM NEGOCIAÇÃO.

A adoção é a fase que segue à da concepção do projeto, e encaixa com os estágios de manufatura e distribuição. O acordo se aplica sobre a "técnica" e sobre as redes estabelecidas em torno desta "técnica" na longa negociação da fase de concepção. O estabelecimento do acordo sobre a definição dos adotantes no processo de concepção pressupõe o envolvimento de "porta-vozes" destes adotantes (usando toda a gama de meios disponíveis para tornar conhecidas as exigências dos potenciais usuários: estudos de mercado, painéis, experimentos, etc.) e em certos casos estes porta-vozes serão eles próprios os primeiros adotantes. O que é verdadeiro para os adotantes também vale para todos os outros atores na rede de concepção, alguns dos quais serão mobilizados à medida que a produção aumente.

Quando a "técnica" ou artefacto é fixada no tempo "t", o primeiro adotante é o resultado endógeno do processo de concepção. A população de potenciais adotantes e a morfologia das interdependências que os vinculam pode ser determinada a partir de uma análise de redes similares. Isto pode ser análogo ao modelo de difusão que descreve a adoção de técnicas estáveis. Uma vez iniciado o processo de adoção, fornecedores, produtores e financiadores assumem as suas funções tradicionais e neste modelo se estreita o vínculo entre produção e financiamento da "técnica".

A dinâmica da rede de concepção / adoção de uma técnica é um processo de duas etapas em que as fases de concepção e produção se alternam. Primeiro, as técnicas são definidas e se conformam, bem como os atores que irão participar na sua produção e difusão. Na segunda fase, a de adoção, a população daqueles que irão adotar depende dos atores envolvidos, seus interesses e daqueles que eles representam e será determinada pelas escolhas técnicas feitas. Durante a fase de concepção os primeiros adotantes são negociados, ao mesmo tempo que as técnicas a eles destinadas e sobre esta base as redes que surgem serão mobilizadas. A trajetória destas negociações determina a dinâmica de adoção. A passagem de concepção para adoção representa uma "seqüência" ou sucessão destas duas fases. A seqüência começa com a convergência da rede de concepção que como resultado de negociações múltiplas estabiliza a técnica e ao ator rede.

ASSIM, SE CONFIGURAM AS REDES SIMILARES DAS QUAIS OS VÁRIOS ATORES ENVOLVIDOS NA CONCEPÇÃO SÃO OS REPRESENTANTES O QUE LEVA À PROGRESSIVA CRIAÇÃO E ARTICULAÇÃO DAS REDES DE ADOÇÃO E PRODUÇÃO (CALLON, 1995, P314). DESTA FORMA, A REDE SOCIO-TÉCNICA 'R' QUE SE DEFINE AO FINAL DA SEQÜÊNCIA "S", CONTEM AS REDES DE CONCEPÇÃO PRODUÇÃO E ADOÇÃO SIMULTANEAMENTE, DE FORMA QUE ESTA REDE SOCIO-TÉCNICA 'R' REUNE ENTIDADES QUE EXISTIAM DE UMA FORMA DIFERENTE OU TINHAM VÍNCULOS MAIS FRACOS E DIFERENTES, NO COMEÇO DA SEQÜÊNCIA.

A fase da concepção sempre herda redes formadas em seqüências anteriores e em uma seqüência posterior "s+1" o ponto de partida será a rede-sociotécnica 'r'. Isto significa que a concepção se nutre em redes pré-formadas nas quais as técnicas e diversos atores (produtores, adotantes, financiadores, pessoal de marketing e pesquisadores, etc) são amarrados uns aos outros com vínculos que podem ser muito estáveis. Na seqüência "s" o número de atores envolvidos cresce da concepção para a adoção. Mas cada mobilização de um novo ator (adotante, banqueiro, subcontratado) se abre sobre novas redes. Quanto mais longe a rede se estende tanto mais ela multiplica as possibilidades de conexão em outras redes similares. Surgem verdadeiros pontos de fronteira, que mesmo pertencendo a rede-sociotécnica 'r' também aparecem em outras redes similares distintas de aquelas mobilizadas pela rede-sociotécnica 'r'.

Na nova seqüência é mais provável que os primeiros usuários, que participaram da rede de concepção, serão selecionados entre os últimos adotantes da seqüência precedente; pesquisadores utilizados no final da seqüência (cujas redes similares podem ser diferentes de aquelas do começo da fase de concepção), serão escolhidos como atores na nova rede de concepção. Isto fornece um quadro de continuidade assim como um princípio de transformação. O segundo elemento crucial para a transformação da rede-sociotécnica 'r' em 'r+1' está vinculado às convenções que definem as condições de acesso para se tornar um ator ou para ser uma técnica. Entre a técnica do inicio 't' e a resultante ao final 't+1' é possível imaginar que estas regras podem mudar e com isso também a rede sócio-técnica resultante.

Variações nas convenções estão se tornando mais comuns como nas preocupações com o meio ambiente.

**EM QUALQUER CASO A COMPOSIÇÃO DE ATORES DISPONÍVEIS
PARA PARTICIPAR NA FASE DE CONCEPÇÃO SEGUINTE SERÁ MODIFICADA
E SERÁ NECESSÁRIO DAR CONTA DISTO AO EXPLICAR A REDE-
SOCIOTÉNICA 'R+1'. SI A TRAJETÓRIA TÉCNICA-ECONÔMICA É A SÉRIE DE
TRANSFORMAÇÕES DAS REDE-SOCIOTÉCNICAS 'R', 'R+1',..., É FÁCIL
ENTENDER EM QUE CONDIÇÕES A TRAJETÓRIA SE TORNA IRREVERSÍVEL
E PRODUZ, OU NÃO PRODUZ VARIEDADE. A FORMA E O
DESENVOLVIMENTO DE REDES SIMILARES DESEMPENHAM UM PAPEL
ESSENIAL NA CONSTRUÇÃO DAS SITUAÇÕES IRREVERSÍVEIS, ASSIM
COMO NA MANUTENÇÃO OU DECLÍNIO DA VARIEDADE TECNOLÓGICA.**

Na primeira situação, a rede sócio-técnica atual reintroduz no processo de concepção todas as técnicas e todos os atores presentes na fase de concepção da seqüência anterior e adiciona novos atores recrutados durante a adoção da seqüência anterior, o que abre possíveis novas redes. Assim, o aprendizado é acumulado e as redes são estendidas sem perdas. Tais situações são mais comuns se o recrutamento acontece em redes fortemente vinculadas. Vínculos internos reforçam-se mutuamente em detrimento de vínculos externos. As fronteiras entre a rede e seu "meio ambiente" são reforçadas e a rede separa-se de seu contexto. Esta situação é usualmente acompanhada pela produção de normas e padrões que alinham o comportamento de atores e técnicas e corresponde a uma trajetória que está se tornando irreversível (Callon, 1995, p.315)

No caso das trajetórias irreversíveis as formas técnicas desenvolvidas durante as seqüências sucessivas são relativamente estáveis, enquanto no caso de trajetórias abertas elas podem variar significativamente de uma seqüência para a próxima. Esta última situação corresponde a uma transação de rede sócio-técnica prévia para a seguinte na qual os atores e técnicas recrutadas para a nova fase de concepção são diferentes daqueles da fase de concepção da seqüência prévia e pertencem à população das ultimas recrutas da seqüência prévia.

Outro determinante da trajetória se origina na natureza e na forma dos mecanismos de coordenação que desempenham um papel importante no recrutamento dos elementos da rede de concepção na seqüência seguinte. Se os atores formando a rede de concepção prévia estão ligados por vínculos fortes, seu envolvimento é inevitável, e se o equipamento, instrumentação ou outros recursos não tiverem sido depreciados ou substituídos, eles formam ativos que precisam necessariamente ser explorados. A trajetória irá rapidamente tornar-se irreversível. No outro extremo, se os atores da rede de concepção da seqüência prévia são coordenados através de mercados ou quase-mercados, as dissociações e novas associações serão mais fáceis.

SITUAÇÕES DE COMPETIÇÃO TECNOLÓGICA RELACIONAM-SE A DIFERENTES CONFIGURAÇÕES. PARA QUE A COMPETIÇÃO EXISTA É SUFICIENTE QUE AS REDES DE ADOÇÃO SE SOBREPONHAM. MAS SE OUTROS ATORES E/OU TÉCNICAS (PESQUISADORES, PROJETISTAS, ENGENHEIROS DE PRODUÇÃO, TÉCNICAS EXPERIMENTAÇÃO, MEIOS DE PRODUÇÃO) NAS DUAS REDES DE CONCEPÇÃO COMPETIDORAS SÃO PROFUNDAMENTE DIFERENTES UMAS DAS OUTRAS ENTÃO AS TÉCNICAS SERÃO NÃO APENAS DISSIMILARES MAS TAMBÉM AS REDES DO SISTEMA DE PRODUÇÃO, SUBCONTRATAÇÃO, COOPERAÇÃO COM UNIVERSIDADES E FINANCIAMENTO TERÃO POUCO EM COMUM.

FINALMENTE, A DINÂMICA DO ATOR-REDE AJUDA A EXPLICAR A GERAÇÃO DE SITUAÇÕES IRREVERSÍVEIS QUE ILUSTRAM O ALTO GRAU DE PREDETERMINAÇÃO DAS OPÇÕES FEITAS PELOS ADOTANTES. O JOGO ENTRE FASES ALTERNADAS DE CONCEPÇÃO ADOÇÃO E OS TIPOS DE TRAJETÓRIAS SEGUIDAS SÃO FATORES A SEREM CONSIDERADOS QUANDO SE TENTA EXPLICAR POR QUE E COMO CERTAS IRREVERSIBILIDADES PASSAM A EXISTIR E OUTRAS SÃO RESOLVIDAS. DA MESMA MANEIRA A PERSISTÊNCIA OU CRIAÇÃO, OU O DESAPARECIMENTO, DE SITUAÇÕES DE COMPETIÇÃO ABERTA TÊM SUAS ORIGENS OU NA DINÂMICA DAS REDES DE CONCEPÇÃO OU NA FORMA ASSUMIDA PELO PROCESSO DE ADOÇÃO.

3.4. O Diagrama da ACT aplicado a Quinoa

Enfocamos agora dois aspectos que delimitam a nova dinâmica da quinoa, a malha institucional e as estratégias para o enfoque de cadeia da quinoa. A seguir, descrevemos os principais elementos das redes sócio-técnicas apoiadas nos projetos institucionais desenvolvidos em Bolívia e Peru.

Houve uma seqüência cumulativa de experiências com a quinoa e logo com o resto dos cultivos andinos nos países da Bolívia, Perú e Equador, cujo inicio foi a pesquisa notável do agrônomo boliviano Humberto Gendarillas e que recebeu maior impulso nos anos setenta com o projeto Simón Bolívar, uma parceria entre o governo peruano e uma instituição internacional pertencente à Organização dos Estados Americanos (OEA). Depois, nos anos oitenta e noventa aparecem diversos esforços cujos atores principais são a Cooperação Técnica Internacional (CTI) e as ONG's. No novo milênio houve a nova parceria do setor privado e a CTI, numa situação de consolidação da quinoa como produto de exportação, o que iremos analisar no próximo capítulo

**A RAZÃO DE ESTUDAR OS PROJETOS DESTE PERÍODO ESTÁ
DETERMINADA PELA IMPORTÂNCIA DOS RESULTADOS DE SUAS
PESQUISAS SOBRE OS ALIMENTOS DE ORIGEM ANDINA, EM PARTICULAR
DA QUINOA, E QUE FICARAM COMO REFERENCIA PARA OS ATUAIS
ESTUDOS DA CADEIA DA QUINOA. OS CRITÉRIOS NA ESCOLHA DOS
PROJETOS FORAM DE CORTE TEMPORAL QUANDO REFERIDO AO SEU
ALCANCE E QUE DERAM INICIO A TRAJETÓRIAS SOCIO-ECONÔMICAS
ESPECÍFICAS. OS PROJETOS COMPREENDIDOS NESTA FASE TRATARAM
DOS ASPECTOS AGRONÔMICOS, E CIENTÍFICOS E TAMBÉM O ESFORÇO DE
ASSOCIAR OS AVANÇOS CIENTÍFICOS SOBRE ESTE GRÃO DA QUINOA EM
DIREÇÃO À SUA APLICAÇÃO AGROINDUSTRIAL E COMERCIAL. DESTACA
NESTA FASE A IMPORTANTE PARCERIA ENTRE CIENTÍFICOS PERUANOS E
BOLIVIANOS PARA O DESENVOLVIMENTO DAS CULTURAS DE ORIGEM
ANDINA. OUTRO CRITÉRIO DE ESCOLHA FOI O IMPACTO FUNDAMENTAL
DOS SEUS RESULTADOS QUE AINDA SERVEM DE REFERENCIA PARA A**

**CONFIGURAÇÃO DA CADEIA DA QUINOA EM AMBOS OS PAÍSES. COMO
POR EXEMPLO, AS VARIEDADES INTRODUZIDAS DE GRANDE ACEITAÇÃO
A SALCEDO INIA, E A BLANCA DE JULI FORNECIDA PELO INIA PERUANO E
A REAL BRANCA E A SAJAMA DO IBTA E PROINPA DE BOLÍVIA.. COM ISTO
SE PRETENDEU MOSTRAR QUE MESMO COM UMA BASE DE
CONHECIMENTO QUASE COMUM E DE REDE SOCIOTÉCNICA MUITO
PRÓXIMAS ENTRE ESTES DOIS PAÍSES, ELES DESENVOLVERAM
TRAJETÓRIAS DIFERENTES NA CONFIGURAÇÃO DAS SUAS CADEIAS DE
QUINOA .**

**PARA O CASO PERUANO, MERECE DESTACAR A IMPORTÂNCIA DADA
AO DESENVOLVIMENTO DE UM ALIMENTO NUTRICIONAL PARA LIDAR
COM OS PROBLEMAS DE DESNUTRIÇÃO DA POPULAÇÃO INFANTIL E PARA
PROMOVER A SEGURANÇA ALIMENTAR. EXEMPLO DISSO É O PROJETO DE
1974, REALIZADO EM PERU QUE REGISTROU UMA IMPORTANTE
SISTEMATIZAÇÃO DE ESFORÇOS DE DESENVOLVIMENTO DA QUINOA,
QUE AINDA SERVE DE BASE E REFERENCIA PARA AS POSTERIORES
PESQUISAS AO RESPEITO.**

Na segunda metade do século vinte a região da América Latina encontrava-se num debate sobre a modernização da sua agricultura e a adoção do modelo de substituição de importações, onde o Estado era o ator importante desta fase, aplicando estratégias de planejamento da economia e implementando políticas setoriais. Em particular, Bolívia e Peru no começo da década de setenta traziam como herança os resultados dos processos de luta pela terra e da reforma agrária, eventos que mudaram a estrutura fundiária dos camponeses. Por outro lado, nestes países houve um vertiginoso movimento migratório do campo para as cidades. Estes países foram os últimos a experimentar a adoção do modelo de substituição de importações na região latino-americana, enquanto ia se aprofundando o processo de modernização da agricultura e a aplicação dos avanços da revolução verde. Com o intuito de perfilar o papel da pesquisa agrícola para os países andinos e os arranjos desta na forma de redes, a seguir tentamos posicionar sua ação numa sucinta referencia histórica.

No caso boliviano, havia não apenas a preocupação que se arrastava para modernizar sua agricultura, mas havia também um grave problema de insuficiência na produção de alimentos²⁵. A solução alternativa apontava para a implementação de um modelo produtivista no campo, com a identificação de cultivos de consumo urbano²⁶ bem como as regiões aptas para estes cultivos. Nas memórias do pioneiro Dr. Humberto Gandarillas, (quem desenvolveu uma das mais importantes variedades de quinoa, o cultivar "real branca"), se registrava "a clara visão de desenvolvimento das planícies de Santa Cruz, os vales e o altiplano mediante a pesquisa básica sobre a origem das diferentes espécies de batata e a origem e a domesticação da quinoa até a aplicação de fertilizantes e sementes e variedades quinoa cujos resultados continuariam vigentes ainda neste milênio" (p.iii). Mas um forte processo de desenraizamento dos hábitos de consumo tradicional para novos hábitos mais relacionados com processos de urbanização e de grandes investimentos em alimentos industrializados colocou uma grande interrogação em torno das pesquisas dos grãos andinos nesta época.

Fatores de ordem social e conjuntural contribuiriam para o desenvolvimento das pesquisas sobre quinoa. Segundo o engenheiro Julio Rea (2004) estes foram "as reformas agrárias da Bolívia²⁷ e Peru, que tiveram um impacto mais valorativo em imagem a favor do cultivo de espécies indígenas, caso específico a quinoa, mas do que uma ativa inclusão no modelo econômico vigente; o outro fator foi a crise mundial de alimentos, especialmente a de trigo, que acelerou este impulso".

²⁵ Ao final da década dos anos 50, em Bolívia, realizou-se uma avaliação da brecha existente entre a produção agropecuária de alimentos e as necessidades de importação. Mais tarde, este aspecto seria tratado num seminário, mas desta vez convocado em Santa Cruz contando com profissionais do Serviço de Extensão Agrícola e Crédito Supervisado da região e assessores norte-americanos e bolivianos do Serviço Agrícola Interamericano (SAI).

²⁶ A década dos sessenta trouxe o agravamento desta situação, de um lado pela crescente brecha entre a oferta e a demanda de alimentos e pelo outro pela queda das exportações mineiras situação que encarecia ainda mais a alta das importações de alimentos e aumentava o desequilíbrio das contas externas da economia, as quais eram compensadas pela ajuda americana

²⁷ A reforma agrária em Bolívia foi decretada o 2 de agosto de 1953. Esta experiência na pesquisa agrícola de um lado impulsionou novas pesquisas, mas também suspendeu alguns avanços, por exemplo, a divulgação do desenvolvimento das novas variedades de trigo de maior rendimento. A divulgação de novas variedades de maior rendimento de trigo foram suspensas pelas mudanças acontecidas na estrutura fundiária boliviana, onde a grande propriedade latifúndio e mediana propriedade principais fornecedoras dos moinhos foram trocada pelo processo de parcelização das propriedades e com isto se perdeu o elo entre este tipo de agricultura e o seu processamento. A troca dos novos donos se traduziu num desinteresse em fornecer trigo para os moinhos de trigo e com isto a falta de demanda de aplicação destes avanços.

ATÉ MEDIADOS DA DÉCADA DE 60, OS ESTUDOS DA QUINOA TRATAM PRINCIPALMENTE DA SUA CLASSIFICAÇÃO BOTÂNICA, E DA ELABORAÇÃO DO PÃO QUE TINHA SIDO ESTIMULADO PELA POLÍTICA DE ALIMENTAÇÃO DO GOVERNO BOLIVIANO QUE DITOU A NORMA DE COLOCAR NO MÍNIMO 5% DE QUINOA NO PROCESSAMENTO DOS PÃES COM TRIGO, PARA DESTA FORMA DIMINUIR O CONSUMO DE TRIGO E DIMINUIR OS ALTOS CUSTOS DE IMPORTAÇÃO DESTE CEREAL QUE AUMENTAVAM O ROMBO DAS CONTAS DA BALANÇA COMERCIAL AGRÍCOLA BOLIVIANA.

Nas memórias de Gandarillas (2001), o que se destaca é a sua convicção a respeito do papel da ciência. Ele sustenta que "o aumento da produção agrícola boliviana, em particular dos cultivos urbanos e industriais deveu-se à pesquisa científica dirigida a obter melhores sistemas de produção. A pesquisa agrícola contribuiu a reduzir a importação dos alimentos (p.45)". Foi em 1962 com a visita do Eng. José Vallega, Diretor do Escritório de Produção e Quarentena da FAO que a pesquisa sobre os grãos andinos começa a receber maior atenção. O fato que possibilitou a visita para conhecer a Estação Experimental de Belén em Bolívia foi a iniciativa dos técnicos bolivianos, em particular de H. Gandarillas quem introduziu esta visita na intensa agenda deste funcionário

O efeito da visita para este Diretor foi tão positivo que ao conhecer o trabalho sendo desenvolvido ele se ofereceu a conseguir financiamento para estudar os cultivos andinos, em particular a quinoa, dando desta forma um primeiro impulso institucional fundamental para um maior desenvolvimento e aprofundamento das pesquisas sobre cultivos andinos nos centros de pesquisa andinos. Logo em 1965, o Projeto de Cultivos Andinos OXFAM FAO Bolívia II, começou em Patacamaya – Bolívia - mas este projeto foi suspenso no terceiro ano de sua execução, dois anos antes do seu prazo de finalização. Isto foi explicado pelo deslocamento dos fundos ou recursos a favor das ex-colônias de Inglaterra na África. (Gandarillas, 2004, p.143). Em contraste com as pesquisas sobre alimentos mais comerciais e urbanos acobertados e muito bem financiados pela instituição norteamericana SAI, o projeto OXFAM FAO, financiado pelos aposentados da Universidade de Oxford, Inglaterra e organizado pela FAO, sofreu um enxugamento durante os meses de julho 1965 até dezembro

de 1968, e para continuar funcionando tinha que recorrer ao financiamento do governo da Bolívia, até 1971. Este novo arranjo afetou o projeto com uma importante redução do pessoal técnico e de bolsistas. Não obstante esta desfavorável situação financeira e mesmo com o declínio de recursos humanos os resultados alcançados foram muito bons. Nesta fase se desenvolveu a pesquisa básica em classificação dos cultivares, estudos morfológicos do grão da quinoa, e no campo houve a coleção de sementes de quinoa que serviram como referentes para estudos posteriores.

3.4.1 O diagrama da ACT para a experiência peruana

Peru tinha diversas experiências isoladas na promoção da produção e do consumo da quinoa na década dos setenta e registrou esforços também na sua agroindustrialização. Estes consistiram na apresentação de pratos elaborados, sopas, *milk shakes*, biscoitos e tortas com base em quinoa num quiosque de alimentos não formal em Puno, por parte de um técnico²⁸ (IICA, 1981). Nesta mesma época no Peru, uma política pública de fomento foi desenvolvida especificamente visando a produção de quinoa, concretizada em 1976, em forte contraste com a ausência destas políticas no caso boliviano onde o impulso inicial veio dos atores do mundo científico.

Esta política começou com um grande projeto destinado às culturas de origem andina, que definiu atividades em vários níveis: a expansão da produção, o estabelecimento de sementeiras (ou viveiro de plantas), a pesquisa agrícola e industrial e a capacitação de pioneiros camponeses e técnicos (*ibid*, p.25). Abriu-se um espaço de coordenação, engenheiros e técnicos peruanos eram maioria no recrutamento do Projeto, e a fase de concepção também contava com técnicos bolivianos que traziam sua experiência desde suas áreas de culturas andinas. Os termos de referencia do Projeto refletiam a conjuntura que a economia peruana atravessava e pretendia contribuir às necessidades de desenvolvimento rural, de modernização da agricultura e ao esforço de industrialização liderado e financiado pelo setor público sob mandato do governo militar, ator fundamental no seu desenvolvimento.

²⁸ O técnico que produzia esses processados da quinoa era Remigio Franco (IICA, 1981, p.3).

O Projeto do *Fondo Simón Bolívar* intitulado "Fomento da produção agroindustrial da quinoa em Puno", começou em 1977, e teve uma importância significativa tanto econômica quanto socio-institucional, porque representava a origem de uma inédita política sectorial destinada à promoção agroindustrial de um alimento de origem autóctona, a quinoa, e por outro lado a implementação de uma política descentralizadora voltada à região andina, do departamento de Puno. Por outro lado, a nível institucional, esse projeto deveria ter representado o fortalecimento da presença do Instituto Interamericano de Ciências Agrícolas IICA para a América Latina, em particular no Peru. No entanto, no informe desta instituição o projeto é visto como enfocando mais a problemática nacional peruana do que ao aspecto do fortalecimento da região andina como um todo (IICA, 1981,p.7), o que refletia o forte posicionamento do governo militar peruano nas negociações frente ao IICA.,

A criação do *Fondo Simón Bolívar*, uma iniciativa do Governo venezuelano nos anos setenta, procurava fortalecer as atividades do IICA. O objetivo inicial deste fundo era acelerar o processo de desenvolvimento agrícola e rural da América Latina e o Caribe. O IICA assumiu esta tarefa e teve uma atuação de caráter multilateral (coordenações entre esta instituição e os governos), e operou sob a modalidade (técnica) de "cooperação técnico participativa" (IICA, 1981).

O nome do projeto original era: "Produção Agroindustrial da Quinoa e Cañihua no Departamento de Puno", e foi elaborado com o recrutamento de organismos do setor agrícola do Perú, particularmente de origem estatal e serviu de base especificamente para o Projeto Nacional de Fomento à Produção de Quinoa em Puno (IICA, 1981), convênio (ou acordo) assinado entre o "ator-rede", o Ministério de Alimentação (MA) e o IICA. (Ramos, J, 1979). Este Projeto foi apoiado pelo Plano de Desenvolvimento do Setor de Alimentação do Governo peruano para 1975 y 1976, plano que também incluía o grão quinoa como produto estratégico para a segurança alimentar.

O Projeto apoiou e se alimentou das atividades que outros atores vinham desenvolvendo cujas visões convergiam com os objetivos do Plano. Atores importantes de similaridade com o "ator rede" MA eram os órgãos regionais da Zona de Alimentação XII de Puno pertencente ao Ministério de Agricultura, e a *Oficina Regional de Puno* do Instituto Nacional de Planejamento ORDEPUNO. Além disto, outros atores de pesquisa e técnicos

recrutados foram as instituições públicas do setor agrícola como o Instituto Nacional de Pesquisa Agraria INIA, o Instituto de Pesquisas Agroindustriais (IIA) e a Universidade Nacional Técnica do Altiplano (UNA) no intuito de melhorar a produtividade, o processamento primário, a comercialização e consumo da quinoa.

ESTAS INSTITUIÇÕES PERUANAS SE AGLUTINARAM COMO REDES DE SIMILARIDADE, CUJAS VISÕES CONVERGENTES DAVAM UMA MAIOR REPRESENTATIVIDADE AO ATOR REDE MINISTERIO DE ALIMENTAÇÃO

QUEM FOI DESIGNADO COMO A PORTA-VOZ DO PROJETO. A CONVERGÊNCIA NESTA FASE DE ADOÇÃO DO PROJETO PODIA SER CONSTATADA DESDE O INICIO E TODOS DEMONSTRARAM INTERESSE NA FORMULAÇÃO DE UM PROJETO DE DESENVOLVIMENTO DO GRÃO ANDINO QUINOA. A REDE UNA, POR EXEMPLO, COM SEU PROGRAMA ACADÊMICO DE ENGENHARIA AGRONÔMICA, E EM PARTICULAR A SUA ESTAÇÃO EXPERIMENTAL DE CAMACANI NÃO APENAS COMPARTILHAVIA A MESMA VISÃO DO MA, MAS TAMBÉM JÁ TINHA MOSTRADO INTERESSE, DESDE 1973, EM RECRUTAR AO IICA²⁹ PARA UMA COLABORAÇÃO COM A PESQUISA E DIFUSÃO DE ALGUNS CULTIVOS ANDINOS. (IICA, 1981, P.4)

No processo de concepção do Projeto, um diagnóstico da problemática nacional para o mesmo foi elaborado por profissionais peruanos e na visão destes atores o setor agropecuário peruano, foi destacado como um setor importante tanto para sua participação na Renda Nacional Bruta como na absorção de mão de obra. Este setor, porém, atravessava problemas de deficiência na produção, baixa produtividade na produção alimentar, em particular de origem autóctone³⁰, insuficiente abastecimento de matéria prima e produtos, falta de infraestrutura física, e toda esta situação foi refletida na marcada dependência externa no abastecimento de alimentos e das matérias primas (Ramos, 1979, p.1).

Esta situação era ainda mais grave nas zonas andinas, regiões de maior atraso, em particular no departamento de Puno, lugar em que predominava a atividade pecuária extensiva e também as mais baixas rendas em comparação com outras regiões. Puno era

²⁹ Além do fundo Simon Bolívar com que o IICA contava para financiar o projeto da quinoa, na época também se contou com o apoio da UNICEF (IICA, 1981, p.4)

³⁰ IICA, 1981, p.7

concebida como uma área de minifúndio (onde predominava superfícies de menos de 2 ha até 10 ha por produtor) mas também existiam empresas que foram afetadas pelo processo da reforma agrária que viraram Cooperativas Agrícolas de Propriedade Social (CAPS) ou Sociedades Agrícolas de Interesse Social (SAIS).

AS INSTITUIÇÕES PÚBLICAS DE PUNO PARTICIPARAM DA FASE DE CONCEPÇÃO DO PROJETO, MAS SE TORNARAM TAMBÉM OS PRIMEIROS ADOTANTES DO MESMO, E PRETENDIAM FAVORECER OS USUÁRIOS SAIS E AS CAPS, ASSOCIAÇÕES VINDAS DO PROCESSO DA REFORMA AGRARIA, DEFINIDAS COMO A POPULAÇÃO ALVO DO PROJETO. OS USUÁRIOS FORAM DEFINIDOS AINDA NA FASE DE CONCEPÇÃO, E LOGO NO TRABALHO DE EXPERIMENTAÇÃO DAS TÉCNICAS E METODOLOGIAS, SURGIRAM DEMANDAS PARA INCORPORAR OUTROS MINIFUNDIÁRIOS COM PROPRIEDADES DE 2 ATÉ 10 HAS. NO PROCESSO DE ADOÇÃO, OS PRODUTORES MENORES (COM SUPERFÍCIE MENORES A 2 HA)³¹ FORAM TAMBÉM INCLUÍDOS

NA AVALIAÇÃO DO IICA, CHAMA A ATENÇÃO A IDENTIDADE DOS ATORES: "OS PROFISSIONAIS QUE TRABALHAVAM NO SETOR AGRÍCOLA DO DEPARTAMENTO DE PUNO, NA MAIORIA ORIGINÁRIOS DA REGIÃO ANDINA EXPRESSARAM SENTIMENTOS DE AFETO E UMA PREOCUPAÇÃO ESPECIAL PELO DESENVOLVIMENTO DE CULTIVO DE ALIMENTOS AUTÓCTONES, COMO A QUINOA" (IICA, 1981, P.3).

O DIRETOR REGIONAL DO IICA CONSIDERAVA: QUE UM PROJETO SOBRE A BATATA PODERIA TER SIDO MAIS IMPORTANTE PARA AS ORGANIZAÇÕES CAMPONESAS APOIADAS PELO PROJETO, QUE O CONSUMO HUMANO DA QUINOA APRESENTAVA LIMITAÇÕES, E QUE A META DE ELEVAR A PRODUTIVIDADE DE 400 KG/HA ATÉ 1500 KG/HA ERA AMBICIOSA DEMAIS. (IICA. 1981,P.13). HOUVERAM MUITAS DISCUSSÕES E IDAS E VINDAS DO PROJETO EM RELAÇÃO À FASE DA CONCEPÇÃO, MAS OS COMPROMISSOS ENTRE OS GOVERNOS MILITARES, PERUANO E

VENEZUELANO, INCLINARAM A BALANÇA A FAVOR DE UM PROJETO MAIS SETORIAL E REGIONAL DO QUE NO FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL DO IICA NO PERU, TAL COMO AMBICIONAVA ESTE ÓRGÃO INTERNACIONAL PERTENCENTE À OEA. POR OUTRO LADO, A IDENTIDADE DO ATOR GOVERNO DOS ANOS SETENTA, FOI FORTEMENTE INFLUENCIADA PELA HERANÇA DOS ANOS ANTERIORES À IMPLEMENTAÇÃO DO PROJETO, ONDE O GOVERNO PERUANO, OU O NÚCLEO DO PROJETO DEU UMA ALTA PRIORIDADE À REIVINDICAÇÃO DA CULTURA AUTÓCTONE, O QUE SEGUNDO O IICA DETERMINOU A IMPORTÂNCIA PARA DESENVOLVER A PRODUÇÃO DE CULTIVOS ALIMENTARES AUTÓCTONES.

Outra proposta complementar aos Planos de Desenvolvimento foi de elevar os níveis alimentares e nutricionais da população em concordância com o aumento planejado da produção nacional, e incluía também o aproveitamento do potencial ecológico e a reestruturação dos padrões de consumo. O intermediário nesse caso foi a política de consumo, orientada a aumentar os níveis alimentares e nutricionais e procurando criar assim uma nova consciência alimentar, na crença que isto seria capaz de mudar os hábitos de consumo e incorporar os produtos de origem nacional para reduzir a dependência externa. Os profissionais e técnicos do Projeto ambicionavam obter um maior consumo de alimentos de alto valor nutritivo e valorizar o consumo dos alimentos nativos e a quinua foi o produto escolhido pela sua importância para a economia camponesa de origem andina.

O consumo da quinoa representava entre o 12% e 21% do conteúdo protéico e o seu consumo era um indicador de renda social inferior ou *status* social baixo. Para a maioria da população indígena era um alimento profundamente enraizado na sua cultura, mas que recentemente estava sendo compartilhado pela cultura ocidental (IICA, 1981, p3). Uma revisão posterior do projeto em conjunto entre o Ministério de Agricultura e o IICA definiu os seus objetivos nos seguintes sub-projetos ou intermediários (ou artefactos): expansão da produção de quinoa; produção de semente melhorada; pesquisa agrícola; tecnologia

³¹ Para isso se estabeleceu uma organização formal de núcleos de produção com os seus próprios estatutos (IICA, 1981, p.19)

industrial; capacitação; e comercialização, envolvendo várias instituições agrícolas na sua execução de (IICA, 1981,p.4).

A data de inicio do projeto foi o primeiro de julho de 1977 e culminou em junho de 1980 de forma bem sucedida segundo IICA(idem, p.13). Os resultados do projeto em relação à produção foram avaliados em respeito à quantidade de superfície atendida que aumentou de 1000 ha no primeiro ano de vigência do projeto a 4500 ha ao final. Em termos de assistência técnica realizada na zona agropecuária X do Ministério de Agricultura e Alimentação, houve importantes avanços quanto aos aspectos relacionados à preparação do terreno. O crescente uso da semente certificada foi um indicador da adoção da tecnologia embutida no projeto.

Outro aspecto das recomendações do pacote foi a definição da distância dos sulcos, a umidade do solo, e a aplicação destes critérios para as variedades *Blanca de Juli* e *Kancolla*. No quesito fertilização, se experimentou com novas composições na aplicação de fertilizantes químicos, inclusive de fertilizantes orgânicos, embora na zona de produção da quinoa este tipo fertilizante ficou muito aquém das quantidades recomendadas³². Na questão de controle fitosanitário, se avaliou o nível de ataque das pragas na superfície³³ (Ramos, 1979, p.vi). Em relação à rotação de cultivos, o projeto assumiu o conhecimento ancestral dos campesinos, identificado com as práticas dos pequenos e medios produtores como também das empresas associativas.

O TRABALHO DA PESQUISA AGRÍCOLA FOI DEFINIDO COM BASE EM QUATRO VARIEDADES, SAJAMA, BLANCA DE JULI, KANCOLLA E CHEWECA. EXPERIMENTALMENTE OS RENDIMENTOS ATINGIDOS COM VARIEDADES AMARGAS DA QUINOA FORAM ALTOS - 2500KG/HA FRENTE AOS 1500 KG/HA OBTIDOS NOS CENTROS OFICIAIS DE SEMENTES. ENTRETANTO PARA AS PARCELAS COMERCIAIS A META DO PROJETO FOI UM RENDIMENTO DE 1200 KG/HA UTILIZANDO AS TÉCNICAS MODERNAS DO PACOTE DO PROJETO. UMA ESTIMATIVA OTIMISTA DE AUMENTAR A SUPERFÍCIE DEDICADA A QUINOA FOI FIXADA EM ATÉ 15000 HA. NA PRÁTICA, A MEDIA DOS RENDIMENTOS ATINGIDOS NA VIGÊNCIA DO PROJETO OSCILAVA ENTRE OS 615 KG/HA E OS 850 KG/HA, E NO SEGUNDO

³² A recomendação era de 5 a 10 TM por hectare.

**ANO DO PROJETO, A PESAR DE UMA MELHORIA DA TÉCNICA APLICADA,
NÃO FOI POSSÍVEL IMPEDIR A QUEDA NO RENDIMENTO POR FATORES
NÃO CONTROLÁVEIS: AS CONDIÇÕES CLIMÁTICAS. O MEIO AMBIENTE
ANDINO, APARENTEMENTE UM INTERMEDIÁRIO, SURGE COM
INESPERADA IMPORTÂNCIA QUANDO AS EXPECTATIVAS SOBRE A
PRODUÇÃO NÃO SÃO ATINGIDAS DEVIDO À SECA OU ÀS GELADAS, O
QUANDO A TECNOLOGIA (TÉCNICAS OU ORGANIZAÇÃO) CONVENCIONAIS
NÃO SÃO ADAPTÁVEIS A ESTE MEIO.**

O Programa de Processamento Primaria da quinoa avançou com o desenvolvimento de uma maquina que ajudava a reduzir o grau da *saponina* (sustânciа amarga que cobre superficialmente o grão) da quinoa. Também se desenvolveu outra técnica, uma maquina de tipo *escarificadora* que melhorava a apresentação da quinoa para o mercado porque tirava a saponina. Esta técnica foi rapidamente difundida por sua grande aplicabilidade às variedades de quinoa mais amargas, que são as mais resistentes às geadas do campo e ao ataque de pragas.

O processamento primário de eliminação da saponina foi feito tradicionalmente pelo comerciante urbano, mas com menor qualidade do que a realizada pelos industriais rurais e/ou urbanos. Existiam dois tipos de processamento: via úmida, lavado do grão em água (muitas vezes no rio ou acéquias) processo de menor qualidade e ainda de maior custo pela necessidade de uma fase a mais o secado, para evitar a umidade que impedia o seu armazenamento por muito tempo; ou pela via seca ou mecânica descascado e *escarificado* (polido) que foi considerado pelo projeto como o método mais apto para as finalidades comerciais propostos (Ramos, 1979, p.39)

Essa inovação na transformação do grão para a forma *perlada* do grão abriu a possibilidade de concorrer no mercado, na forma da empresa familiar INCASUR de Cusco, da região andina (Ramos, 1979, p.x). A geração desta inovação por parte do setor público iria facilitar sua disponibilidade e difusão e uma certa integração do camponês produtor à agroindustrialização do grão e a possibilidade de vender a quinoa com maior valor agregado para os intermediários.

³³ Até num 80%.

A necessidade de promover a inclusão social e a extensão da superfície agrícola da quinoa na produção da região andina levou à elaboração do instrumento "estudos de mercado" para identificar a verdadeira demanda e aceitação da quinoa no mercado e promover o seu consumo, e desta forma poder escoar a maior oferta. Ao estudar as cidades de destino das vendas dos aumentos da produção de quinoa atendida pelo projeto foram identificadas as cidades do sul de Peru: Cuzco, Arequipa e Tacna, como de maior potencial na procura da quinoa depois do capital Lima, cidades que o projeto queria atingir para assegurar a maior demanda de consumo da quinoa que garantia o aumento da sua oferta.

O projeto tinha proposto como meta manter o autoconsumo dos produtores de quinoa, aumentar o consumo regional da parte sul do país e do mercado potencial de Lima metropolitana. Desta forma, o consumo da quinoa foi incentivado mediante o intermediário "a campanha publicitária" para aumentar o consumo de produtos autóctones de alto valor nutritivo. O estudo de mercado realizado no período de vigência do projeto estimou uma demanda insatisfeita de 2300 tm ao ano, e apontou uma deficiência sazonal no abastecimento deste grão a partir do terceiro mês pós-colheita (Ramos, 1979, p.ix). O mesmo estudo avaliou que a quinoa não tinha concorrência em termos do seu alto valor nutritivo e ainda era possível vir a ser um produto substitutivo de outros grãos de grande aceitação no mercado, como arroz e milho, e inclusive poderia virar uma alternativa para reduzir as importações de trigo³⁴.

Na comercialização da quinoa, a meta estabelecida foi de organizar dois centros de recepção do grão na área rural para a preparação, conservação, processamento, armazenamento e distribuição da quinoa sob o esquema de cooperativas, com a regulamentação desta atividade mediante regulações, política de preços e informação de mercados. (Ramos 1979, p.4). O destino da produção de quinoa de Puno, estimado para 1977, era 45% para autoconsumo, 5% para semente, 10% para consumo local urbano e o 40% restante para os mercados extra-locais. Dos mercados extra-locais, a venda da quinoa se distribuía assim: 75% da quinoa ia para Lima, 14% para Cusco e 11% para Arequipa. O canal

³⁴ Ainda que o objetivo do projeto visava uma alternativa ao problema da dependência alimentaria ou da insegurança alimentar, também se apresentou como compensador aos desequilíbrios macroeconômicos da balança comercial e a insuficiência de divisas, pelo crescimento das importações de alimentos, em particular do trigo

mais utilizado eram os atacadistas de Juliaca, os intermediários industriais, e a empresa pública de armazenamento EPSA e o seu supermercado SuperEPSA.

A estratégia de organizar dois centros comerciais, um na cidade de Juliaca e o outro na cidade de Puno respondia à necessidade por parte do governo de reduzir o preço de consumo final da quinoa para o consumidor dos mercados extra-locais, e por outro lado, melhorar a renda do produtor no apenas com a venda para estes centros mas também deixando à disposição as máquinas polidoras (*escarificadoras*) para dar maior valor agregado para a produção. O estudo tinha identificado uma complexa e ampla gama de intermediários na comercialização da quinoa que se traduzia em grandes margens de comercialização, encarecendo o preço deste grão, o que constituía um grande empecilho para a difusão do seu consumo.

NA DISTRIBUIÇÃO DOS SUPRIMENTOS AGRÍCOLAS PARA ESTA ATIVIDADE

SE CONTOU COM A REDE DAS ENTIDADES PÚBLICAS: A EMPRESA NACIONAL DE COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS (ENCI), O BANCO AGRÁRIO E O MA.O PROJETO CONSTATOU QUE OS PROGRAMAS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E O USO DE TECNOLOGIA APROPRIADA PODIAM INCLUSIVE SER APLICADOS AO S DEMAIS PRODUTOS QUE FORMAM PARTE DO SISTEMA DE PRODUÇÃO DA ZONA.

SE ESTE PROJETO AVANÇOU NOS OBJETIVOS DE ESTIMULAR A AGROINDUSTRIALIZAÇÃO DO GRÃO DA QUINOA MEDIANTE A CRIAÇÃO DA TÉCNICA DA "MAQUINA ESCARIFICADORA" E ASSIM APROXIMAR OS CAMPONESES DO ANDES AO MERCADO, ANOS MAIS TARDE SERIA DESENVOLVIDA UMA OUTRA EXPERIÊNCIA QUE CONFIRIMARIA O VALOR FUNCIONAL DA QUINOA PARA A EXPERIÊNCIA PERUANA. ASSIM, O PROJETO MARCARIA UMA TRAJETÓRIA SÓCIO-ECONÔMICA PELA FACILITAÇÃO DA DIFUSÃO DE TÉCNICAS DE PREPARAÇÃO DE ALIMENTOS COM BASE EM PRODUTOS DE ORIGEM ANDINA. COM BASE NESTAS TÉCNICAS PRETENDIA-SE COLOCAR NO MERCADO PRODUTOS ALTERNATIVOS PARA A ALIMENTAÇÃO INFANTIL A BAIXO CUSTO PARA A POPULAÇÃO DE MAIS BAIXA RENDA QUE APRESENTAVA PROBLEMAS DE

DESNUTRIÇÃO. ESTE PROJETO *EMPLEO DE GRANOS ANDINOS PARA LA ELABORACIÓN DE ALIMENTOS INFANTILES* TEVE COMO OBJETIVO POTENCIALIZAR AS PROPRIEDADES FUNCIONAIS DA QUINOA COMO REFORÇO NUTRITIVO.

ESTE PROJETO REPRESENTOU A CONTINUAÇÃO DOS ESTUDOS SOBRE O VALOR NUTRICIONAL E AS POSSIBILIDADES DE PROCESSAMENTO DAS CULTURAS ANDINAS REALIZADO EM CUSCO - PERÚ, ENTRE 1986 E 1987 PELA PESQUISADORA REPO-CARRASCO E APOIADO PELA COOPERAÇÃO TÉCNICO INTERNACIONAL FINLANDESA. OS OBJETIVOS DO PROJETO FORAM: A) DESENVOLVER TÉCNICAS DE MISTURAS DE FARINHA DE ALTO VALOR NUTRITIVO COM BASE NOS CULTIVARES ANDINOS PARA CRIANÇAS EM IDADE DE ABLACTAÇÃO E PRE-ESCOLAR; B) DETERMINAR OS VALORES NUTRITIVOS MEDIANTE ANALISES QUÍMICOS E TESTES BIOLÓGICOS; C) COMEÇAR A PRODUÇÃO DESTAS MISTURAS A NÍVEL DE UMA PEQUENA EMPRESA E INTRODUZIR ESTES PRODUTOS NA DIETA DAS CAMADAS DE MAIS BAIXA RENDA.

O diagnóstico que motivou a realização do projeto foi o alto índice de desnutrição atingido pela população infantil, que foi agravado pelo acelerado crescimento dos índices nacionais de pobreza pela crise econômica e pela hiperinflação no período dos últimos anos da década de oitenta e a primeira da década de noventa³⁵. Repo-Carrasco (1992) indicava que no Perú até a década de noventa não se registrava alimentos especiais para crianças, das camadas de baixa renda, em idade de ablactação de 4 meses a 24 meses e em idade pré-escolar. Apenas existiam produtos processados e caros destinados à classe média e alta (segundo a entrevista aplicada na amostra do projeto, os produtos consumidos pelas crianças das camadas média eram das marcas Cerelac, Nestum e Gerber). Esta situação junto com o desconhecimento das reais necessidades nutricionais das crianças nessa idade por parte das mães e os altos índices registrados de doenças e mortalidade infantil das crianças configuravam um sério problema de desnutrição. De acordo com o Projeto, dado o notável

³⁵ Dois fatores importantes incidiram no espantoso crescimento da pobreza peruana: a grave crise econômica e de hiperinflação de 1988 e o *shock* aplicado em 1990, que esmagaram a renda das famílias. As estatísticas

valor dos grãos andinos, devia se desenvolver misturas de alto valor nutritivo com base nestes cultivos andinos e introduzi-los na dieta da população infantil (Repo-Carrasco, 1992, p.15).

O Projeto pretendia cobrir esta carência e para isso definiu três fases do estudo: 1) o estudo técnico a nível de laboratório; 2) estudo do valor nutricional das misturas desenvolvidas; 3) produção experimental em pequena escala de misturas e testes em mercados institucionais como os comedores populares. Foram concluídas: a seleção da matéria prima e a formulação das misturas, bem como a elaboração de misturas a nível de laboratório no Instituto Nacional de Nutrição (INN) do Ministério de Saúde (outro ator rede de importância similar para o Projeto) cujo objetivo foi achar a melhor forma de processar os alimentos para as crianças com base nestas misturas. O teste das diferentes misturas foi com base em produtos andinos que incluíam a quinoa, kiwicha e tarwi, alem do feijão e da leguminosa *haba* testados nos laboratórios com a finalidade de avaliar o potencial funcional - grau nutritivo - das misturas.Três misturas de "papilla" foram escolhidas e duas de bebidas segundo os critérios de custo, computo químico das contagens de aminoácidos e características organolepticas. As misturas selecionadas foram apresentadas na forma crua e cozida, com estudos estabelecendo para cada um dos ingredientes da mistura as fases de processamento necessárias para atingir estes estados de apresentação.

Para determinar o grau de aceitação se fez a avaliação sensorial num painel de degustação realizado no Departamento de Nutrição da Universidade Agraria de La Molina, onde às misturas se adicionavam sabores e o resultado dos testes foi de regular e boa aceitação, com as misturas papillas sendo melhor aceitas que as bebidas (Repo-Carrasco, R. 1992,p.135-7).

As misturas obtidas na fase de concepção do Projeto apontavam para o potencial de desenvolvimento de alimentos infantis alternativos aos produtos do mercado dirigidos também às classes media e alta. O mais notável, porém, foi a difusão de técnicas baratas para a preparação destes alimentos que logo seriam imitados e adaptados por pequenas empresas cujos usuários não seriam apenas as crianças, mas também os consumidores adultos preocupados com a sua saúde. Dado o patamar de desenvolvimento deste Projeto não

daquela época estimaram um aumento em 100% da população pobre a qual atingiu o patamar inédito de 12

acreditamos que os produtos obtidos representarem uma concorrência para os outros produtos infantis do mercado, mais sim uma técnica para a diversificação de produtos com base nos cultivos de origem andina. O estudo de mercado do Projeto também analisou o comportamento do consumo nacional destes cultivos andinos no item "Outros Cereais" a partir das estatísticas oficiais do Instituto Nacional de Estadística, dirigidas às famílias de Lima Metropolitana e outras grandes cidades peruanas no final da década dos oitenta. As análises captaram um ligeiro crescimento do consumo dos alimentos andinos, paralelo a uma forte queda nas compras de aveia e arroz cujos preços ficaram cada vez mais altos pelo alto custo de importação o que fazia o seu consumo inacessível.

A primeira vista, os cultivos andinos seriam enquadrados no mercado peruano como bens inferiores, onde o seu consumo aumentava frente uma queda real da renda. Um olhar mais atento, porém, sobre a composição do rubro "Outros Cereais" identificava a quinua e kiwicha como produtos processados e derivados ou com maior valor adicionado, além do grão inteiro, tais como os flocos de quinoa, cujas novas formas de consumo não tinham aumentado nas camadas de renda baixa, mas sim nas camadas de renda média. Outra constatação que derrubava o enquadramento dos alimentos autóctones apenas como bens inferiores, foi presencia deles nos supermercados da capital, e nas lojas especializadas para consumidores "naturalistas", freqüentadas por consumidores de classe media e alta. Ao mesmo tempo, o estudo concluiu que este segmento de consumidores era ainda muito pequeno, mesmo com a proliferação dos centros vegetarianos em Lima que contribuíam a este inesperado aumento da demanda.

Na ultima fase do estudo, na aplicação prática dos resultados da pesquisa, a instituição sem fins de lucrativos, Asociación de Apoyo al Desarrollo Alimentario (APDAL), composta por profissionais engenheiros de alimentos e nutricionistas, foi selecionado em 1992 para trabalhar com a atividade produtiva e a comercialização dos alimentos com bases propostas pela pesquisa. Esta instituição trabalhava com associações autogestionárias dos mercados institucionais (clubes de mães de comunidades campesinas). As etapas desta ultima fase abrangeram: entrevistas nos comedores populares de Lima; degustação em comedores infantis; análise econômico financeiro do projeto; produção experimental das

milhões de pessoas.

misturas na planta piloto da Universidade Agraria La Molina e testes de mercados das misturas. Outra experiência que adotou estas técnicas no intuito de desenvolver uma planta piloto para a produção de alimentos nutritivos destinados às populações de mais baixa renda foi o Projeto da Ong IDEAS. Com o intuito de desenvolver a agroindústria rural uma planta foi instalada em Huancayo, Perú para processar os cultivos andinos a serem fornecidos aos mercados institucionais. Esta experiência recebeu as misturas testadas pela pesquisa de Repo-Crespo e lançou-se à instalação da planta. Problemas sérios surgiram no desenho e na montagem do artefato "planta" porque os objetivos de atender mercados institucionais não chegaram a convergir com os objetivos de atender a nova demanda comercial de quinoa das padarias, bodegas e de pequenas empresas. As divergências não diziam respeito apenas à natureza da planta, mas também às várias definições de técnicas complementares à planta. Esta divergência no interior do Projeto no momento de maior contração da demanda do mercado ante a crise de hiperinflação peruana resultaram no fechamento da planta com grandes perdas e altos custos incorridos.

Esta experiência, no entanto, resultou num importante aprendizado para os atores econômicos vinculados à planta e ao meio onde ela foi instalada, pois surgiram novas pequenas empresas que forneciam o nicho de mercado identificado pela experiência da planta piloto desta ONG. No caso das unidades fornecedoras de maquinas e ferramentas houve um aprendizado para adaptar os moinhos padrão ao tamanho e consistência dos cultivos andinos. Ao mesmo tempo, se aprendeu a necessidade de diferenciar o produto, cuidando da sua apresentação atrelada ao mercado ao qual se dirigia, e no caso da negociação com as lojas isso levou a redução do tamanho da embalagem para que o produto fosse melhor aceito, manipulável e transportado. As lojas também exigiam a colocação de informação sobre as propriedades e qualidades funcionais dos produtos, bem como o uso de uma marca para identificar o público com o produto. Este tipo de aprendizagem só foi alcançado a partir da experiência e em interação com os outros atores. Por outro lado, o fornecimento ao mercado institucional permitiu a introdução no gosto das crianças do instantâneo "chicolac" de grande aceitação pelos sabores adicionados e que ficou como produto referência até hoje neste tipo de mercado.

3.4.2 O DIAGRAMA DA ACT PARA A EXPERIÊNCIA BOLIVIANA

Conhecido como o Projeto das Nações Unidas (ONU), o Projeto "Processamento da Quinoa" marcaria um importante redirecionamento no desenvolvimento do produto quinoa da Bolívia. Sua adoção e implementação representaram uma mudança substancial de estratégia que antes privilegiava mais a oferta do que a demanda, Na concepção do Projeto, a noção de qualidade começou a assumir importância no sentido de melhorar a oferta da quinoa em função da sua demanda. Por outro lado, seus resultados seriam orientados à implementação prática e direta, onde os usuários da fase de adoção definidos na fase de concepção do Projeto seriam duas empresas campesinas, CECAOT como Protótipo e a Associação Nacional de Produtores de Quinua (ANAPQUI) na implementação das plantas de processamento. Por último, este Projeto envolveu uma forte influência de atores externos na adoção das estratégias comerciais para o ramo da quinoa.

Por iniciativa do “ator” boliviano, Corporação Regional de Desenvolvimento de Oruro (CORDEOR), o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) foi contatado em 1984 para financiar um projeto piloto para o melhoramento da transformação agroindustrial da quinoa do Altiplano Sul. Segundo Ayaviri e outros, (1994, p.29); muitas mobilizações, ações e negociações foram necessárias até conseguir o envolvimento deste órgão internacional. Em 1984 a Corporação Regional de Desenvolvimento de Oruro (CORDEOR) apresentou ao Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e ao Fundo das Nações Unidas para o Desenvolvimento e a Capitalização (FNUDC) uma solicitação de financiamento para uma planta de processamento da quinoa, pedido que foi rejeitado duas vezes por erros na elaboração da análise de viabilidade. (Ayaviri, G. Choque, N. e Panamá, G. taller de historia oral em Carrasco e Outros, Coordenadores "Doce Experiencias de Desarrollo Indígena em América Latina, 1994)

Problemas de competência do ator CORDEOR e a sua reduzida capacidade de assegurar o apoio de outras instâncias resultou uma posição fraca nas negociações da fase de concepção do Projeto da Planta Piloto. Paralelamente a CORDEOR junto com o Programa de Autodesenvolvimento Camponês (PAC) realizaram o estudo socioeconômico da quinoa para determinar os demandantes do grão andino e também iniciaram o teste de uma planta piloto de pequena capacidade (92 TM/ano) com tecnologia simples. Uma vez acertada a

participação do PNUD e do FNUDC o Projeto foi elaborado partindo dos objetos técnicos elaborados pela CORDEOR, um estudo da planta piloto pelo PAC e um estudo de mercado da CORDEPAZ, que serviram de base para a fase de concepção do Projeto.

Depois da aprovar a concepção do Projeto, porém, houve uma forte disputa para definir a execução do Projeto entre a CORDEOR e a Corporação Regional de Desenvolvimento de Potosí. Este impasse, dados os compromissos concertados com o MACA, foi solucionado numa instância superior, e um comitê interinstitucional foi formado para continuar com o Projeto. A execução do projeto correspondeu à coordenação entre o Ministério de Planejamento e Coordenação, o PNUD o ator decisivo, o FNUDC, o CORDEOR e CORDEPO, o PAC-CEE e ANAPQUI, que participaram da concepção do Projeto no aspecto especificamente relacionado ao processo agroindustrial da quinoa. Esta mudança nas posições entre os atores nacionais (especificamente dos regionais de Oruro e Potosí) e entre os atores nacionais e externos teria importantes impactos sobre configuração da rede sócio-técnica construída para a nova fase de pesquisa aplicada à quinoa. Desta forma a concepção inicial do Projeto "Processamento da Quinoa" foi reformulada baseada nos objetos técnicos elaborados pela CORDEOR e o PAC, alem disso um estudo de Mercado foi adicionado (Ayaviri e outros, 1994., p.30), onde o ator rede PNUD convocou ao IICA para a sua realização.

O Projeto da ONU se dividiu em dois aspectos principais. Em relação ao aspecto agroindustrial, partindo da concepção da Planta piloto, se propus adotar um redimensionamento do projeto do Processamento da Quinoa com a construção de plantas de processamento de quinoa a favor do usuário principal ANAPQUI e com um orçamento de US\$ 1.200.000. O segundo aspecto, o estudo de marketing colocou como objetivo elaborar a primeira pesquisa de marketing a nível nacional e internacional. Uma vez reformulado, o Projeto foi assinado mediante um convênio celebrado entre o Ministério de Assuntos Camponeses Agropecuarios (MACA) e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) cuja vigência foi o período 1990-1991³⁶.

Este Projeto contou com a participação como usuário da Central de Cooperativas Agropecuária Operación Terra (CECAOT) para a fase de mercado. A pesquisa pretendeu

³⁶ Projeto Bol88 / C01/ Processamento de Quinoa.

investigar as condições de produção e recepção da quinoa real no Altiplano Sul, analisar os processos de transformação e comercialização a nível nacional e avaliar a demanda externa dos principais países demandantes da quinoa boliviana. Outro aspecto que o projeto pretendia cobrir era o fortalecimento das empresas dos produtores³⁷. O diagnóstico identificava na fraca desempenho das unidades empresariais o primeiro empecilho para o fomento da produção de quinoa. Assim, se recomendou a instalação de uma assessoria em gerência, em administração, em contabilidade, em auditoria, em finanças e em toda a estrutura da empresa dos produtores. Adicionalmente a estas recomendações (metodologias e técnicas) o plano devia incluir o aperfeiçoamento da planta de processamento e de preparação dos produtos para o mercado interno e externo.

No caso específico da empresa camponesa ANAPQUI recomendou-se construir seis plantas processadoras de quinoa: cuatro regionais SOPPROQUI, COPROQUIR, APROQUIRY e APROQUI, e as outras duas na organização matriz Challapata (Oruro) e em Uyuni (Potosí). O objetivo geral desta fase do Projeto foi aumentar a renda dos produtores de quinoa da zona, com base em preços estáveis e maior valor adicionado para o produto agrícola quinoa. Na fase de adoção do Projeto se construíram as 6 plantas e com isto se pretendia: 1) aumentar a capacidade de produção para 600 TM por ano, 2) transferir a propriedade e a tecnologia e 3) elaborar estratégias para que a produção de quinoa do Altiplano Sul accedesse aos mercados nacional e externo.

Em relação à construção dos objetos técnicos, a planta foi concretizada, mas os outros objetos técnicos a serem associados, os equipamentos, foram cancelados pelas divergências nas observações do usuário e o primeiro adotante, a direção da empresa ANAPQUI, baseadas nas experiências de funcionamento, capacidade e rendimento da planta piloto de Challapata. As observações indicaram que a planta não era rentável e que por esta razão era recomendável realizar uma avaliação técnica e econômica de todas as plantas. Neste intuito surge o ator ANAPQUI que em 1993 junto ao PNUD decidiu contratar ao Centro de Estudos

³⁷ O projeto também identificou uma demanda para uma "solução da saponina" o alcaloide encontrado no episperma do grão da quinoa, cujo uso foi identificado para desenvolver produtos de higiene (creme dental, *shampoo*) e beleza (creme facial) para isto o Projeto propôs um projeto piloto para aperfeiçoar o processo de concentração de saponina (IICA-PNUD, 1991, p7). Importante nesta descoberta foi o conhecimento do uso tradicional da "saponina" por parte das famílias camponesas do Altiplano Andino. Do processo da *desaponificação* tradicional, lavado do grão de quinoa, se obtinha a saponina utilizado como produto de limpeza doméstico.

Projetos (CEP) de Bolívia para realizar esta tarefa. O resultado do primeiro estudo a nível econômico concluiu que as plantas não eram rentáveis pelos elevados custos de operação e de depreciação. Em atenção às recomendações de ajustamento ao problema por parte da consultoria contratada, a planta processadora foi construída em Challapata (devido à sua proximidade ao maior mercado da quinoa em Bolívia) com uma capacidade de processamento de 700 TM ao ano, mais um transporte com capacidade para 200 Kg³⁸.

O novo acordo reduziu as dimensões da aparelhagem técnica concebidas na fase de concepção do Projeto, e apenas Challapata ficou como opção e as outras quatro plantas regionais ficaram reduzidas à infra-estrutura e recepção do produto (Ayaviri & outros, 1994., p.30). Em entrevista com o atual Presidente da ANAPQUI, Benjamin Huarachi, foi constatada que esta infra-estrutura é hoje utilizada principalmente para o armazenamento da quinoa (entrevista de campo, fev.2004).

Para o ator adotante ANAPQUI, o maior problema técnica resultante do projeto da ONU foi a forma da transferência da tecnologia, pois não era apropriada para o processamento da quinoa. Anos mais tarde em 1997, ANAPQUI tinha conseguido resolver estes problemas adequando e melhorando a tecnologia herdada e justificando assim sua rentabilidade³⁹. Na passagem de concepção para adoção a rede-sociotécnica não apresentou convergência ou aglutinamento de redes de similaridade e houve sérios problemas de acumulação de aprendizado em particular para o usuário ANAPQUI, em relação ao aspecto de processamento industrial da quinoa.

O estudo de mercado seguiu um outro desenvolvimento, em concordância com os preceitos institucionais do IICA, de fornecer apoio aos países membros para atingir o desenvolvimento agrícola e o bem-estar rural. O desenho do projeto do estudo de mercado incluiu as seguintes justificativas: por se tratar de um produto autóctone, que começava a ganhar importância na pesquisa agrícola e agroindustrial junto a outros produtos de origem andina; e por este cultivo ser representativo da produção dos pequenos produtores

³⁸ Na visita em fevereiro à Planta de Processamento de ANAPQUI em Challapata verifiquei que após vinte anos as máquinas doadas pelo PNUD com a etiqueta das NNUU, ainda funcionavam.

³⁹ Em entrevista realizada ao Presidente B. Huarachi ele manifesta que quer automatizar a maior parte da planta de Challapata, em particular na seleção do grão da quinoa, pois as pessoas (senhoras da população de Challapata) com que trabalharam criaram muitos problemas à administração da Planta, Caberia saber si a importação ou compra de equipamento novo apresentaria os mesmos problemas que trouxera a transferência da tecnologia do projeto das NNUU..

pertencentes às áreas mais deprimidas do Altiplano Sul, carentes em recursos produtivos, tecnologia e infra-estrutura em transporte (IICA-PNUD, 1991). No intuito de conhecer todas as fases do processo desde a produção do grão até o consumidor final se aplicaram metodologias para apreender a problemática da quinoa na Bolívia e no exterior.

Por esta razão, estudos de mercado foram realizados a nível nacional (entrevistas aos consumidores e pesquisa participativa com empresas processadoras de quinoa⁴⁰) e, a nível internacional, visitas foram organizadas aos principais consumidores e processadores estrangeiros - Equador, Perú, Chile e EEUU, (IICA-PNUD, 1991, p3). As ações do projeto foram coordenadas e dirigidas por um Especialista Internacional de IICA, o “ator-rede” importante desta segunda fase do Projeto. As variáveis pesquisadas cobriam todos os aspectos: produção, processamento agroindustrial, comercialização, consumo interno e externo. O IICA estimava que o projeto representava um dos estudos mais completos e inéditos realizados na Bolívia e em outros países de América do Sul. (IICA-PNUD, 1991, p3).

AS OBSERVAÇÕES INICIAIS DO PNUD E DO IICA APONTAVAM PARA A HIPÓTESE QUE O PROBLEMA DA QUINOA ERA A FALTA DE DEMANDA PARA ESTE GRÃO E FOI ISSO QUE DEFINIU A FASE DE CONCEPÇÃO DO PROJETO. DUAS PREOCUPAÇÕES RELEVANTES ERAM QUE NÃO HOUVESSE MERCADO INTERNO NEM EXTERNO PARA CAPTAR A PRODUÇÃO MELHORADA DO GRÃO DA QUINOA PÓS PROJETO E DE OUTRO LADO, QUE A QUINOA POR SER UM CULTIVO AUTÓCTONE NÃO TIVESSE ACEITAÇÃO EM VÁRIOS SETORES IMPORTANTES DA POPULAÇÃO BOLIVIANA ALEM DAS CAMADAS DE MAIS BAIXA RENDA. APESAR DE ESTA VISÃO PREDOMINAR NA FASE DE CONCEPÇÃO, AO TERMINAREM AS PESQUISAS PROPOSTAS PELO PROJETO A CONCLUSÃO FOI, AO CONTRÁRIO, QUE O PROBLEMA NÃO ERA A FALTA DE DEMANDA, MAS SIM A FALTA DE OFERTA, EM TERMOS DE VOLUME, DE QUALIDADE, OPORTUNIDADE E ORGANIZAÇÃO (IICA-PNUD, 1991, P.4)

⁴⁰ Duas empresas de produtores, uma outra privada e a outra estatal.

A grande novidade no estudo da demanda era a constatação da crescente e relevante demanda externa da quinoa, identificada com um consumidor inclinado ao consumo de alimentos na categoria de produtos biológicos e/ou da categoria de alimentos puros, sadios e naturais e para esta demanda a quinoa era concebida como um super grão, exótico, ancestral e puro. (IICA-PNUD, 1991, p.5)

O problema foi definido como a falta de adequação ao exigente mercado externo, e apesar da Bolívia possuir a melhor qualidade do grão quinoa, o cultivar "real" branca, não conseguiu melhores preços devido à falta de uma melhor organização e *marketing*. No entanto, comparativamente o consumo de quinoa no mercado interno era mais alto para as camadas da população de mais baixos nível de renda do que para as camadas de renda media/alta⁴¹.

Na execução do Projeto do estudo de mercado, houve um predomínio de especialistas do ator-rede IICA. Também houve importantes contatos e parcerias com profissionais do MACA, sobretudo para o trabalho de campo percorrendo as zonas produtoras de quinoa do Altiplano Sul. Na visita ao Altiplano Norte, o estudo recebeu a colaboração, também, dos funcionários de CORDEPAZ e os industriais de quinoa. Ao mesmo tempo, os funcionários do Projeto estabeleceram contatos com os expertos em produção de quinoa no Instituto Boliviano de Tecnologia Agrícola (IBTA) de Patacamaya. Com relação aos aspectos agronômicos da cultura da quinoa uma viagem foi realizada a Puno, Perú, onde amostras do solo foram recolhidas, e junto às amostras do solo do Altiplano sul da Bolívia, submetidas a análise nos laboratórios de Bolívia e de Perú. Outros materiais colhidos para a análise incluíam as *panojas* ou espigas cultivadas com uso de pesticidas e também em forma orgânico ou sem uso de agroquímicos (fertilizantes ou pesticidas) que foram submetidos a análise de laboratório para detectar resíduos de pesticidas e outros elementos restrictivos no comércio externo (PNUD-IICA, 1991, p.12). A visita a Perú também teve o intuito de extrair experiências em relação à produção e ao beneficiamento da quinoa.

O desenho do estudo de mercado do Projeto para conhecer a demanda nacional partiu do estudo realizado pelo ator CORDEPAZ, que foi aplicado para conhecer o comportamento do mercado nas cidades de La Paz e El Alto. Este objeto técnico foi ampliado nos estudos do IICA para conhecer a demanda nacional e a externa. Para realizar o estudo da demanda

externa, os expertos do IICA realizaram viagens para conhecer os mercados biológicos dos EEUU, do mercado chileno e também, do Peru. Estas viagens contaram com uma comissão conformada por produtores de quinoa da Bolívia enquanto o estudo nacional agregava também nutricionistas.

O ESTUDO CONCLUIU QUE AS QUALIDADES MAIS IMPORTANTES DA QUINOA PARA PENETRAR O MERCADO EXTERNO NÃO SE RELACIONAVAM AO TAMANHO DO GRÃO DA QUINOA, MAS AO FATO DE SER PROVIELENTE DE UM PROCESSO PRODUTIVO BIOLÓGICO, DE SER PERFEITAMENTE DESAPONIFICADA E LIMPA. AO MESMO TEMPO, AS ORGANIZAÇÕES DAS EMPRESAS PRECISAVAM PODER RESPONDER COM UMA OFERTA EM VOLUMES CONSTANTES, A PREÇOS CONHECIDOS, MANTENDO UMA PRESENÇA ESTÁVEL NO MERCADO E DEMONSTRANDO APOIO EMPRESARIAL (IICA-PNUD, 1991, P7). ESTA CONCEPÇÃO LEVOU O PROJETO A RECOMENDAR UMA AÇÃO INTEGRAL EM FAVOR DA QUINOA, COM O PROPÓSITO DE PRESERVAR E AMPLIAR SEU ACESSO AO MERCADO EXTERNO.

Duas recomendações importantes da fase de adoção marcaram uma reorientação na trajetória socio-econômica da quinoa. Em primeiro lugar, concluiu que os centros de pesquisa de quinoa deveriam enfocar menos a pesquisa básica e mais a aplicação de fomento ao cultivo e à comercialização deste grão. Segundo, em relação ao processo produtivo, recomendou uma mudança das práticas agrícolas (ou pelo menos oficializar⁴² esta mudança), com a implantação da produção orgânica ou limpa da quinoa no caso do Altiplano Sul. Com esta implementação se pensava atender a crescente demanda externa e enfrentar a queda dos rendimentos agrícolas da quinoa, sua baixa qualidade, a queda da superfície semeada e o aumento dos custos de sua produção. O plano de apoio devia alcançar até a fase de recepção do produto.

Por outro lado, o objeto "estudo de mercado nacional" não apenas teve como objetivo conhecer a demanda e os hábitos de consumo da quinoa e os seus usos (alimento, medicina

⁴¹ Em média um consumo per-cápita de 5kg por ano, sendo de 5,4kg para os de mais baixo nível da população boliviana e de 4,7 para o estrato medio/alto (IICA-PNUD, 1991, p.7).

e derivados) e também houveram ações por parte da equipe do IICA para difundir o seu consumo e testar outras formas de uso culinário da quinoa elaboradas por eles mesmos, e para criar receitas de preparação da quinoa. A população alvo da execução do projeto foram as famílias, de todos os níveis de renda, os mercados institucionais, tais como os clubes de mães (de Ong's ou igreja), e os programas de complementaridade nutriente e para estes segmentos foram convocados os profissionais nutricionistas e trabalhadoras sociais. Estes profissionais desenvolveram testes bromatológicos para avaliar o grau de nutrientes dos produtos a base de quinoa.

A difusão também se estendeu aos estabelecimentos de turismo, a associação de esposas de diplomáticos, e a nível de varejo, onde foram visitados os mais importantes como as férias, lojas de bairro e o pequeno numero de supermercados (IICA-PNUD, 1991, p20)

No "estudo do mercado de exportação", alem das visitas à quase totalidade dos exportadores de quinoa, também se realizaram entrevistas aos importadores de alimentos dos Estados Unidos. Deste país se obteve as normas de qualidade da regulamentação sanitária do departamento de agricultura dos Estados americanos de California e Washington para a comercialização da quinoa orgânica (idem. p.22). Adicionalmente o IICA difundiu a nova regulamentação para quinoa orgânica de OCIA e IFOAM, estabeleceu contato com outros pesquisadores do mercado da quinoa em Europa e os Estados Unidos, e trouxeram amostras de embalagens e produtos de quinoa vendidos fora da Bolívia.

Para conhecer as condições da concorrência da quinoa boliviana, o experto de IICA visitou os países andinos. Primeiro, o Perú onde se produz e consume a quinoa nas cidades de Puno, Cusco e Lima e depois ao Equador para conhecer a exportação da quinoa e neste país se contratou um técnico equatoriano para colher informações sobre a produção e exportação de quinoa equatoriana (Idem, p.27). Ao mesmo tempo, enviou cartas a mais de 200 empresas atacadistas e distribuidoras de alimentos dos Estados Unidos, a Europa (Alemanha, Suíça, Bélgica, Inglaterra, Espanha) Japão e outros que incluíam informação em inglês sobre a quinoa orgânica em geral e da Bolívia.

Numa ação direta junto ao ator adotante, a empresa camponesa CECAOT serviu como protótipo para conhecer a problemática do comercio exterior. O Projeto acompanhou-a

⁴² Das avaliações feitas pelo IICA chegaram a conclusão de que o uso de agroquímicos era mínimo ou pouco

na sua primeira exportação de quinoa, porque antes esta empresa entregava o produto para um *broker*. Em junho de 1991 a empresa foi apoiada numa outra exportação para os Estados Unidos com um outro comprador. Esta experiência de acompanhamento também serviu de aprendizado para conhecer as gestões de exportação via Antofagasta (Chile). Estas gestões foram de fixação de preços e adaptação de embalagem. O Projeto contratou um experto chileno para assessorar a CECAOT nas gestões do porto de Antofagasta: porto, embarque, controle sanitário, tramitação, informação para novos embarques. A visita do experto do IICA a Chile trouxe o conhecimento das condições de exportação do Porto de Arica como uma opção alternativa ao de Antofagasta (Idem, p. 3).

Para o objetivo da industrialização da saponina acumulou-se informação de outras experiências de obtenção de saponina em Bolívia, Perú e Honduras, e contratou dois especialistas químicos para converter a saponina em matéria prima para a produção de *shampoo*, creme dental, e outros cosméticos. As amostras das saponinas concentradas foram entregues a industrias de Bolívia como de Brasil.

3.5 A Particularidade Equatoriana

Ainda que o estudo da cadeia da quinoa equatoriana não seja dentro do escopo da presente pesquisa, é certo que a experiência realizada pela subsidiaria LATINRECO da NESTLE marcou e até agora serve de referencia para os avanços na construção social da qualidade da quinoa nos países andinos. Em Equador, os esforços para vincular a produção de quinoa a processos de beneficiamento datam da metade da década dos anos oitenta. Ao igual que os outros dois países andinos (Perú e Bolívia), a produção da quinoa coube aos pequenos produtores equatorianos e os esforços por torná-la um produto comercial de exportação foi relativamente recente.

Ao começo dos anos noventa estimou-se que a metade da produção de quinoa equatoriana era para auto-consumo e o que era destinado ao mercado interno chegava com baixo valor adicionado. A demanda externa (Estados Unidos, Canadá e Europa) da segunda metade dos anos oitenta introduz a necessidade de melhorar a qualidade do produto quinoa desde a fase agrícola até a comercialização. Esta produção de exportação desde o inicio

praticado entre os campeses.

correspondeu às médias e grandes fazendas comerciais (que praticam a monocultura) que nos anos noventa destinavam o total da sua produção de quinoa de melhor qualidade para exportação.

A incorporação de tecnologia moderna para o cultivo de quinoa freqüentemente foi desenvolvida pelo setor público INIAP como pelo setor privado (agricultores e empresários exportadores), mas foi importante o impulso que recebeu a intervenção do Centro de Investigación y Desarrollo de Alimentos para América Latina (LATINRECO SA) da empresa transnacional Nestlé.

Os cultivares de quinoa obtidos pelo INIAP foram variedades adaptáveis às condições do pequeno produtor, enquanto a LATINRECO desenvolveu dois cultivares comerciais para monocultura com altos rendimentos e promoveu sistemas produtivos com tecnologia moderna, apenas justificáveis para fazendas de grande tamanho. Na concepção de Latinreco a quinoa teve uma grande capacidade de adaptação a diversas condições ecológicas, e a concepção do seu "Projeto Quinoa" procurou recuperar nas apenas o papel de importância que a quinoa tinha nas populações campesinas, mas também o papel que deveria ter na alimentação moderna da população urbana. (Whali, C., 1987.,p.163)

A falta de disponibilidade de dados completos relativos às características agronômicas, composição química e qualidades organolepticas das diferentes "entradas" da quinoa levou a Latinreco a realizar um estudo da sua caracterização. No intuito por obter um material genético da quinoa com características aceitáveis (comerciais) a Latinreco fez contatos com as instituições dedicadas à pesquisa da quinoa. Colheu pesquisas de universidades e instituições de pesquisa: INIA de Perú, INIAP de Equador, e IBTA de Bolívia, assim como de pesquisas de instituições não andinas principalmente da Universidade de Cambridge.

O trabalho de caracterização da Latinreco foi baseado no Manual "Descriptores de Quinoa"⁴³ e na "Guia para o manejo e preservação dos Recursos Genéticos" de Julio Rea⁴⁴.

Os rendimentos alcançados pelo cultivares desenvolvidos (sementes melhoradas obtidas pelo método de seleção de espigas e purificação) pela Latinreco foram superiores à

⁴³ Cifr, 1981.

⁴⁴ 1984.

media nacional da produção da quinoa de 1011 kg/ha chegando até 4600 kg/ha, inclusive melhor que os cultivares do INIAP (rendimentos de entre 1000 e 4000 kg/ha).

A media nacional de aproximadamente 700 kg/ha em 1990 era puxada para baixo pelo grande predomínio da tecnologia artesanal do imenso numero de pequenos produtores (Jordán, 1990 em CEPAL "Análisis de Cadenas Agroindustriales en Ecuador e Perú", Estudios e Informes de la CEPAL No 87, NNUU-Chile, 1993). Adicionalmente Latinreco incentivou o uso de pesticidas e fertilizantes para melhorar os rendimentos da quinoa, e segundo esta empresa a ausência de uso de fertilizantes na pratica cultural da quinoa explicava os baixos rendimentos do grão. Poucos foram os estudos encontrados pela Latinreco sobre fertilização para quinoa. A empresa fez experiências e comparou ensaios de fertilização partindo dos estudos desenvolvidos pelos agrônomos andinos, mas no seu parecer concluiu que "...existiam grandes vazios na informação sobre fertilização da quinoa, o tipo de pesquisa a ser realizada para obter estes conhecimentos era de longa duração e teria que ser conduzido de forma metódica e rigorosa" (Jordán, F, 1990, p.115 op.cit. CEPAL, 1993). Latinreco desenvolveu uma tecnologia no decorrer do Projeto Quinoa, cujo objetivo foi desenvolver um manejo da cultura quinoa capaz de concorrer com os outros cultivos comerciais (trigo, arroz |etc|).

Aproveitando a sua competência na agroindustrialização de cereais e como o objetivo de desenvolver um modelo tecnológico aplicável a grandes extensões de semeadura de quinoa a Latinreco promoveu a introdução da mecanização para as diferentes fases agrícolas da produção: trilhado, colheita e limpeza do grão de quinoa. Desta forma recomendou semeadoras mecânicas antes indicadas para outros cereais, estabelecendo assim padrões de procedimentos e de uso das maquinas utilizadas na cultura da quinoa. Adicionalmente, recomendou-se a eliminação de duas fases da produção agrícola, traduzindo assim as próprias da práticas dos pequenos produtores às práticas industriais sob valores comerciais, com o intuito de diminuir os custos de produção. A Latinreco desenvolveu outros aspectos da fase produção agrícola agronômicos, tais como: germinação, controle de relva, controle de pragas (com recomendação de produtos químicos).

A Latinreco, também, demonstrou que a colheita da quinoa podia ser desenvolvida mecanicamente com a "colheitadeira combinada" desta forma "traduziu", **no** sentido de

Comentário: Sem dúvida nenhuma se a quinoa é tomada apenas como substituto de guarnições nos alimentos ou nos flocos era imperativo virá-la competitiva em rendimentos e custos com relação a outros grãos, mas se ela é posicionada no mercado pelas suas qualidades funcionais o grau de substituição diminuiria.

Callon, procedimentos para sua implementação e difundiu o uso desta máquina entre os grandes produtores equatorianos de quinoa (Jordán, F, 1990, p.119-120 op.cit. CEPAL, 1993). Em campos de testes de cereais a Latinreco avaliou e comparou os rendimentos da quinoa com outros cereais como trigo, cebada e triticale, com resultados favoráveis para o grão andino. Em relação ao manejo pós-colheita 12% foi estabelecido como o limite máximo de umidade - alem disso a quinoa deveria ser secado para evitar fungos – e temperaturas de umidade igual ou menores a este nível foram definidas como referencia industrial para armazenar a quinoa.

Nos usos da quinoa como alimento foi necessário tirar o sabor amargo e isso foi realizado mediante um método doméstico via polido realizado pelas populações camponesas e apenas melhorado pela Latinreco. Esta foi definida como a forma mais eficiente em termos de custos e cuidado com o meio ambiente de desamargar a quinoa a nível industrial, porque a via úmida envolveria uma etapa a mais no processo agroindustrial, o secado do grão, e a via seca era ainda melhor, pois os resíduos da agua contendo saponina não poluiriam o meio ambiente (Whali, C, 1987 p.163).

Em conclusão, esta análise dos principais projetos desenvolvidos para a quinoa nos países andinos visou o estabelecimento das trajetórias sócio econômicas da quinoa das experiências peruanas e bolivianas, identificando nas suas redes-sociotécnicas a responsabilidade da configuração inicial destas trajetórias. E isto como ponto de partida para captar as fases subsequentes da construção social da quinoa e identificar as novas fontes de valor face ao contexto de globalização pela adoção de enfoque de cadeias globais.

Ainda que o impulso da demanda externa tenha representado uma forte alternativa de revalorização do grão quinoa, a sua conversão em produto de qualidade específica não teria sido possível sem o esforço endógeno dos atores de cada realidade andina. Da mesma forma, atrás das iniciativas de desenvolver a quinoa existe também uma forte identidade com os valores do mundo andino camponês, expressado pela valorização do autóctone por parte dos técnicos puneños de Perú, ou pelo envolvimento das autoridades regionais do ande sul da Bolívia, ou ainda pela participação ativa das empresas associativas camponesas como ANAPQUI.

Finalmente, a importância da participação e do conhecimento dos campesinos está implícita nos três projetos de agroindustrializar da quinoa estudados e ainda que não seja colocada como objeto ou intermediário explícito na concepção inicial do projeto, na prática ou na fase de adoção este conhecimento aflora sempre como referência importante, mesmo no caso do setor empresarial privado, os estudos da Latinreco da Transnacional Nestlé.

CAPÍTULO IV. CADEIA GLOBAL DA QUINOA

4.1 Os Enfoques sobre a Noção de Cadeia

A convergência dos macro-processos de globalização e liberalização econômica na América Latina traduziu-se em profundas mudanças nas diferentes esferas das atividades econômica, produtiva, comercial, financeira e tecnológica, que foram acompanhadas de transformações institucionais e organizacionais. Esses macro-processos resultaram na integração das atividades de produção e comércio latino americanas que podem ser avaliadas através de cadeias globais de *commodities*, consideradas como redes de transformação global de criação e distribuição de valor, funcionalmente relacionadas à produção de um determinado produto. Assim, as atividades para a elaboração de mercadorias ultrapassam fronteiras nacionais, envolvem uma rede de processos de trabalho e produção, e abrangem desde a extração da matéria prima (ou fornecimento), passando pelas etapas de manufatura intermediárias, até a sua comercialização e consumo.

Além disso, observa-se na nova lógica do capitalismo da globalização que esses processos têm criado novas formas de fracionar as atividades da produção, de comercialização, de distribuição espacial, de encarregar atividades produtivas a outras empresas (*outsourcing*) e de captação de externalidades positivas. Esses desdobramentos econômicos têm sido facilitados pelo alto grau de desenvolvimento das tecnologias de produção e de comunicação, assim como pelas mudanças das políticas locais, que flexibilizaram as barreiras de proteção nacional permitindo movimentos internacionais de bens, fatores e serviços. Indicador disto são os altos níveis atingidos de IED (Investimento Estrangeiro Direto) e importações e exportações da América Latina, constatados na década dos noventa (Pelupessy, W. 2002).

Por um lado, a liberalização da política econômica, junto aos avanços tecnológicos, estimulou um franco processo global de flexibilização econômica, com grande repercussão na criação e distribuição de valor ao longo de toda a rede de atividades da mercadoria, afetando posições estratégicas e de competitividade entre os agentes econômicos, inclusive países. Por outro, no entanto, essa flexibilização impõe uma maior atenção sobre os

aspectos da organização e coordenação do conjunto implícito de atividades, colocando a “articulação” dessas como uma questão importante a ser analisada, devido à sua grande influência na dinâmica da rede de atividades envolvidas na obtenção essa mercadoria. Concordando com Hirschman (1986, apud Pelupessy, 2002, p.8), os encadeamentos produtivos representam oportunidades “para recorrer aos recursos do desenvolvimento e as habilidades que estão escondidas, dispersas ou mal utilizadas”. Então, opções diferentes de articulação ou encadeamentos implicam, mesmo em produtos semelhantes, criações de valor diferentes, tanto pelas alternativas de inclusão de atividades (reunidas em segmentos ou estágios) e atores à rede sócio-técnica e econômica do produto em questão, como pelos diversos graus de sinergias ou cooperação mais do que somente competitividade entre esses atores. Nesse sentido, articulações permitem espaços de aprendizado e difusão, colocando uma nova dimensão à cooperação, e sua natureza pode ser crucial, sobretudo se pretende produzir produtos diferenciados ou de qualidade específica, onde os problemas de informação viram desafios importantes a serem resolvidos.

Sucessivos modelos, controversos em enfoque, foram experimentados na região latino-americana pela CEPAL, sob o seu Modelo de Substituição de Importações e, na década dos noventa, no receituário neoliberal, sob o Novo Modelo de Economia (NME). Uma breve avaliação de seus resultados, relatados pelo Pelupessy, mostrou fraco desempenho quando os dados desta região são comparados aos dos Estados Unidos, acusando brechas crescentes entre os indicadores de crescimento econômico, e produtividade, e revelando uma ausência de mudança estrutural nos sistemas produtivos latinos. Ambas escolas de pensamento se distinguiam pela função atribuída ao Estado no processo de modernização e desenvolvimento produtivo da região. Para os cepalinos, o Estado devia desempenhar um papel intervencionista nas estruturas do mercado, no intuito de aumentar as taxas de lucro das empresas e assim influenciar o padrão de acumulação. Já para os neoliberais do NME, o Estado devia se restringir a um intermediário e criador de condições de produção para o setor privado orientado pelo mercado.

Apesar disso, essas escolas convergem ao enfatizar que atingir a modernização e o desenvolvimento da região depende predominantemente dos aspectos da oferta,

incrementos da produtividade e melhoria da gestão, sendo a tecnologia considerada como o grande fator diferencial de crescimento e de assimetrias econômicas, dando menor importância a outros fatores que influem nesse crescimento. Mas, segundo as teorias do crescimento endógeno, a tecnologia tem um caráter parcial de bem público que requer políticas meso econômicas ou horizontais. Além disso, a inovação e a produtividade envolvem processos de aprendizagem que variam de acordo com os atores e arranjos organizacionais e institucionais, cuja apreensão e difusão precisam de tempo, criando condições que implicam incerteza (*ibid*).

A importância dos encadeamentos não se limita apenas às conexões locais, sendo também necessário captar a natureza e o vínculo dessas com as de nível internacional. Essa relação entre o local e internacional, sob a forma centro-periferia, foi estudada pela Teoria da Dependência, denunciando assimetrias de poder econômico resultantes da acumulação internacional do capital. Porém, o reconhecimento de que as atividades econômicas nos países em desenvolvimento podem ser incorporadas a redes globais de criação de valor, seja mediante vantagens sobre preço, qualidade ou externalidades, pressupõe que se deve ampliar a atenção desde a eficiência pontual à eficiência sistêmica. Pelupessy afirma que as raízes do enfoque da Cadeia Global de *Commodities* (GCC) estão nas teorias de dependência e estruturalista, mas ele se distingue dos outros pelo seu foco nos mecanismos de controle que vão além da propriedade dos fatores e recursos, e, ao mesmo tempo, abrem a possibilidade de identificar as condições específicas que afetam a competitividade.

Dos casos estudados sob o enfoque de cadeia para as indústrias latino-americanas, notam-se limitadas oportunidades para melhorar suas posições nas Cadeias Globais de Mercadorias, devido às muitas restrições externas e internas que afetam negativamente a participação nelas das empresas. Na última década, houve uma crescente tendência ao uso de análises de cadeias nos estudos de empreendimentos latinos, na maioria associados às chamadas exportações não tradicionais. Dentre os esforços realizados na região americana, os promovidos pelo Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura se destacam. O IICA, frente à forte pressão exercida pelo processo de abertura sobre a região, decidiu deslocar seu trabalho, antes centrado no apoio da competitividade do elo primário, para a preocupação com toda a cadeia. Seus objetivos têm se concentrado ao redor das Cadeias

Agroalimentares, almejando com a aplicação deste enfoque o desenvolvimento dos seus atores através da articulação e melhor coordenação, elevando assim sua competitividade (Herrera, D., 2001).

O IICA define as cadeias agroalimentares em dois planos: as atividades básicas da cadeia, que abrangem desde a atividade primária até a oferta ao consumidor final, que incluem processo de industrialização, empacotamento e distribuição, e as atividades de apoio à cadeia, que permitem sua operação, fornecimento de matérias primas, equipamento e demais serviços. Quanto à natureza do seu apoio institucional, duas ações são seguidas: a elaboração dos estudos de cadeias e o fomento nas cadeias dos países da região da formação de Comitês de Cadeia ou Comitês Consultivos. Segundo sua lógica institucional, a primeira ação deveria servir de informação de base para a tomada de decisões dos membros do comitê. O IICA reconhece que um estudo exaustivo da cadeia, na realidade latina, enfrenta sérios problemas de financiamento, de insuficiência de especialistas.

A sua metodologia caracteriza-se pelo seu viés binário, fortalezas/fraquezas dos fatores e atores, ou oportunidades/perigos do ambiente da cadeia. Porém, estes critérios, mesmo que necessários para a elaboração de planos, mostram-se insuficientes para identificar problemas de organização da cadeia, cuja problemática está explicitamente vinculada à noção de competitividade. Ao mesmo tempo, esta instituição regional propõe a conformação de cadeias, encorajando com sua proposta a formação de comitês, concebidos como espaços de diálogo e acordos entre atores para identificar suas fortalezas e solucionar suas fraquezas. A ênfase dada ao ator está vinculada à noção de eficiência, desde o ponto de vista técnico e econômico. Outro aporte desta instituição está na atenção referente ao ambiente onde atua a cadeia, isto é, a infra-estrutura de estradas, pontes e os serviços portuários, instituições políticas macro e setoriais, assim como ao ambiente internacional, com seus acordos comerciais, preços internacionais e subsídios à produção mundial. (Herrera, D, 2001).

Na implementação de Cadeias de Quinoa, tanto na Bolívia quanto no Peru, a proposta do IICA teve certa influência. No caso peruano, sua aplicação, inspirada nessa visão institucional, ainda é muito recente, sendo mais associada à ação pública do Ministério de Agricultura do Peru. Existiram iniciativas prévias, como os estudos realizados

pelo Centro Internacional da Papa CIP, INIA, PROINPA, Programa Interinstitucional de Waru Waru PIWA, Agência Suíça para o Desenvolvimento COSUDE e a Ong CIRNMA, que através de uma Oficina elaborou um informe da situação da quinoa, cujas linhas de avaliação foram influenciadas pela metodologia binária de fortalezas e fraquezas, atreladas às questões de pobreza, ao ambiente institucional e à situação da tecnologia. No entanto, não houve nele muito aprofundamento na questão da organização da cadeia como um sistema. Este informe, preparado para o estudo da cadeia da batata (*papa*), incluiu a identificação do setor da quinoa (Devaux & Valdivia, 2001).

Adicionalmente, o informe colheu os resultados das estratégias formuladas pelo Convênio do *Microenterprises and Small Producers Support Project* MSP, desenvolvido através da parceria da Associação de Exportadores do Peru ADEX e a Agência Internacional de Desenvolvimento dos Estados Unidos USAID, com o apoio da COSUDE, incluindo pela primeira vez um estudo de mercado da quinoa, apesar de restringido ao consumo local (MSP ADEX/USAID, 1997). Cabe ressaltar que o Programa de Promoção da instituição privada ADEX, apoiado pela instituição pública PROMPEX, identificou e discriminou as cadeias dos produtos “estrelas”, geralmente vinculados aos agricultores medianos da região da costa peruana, por cumprirem os quesitos de alta capacidade de inserção no mercado local e internacional, de acordo com os critérios de produtividade, nível tecnológico e de escala de produção.

Por sua vez, a promoção dos cultivos andinos, identificados com pequenos agricultores das zonas rurais mais pobres do Peru era influenciada pelos critérios produtivos e comerciais, porém foi associada também ao objetivo de aliviar a pobreza, embora com uma visão mais paliativa do que estratégica. Aliás, esta tendência é observada em outras aplicações do enfoque de cadeias no Peru como no programa de Biocomercio⁴⁵, baseado nas ações dos órgãos públicos e privados peruanos do comércio exterior, executado pela Promoção de Exportações PROMPEX e apoiado pela Cooperação Internacional, que aplica o Programa de Desenvolvimento de Cadeias Produtivas em atividades, principalmente as de extração, que geram bens e serviços derivados da Biodiversidade, fomentando a

⁴⁵ Em www.biocomercioperu.org/cadenasprodutivas.htm

especialização em ingredientes naturais. A aquicultura, também, foi desenvolvida sob o enfoque de cadeia, e faz parte das recomendações do Programa de *BioTrade* da UNCTAD.

Quanto ao caso boliviano, percebe-se uma certa identificação da prática metodológica do IICA, a realização de avaliações da situação sócio-econômica da quinoa através de informes elaborados previamente à conformação do Comitê de Competitividade da Cadeia. “Esta instância representa os diferentes atores do setor, para levar à formulação de objetivos comuns e indicadores de seguimento de forma a assegurar e promover sua execução na etapa seguinte” (SBPC, 2003, p38). Entre as avaliações de grande repercussão no estabelecimento da cadeia se destaca o informe elaborado pelo Centro Latino Americano de Competitividade e Desenvolvimento Sustentável (CLADES) e pelo Instituto Centro Americano de Administração de Empresas (INCAE)⁴⁶, sob o nome de “O Cluster de Quinoa na Bolívia”. Esse estudo de Mapeamento e Análise Competitiva da Cadeia, efetivado em 2001, foi financiado pela Corporação Andina de Fomento CAF e levou ao final desse ano à montagem de um Modelo de Simulação Dinâmica com apoio do Banco Mundial (*ibid*, p.13-14).

Esse diagnóstico de Cluster foi criticado pela organização CIOEC, órgão que tem como afiliados dois atores de origem camponesa, com assento no Comitê da cadeia de quinoa, por sua visão parcializada dos aspectos de produtividade e eficiência da cadeia. Sobre isto voltaremos mais adiante. Outras críticas contrárias a este enfoque referem-se a certas dificuldades para desdobrar a natureza das articulações entre segmentos e atores como, por exemplo, no cluster têxtil-vestuário, localizado na experiência da região centro-americana, realizada pela mesma equipe de pesquisadores do CLADES-INCAE. Sob esse mesmo enfoque de Cluster, identificou-se a maquila como o segmento mais dinâmico, por sua relevância na geração de emprego e pelo efeito indireto no aumento dos salários rurais. Porém, tal escolha implicava a criação de uma espécie de valor “aberta”, pois as matérias primas são importadas e suas exportações dependem das concessões dos EUA, sem gerar muita articulação local.

1 A execução do Diagnóstico da CLADES INCAE contou com a colaboração do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento da Universidade de Harvard (CID-Harvard), e fez parte do Projeto de Agrotecnologia. Componente microeconômico de competitividade do “Programa Andino de Competitividade” (os outros dois componentes são o macro e desenvolvimento sustentável). Programa patrocinado pela Corporação Andina de Fomento (CAF) e aplicado a três países andinos, Bolívia, Peru e Equador.

Assim, sua atividade resultaria exclusiva ou pouco inclusiva, pois as pequenas e médias empresas, PYMES, apareciam desconexas dela, já que essas maquiladoras não estavam muito ligadas ao mercado nacional. Nesse caso específico, o Cluster, a concentração geográfica daquelas maquilas, não garantia a formação de articulações entre os atores locais, e ficou sem grande impacto a nível local. Por outro lado, seu enfoque na criação de vantagens competitivas conduzia à ênfase nas condições favoráveis ao investimento estrangeiro, embora contradizendo seus próprios preceitos, através da exploração das vantagens comparativas, de mão de obra barata, terra abundante e grande disponibilidade de recursos naturais – biodiversidade (Mendoza & Kuhnekath, s/d), que reproduzem a pobreza.

Uma nova reformulação nas estratégias para o tratamento de desenvolvimento rural foi recentemente proposta pelo órgão de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento Rural, (GTZ), de importante atuação na região, através da adoção do enfoque do *Global Value Chain*. Preocupada com o progresso do elo agrícola no interior da cadeia de valor, esta instituição pretendeu, por meio da observação da organização da cadeia - a governança - definir uma estratégia para melhorar o posicionamento do elo agrícola dos países em desenvolvimento, em particular o dos pequenos produtores. Para tal, definiu a cadeia como um sistema de fluxos de informação e conhecimento. Esses últimos aspectos são os que partem das empresas líderes, difundindo as especificações do produto até o fornecedor agrícola, através de *standards* de qualidade. Além disso, há um processo de aprendizado interno formal e informal e as relações de produto e do processo de “aprender fazendo” são usadas como meio para melhorar a eficiência da produção e de transformação. Com esta mudança na formulação de seus projetos, ao dar importância aos fluxos de conhecimento e de informação, em particular aos processos de aprendizagem, a GTZ focou suas ações no desenvolvimento de sistemas de informação de gestão no intuito de reduzir as assimetrias de informação para a cadeia, especialmente em relação aos seus elementos mais fracos, os pequenos produtores agrícolas. Na crença desta instituição de cooperação, as oportunidades de renda para os mais pobres (GTZ, 2003) poderiam assim melhorar.

Após colocar as considerações acima, focaremos três aspectos. Primeiramente, os vínculos entre as políticas econômicas e os estudos das transformações globais atreladas à

emergência dos enfoques de cadeias; em seguida, o rumo assumido pelas aplicações do enfoque de cadeias na abordagem das atividades produtivas da região latina em favor dos aspectos da oferta, opção justificada como uma via de inserção para os produtores (isto seria também notado na implementação particular da Cadeia de quinoa boliviana); e, finalmente, a ênfase dos órgãos de cooperação internacional na noção de cadeia como ferramenta metodológica para seu objetivo de promoção do desenvolvimento rural e dos produtores da região. Essas considerações se relacionam, por um lado, à profunda transformação teórica da noção de cadeia, cuja base conceitual partiu das disciplinas de gestão e de administração, mas que tem evoluído ao longo do tempo e, ainda mais, sob o impacto da globalização, levando ao abandono da abordagem local por uma visão mais integrada, ou sistêmica. Novas questões sociais, ambientais e cívicos, além dos aspectos econômicos, comerciais e produtivos do lado da oferta mostraram as limitações da análise tradicional para captar e exprimir toda essa complexidade associada a esta noção. No entanto, no caso latino americano e, em particular, da cadeia de quinoa, houve uma concentração na análise dos aspectos técnico produtivos como fonte mais importante de geração de valor.

Na parte seguinte mostraremos a evolução recente do enfoque de cadeia, enriquecida pelos aportes de outras correntes que incorporam novas categorias à sua análise, em especial bebendo da fonte vinda da sociologia econômica. Assim, descreveremos o “alongamento” desta noção não apenas de forma quantitativa, pelo maior número de atores e dimensões consideradas, mas também pelo salto qualitativo de ir além do prisma “ofertista” em direção à integração dos aspectos da demanda, e com isso colocando alternativas à visão do *mainstream* que tenta revelar as lógicas da dinâmica e funcionamento da cadeia (Wilkinson, J, 2004).

4.1.1 As contribuições da sociologia econômica ao enfoque da cadeia de valor global

A versão mais difundida da metodologia de Cadeia nos estudos econômicos e de administração foi desenvolvida, na metade dos anos oitenta, por Michael Porter. Este autor distinguiu os diversos estágios do processo de produção, separando *inputs*, *outputs* e serviços de apoio da empresa (logística, marketing, serviços) para melhor abordar a adoção

de estratégias que permitem à empresa obter competitividade mediante a identificação de diferentes tarefas em cada um dos elos da cadeia. Porter superava, assim, o enfoque limitado às transformações físicas que adicionavam valor agregado em cada um desses elos, ao incorporar na sua análise o conceito de *multi-linked*. Tal aporte potencializou uma análise qualitativa da cadeia, identificando os valores em cada estagio de produção, e deu lugar a uma visão de sistema de valor, pois as decisões sobre as tarefas assumidas pela empresa no interior da cadeia repercutiam sobre sua posição estratégica. Esse sistema inicialmente aplicado a nível da firma sustentaria a concepção de cadeia de valor, para logo ser estendido às articulações entre firmas.

Vários foram os avanços e desenvolvimentos na noção metodológica da Cadeia de Valor. Os autores dedicados a essa tarefa tentaram adequar e superar essa proposta inicial conforme foram evoluindo as novas condições de criação de valor, e de acordo com as mudanças do ambiente social, econômico e institucional, incorporando as questões de desenvolvimento, inclusão e exclusão e ampliando a interpretação dos novos fenômenos globais desde a visão da sociologia econômica. Uma década depois, Gereffi (1994) destacou, de forma importante, a integração dos novos aspectos para a análise desta ferramenta metodológica concretizada no seu enfoque global de cadeias, através do seus trabalhos referenciais sobre a *Global Commodity Chain* (GCC). Posteriormente, na metade dos anos noventa, pesquisadores do Instituto de Desenvolvimento de Sussex (IDS) e do Centro de Estudos de Desenvolvimento de Copenhague aprimoraram a metodologia de cadeia GCC, incorporando as variáveis dos custos de transação, as redes sociais, em particular de Granovetter, resultando no enfoque do *Global Value Chain* (GVC). Outros aportes, como o de Mesnard (2003), focalizava o desempenho dos atores locais (empresas) na economia global dos bens industriais, incluindo aspectos de governança e de valor agregado. Ao mesmo tempo, uma nova divisão internacional do trabalho entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento foi identificada, ilustrada nos estudos de cadeias de produtos hortícolas exportados da África. A nova versão do GVC proposta por Ponte e & Gibbon (2003), incorporou o arcabouço da teoria das convenções, permitindo distinguir as múltiplas formas de coordenação no interior da cadeia e a sua governança global.

Outros autores têm desenvolvido novas questões a partir da noção de Cadeia de Valor Global. Henderson et al. (2001) propõe o conceito de *Global Product Network* para explicar o impacto das atividades econômicas globais (cadeias) nas diversas escalas do desenvolvimento econômico, assim como a influência das ações de Governança do Estado, dos blocos comerciais, das ONGs globais e de outras instituições globais sobre os atores das cadeias globais. Entre os estudos empíricos aplicados ao caso dos países latino-americanos, destaca-se a contribuição de Quadros (2003) que, através do enfoque do GVC e da análise das *Grades & Standards*, avaliou o grau de aprendizagem e conhecimentos adquiridos pela indústria automotiva brasileira quando articulada à matriz transnacional. Mas é a noção de *Net Chain* de Chaddad, Lazzarini & Cook (2003) que aprofunda ainda mais o arcabouço das redes sociais de Granovetter, combinando-as com o enfoque de *Supply Chain*. Aqui, são levadas em conta as coordenações horizontais em cada nível ou elo da cadeia, assim como as coordenações verticais, com destaque central do canal de distribuição da cadeia (Wilkinson, J. 2004).

Nossa opção por estudar a cadeia da quinoa desde a contribuição da sociologia econômica nos fez adotar uma combinação dos enfoques do *Global Value Chain* GVC de Gibbon & Ponte e do *Net Chain* de Chaddad & outros para poder incorporar melhor os atores globais, como os movimentos sociais, cuja identidade está atrelada ao mundo cívico. Desta forma, tentamos ensaiar uma metodologia de interpretação da dinâmica da Cadeia Global da Quinoa em relação às questões de construção da qualidade, das formas de coordenação e governança dessa qualidade e da forma em que as atividades, atores e processos que sustentam a definição da qualidade da quinoa aceita nos mercados de nicho globais são justificados.

Ao mesmo tempo, tentamos incorporar a influência do aparato institucional global sobre os atores e processos vindos do Sul. Assim, retomamos aspectos chaves desenvolvidos pelas teorias da sociologia econômica focadas nas formas de organização e coordenação aplicadas ao estudo da qualidade, expostas no Capítulo II, como também a relação entre a globalização e o Sistema Agroalimentar proposto no Capítulo I, acrescentando a estes agora a incorporação da ferramenta metodológica da noção de *Global Value Chain* (GVC), Cadeia de Valor Global. Com base nesta síntese abordamos agora o

estudo da Cadeia Global da Quinoa. Essa proposta de análise e interpretação, abrangente, via a metodologia do GVC integrará as teorias socioeconômicas, particularmente as de convenções, e de redes sociais e técnicas ao estudo da dinâmica das cadeias do Sistema Agroalimentar, com a finalidade de explicar as consequências da inclusão da quinoa aos novos mercados de qualidade específica: comércio justo, orgânico e nutracêuticos.

Para isso, desenvolvemos sucintamente esses três enfoques de Cadeia revelando os elementos mais importantes a serem aplicados na nossa análise da cadeia de quinoa. A ferramenta da Cadeia sob a versão do *Global Value Chain (GVC)* apresenta, em primeiro lugar, a peculiaridade de situar sua operacionalidade no contexto da globalização, a qual é concebida como um processo de resultados ambivalentes. Por um lado, tende a representar uma oportunidade para os países serem incluídos, através da crescente integração à economia global na nova era do crescimento econômico e industrial, e uma geração de renda que ampliaria a disponibilidade de melhor qualidade e crescente diferenciação dos produtos finais. Por outro, junto ao lado positivo da globalização, existe um *trade-off*, manifestado pelos problemas de desigualdade entre os países e pelos níveis absolutos de pobreza atingidos. Nesse sentido, a metodologia do GVC procura estender ainda mais o escopo da análise de cadeias, levando em conta as implicações desses *trade-off*, sobretudo problemas de difusão de benefícios e os mecanismos de reprodução de desigualdade, na produção e na apropriação. Assim, o corte metodológico do GVC privilegia uma visão dinâmica das inter-articulações ou conexões do setor produtivo, especialmente no modo em que firmas e países são globalmente integrados numa complexa rede de transações.

Essa particularidade da metodologia do GVC permite superar assim os tradicionais modos de análises econômico-sociais que restringem seu foco às articulações presentes em níveis setoriais específicos. Portanto, a metodologia do GVC vai além da análise da firma específica, propondo concentrar-se nos *inter-linkages*, o que permite, segundo Kaplinski & Morris (2000, p.2) “..., a descoberta da dinâmica dos fluxos econômicos, organizacionais e as atividades coercitivas entre produtores no interior de diversos setores e mesmo a escala global”. Assim, ao mesmo tempo, pode revelar a complexidade das articulações e conexões em diferentes níveis, e discriminar melhor a importância de cada elo da cadeia e sua participação na criação de valor.

A análise de Cadeias de Valor iniciou-se com um tipo “simples”, que descrevia o conjunto de atividades requeridas para obter o produto ou serviço através de diferentes fases ligadas em cadeia, desde a produção até o consumidor. Esse tipo de análise centrou-se na observação dos *links* que participaram do valor agregado da mercadoria e das atividades no seu interior. Depois, com sua extensão para atender à necessidade de uma maior proximidade com o mundo real, esse alto grau de abstração da ferramenta “simples” foi qualificado: em primeiro lugar, pelo reconhecimento de um maior número de articulações na cadeia, tanto em direção para trás, *upstream*, no número de atores e fluxos, na natureza e nas estratégias do fornecimento, quanto em direção para frente *downstream*, pelos usuários por onde passa a mercadoria ou pelos mercados que ela atende. Introduzido este aspecto, observa-se um outro, o dos produtores “intermediários” de uma cadeia, que podem alimentar outras cadeias alternativas cuja absorção da produção pode ser complementar. Por outro lado, a avaliação da participação de uma firma ou ator pelo peso das suas vendas num momento determinado do tempo não é determinante da sua performance futura. De modo que se, num determinado mercado ou tecnologia o peso da relação cliente - fornecedor é pequena, esta pode vir a tornar-se importante no futuro. Ou seja, o indicador de participação das vendas pode ser menos importante do que o papel crucial de controle de uma tecnologia ou “insumo” da parte de um fornecedor sobre o resto da cadeia de valor (*ibid*).

Dessa forma, a análise do GVC se popularizou pela utilidade do estudo dos novos produtores integrados às atividades econômicas globais, incluindo os de países pobres, respondendo como as firmas e países participam da economia global e servindo para elaborar políticas sobre ambientes que sejam favoráveis à participação efetiva desses produtores, em particular dos países pobres, na economia global. Esta última funcionalidade se fez patente pelas recomendações da organização alemã de Cooperação Técnica Internacional GTZ, através do GVC, para a avaliação de projetos e políticas para os países em desenvolvimento (GTZ, 2003). Mas este enfoque poderia ser potencializado ainda mais se for completado com os aspectos macroeconômicos e políticos (em particular sobre produtividade e investimento) e pelos determinantes do capital social contidos na análise do GPN.

O trabalho seminal de Gereffi, do *Global Commodity Chain* GCC, que é logo renomeado GVC (Gereffi & Outros, 2003), se encontra na base da nova noção de cadeia. Posteriormente, Ponte & Gibbon (2003) se basearam nela para incorporar duas vertentes novas: a noção de qualidade e a teoria das convenções. Estas já foram apresentadas e analisadas em detalhe, anteriormente, no nosso segundo capítulo “Diversas formas de conceber a qualidade”. Aqui, destacaremos os elementos chaves da análise do GCC ou GVC para prosseguir com nossa exposição da metodologia proposta por estes autores.

Esta análise desagrega a estrutura internacional da produção, comércio e consumo de mercadorias em estágios ou segmentos enraizados numa rede de atividades controladas por grandes firmas. Um aspecto importante desta é o seu foco sobre as relações de poder numa rede de coordenação globalmente dispersa, mas articulando sistemas de produção, bem como o destaque dado a três importantes dimensões. Primeiramente, a estrutura *in-put* e *out-put* e cobertura geográfica que descreve a configuração da cadeia global⁴⁷. Em segundo lugar, a estrutura institucional, o ambiente⁴⁸ onde se desenvolve a cadeia e se delineiam as condições sob as quais ela e os atores chaves operam, incorporando agentes e subordinando-os através do seu controle de acesso a mercados, informação e tecnologia. A dinâmica da cadeia pode “abrir uma janela” à participação de pequenos produtores ao lhes proporcionar acesso a mercados a baixos custos, mas essa condição, segundo Ponte & Gibbon (*ibid*) não seria suficiente para melhorar a posição (*upgrade*) desses produtores subordinados na cadeia. Finalmente, a forma de governança, que define a sua estrutura de controle e de coordenação da cadeia, é puxada pelos atores chaves, e definida a partir de duas categorias chaves da GCC, que dependem do caráter do produto, da tecnologia e das barreiras à entrada. Essas, que representa a grande contribuição de Gereffi, são as noções de *producer-driven* e *buyer-driven*, forças organizadoras do lado respectivamente da oferta e da demanda que controlam os fatores de produção de maior valor da cadeia.

Producer-Driven define a governança de uma cadeia conduzida pelas atividades produtivas ou pela oferta, onde tecnologia e inovação são seus critérios organizadores, podendo tomar a forma de redes baseadas em investimentos. Geralmente as cadeias

⁴⁷ Consideração relevante pela necessidade de definir a eficiência sistêmica e geográfica como base da criação de valor. Cooperação entre elos, níveis crescente de aglomeração entre outros podem afetar esta eficiência (Pelupessy, W., 2002, p.9)

identificadas com este tipo de governança pertencem a setores de alta tecnologia e de capital, nos quais este e a propriedade do conhecimento constituem as principais barreiras de entrada. As indústrias desta categoria são a automobilística, a micro-eletrônica e a informática, entre outros. A força de controle geralmente é um produtor transnacional que organiza seus elos tanto no *downstream* como no *upstream* e com determinadas barreiras à entrada gera rendas de tecnologia e de organização intra-firma como receita de recursos escassos ou monopolizados. Mas esta categoria não representa um conceito rígido, como já tinha advertido o mesmo Gereffi, pois, de acordo com as observações dos estudos de casos de cadeia e os avanços da informática no comércio, que registraram um crescente número de casos com governança *buyer-driven*, ou até uma certa transição de governança orientada ou pilotada pelo produtor em direção a elas.

A cadeia *Buyer Driven* ou governança coordenada pelo comprador, ou pela demanda, geralmente está presente em mercadorias não duráveis, em setores de alta intensidade em trabalho, como roupa, calçado, ou brinquedos e também de produtos agroalimentares perecíveis: verduras e frutas frescas. As barreiras de entrada são a informação sobre os custos, o desenho do produto, a publicidade, os sistemas de gestão avançados, acesso a mercados exclusivos do consumidor e facilidades de pesquisa. Suas funções de produção geralmente são *out-sourced*, onde os atores chaves concentram marca, desenho e funções de marketing. Atualmente existe uma tendência ao predomínio deste tipo de cadeia, relacionada com especialização flexível, segmentação de mercado e concorrência no preço. Há uma certa convergência nos processos graduais de erosão do controle direto das corporações transnacionais sobre a exploração de matérias primas nos países em desenvolvimento em troca do domínio destas no comércio, transporte e distribuição. Cada vez é mais intensa a concentração horizontal no comércio, sobretudo nos países desenvolvidos, e das mudanças no controle das vendas, desde o atacadista até o varejo.

Embora ambas as categorias tenham sido aplicadas a diversos estudos de caso, surgiram discussões sobre o alcance das mesmas, devido ao registro de uma maior recopilação de experiências do tipo *buyer-driven*, e à maior transição em direção a esta do tipo *producer-driven*. A tendência da produção flexível virou um marco nas decisões

⁴⁸ Abrange o contexto institucional sócio-político que afeta a criação e distribuição de valor dentro da cadeia.

empresariais, e acentuaram-se assim estratégias de externalização das funções das empresas, em particular, as empresas de marcas globais que vêm sub-contratando, sob a forma de redes de produção, as fases de manufatura, facilitadas pela difusão de plantas do tipo “*turn-key*”. Isto tem sido entendido como uma estratégia econômica padrão, porque permite abandonar as tarefas de pouco lucro para a empresa pela delegação de funções não essenciais (*non-core functions*).

Alias, no interior das cadeias de produtos primários orientados pelo comprador se distinguem tipos de atores-chaves, *buyers* (*retailers*, *branded marketers*, processadores industriais, *tradings* internacionais), correspondendo a diversas formas de coordenação, que tendem a ser mais rigorosas quando estes são os varejistas e comerciantes de marcas o que ocorre nas indústrias de confecções, calçado, frutas e verduras. No entanto, espera-se menor exigência na coordenação quando o ator chave for um *trader* internacional que oriente a produção, por exemplo, de algodão ou de peixes. A limitação destas categorias, propostas pelo enfoque do GCC, para explicitar a variedade de formas intermediárias na coordenação da cadeia, já tinha sido advertida mesmo por Gereffi & outros (*ibid*). Desta forma, estes autores identificaram a necessidade de re-trabalhar este quadro analítico inicial para obter um modelo mais abrangente. Tais aspectos levou o enfoque do GVC a deixar a centralidade da explicação de governança pelas categorias *buyer-driven* e *producer-driven*, propondo, em seu lugar uma matriz de três variáveis independentes: 1) complexidade da informação transacional; 2) a habilidade para codificar essa informação e 3) a capacidade na base da oferta (*supply base*), as quais são atribuídas dois valores, alto e baixo, variáveis vinculadas à teoria dos custos de transação.

Desta matriz extraíram-se cinco possíveis formas de governança: mercantil, modular, relacional, cativa (*captive*) e hierárquica. Os mercados de articulação mercantil persistem onde o grau de dependência transacional é baixo por apresentar custos baixos para a entrada de novos participantes, como de articulações entre parceiros. O seu oposto, a hierarquia, se caracteriza por integração vertical sendo a forma de governança a gestão de controle. Entre esses extremos, existe a Cadeia de Valor Modular, onde *suppliers* ou fornecedores mostram uma relativa flexibilidade, pois fazem produtos de acordo com o consumidor e oferecem serviços de tipo *turn-key*, assumem total responsabilidade em

competências ao redor de processos tecnológicos e no uso de maquinaria, o que limita investimentos em transações específicas pelas empresas líderes. As Cadeias de Valor Relacional exprimem relações de dependência mútua entre os agentes, reguladas pela reputação, laços familiares, proximidade, etnias e confiança, componentes das redes *granovetterianas* (Wilkinson, J., 2004), enquanto as Cadeias de Valor Cativa, onde as transações dos pequenos produtores ou fornecedores dependem de grandes distribuidores ou compradores, recebem essa denominação pelos altos custos de adesão. Nesse caso, existe um alto grau de monitoramento e controle pela firma líder ou ator chave, o que cria um alto grau de dependência.

Porém, tais categorias podem até existir simultaneamente ao longo de uma cadeia de valor, uma ou outra explicando a coordenação entre os atores em diferentes elos ou posições funcionais no interior dela, seja no sentido *up-stream* ou *down-stream*, sem que por isso sejam capazes de definir a governança da cadeia completa. Essa formulação permite captar importantes elementos que explicam a forma de coordenação entre atores nos diferentes segmentos, porém com limitado poder explicativo para determinar a forma conjunta de governança (Ponte & Gibbon, 2003). Assim é preciso distinguir as formas imediatas de coordenação das formas de governança do conjunto. Então, o GVC pode não somente ser caracterizado por diversas formas de coordenação nos vários elos, mas também por uma forma relativamente coerente de governança, que dependerá do modo que o ator chave administre a qualidade e como esse processo moldará a divisão funcional do trabalho e as barreiras à entrada ao longo da cadeia. Isto quer dizer que as firmas líderes podem ter diversos graus de eficácia ao moldar a divisão do trabalho ao longo da cadeia e, com isso diversos níveis de “dirigismo” ou *drivenness*, como modos diferentes de influenciar os outros atores dentro de uma mesma cadeia.

Portanto, as categorias *buyer-driven* e *producer-driven* permaneceriam as mais adequadas para responder pela forma geral da governança, sobretudo para descrever os processos históricos a partir de um dispositivo tipológico. Adicionalmente, o contexto atual de transformação da regulação do ambiente internacional e no interior dos países, assim como a emergência de um crescente conjunto complexo de *grades* e *standards* G&S, acentuariam uma tendência do tipo *buyer-driveness* no comportamento das cadeias. Além

disso, Ponte & Gibbon, (*ibid*), destacando elementos do material empírico dos estudos de caso das cadeias de valor originadas na África (cítricos, cacão, confecções, hortícola, café e algodão), identificam as seguintes tendências: a) uma tendência notável de crescente *buyer-driveness* (dirigismo pela demanda, ou compradores); b) diversos compradores guiam ou lideram as diferentes cadeias: no caso de cítricos, hortaliças e confecções, os *buyers* tem maior contato com o consumidor e no caso de café e cacau, os *buyers* são intermediários processadores; c) destaque para a gestão da qualidade; d) todas as cadeias, exceto a de algodão, estão altamente orientadas ou dirigidas; e) dessas, a maior parte é do tipo unipolar, seja dirigido por um ator chave ou um grupo deles, à exceção da cadeia de cacau, que é bipolar, ou orientada por dois grupos de firmas; f) as cadeias unipolares possuem formas de coordenação mais flexíveis em relação a seus fornecedores imediatos, facilitadas pela codificação e standardização da qualidade e a presença da certificação, mas esses fornecedores apresentam formas mais rígidas no sentido *upstream* ou incluindo até integração vertical; g) as cadeias unipolares exibem uma tendência de segmentação do tipo modular, ou padronização de produtos de qualidade, e h) transformações da governança foram veiculadas por mudanças dos sistemas de regulação nacional e supranacional.

Assim, estes autores propõem ampliar a visão do GVC para incorporar a teoria das convenções, com o intuito de chegar a uma leitura da cadeia a partir da qualidade. Dessa maneira, novas variáveis foram introduzidas na análise da cadeia: a natureza do conteúdo da qualidade, a possibilidade de padronização e a natureza das convenções de qualidade. Esses exercem um papel importante em moldar a estrutura de governança da cadeia, e focalizar a negociação dos atores, bem como justificar os valores que sustentam as diferentes categorias de *standards* e padrões (Wilkinson, J., *ibid*). Estas formatariam a governança em duas maneiras: primeiro, através do seu papel em permitir a coexistência de formas rígidas “*tighter*” e flexíveis “*looser*” em vínculos individuais da cadeia; e segundo, pelo exercício do poder através da definição do produto que entra no comércio. Assim, a qualidade poderia explicar ou determinar diversas formas de coordenação em diferentes pontos da cadeia e até num mesmo segmento, ao mesmo tempo em que as convenções da qualidade permitiriam explicar a combinação dessas formas de coordenação dentro de uma

maneira integrada de governança, que, por si mesma, pode ser contestada e responder a mudanças, re-definição e re-negociação.

Estas dinâmicas estariam vinculadas à legitimidade das formas de governança das GVC, isto é, a aceitação dos modelos de organização da firma e da coordenação inter-firmas. Nesse sentido, a teoria das convenções abriria mais o escopo identificando quem coordena, governa ou conduz a cadeia e configurando como ela está sendo conduzida. Por outra parte, esta teoria sugere que os mecanismos de *drivenness* e regimes de justificação variam em relação ao período histórico, à cultura dos negócios e à concepção sobre a qualidade (Ponte & Gibbon, 2003, p.11). Sob esta abordagem, as seguintes dimensões passam a ganhar peso nas formas de governança: o conhecimento do espírito dos negócios, ou do capitalismo, para situar as novas condicionantes econômicas, quer dizer, a passagem das estratégias anteriores de competitividade baseadas na maximização de participação no mercado (maior quantum de produto vendido) para aquelas cujo objetivo é o máximo desempenho financeiro, dado marcante para as empresas chaves ou condutoras da cadeia que cotizam nas Bolsas de Valores, pois espera-se que suas ações ou comportamentos sejam mais influenciadas por elas. Os valores embutidos em ambas estratégias, por um lado não operam de forma exclusiva e, por outro, revelam a atual convenção hegemônica, resultante de uma inversão da aliança industrial-comercial para a aliança comercial-industrial (Wilkinson, J., ibid).

Outras dimensões são as referências envolvidas nos conceitos de qualidade dos mercados finais ou do consumidor que, no caso da cadeia de confecções da Mauritânia e da África do Sul, afetou sua governança (Ponte & Gibbon, 2003). A dimensão dos valores incorporados na qualidade, inclusive, pode diferenciar ações mesmo no interior de um grupo de distribuidores, pois alguns deles podem atuar ou tomar decisões afirmado seu desempenho financeiro, e, com isso, a estratégia já mencionada, enquanto que outros, mais próximos dos mercados de consumidores, preferem atuar controlando seus fornecedores, na expectativa de responder aos valores embutidos nas concepções de qualidade dos consumidores. Assim, decisões sobre *out-sourcing* são determinadas não apenas por princípios mercantis, mas também por outros (reputação, flexibilidade, etc), afetando em

conjunto os modos de coordenação ou de coexistência de práticas, mesmo aparentemente contraditórias, numa mesma governança.

Por outro lado, as convenções de qualidade influenciam as formas de coordenação. Constatase em várias GVC e, inclusive, segmentos destas, uma mudança de formas de coordenação mais rígidas (*tighter*) para formas mais flexíveis (*looser*). A relação entre *standards* e formas de coordenação permitiria detectar este fenômeno. Então, sob este enfoque, é importante identificar as convenções de qualidade dominantes no segmento industrial e também no próprio período histórico. Da compatibilidade entre estas e os mecanismos ou práticas utilizadas pela empresa ou firma chave da cadeia dependerá sua legitimidade, o seu grau de alcance e a manutenção da sua liderança.

Consequentemente, formas de coordenação mais flexíveis estariam atreladas a um alto grau de incorporação de informação de qualidade nos *standards* aceitos globalmente, nos módulos para montagem, nas marcas conhecidas globalmente e na confiança em terceiros, como certificadoras, etiquetas e códigos de conduta. Estas formas flexíveis também se dão em função da capacidade de aprendizagem dos *suppliers* para operar de acordo com o *mindset* (a visão) dos compradores ou demandantes, e essa vira uma fonte de valor notável em relação direta ao grau de complexidade dos procedimentos estabelecidos para a elaboração do produto. Sendo assim, ao se revelar estes desdobramentos como alternativos às decisões de integração vertical das firmas, também se demonstra, através da análise de convenções, a compatibilidade entre formas *looser* de coordenação e uma governança coerente, enquanto os custos de transação tendem a focalizar a necessidade de cadeias de produção fortemente coordenadas (Wilkinson, J., *ibid*)

Este crescente processo de padronização viabiliza duas coisas: a organização da fragmentação da produção, isto é, a externalização das funções das empresas, a diferenciação do produto, de tal sorte que na era pós-fordista a empresa ou firma não apenas está desafiada a desenvolver economias de escopo para reduzir custos, mas também, a diferenciação padronizada vira um arma para reduzir esses custos e atingir preços competitivos. O desafio de comunicação da complexa informação de qualidade cabe aos distribuidores, e tem sido solucionado através de marcas de renome, sistemas de apelação geográfica e certificações da qualidade. Isto, por sua vez, tem puxado uma amplificação dos

processos de certificação e de rotulagem dos produtos, que envolvem, principalmente, preocupações da sociedades, cujos valores civis são embutidos ou enraizados em artefatos (certificações, etiqueta, código de conduta).

A mobilização de terceiros, como monitores e auditores, ilustra a capacidade da empresa para *outsourcing*, ao mesmo tempo em que mantenha as funções do conjunto de preocupações da sociedade no mesmo nível que a gestão de uma cadeia de fornecedores da manufaturada ou de montagem. Na medida em que esta equivalência ganha terreno, mostra-se uma fusão das convenções mercantis e industriais, cuja força invadiria os espaços do mundo cívico, viabilizada pela facilidade em codificar sua informação em padrões de qualidade, geralmente desenhados pelos atores e instituições dos países do Norte como condição de acesso a seus mercados. A tendência para uma codificação global pareceria vulgarizar o conteúdo da qualidade. Aliás, o deslocamento das convenções cívicas (comercio justo, orgânicos, atividade florestal sustentável) ao ambiente da convenção hegemônica mercantil industrial (a nível de *standards*, uma combinação de padrões de varejo e de processos industriais HACCP, ISO) aparentemente tornariam sua força condutora, assim como as convenções domésticas (apelação de origem) vulnerável. Além disso, a trajetória e o dinamismo desta convenção hegemônica converge com a emergência da forma da rede de coordenação entre as empresas chaves, ou firmas líderes, e seus fornecedores, o que não anula a hipótese de “*drivenness*” da cadeia de valor global, ao mesmo tempo em que demonstra a multiplicidade de modos de orientar as cadeias.

Por sua vez, o enfoque do NetChain (NC) apresentado por Lazzarini & outros (2001) destaca a importância das redes na coordenação das cadeias globais mais organizadas seqüencialmente de forma vertical. Os *netchains* são conjuntos de redes compreendidas de laços horizontais entre firmas dentro de uma indústria particular ou grupo e laços verticais entre firmas em diferentes segmentos. A noção de NC explicitamente diferencia laços horizontais (transações num mesmo segmento ou estágio) de laços verticais (transações entre segmentos ou estágios), radiografando a forma como os atores se relacionam uns com os outros, em dois níveis, no interior de um estágio, e entre estágios. Fundamentalmente, este enfoque se distingue do anterior pelo seu objeto de estudo, o GVC voltado para a empresa (ou firma) chave (ou líder), enquanto que o NC

aponta para a questão do complexo estabelecimento inter-organizacional da cadeia, identificando como variável essencial os diversos tipos de interdependência, os quais ligam as diversas fontes de valor aos mecanismos de coordenação. As fontes de valor se referem às estratégicas variáveis de renda econômica; já os mecanismos destacam a colaboração inter-organizacional.

Metodologicamente, o NC representa o esforço de integrar a análise do *Supply Chain* (Cadeia de Provisão) SCM e a análise de redes, cujo objetivo é tratar a colaboração inter-organizacional da cadeia, enfatizando seus mecanismos de coordenação e de criação de valor, sendo a valorização das interdependências a chave integradora. O enfoque do SCM remonta às esferas da administração de negócios e da logística, muito promovidas nos anos sessenta. Ele trata do estudo do conjunto seqüencial das transações verticais organizadas sob interdependências verticais no âmbito da alocação de recursos e dos fluxos de informação, estratégias sucessivas para a criação e de captura de valor num conjunto de firmas organizadas verticalmente.

São três as fontes de valor, segundo o SCM. A primeira é extraída dos princípios da gestão de logística, que implica relações estabelecidas no interior das firmas e destas com outras, envolvendo transações e relações, particularmente, de produção física. - uma fonte de valor é a otimização da produção e de suas operações. A segunda é a redução dos custos de transação, aplicando os ensinamentos da teoria dos custos de transação e sua variante *measurement*, já abordados no capítulo 2. O seu manejo mediante estruturas eficientes justifica mecanismos de governança sob a forma de arranjos contratuais, monitoramento, controles para sinalizar atributos do produto, rastreabilidade e mecanismos de medição, entre outros. A terceira fonte é a captura de valor, que se diferencia ao depender do caráter dos “regimes de apropiabilidade”, pois inovações por si só não garantem renda, mas conforme a natureza desses regimes, se permite maior ou menor facilidade de imitação ou patenteamento, de forma que a maior ou menor apropiabilidade dessas inovações justificaria a alocação de investimentos ao longo da cadeia, para capturar as rendas derivadas.

O NC determina três fontes de valor da análise de redes (inclui também o enfoque de redes sociais, desenvolvido detalhadamente no segundo capítulo). Estas são: a estrutura

social, o aprendizado e as externalidades de redes. A estrutura social representa as relações interpessoais e posições individuais ocupadas pelos agentes numa rede, influenciando assim o comportamento individual ou coletivo. Ela se baseia na noção *embeddedness*, isto é, relações sociais que afetam o comportamento econômico dos agentes e os arranjos institucionais que apoiam as transações. A questão que aqui se coloca é o tipo de relação social ou laço dessa estrutura, na qual se pode distinguir duas: as redes densas e as redes esparsas. As do tipo denso tratam dos atores conectados por laços fortes que facilitam a emergência de confiança e a criação de normas sociais, consequentemente promovendo a cooperação como, por exemplo, os cartéis, as associações de comércio e as cooperativas. As redes esparsas, definidas com laços fracos, relações esporádicas ou ocasionais entre os atores, como trocas no mercado, tendem a gerar novas informações e criam oportunidades para participar delas. O primeiro tipo poderia induzir a situações *lock in*, levando a uma menor mobilidade entre os seus atores, mas o segundo poderia melhorar o desempenho competitivo da firma pelos contatos não redundantes.

O aprendizado, quando conectado à estrutura de social, pode ser, portanto de dois tipos: primeiro, a diversidade de conhecimento (gerador de externalidades positivas, *spillovers*) que é melhor atingida por laços fracos, o que conduz a nova informação e segundo, o conhecimento de co-especialização (criação de valor através da combinação de capacidades individuais e desenvolvimento de rotinas específicas) apoiado em laços fortes e que permite promover a cooperação. As externalidades das redes decorrem dos benefícios de adotar algum tipo de tecnologia ou contrato. As do tipo direto (por exemplo, adoção de comércio eletrônico) aumentam seus benefícios e os dos outros membros da rede na medida em que se conectam, pelas oportunidades e pela queda de custos, associadas à tecnologia adotada. As do tipo indireto (por exemplo, compra de computador) provocam complementaridades entre diversas tecnologias e formas de trocas entre o ator adotante e seus possíveis fornecedores. Nesse sentido, essas externalidades de redes permitem a presença de benefícios que estimulam a coordenação entre firmas, como mecanismos de captura do valor gerado, evitando, assim, o *lock in* de níveis inferiores de tecnologia.

As variáveis fundamentais do enfoque do *NetChain* são as interdependências sobre as quais costura-se a integração do SCA e do NA. Lazzarini & outros (*ibid*) recorrem ao

sistema proposto por Thompson (1967, apud Lazzarini & outros, 2001) de categorização das inter-dependências organizacionais para os diferentes tipos de inter-dependência organizacional presentes tanto no SCA (laços verticais) quanto no NA (laços horizontais). Três são os tipos de inter-dependência: de associação, ou consórcio ou *pool*; seqüencial ou *sequential*, e recíproco ou *reciprocal*.

Até aqui, o nosso desenvolvimento dos enfoques de cadeia apresentados acima, captam o vínculo entre o GVC e a teoria das convenções (através da apropriabilidade social das coisas) e a força da aliança dos regimes de ação dos mundos comercial-industrial sobre a organização e as formas de coordenação que dinamizam a cadeia. Permite, também a identificação de atores chaves, pela capacidade de objetivação de valores humanos em coisas (*standards*, normas, *cahiers de charges*) e daí suas formas legítimas de controle da cadeia. Depois, no enfoque sobre o NC nossa análise passou pelas inter-dependências existentes tanto na seqüência vertical da cadeia, discriminando fontes de valor da gestão ótima, dos custos de transação e apropriabilidade das inovações (neo-shumpeterianas), como no plano das coordenações horizontais, identificando redes sociais (*embeddedness*, capital social) como fontes importantes de valor na forma de aprendizagem e externalidades (positivas de adesão), o que reflete a necessidade de avaliar a capacidade de “transito” dos atores, analisados horizontalmente, como participantes da cadeia ou rede de ação-valor, em particular em relação a processos de *upgrading*.

4.2 Ambiente Social, Econômico e Institucional na Bolívia e no Peru

Descreveremos neste item as características sociais, econômicas e institucionais locais do Peru e da Bolívia, onde as atividades econômicas da quinoa são desenvolvidas, com a finalidade de caracterizar o ambiente local dessa nova cadeia global e de traçar o perfil da produção engajada nela.

Começamos pelos indicadores sociais e econômicos. O Peru tem uma população estimada para 2003 em 27,1 milhões, cifra três vezes superior à população da Bolívia, que conta com 8,5 milhões de pessoas. Uma característica importante da demografia peruana é que 72,2% de sua população se concentra nas zonas urbanas, enquanto na Bolívia essa

proporção é algo menor, correspondendo a 64,6%. O segmento rural boliviano, portanto, de 35,4%, é maior que o peruano, mas a sua distribuição macro na Bolívia é muito mais diversificada nos seus eixos geográficos dinâmicos do que no Peru, segundo as estatísticas oficiais de 2000 e 2002 respectivamente (ver Tabela 3).

No caso peruano estimou-se para esse mesmo ano, uma taxa de crescimento populacional nacional de 1,6%. Sua distribuição segue um viés centrípeto em direção à capital, Lima Metropolitana, com uma taxa de crescimento de “metropolização” foi de 21%, entre 1993 a 2003. Esse fenômeno é apoiado num acelerado e forte processo migratório assentado na periferia da capital, Lima, que pressiona a demanda sobre os precários serviços públicos básicos. Essa explosão populacional se traduz em altos níveis de desemprego e de pobreza, aumentando também o número das pequenas e médias empresas, sejam formais ou informais,

A capital da Bolívia, La Paz, tem passado por fenômeno similar, principalmente nos últimos anos, quando se acentuou o crescimento da população migrante, procedente do abandono das atividades mineiras frente à queda dos preços internacionais e da baixa renda do campo. Tal população assentou-se na zona alta e periférica do vale da cidade La Paz (a mais de 4000 msnm), chamada “El Alto”, alimentando a mão de obra disponível para os pequenos empreendimentos de manufatura e do comércio formal ou informal e as taxas de desemprego e de pobreza urbana. O crescimento dessa zona, por sua vez, também acarretou a formação de novos bairros, como a concentração da zona industrial. Além dessa maior concentração da população na capital boliviana, há outros dois pólos de atração demográfica na Bolívia: Cochabamba e Santa Cruz. Nota-se que o eixo formado por essas três cidades bolivianas se diferencia completamente do fenômeno macrocéfalo peruano.

Bolívia e Peru pertencem ao grupo dos países andinos⁴⁹ situados ao lado ocidental da América do Sul, e suas principais atividades econômicas são a mineração e a agricultura, apesar de que, no caso boliviano, as atividades do gás e petróleo ganhassem grande importância no começo do novo milênio⁵⁰. Na década de noventa, a agricultura peruana

⁴⁹ Os outros são: Equador, Colômbia, Venezuela e Chile.

⁵⁰ Ao nível da produção boliviana, o peso no PIB nacional de gás e petróleo pulou de 2,7% a 6,0%, enquanto a sua contribuição nas exportações totais cresceu de 73,7 a 298,6 milhões de dólares (Anexos do informe de PROQUINAT, Bolívia, 2003).

atravessou intenso processo de crescimento do seu PIB agrícola, superior ao do total da economia, embora não tenha superado a importância que teve até a década dos oitenta. No período de 1999 a 2003, o comportamento da participação do PIB agrícola no total peruano atingiu 9,2% e, mesmo não tendo significado uma consistente recuperação em direção a seus patamares históricos, mostrou taxas de crescimento superiores ao resto das atividades econômicas. Outra atividade de grande dinamismo é a pesca.

Similar dinamismo foi observado no crescimento das exportações agrícolas peruanas, o que foi explicado pelo impulso dos novos produtos do *agribusiness* - café orgânico e aspargos entre outros, o que também mostra uma mudança estrutural da composição dos bens transáveis (antes centrados nas *commodities* de arroz e cana de açúcar). Mesmo esse dinamismo tendo sido puxado pelos novos produtos do *agribusiness*, a renda gerada dessas exportações não tem sido suficiente para neutralizar a queda dos preços das tradicionais *commodities* agrícolas no mercado mundial, as exportações não tradicionais agrícolas ficando com uma contribuição de 10% no total das exportações.

Tal situação revela limitações na geração de renda do seu setor exportador agrícola, o que contrastaria com sua situação de país de grande biodiversidade, conferindo-lhe em princípio uma vantagem comparativa em relação a esse setor. Esta atividade apresenta uma relativa rigidez na oferta de exportações agrícolas, não pela sua diversidade, mas pela incapacidade de manter fluxos estáveis, em particular dos novos produtos da biodiversidade, com a exceção de produtos de qualidade, como o café orgânico e as azeitonas. Isso persiste apesar da aposta no modelo econômico liberal de políticas de promoção ao *agribusiness*, sob as condições de privatização das principais obras públicas, como os grandes projetos de irrigação, e de incentivos para a captação de investimento estrangeiro. Essa conjuntura tem tornado ainda mais vulnerável a deficitária balança comercial agrícola peruana, já pressionada pela forte política de importações de bens e serviços, especialmente do grupo de alimentos, sendo o trigo a principal *commodity* de importação, em parte estimulada pela queda de seu preço internacional.

TABELA NO. 3: INDICADORES SOCIAIS E ECONÔMICOS DOS PAÍSES ANDINOS

Indicador	BOLÍVIA	PERU
Sócio-Econômico		
População (1)	8,5 milh	27,1 milh
População. Urbana % (1)	64,6	72,2
Taxa Cresc Cid. Capital 1a	?	21%
PIB da economia (US\$) (2a)	7406,1	
Taxa de Cresc. PIB (2a)	0,7	2,5
Peso do PIB agrícola % (2a)	14,2	9,2
Exportações agrícolas (2b)	9,1	10,0
Superfície Total (3)	1098,581 km ²	1285,216 km ²
Renda per capita ano (4)		US\$ 2000
IDH 4 ^a	0,653 baixo	0,747 meio baixo
Comunidades Camponesas 3		5680
Produção de quinoa (5)	23500 TM (2002)	36500 TM
Superf. Quinoa orgânica(6)	6705,85 cert (ha)	885 cert (ha)
Superf de quinoa total (6a)	35963 (ha)	29035 (ha)

Comentário: Verificar o valor do PBI Agrícola peruano

Fonte: 1 ano 2003; INEI “Estimación y Proyección de la Población 1950-2050”

1a Lima Metropolitana (1993 –2003), Censos de Población 1993, La Paz ?

2 Taxa meia do período 1999-2003, INEI Perú em cifras”

2a ano 2001 “Anexo Informe Proquinua Bolivia” e ano 2000, IICA, “El Enfoque Territorial del Desarrollo Rural”, 2003

2b ano 2001 (estimado) Vice Ministério de Exportações, Instituto Nacional de Estatísticas da Bolívia e do Peru

3 CENSO 1994, INEI ORSTOM “PERÚ EN MAPAS”, 1998

4 CEPAL Anuario Estadístico América Latina, 2000

4a ano 2000, PNUD & IICA “El Enfoque Territorial del Desarrollo Rural”, 2003

5 ano 2001, Ministério da Agricultura OIA, “Cadena Produtiva de quinoa e cañihua”, 2001

6 FAOSTAT

6a AOPEB, 2000 e Ministério da Agricultura do Peru, 2003

ELABORAÇÃO PRÓPRIA

Como visto acima, a atividade econômica boliviana é também fortemente dependente da atividade mineira embora, comparativamente, as atividades agrícolas apresentem uma maior importância na economia, contribuindo em 14,2% para o PIB. Ainda maior é a participação dessas atividades na geração de renda por exportações agrícolas, atingindo quase a terceira parte do total exportado, 29,4% (ver Tabela No. 3). Neste país, as

atividades econômicas mais dinâmicas e de maior modernidade são as da região do Oriente, em particular Santa Cruz, na qual as exportações agrícolas da soja e do arroz são as que vêm aumentando o PIB. Outra atividade muito importante é a produção de coca, cujo desempenho, além de ser alvo de ataques e repressão sob o rótulo de luta contra o narcotráfico, significa uma importante atividade de geração de renda de produtores agrícolas muito pequenos, e representa uma alternativa para os novos desempregados provenientes dos processos de privatização.

4.2.1 Dimensão econômica peruana e boliviana

Nos últimos anos de 90, o comportamento do setor agrícola peruano mostrou-se muito instável, apresentando uma tendência de retrocesso em seu conjunto que correspondia a um cenário de crise de rentabilidade, devido, em parte, ao enxugamento da função empresarial do Estado, cujas atividades institucionais não encontravam substituto no setor privado agrícola enquanto magnitude e alcance. Isso se traduz numa endêmica escassez de crédito agrícola e limitados recursos do fisco para a infraestrutura agrária, pesquisa e capacitação da mão de obra, onde a agricultura para consumo local não só fica abalada pela forte política de importação de alimentos como também pela falta de iniciativas face aos problemas climáticos.

Apesar dessas condições, a década dos noventa como um todo destacou-se pelo consistente crescimento do PIB agrícola, superior quando comparado ao dinamismo do PIB da economia do país. Isso ocorreu, sobretudo, entre 1995 e 1997, anos de recuperação do PIB econômico, com taxas de crescimentos extraordinários, inclusive superiores aos da maioria de países da região latino-americana. Nesse período, as taxas do setor agrícola foram ainda mais altas, de 11,6% e 8,9%, em relação às taxas de crescimento do PIB peruano, de 8,6% e 6,7% em 1995 e 1997, respectivamente (CEPAL, serie 13, 2001). Esta situação poderia ser explicada como uma resposta à liberalização dos preços dos produtos agrícolas e pelo ingresso de novos atores privados no agro mas, principalmente, pelo

crescimento puxado pelo setor do *agribusiness* de exportação. Contudo, as taxas do PIB agrícola se mostram decrescentes no começo deste milênio de 2000⁵¹.

As atividades do *agribusiness* peruano estão concentradas na região da costa e, em grande medida, são estimuladas pelas reformas econômicas, sobretudo a da privatização das empresas públicas, (como a dos grandes projetos públicos de irrigação) e pela liberalização do mercado de terras. Apesar dessas reformas, as taxas do PIB total e setorial perderam dinamismo no período atual registrando para o ano 2003 uma taxa de crescimento econômico menor, de 3,8%, similar à tendência do PIB agrícola. As novas condições de produção no campo têm acentuado ainda mais a assimetria entre as regiões peruanas enquanto renda, escala de produção, reconcentração e pulverização da propriedade e no uso de tecnologia. Uma certa modernidade é identificada nas atividades agroexportadora e agroindustrial, situadas na região da costa peruana, onde acontece a maior concentração do investimento privado, enquanto na região das altas montanhas, ou Andes, onde são semeados pelas comunidades indígenas, os cultivos andinos batata, tarwi, kiwicha, cañihua, e a quinoa, continua, em geral, uma situação de muito atraso.

Na configuração agrícola peruana se destaca a extensão da fronteira agrícola, por sua alta variação na superfície agropecuária, quando comparamos os censos agropecuários de 1972 e 1994. Apresentam-se diferenças de nível regional: a superfície dedicada à agricultura na serra peruana cresceu, com uma variação, 24,3%, mas uma taxa ainda maior correspondeu à região da costa. Uma observação mais regional identifica um crescimento superior da superfície agrícola onde os atores da serra desenvolveram as suas atividades, especificamente na zona Altoandina, que comportam as comunidades campesinas que praticam as culturas tradicionais mencionadas acima. A superfície saltou de 1344 ha, em 1972, a 5680 ha, em 1994, o que significa uma variação percentual crescente de 132%. Isto aconteceu principalmente na zona da vertente oriental da serra peruana, onde estão localizados os departamentos de Puno e Cusco, lugares que concentram a maior quantidade de produção nacional da quinoa. Parte desse crescimento pode ser interpretada como do

⁵¹ Este comportamento encontra-se afetado pela desfavorável conjuntura internacional, onde as economias dos países do norte apresentaram desaceleração do seu crescimento econômico. Dessa forma, o novo milênio para a América Latina mostra uma retração da demanda de importações dos seus principais sócios comerciais, EEUU e Japão, o que veio afetar negativamente, em particular seus países dependentes da região andina: Peru, Bolívia, Equador, Venezuela, Colômbia, (CEPAL, 2001).

tipo “institucional”, e explicado pelo reconhecimento legal das comunidades dado pelo governo populista de Alan Garcia (1985-1990), que deve ter tido um impacto nas estatísticas.

A relação das variações da superfície agrícola e do crescimento da população das comunidades camponesas mostra a estratégia dos camponeses andinos de multiplicação legal das comunidades, mas sem que essa fosse ao menos acompanhada, na mesma medida, pela ampliação da superfície de cada uma delas. Distinguem-se assim as estratégias adotadas pelas comunidades dos produtores das zonas de agricultura mercantil (principalmente da região da Costa), onde o crescimento da superfície agropecuária respondeu a um processo de agrupamento, no intuito de estender a superfície, criando, assim, economias de escala. O aumento do reconhecimento das antigas formas de tenência da terra, nesse período, se explica pelos conflitos locais entre os membros das comunidades, pela demarcação das terras e pela pressão sobre estas, devido à maior quantidade dos membros das famílias em cada comunidade. Isso resultou na prática de conversão de anexos em comunidades e na legalização de comunidades informais que cresceram desde os anos oitenta, com o objetivo de conquistar certa autonomia da autoridade local dada a falta de ação em favor do desenvolvimento local desta entidade ancestral (INEI-ORSTOM, 1998). Estes processos tiveram como consequência um acelerado parcelamento da terra, ou pulverização. Isso é visível nas estatísticas dos censos, que apontam que mais do 70% das unidades agropecuárias totais peruanas correspondem a superfícies com tamanho menor do que 5 hectares.

Esta tendência no Peru para o minifúndio, por um lado, e grandes e medianas concentrações nos setores mais modernos, por outro é diferente da economia agrícola boliviana. No caso das terras dedicadas ao cultivo da quinoa observa-se que as menores extensões de terra correspondem à zona norte andina, na maioria com menos de 5 ha, principalmente perto do Lago Titicaca, em La Paz. Isto contrasta com a zona andina do sul, em particular em Oruro, onde as propriedades dos camponeses podem atingir em média mais de 20 ha. A Bolívia, historicamente, não desenvolveu uma indústria, e após a mineração, a agricultura

é a atividade de maior importância na composição do PIB, como mostrado na Tabela acima, como também na sua capacidade de emprego, que concentra 31% da força trabalhista. Outro aspecto a ser ressaltado é a mudança na importância da economia camponesa boliviana no conjunto do PIB agropecuário. Mesmo com uma trajetória crescente, seu dinamismo e peso vêm desacelerando desde 1985, associado a uma queda nos rendimentos e um baixo nível tecnológico. Por sua vez, o setor empresarial e industrial da geração de matéria prima e de transformação de alimentos mostra maior dinamismo do que o camponês

Além deste aspecto de pressão demográfica, ambos os países apresentam um baixo índice de IDH. No caso boliviano, isto refletiria os altos índices de necessidades básicas insatisfeitas NBI, em que 59% dos bolivianos, no novo milênio, ficaram abaixo da linha de pobreza. Percentual similar atingiu o caso peruano, sendo seu pico mais alto na década de noventa, com dois terços da população peruana colocada abaixo desta linha. Na Bolívia, observa-se no indicador NBI um desempenho diferenciado, que reflete as diferenças regionais. Na área rural, esses níveis atingem 90,8% enquanto são 39% nas zonas urbanas segundo o Censo de 2001, o que aponta para um intenso contraste na qualidade de vida boliviana. Isto ainda é mais crítico nas regiões da serra andina, ou de montanhas altas, como em La Paz, Oruro e Potosí, lugares que concentram a maior quantidade de pequenos produtores e comunidades camponesas. Potosí é um dos departamentos mais pobres e apresenta a mais alta taxa de imigração e desemprego.

No Peru, o departamento de Puno, principal produtor da quinoa, é também qualificado na faixa de maior pobreza, com alto índice de migração. Estes lugares contêm a maior quantidade de comunidades camponesas. No entanto, a taxa de analfabetismo, de forma histórica, vem recuando nos dois países, sendo no Peru em torno de 22%. No caso boliviano, nota-se o aumento da taxa de alfabetismo (comparação dos censos de 2001 e de 1992) da população rural do departamento de Oruro, principal produtor de quinoa de exportação, pois esta área atingiu uma variação de pontos percentuais de alfabetismo de 10,2, superior ao atingido pela área urbana, de 5,1. A população jovem, compreendida entre os 19 a 25 anos,

apresenta uma média mais alta de anos de estudo, 10,5, não havendo muita distância entre homens e mulheres, enquanto que a população de mais de 65 anos registra 2,69 anos de estudo, com maior diferença entre sexos. Por outro lado, este último censo mostra uma forte variação percentual da categoria ocupacional “Profissionais” (destacando os dedicados à educação), de 277%, face ao aumento da população ocupada de 27%, ambos os dados inter-censais. Seguem em importância as categorias de serviços e comércio e as relacionadas à atividade agrícola (INE, 2002).

Antes de encerrar esta seção, achamos conveniente nos referir à transcendental presença das Agências de Cooperação Internacional através das ONGs na economia boliviana. Este fato se tornou relevante, sobretudo após os anos oitenta, quando seus recursos deixaram de ser controlados pelo Governo Boliviano, passando diretamente, junto com seus projetos e programas, a seu público alvo, os Ayllus, tanto do lado ocidental como do lado oriental. Esses “ayllus” constituem a unidade organizacional tradicional das comunidades camponesas herdadas das épocas do império Incaico, e geralmente estão ancorados à terra que herdam de geração a geração, cuja base econômica é a agricultura, com práticas dominantes de tradição e solidariedade, valores do mundo doméstico. E, enquanto essa cooperação internacional se intensificava e se descentralizava na década de noventa na Bolívia, um caminho oposto acontecia na realidade peruana: o governo central da época, através de um decreto legislativo, determinou a centralização dos recursos da Cooperação Internacional, antes repassados diretamente às ONGs, passando a ser concentrados no Ministério da Presidência.

4.2.2 Bloco Andino no Comércio Global

Perante aos debates sobre a incorporação ou não dos países latinos à nova região comercial ALCA, proposta pelos Estados Unidos, o comportamento do comércio da América Latina a respeito do resto do mundo continuou apontando para uma maior dependência das transações comerciais sul-americanas em relação ao mercado norte-americano. Em contraste à afirmação

dos EUA como principal sócio comercial da América Latina, na década dos noventa, o mercado da União Européia ficou mais limitado nestas transações. No início dos anos noventa, as exportações latinas destinadas ao consumo norte-americano representavam mais da terça parte do seu volume (38,4%), enquanto o volume destinado ao mercado europeu constituía pouco mais da quinta parte do total (20,9%). Evidencia-se, no final da década, a supremacia norte-americana, não pela maior abertura de seus mercados, mas pela retração do mercado da UE em 1999. Assim, mais da metade das exportações (50,3%) foi para os EUA, enquanto que as compras européias caíram para 15,86%. (KAS; FES e outros, 2002).

Esta característica regional é seguida mais no caso peruano do que boliviano, pois os EUA representam o principal destino das suas exportações, assim como a origem de suas importações. A Bolívia, por sua vez, mostra uma certa diversificação do seu mercado de exportações, que são destinadas às regiões comerciais do Sul, ao Mercosul (26%) e à Comunidade Andina (29%), além dos Estados Unidos (incluído no NAFTA ou TLC com o 13,8%). No entanto, suas importações refletem uma maior dependência em relação a este último país e, similarmente ao caso peruano, na sua composição se destacam os componentes dos bens de consumo, em particular dos alimentos. Conseqüentemente, ambos os países andinos, além de mostrarem uma relativa dependência comercial, evidenciam sérios problemas de segurança alimentar, que têm sido resolvidos através da compra de bens alimentícios norte-americanos, significando crescentemente dependência.

Em particular, a necessidade de promover as exportações não tradicionais peruanas, apresenta desdobramentos que seguem a tendência da desigualdade entre as regiões. A instituição PROMPEX, por exemplo, organização de base mista do setor público e privado que promove as exportações, propôs, entre outros objetivos, articular o desenvolvimento da oferta exportável a nível regional, sob os critérios de competitividade e de descentralização. Desta maneira, delimitou-se o espaço econômico de acordo com vantagens competitivas e comparativas por região, favorecendo os eixos geográficos já estabelecidos, para

Comentário: Desenvolver mais estas idéias.

integração com os mercados internacionais. Em consequência, estabeleceu-se uma hierarquia de corredores econômicos. Os de primeira importância, segundo a proposta PROMPEX, continuarão privilegiando as zonas correspondentes às regiões da Costa, mas com a novidade de apoiarem também a região da Floresta (Selva). Esta seleção, novamente, deixava relegada ao segundo plano as zonas das regiões serranas, como as montanhas alto-andinas da região Sul, Cuzco e Puno, as regiões produtoras mais importantes dos cereais andinos, kiwicha e a quinoa. Em contraste, a opção privilegiada nos planos e programas das políticas públicas para estes departamentos está fortemente atrelada a critérios de pobreza mais do que a estratégias econômicas. Desta maneira, desenvolveu-se, na segunda metade dos anos noventa, o programa de apoio ao desenvolvimento de pequenas e médias empresas locais, com o intuito de processar industrialmente os grãos andinos. Os objetivos deste projeto centraram-se mais no esforço de reduzir a pobreza e aumentar o emprego do que no fomento de uma atividade sustentável e o programa financiado pela Ajuda Interamericana para o Desenvolvimento dos Estados Unidos (USAID) e pela Cooperação Técnica Suíça COTESU durou apenas dois anos, (Prompex, 1996).

As dificuldades em relação ao grau de penetração dos produtos desta região andina no resto dos mercados são refletidas em vários níveis. No caso boliviano, o seu recente ingresso no Mercosul, segundo o informe elaborado pelo Ministério de Relações Exteriores da Bolívia, não teria redundado em um aumento qualitativo do fluxo comercial, e parece existir uma clara barreira normativa ao ingresso de seus produtos com maior valor adicionado no Brasil. Se este país tem aumentado suas exportações agrícolas no interior da Comunidade Andina, e este bloco é ainda uma fonte importante de divisas para ambos países andinos, também é certo que seu dinamismo continua tendo um crescimento apenas vegetativo em termos absolutos e, em termos relativos, foi o bloco que menos cresceu a nível global. Com poucos avanços na harmonização dos dispositivos comerciais, a questão recorrente é o grau de abertura entre estas economias, e a pouca flexibilidade das suas taxas alfandegárias. Por outro lado, em relação a outros blocos, como o da União Européia EU, um informe preparado pela

Comunidade Andina CA (1999) mostrava que, mesmo com a vigência de facilidades de acordo entre a UE e a CA, que exoneravam as novas exportações de vegetais, frutas e cereais de origem andina das taxas comerciais, a resposta pareceu descrever um comportamento pouco elástico a estas disposições durante a sua vigência na década dos noventa.

Por outro lado, outro regime bilateral do qual depende boa parte das exportações não tradicionais andinas é aquele celebrado com os Estados Unidos, em particular o assinado pelo Presidente desse país e votado no Congresso, o acordo ATPA (Andean Trade Preferential Act). Este foi promulgado em 1991, permitindo o livre acesso dos produtos andinos que estejam compreendidos no 54% do total de posições alfandegárias norte-americanas e gozando de taxas preferenciais, mas o crescimento das importações dos EEUU vindas da ATPA durante o período de 1991 ao 2000, é baixo se comparadas com as de origem mexicano ou da América Central. Mesmo com a recente diversificação das exportações (apoiadas pela ampliação das partidas da Classificação Internacional NANDINA a 8 dígitos), a maior quantidade das exportações se concentra em apenas alguns poucos itens alfandegários. Dois terços das partidas da ATPA gozam de taxa preferencial “zero” mas somente 10% das exportações dos países andinos ingressam nessa modalidade, representando apenas 1% do total das importações dos EEUU. Mas recentemente este acordo foi ampliado no novo ATPDEA, abrangendo a importação de vários produtos agropecuários e têxteis. Por outro lado, os critérios desse acordo expressam, mais do que uma estratégia de penetração comercial andina uma certa sujeição, pois essa última ampliação vigora apenas se é o Presidente dos EEUU não acha que exista algum produto “sensível”. No caso boliviano, sob essa nova modalidade seus produtos agrícolas chocam com uma barreira sanitária devido a seu sistema de certificação SENESAG, vinculado ao Ministério de Asuntos Campesinos e Agropecuários, que não está acreditado nos EEUU (Scandizzo, S., 2003). O SENASA, por outro lado, órgão do Ministério de Agricultura no caso peruano, está acreditado, com destaque para a exportação de aspargos e cebolas, embora esses não

apresentem uma evolução crescente, iguais ao caso das flores cujo desempenho é negativo.

4.2.3 Mudanças institucionais no agro e novas redes sociais peruanas e bolivianas

Nesta parte, pretendemos traçar algumas linhas gerais das sociedades peruana e boliviana no intuito de ilustrar e comparar o ambiente institucional onde as redes sociais dos atores vinculadas à cadeia global da quinoa se desenvolvem. Por isso, assinalamos a organização da representatividade social nos níveis público e privado. Tradicionalmente, nesses países da América Latina, Peru e Bolívia, o fenômeno do “centralismo” tem se constituído num meio de dominação e exploração econômica de grande parte do território nacional em benefício de reduzidas áreas e grupos de pessoas que capitalizam da riqueza produzidos nas zonas periféricas. Por trás deste fenômeno de aparência espacial está uma base social, tecida de relações sociais que favorecem essa situação e a preservam. Face à maior difusão do processo da globalização, esses dois países, comparados ao resto da região latino-americana e, por conta dos fracassados esforços de descentralização das últimas décadas, não desenvolveram claros processos de descentralização que consolidassem uma reorganização política de seus Estados, mostrando ainda uma incipiente normatividade local.

Box No. 1 Processos de Descentralização do Peru

NÍVEL DE ORGANIZAÇÃO TERRITORIAL		ENTIDADE DE GOVERNO
I. Região		Conselho Regional Presidente Regional
II. Departamentos		Conselho Regional Presidente Regional
III Província		Conselho Municipal Provincial Prefeito Provincial

IV Distritos	Conselho Municipal Distrital Prefeito Distrital
V Centros Povoados	Conselho do Centro Povoado Menor (CPM) Prefeito de COM

Fonte: Quedena, Enrique, "Descentralización e Gestión Estratágetica del desarrollo Local, Bolívia, Ecuador y Perú", Lima, Ruralter, 2002.

A dimensão local envolve a proteção das pequenas empresas urbanas e rurais, a formação e a capacitação, a geração de tecnologia adequada e limpa e o acesso ao crédito, entre outros. Também implica o desenvolvimento de práticas e técnicas produtivas ancestrais que possam potencializar o respeito às culturas, o que supõe o respeito a distintas línguas, usos e costumes e o direito comunitário ou nativo. Porém, esta dimensão local foi apenas recentemente descoberta pelos Estados Andinos, na instância do trabalho das ONGs e dos organismos da cooperação internacional de desenvolvimento e das multilaterais. Simultaneamente, vêm se registrando propostas descentralizadoras impulsionadas pela força da sociedade civil, sobretudo após crises econômicas e políticas, de forma que os avanços mais significativos neste campo têm surgido das iniciativas dos atores da sociedade civil e dos governos ou autoridades locais, com o apoio da Igreja. O padrão de descentralização ou processo de delegação ou transferência de poderes do governo e a autonomia política, que datam de pouco tempo, vêm seguindo trajetórias diferenciadas em ambos os países, cuja divisão geográfica-política deste processo, a nível regional e local, é mostrado nas seguintes *Box* No 1 e *Box* no 2 .

O Peru tem uma organização político administrativa institucional macrocéfala. Suas principais instituições estão concentradas e centralizadas na cidade capital, Lima. O resto do país tem uma estrutura institucional dependente, sendo que, na década de noventa, isto piorou face à grande concentração e invasão do poder executivo, ou do governo central, em relação aos outros poderes da sociedade. Os antecedentes da experiência peruana respondem diretamente às idas e vindas da situação política, após a inédita e conflituosa instalação de governos regionais pelo governo populista de Garcia em 1995, que foi interrompida pela derrogação da sua legislação pelo governo autoritário de

Fujimori, em princípios da década de noventa. As eleições e as corporações legislativas regionais foram logo eliminadas, de forma que a estrutura descentralizada repousou apenas nos governos municipais. Tal medida radical de desaparecimento dos governos regionais levou à perda de numerosas atribuições das municipalidades, que eram vistas como potenciais concorrentes políticos.

Foi sob este regime que se atingiu uma asfixia dos municípios, que passaram a receber apenas 3,5% do orçamento nacional, a taxa mais baixa de transferência de recursos do fisco de toda a região, o que causou um estreitamento da margem de ação dos governos locais. Diferentemente, a dinâmica da cidade de Lima representa a sede do governo central e das demais instituições políticas, centralizando a maior parte do orçamento nacional, dos serviços públicos e financeiros e das empresas privadas e, consequentemente, é um pólo de imigração, ao ponto de concentrar quase a terça parte da população nacional (*ibid*)

Esse enxugamento orçamentário dos municípios contrastava com a grande disponibilidade dos fundos manejados pelo Fundo Nacional de Compensação e Desenvolvimento Social FONCODES, órgão criado pelo Ministério da Presidência⁵², sob o governo e mandato direto do então presidente Fujimori, sediado em Lima, encarregado de atender a população em situação de pobreza, uma função que deveria continuar sendo da competência real dos municípios. Durante esse mandato, os governos regionais foram substituídos pelos Conselhos Transitórios Regionais (CTR), cujo presidente era nomeado pelo Presidente da República, sendo dirigidos pelo Poder Executivo. Simultaneamente, foram eliminadas as eleições e os corpos legislativos regionais, a estrutura descentralizada repousando somente nos governos municipais. Porém, estes conselhos realizavam igualmente obras que invadiam a competência dos governos municipais provinciais, atuando em paralelo a eles, dispendendo de maiores recursos dos que os conseguidos pelas instâncias municipais, o que configurava uma situação mais de concorrência do que de cooperação ou ação sinérgica.

⁵² Durante a década dos noventa mais de duas mil municipalidades a nível nacional empregaram menos recursos que um só ministério, o da Presidência.

Atualmente, essa dependência pública se mantém, sua organização seguindo a demarcação geográfica por departamentos⁵³, unidades político administrativas peruanas, mais no sentido de demarcação territorial do que instância de governo. Porém, nos primeiros anos deste milênio houve um compromisso de reinstituir o sistema descentralizado, através do início do processo político de eleição de novas autoridades. Em março de 2002 houve uma modificação constitucional que estabeleceu um reconhecimento explícito do planejamento participativo, aceitando que o plano de desenvolvimento local deveria ser elaborado com a sociedade civil. Mas mesmo este passo significativo na procura por uma autonomia política, econômica e administrativa dos governos locais continuou sem solução o tratamento geral das instituições locais, as atribuições alocadas à sociedade civil e a orientação geral do desenvolvimento local (Quedena, E, 2002, p.13), pois esse processo de reinstituição dos governos regionais não tem mostrado ainda caráter participativo. Por outro lado, a natureza do processo de descentralização foi mais caracterizada pelas primeiras experiências de planejamento participativo de desenvolvimento local, impulsionadas por alguma autoridade local, com o auspício das ONGs, devido a escassa ou até inexistente contribuição do governo central peruano.

Sob essa proposta de descentralização, ilustrada no Box 1, acima, numa primeira fase se conservariam os níveis departamentais para que, sob novo referendum, pudesse haver uma redistribuição, com a constituição de novas regiões, mediante lei específica, com as demais instâncias mantendo a sua organização. Assim, hierarquia administrativa das Municipalidades compõe três níveis. A Municipalidade Provincial, dirigida pelo Conselho Municipal e eleita pelo voto popular, se dedica à administração provincial e de vizinhança, com poderes para elaborar planos de desenvolvimento, além de prestar serviços comuns às municipalidades distritais da sua jurisdição. A Municipalidade Distrital também goza de autonomia política, econômica e administrativa e, tem as mesmas atribuições das provinciais, embora restritas em seu âmbito. Terceiro, as leis de

⁵³ A República peruana tem 24 departamentos e uma província constitucional (de regime especial) e conta com 89 municipalidades provinciais e 1809 municipalidades distritais. Quedena, E, 2002, p.27).

Municipalidades permitem que sejam criadas municipalidades de centros povoados onde há carência de serviços locais. Nesse caso, as municipalidades provinciais delimitariam o novo território. Também, se permite a criação de agências municipais e se reconhece e delega funções a agentes municipais, caso das autoridades das comunidades campesinas, que foram eleitas segundo usos e costumes.

A partir disso, se conclui que ainda persiste um sistema de prefeituras que não fazem parte nem do sistema descentralizado, nem do desconcentrado, pois suas funções têm sido cumpridas historicamente pelos órgãos ou pelas dependências ministeriais ou públicas autônomas. Dessa maneira, continuam sem ser aprofundados os aspectos de sustentabilidade social das políticas e das ações planejadas com a participação cidadã. Tal configuração expõe uma relativa desarticulação, entenda-se fraqueza, na participação da sociedade na formulação dos objetivos de maior alcance. Outros fatores adversos são as crises econômicas pelas quais atravessam os diversos governos locais, e que se tornaram permanentes e extremas, principalmente no caso das municipalidades rurais e as urbano-marginais. Isso pode ser interpretado menos como consequência da falta de recursos financeiros do que de uma má distribuição dos fundos públicos, que decorre da pouca vocação para descentralizar o poder e incluir a participação cidadã.

Quanto à experiência boliviana, ainda que o seu processo de descentralização tenha começado mais tarde, em 1995, ele apresenta avanços significativos a nível local, através da criação de novos distritos municipais e da extensão dos mecanismos de participação, sob o marco do lançamento de processos, quase simultâneos, de descentralização administrativa e de desenvolvimento local autônomo e da Lei de Participação Popular. Estas medidas promovem a criação de um sistema de planejamento participativo municipal, com o desenvolvimento de novos municípios e a possibilidade de questionamento da estrutura política herdada. A estrutura da organização político administrativa da Bolívia é apresentada no *Box 2*.

O primeiro nível descentralizado boliviano, e de onde começa o regime misto, é o departamento, onde a autoridade política é designado pelo Presidente da República e o Conselho Departamental é escolhido por voto popular. A Prefeitura é dependente do Executivo Nacional. Em relação às capitais do departamento, seus Conselhos Municipais são também eleitos pelo voto popular, e seus membros nomeiam o Prefeito, o que reforça o caráter do Conselho como principal poder interno e fazem contrapeso, no outro extremo da balança, às Prefeituras, constituindo o primeiro elo da descentralização autônoma. Esse regime misto é apoiado pela Lei de Descentralização Administrativa e pelo Decreto Supremo 25060, que regem as ações das Prefeituras, em cujas funções está contemplada a coordenação dos governos municipais e do Ministério de Desenvolvimento Sustentável e Meio Ambiente, particularmente em relação ao planejamento econômico e social, à projetos de investimentos públicos e à promoção dos mesmos a nível privado. A outra lei que rege o Conselho Municipal, junto com a Lei Orgânica de Municipalidades, é a Lei de Participação Popular. O segundo nível de descentralização é a Província, cujo representante, o Sub-Prefeito, é nomeado pelo Prefeito. Este subprefeito preside os Conselhos Provinciais, que têm Participação Popular. Por sua vez, as Juntas Municipais são eleitas por sufrágio universal, e encontram-se no terceiro nível da seção de província. A hierarquia dos níveis municipais é no sentido vertical, como apresentado no *Box 2*. Na Bolívia, existem 9 departamentos, 112 províncias, 311 seções de províncias (municipais), 1386 cantões e 1124 distritos municipais.

Em face da maior difusão da globalização, Peru e Bolívia, se comparados ao resto da região, não desenvolveram francos processos de descentralização que pudessem constituir uma reorganização política dos seus Estados. Num contexto global, a normatividade local destes países é ainda incipiente embora, no caso boliviano, a recente Lei de Participação Popular tenha mostrado, inicialmente, importantes mudanças no tratamento da sua realidade e, no caso peruano, seja significativo o registro da autonomia política, econômica e administrativa dos governos locais. Não obstante, o tratamento geral das instituições locais, as atribuições alocadas à sociedade civil e a orientação geral

do desenvolvimento local (Quedena, E, 2002, p 9-13) permanecem sem solução, não havendo um aprofundamento dos aspectos de sustentabilidade social das políticas e de ações planejadas com participação cidadã. Tal configuração expõe a pouca participação da sociedade na formulação dos objetivos de maior prazo. Uma característica do processo de descentralização é o fato de que as primeiras experiências de planejamento participativo de desenvolvimento local foram impulsionadas por alguma autoridade local com auspício das ONG's, devido à escassa, ou até inexistente, contribuição do governo central.

Box 2 Processos de Descentralização da Bolívia

NÍVEL DE ORGANIZAÇÃO TERRITORIAL		ENTIDADE DE GOVERNO
I. Departamento	Prefeitura: Prefeito / Conselho Departamental Municípios: Conselho Municipal / Prefeito	
II. Província	Sub prefeito Em capitais de província: Junta Municipal / Prefeito	
III Seção de Província	Junta Municipal / Prefeito	
IV Distrito	Corregedores Agente Municipal Distrital	
V Distrito Municipal	Sub Prefeitos	

Fonte: Quedena, Enrique, "Descentralización e Gestión Estratatégica del desarrollo Local, Bolivia, Ecuador y Perú", Lima, Ruralter, 2002.

Segundo Porras, J-I (2000) sobre as reformas institucionais e de mercado e a sua relação com a ação coletiva do empresariado na agricultura peruana e boliviana destacamos alguns elementos que configuram a nova realidade no campo em relação às novas estruturas de governabilidade das organizações empresariais. Em ambos os países, Peru e Bolívia logo após as crises econômico e política de 1989⁵⁴ programas estruturais foram aplicados, rotulados de modelo extremo ou *overkill* devido ao amplo alcance e conteúdo das medidas

⁵⁴ No caso boliviano houve uma segunda fase de reformas estruturais pelo MNR desta vez encabeçado pelo Presidente Sanchez de Lozada, (1993 a 1997) *ibid*

adotadas (de ação do tipo drástica, simultânea e veloz⁵⁵) nos modelos econômicos neoliberais. A imagem tradicional do empresariado boliviano e peruano revela um ator econômico muito conservador, escassamente inovador, marginalizado face à preeminência do “estado empresário⁵⁶ ou do capital estrangeiro e dependente de prebendas políticas para subsistir no mercado. Em ambos os países, existem o fenômeno de crises de representatividade da maioria das organizações da agricultura empresarial boliviana e peruana, assim como a polarização entre um “discurso rural” que deveria incorporar as questões sociais do campo e o “discurso empresarial” que prioriza produtividade, favorecendo as diretrizes do mercado na agricultura. Os grêmios empresariais bolivianos acreditam que a transição para uma agricultura moderna e competitiva requer o apoio do Estado enquanto os grêmios empresariais peruanos acreditam que a preocupação com a produtividade deve dominar sua ação. Enquanto à construção de redes com atores comerciais, nesse sentido os empresários bolivianos apostaram na sua adesão ao Mercosul. No caso peruano destaca-se a pouca capacidade para ampliar as redes e as relações dos empresários agrícolas com outros atores empresariais são muito fracas. Porém deve-se ressaltar a articulação de ADEX com a USAID, embora restrita aos grêmios exportadores.

Pode-se observar também uma notável fragmentação que impede a percepção de problemas comuns, e de outro lado, a instrumentalização do governo através da criação de organizações em paralelo que aprofundou ainda mais a falta de capacidade representativa destes grêmios, um fenômeno que se agravou com as crises institucionais de corrupção e perseguição do governo fujimorista. Numa entrevista, um representante da GRESP⁵⁷ manifestava que “a falta de confiança nas instituições e entre as pessoas impedem o desenvolvimento da sua capacidade organizacional e/ou associativa”.

A implementação, por exemplo, de programas de crédito entre pequenos produtores muitas vezes precisa de um terceiro para garantir tais operações econômicas, e na maioria

⁵⁵ Durante o mandato do Presidente Alberto Fujimori foram promulgados 923 decretos que estabeleceram os princípios básicos do livre mercado em Perú, essas reformas foram aplicadas sem planejamento prévio, seguindo as diretrizes do Consenso de Washington e com uma oposição política sem base institucional devido ao auto-golpe de abril de 1992. (*ibid*).

⁵⁶ Em Perú corresponde aos governos militares da década dos setenta onde ocorreram grandes investimentos públicos para desenvolver uma indústria nacional.

⁵⁷ Entrevista realizada na Sexta Conferencia IFAT América Latina em Rio de Janeiro, Brasil, ao senhor Afonso Cotera.

das vezes recorre-se à igreja. Essa desconfiança no campo ainda parece afetada pelo fenômeno do terrorismo que abalou as seculares relações de confiança entre as comunidades campesinas. Outro ator de importância que surge nesta rede peruana são as ONGs (cada vez mais atuantes perante o abandono destes espaços de coordenação por parte dos partidos políticos) (*ibid*).

Em relação à reforma administrativa pública na agricultura, decorrente de uma drástica reforma peruana ao encolher o Estado e decepar suas funções empresariais e financeiras tocou ao reformado Ministério da Agricultura, sob o critério de racionalidade e eficiência, reduzir seus empregados de 23000 a 4000. Além disso desenvolveu-se o componente tecnocrático da administração pública criando funções especiais no formato de Unidades Operacionais de Projetos Especiais UOPE, órgãos autônomos do poder político, mas dependentes do poder executivo. Assim outras instâncias descentralizadas foram criadas o Serviço Nacional de Sanidade Agrária SENASA, cuja instauração e processo de acreditação contou com o apoio da FAO.

Sujeito a este órgão, foi criada a Direção General Sanitária e Ambiental DIGESA encarregada de certificação HACCP, cuja normatividade é muito aplicado às empresas processadoras de alimentos, e obrigatórias às que atuam nos mercados institucionais como no mercado externo. Para o caso boliviano se apostou na articulação do seu Ministério de Assuntos Campesinos e Agropecuários, MACA, que virou uma secretaria dependente do Ministério de Desenvolvimento Econômico e Fazenda, cujo objetivo era desenvolver um enfoque sistêmico integrado na gestão pública de assuntos agropecuários.

A viabilidade deste objetivo viu se limitada pela escassa capacidade de coordenação ao interior da administração. Outras reformas visavam a transferência de competências da agricultura a instâncias locais e regionais apoiadas pela criação da Lei de Participação Popular e a Lei de Descentralização Administrativa. Esperava-se que da aplicação destas leis os governos municipais e as prefeituras regionais passariam a ser promotores públicos do desenvolvimento rural para sua correspondente jurisdição, mas limitações operativas e a escassa clareza na distinção de funções nos diversos níveis do poder do Estado reduziram seu desenvolvimento e com isso seu impacto descentralizador (*ibid*).

A COOPERAÇÃO INTERNACIONAL.

FINALMENTE FAZEMOS MENÇÃO DAS MUDANÇAS NA NATUREZA DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL EXEMPLIFICADA NO CASO BOLIVIANO. DESDE O INÍCIO DO FINANCIAMENTO DOS PROJETOS DAS ONGS QUE ATUAVAM NA BOLÍVIA EM 1976, DEU-SE ÊNFASE ÀS INTERVENÇÕES EM SETORES TRADICIONAIS, ESPECIALMENTE SAÚDE, DESENVOLVIMENTO RURAL INTEGRADO, AGRICULTURA, E EDUCAÇÃO/FORMAÇÃO. ESSES CRITÉRIOS AINDA SE REFLETEM NOS PROJETOS FINANCIADOS. ATUALMENTE, ESSES SETORES REPRESENTAM 56% DO TOTAL DOS PROJETOS, SENDO 51% AINDA FINANCIADOS NOS TERMOS MENCIONADOS. NA METADE DA DÉCADA DOS OITENTA, AS ORGANIZAÇÕES DE BASE PASSARAM A RECEBER OS RECURSOS DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL CI, INTERMEDIADOS POR OUTRAS INSTITUIÇÕES QUE NÃO O ESTADO OU GOVERNO. ESSE ÓRGÃO EXTERNO PASSA A IDENTIFICAR NAS COMUNIDADES CAMPONESAS, EM PARTICULAR ORGANIZADOS COMO AYLLUS, SEUS ALVOS PARA O DESENVOLVIMENTO RURAL, MELHORIAS DAS CONDIÇÕES DE VIDA E EMPREGO E MUITOS DESTES SETORES AMPLOS DA SOCIEDADE BOLIVIANA ESTAVAM ENRAIZADOS NO CAMPO NAS ATIVIDADES AGROPECUÁRIAS.

MAS RECENTEMENTE NOVOS CRITÉRIOS TÊM SURGIDO NA ORIENTAÇÃO DOS RECURSOS DA CI, REPRESENTANDO MAIS UMA REESTRUTURAÇÃO E DANDO GRANDE IMPORTÂNCIA AOS DIREITOS DAS CRIANÇAS, POVOS INDÍGENAS, FORMAÇÃO DE CAPACIDADES INSTITUCIONAIS E PROJETOS SOBRE QUESTÕES DE GÊNERO. O QUANTUM DESTES PROJETOS, APESAR DA AMPLIAÇÃO DESTES CRITÉRIOS, TEM DIMINUÍDO NOS ÚLTIMOS ANOS. ASSIM, A COOPERAÇÃO TEM FICADO MAIS DIRECIONADA AO ENFOQUE NESTES SETORES, COM A POLÍTICA DA UNIÃO EUROPÉIA PRIORIZANDO INTERVENÇÕES HORIZONTAIS EM DIREITOS HUMANOS, INCLUINDO OS

DIREITOS DA CRIANÇA, GÊNERO E BOM GOVERNO. ENTRETANTO, A DIVISÃO ENTRE OS PROJETOS RURAIS E URBANOS EXISTENTES É DE 63% A 37%, RESPECTIVAMENTE. (PROQUINAT, 2001, LA PAZ). DE OUTRO LADO, EMERGEM NOVAS TENDÊNCIAS DENTRO DESTES *GLOBAL PLAYERS*, COMO NO CASO DAS FUNDAÇÕES QUE MOBILIZAM FINANCIAMENTO PRIORIZANDO O DESENVOLVIMENTO DE *SOCIAL ENTREPRENEURS*, EMPREENDEDORES SOCIAIS, DEFINIDOS COMO ENTIDADES LUCRATIVAS MAS COM IMPACTO SOCIAL, QUER DIZER QUE CRIAM UM VALOR SOCIAL SUSTENTÁVEL, AVANÇAM PROCURANDO NOVAS OPORTUNIDADES, COMPROMETIDOS COM PROCESSOS DE INOVAÇÃO, ADAPTAÇÃO E APRENDIZAGEM. AS EXPERIÊNCIAS ABRANGEM A VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS, RECUPERAÇÃO DE CUSTOS, PARCERIAS, VOLUNTARIADO, ASSISTÊNCIA TÉCNICA ENTRE OUTROS (SCHÖNNING,

M, S/D)

4.3 Produção, Produtores, e Usos da Quinoa.

Segundo o informe da Comunidade Andina (1998), os três principais países produtores de quinoa dessa Região são Peru, Bolívia e Equador. Nesse estudo limitamo-nos a analisar os dois primeiros países, que produzem mais de 85% da produção mundial desta planta. As Tabelas 4 e 5, mostram, em termos gerais, que a produção e superfície semeadas nas duas últimas décadas recuperaram o seu dinamismo nos três países, particularmente no caso peruano. Como foi mencionado acima, a tendência negativa começou a mudar desde os anos setenta, após um grande impulso dos projetos e políticas de fomento para sua produção. Porém, na Bolívia, o crescimento da produção ocorreu desde o início da década dos oitenta, favorecido por uma grande mobilização de produtores bolivianos estimulados a vender sua quinoa diretamente ao mercado externo.

A atividade agrícola no Peru dedicada à cultura da quinoa cresceu notavelmente: a produção em toneladas métricas no período de 1970 a 2003 quase triplicou (283%), e está distribuída entre os seguintes departamentos, em ordem de importância: mais de 85% da sua produção está concentrada no departamento de Puno, particularmente nas proximidades

do Lago Titicaca, 5% está no departamento de Cuzco, e 9% em Huancayo – Junin. O cultivo da planta de quinoa em Puno geralmente não é praticado em grandes extensões de superfície, o que significa que sua cultura é a cargo de pequenos produtores ou campeses, na sua maioria em extensões não maiores de 5 há. Ultimamente, pela pressão demográfica ao redor do Lago Titicaca, semeia-se quinoa em parcelas de 1 ha em média.

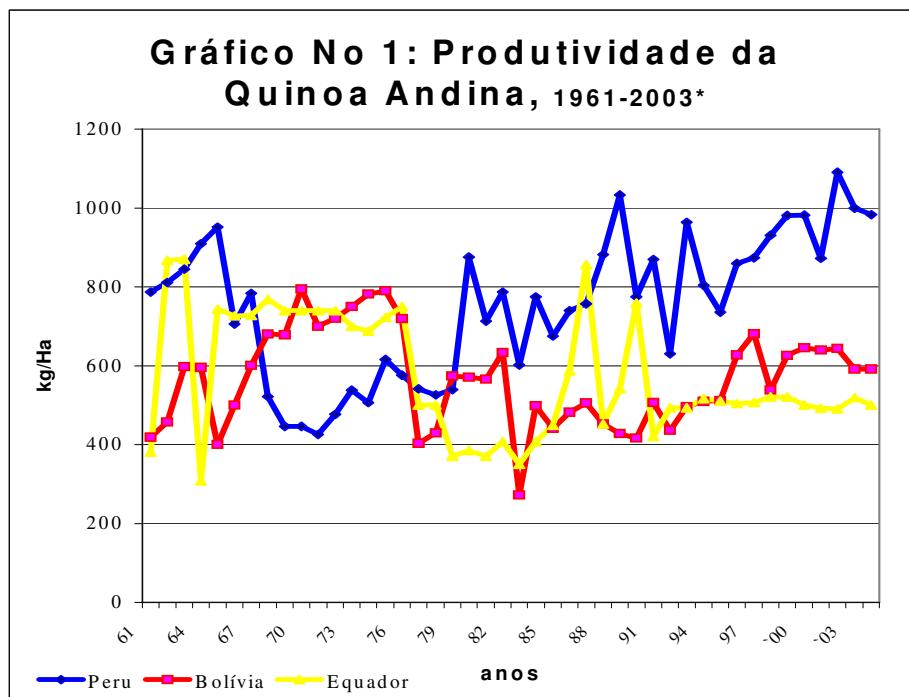
TABELA NO. 4 PRODUÇÃO DE QUINOA NO PERU

Ano	Superfície	Produtividade	Produção
1970	16370	446	7307
1975	13228	616	8142
1980	18634	876	16324
1985	11860	676	8014
1990	8081	775	6260
1995	18729	735	13773
2000	28889	983	28382
2003*	28000	1000	28000

Fonte: FAOSTAT

Nota: * estimado.

Tal como observado na Tabela 4, os níveis de rendimento ou produtividade atingidos pela cultura da quinoa peruana estão na faixa dos 800 a 1000 kg por hectare. Isto tem sido fruto de uma intensa cooperação institucional, em particular do setor público, no sentido de aumentar os níveis de produção através da melhoria das variedades do grão. Mesmo com uma curva ascendente de altos rendimentos, estes variam de acordo com as condições abióticas do lugar. Assim, regiões de altitude mais baixa e clima mais temperado, como Junin e Arequipa, têm rendimentos superiores aos atingidos pelo principal departamento produtor, Puno. Apesar de mostrar uma clara tendência positiva nos indicadores de produção da quinoa, ela apresenta registros de forte queda (como os anos de 1974, 1983, 1985, 1990 e 1992), explicados principalmente pelos problemas climatológicos que ocorrem nas zonas de montanha alta, como a seca, geada, o granizo e a inundação,



Fonte: FAOSTAT

Nota: * estimado

Elaboração própria

além de problemas biológicos como pragas (especialmente *el mildiu*), próprias da zona ao redor do Lago Titicaca, área de maior quantidade de umidade que a média do Altiplano, geralmente de clima seco e frio.

Na Bolívia, a atividade da quinoa, no período de 1970 a 2003, cresceu quase duas vezes, mais de 189%, tendo sido o maior país produtor da região andina até 1998. Após desta data, o Peru começa sua liderança na produção de origem andina. Os níveis de produtividade da quinoa, segundo as estatísticas da FAO, parecem apontar para um declínio, o que confirmaria que o aumento da sua produção está acontecendo por ampliação de fronteira, ver Tabela 5, havendo maior crescimento da superfície, e/ou pela substituição das áreas de pastoreio das comunidades camponesas produtoras, principalmente da região do Altiplano Sul. As principais regiões bolivianas produtores de quinoa são as semeadas ao longo da cordilheira de montanha, desde o Altiplano Norte, principalmente em La Paz , passando pelo centro em Cochabamba e, finalmente, no Ande Sul, em Oruro e Potosí. Seus rendimentos alcançam mais de 600 kg/ha, mas variam de acordo com o segmento da região altiplanica, sendo os mais altos os atingidos no Altiplano Norte, que concentra aproximadamente 40% da produção, superior ao do Sul. Não obstante, desta última zona andina boliviana sai a maior quantidade de produção de quinoa destinada para exportação, e que sustenta seu crescimento por produção extensiva mais do que por intensidade.

Os sistemas de produção da quinoa têm uma importante correlação com as práticas e costumes camponeses de ambos países, e longe de praticarem a monocultura, tradicionalmente semeiam este grão associado a outras culturas. As práticas peruanas se destacam pelo padrão de rotação que inclui outras culturas, como a batata, a leguminosa “haba” e a cevada. Esse sistema foi instituído há muito tempo e é chamado de "rotação de cultivo"; alternativamente está o sistema de descanso da terra, que se denomina *aynoka*, palavra quechua dos tradicionais habitantes do ande peruano. Na Bolívia, existe sistema similar de descanso da terra chamado *manta*, palavra aymara das tradicionais populações indígenas.

TABELA 5: PRODUÇÃO DE QUINOA NA BOLÍVIA E NO EQUADOR

Ano	Bolívia			Equador		
	Superfície	Produtivi- dade	Produção	Superfície	Produtivi- dade	Produção
1970	12200	795	9700	1000	740	9700
1975	19240	403	9027	1800	722	1300
1980	15640	571	8935	1300	385	500
1985	47939	441	21141	69	449	31
1990	38615	416	16077	889	759	675
1995	36790	511	18814	800	510	408
2000	36847	646	23785	1300	500	650
2003	40600	591	24000	1000	519	400

Fonte: FAOSTAT 2005

Nota: * estimado

O uso desse sistema se justificava pela segurança alimentar do camponês e da população rural andina e pelo temor ao risco de perda da sua receita da produção agrícola devido à inclemência do clima (seca, geladas, granizada, ou enchente). Outras razões se relacionam à reposição de nutrientes do solo, tendo em conta a estreita faixa freática dos solos andinos, e o cuidado dos antigos habitantes das montanhas em relação à grande diversidade dos pisos ecológicos do ecossistema e à irregular topografia da geografia andina (Tapia, M. 1996). Os solos, onde cresce a quinoa, localizados a grande altitude, entre três a mais de quatro mil metros acima do nível do mar, quando comparados a outras regiões, são muito pobres, possuindo pouca substância orgânica, devida à escassez de oxigênio e ao baixo nível de umidade, decorrente das poucas e esporádicas chuvas. Essas seriam as razões para a imperiosa necessidade de restituir os nutrientes do solo andino.

As práticas de preservação e cuidado com o meio-ambiente foram secularmente guiadas segundo o calendário agrícola tradicional, e executadas por instituições camponesas através das autoridades de suas organizações, como o JILAKATA na Bolívia, que estabelecia o uso da terra em função da organização do espaço

compatível com o piso ecológico e a topografia local. No entanto, tais instituições, com o tempo, vêm se modificando, ou mesmo sendo substituídas ou abandonadas, dependendo do grau de articulação das economias camponesas andinas no sistema econômico nacional e ao avanço do mercado. Em particular, isso tem acontecido no Altiplano Sul da Bolívia, nas comunidades de Oruro e Potosí.

A realidade de minifúndio ou parcelamento das propriedades dos membros da família camponesa andina do sul do Peru possui estrutura organizacional, física e institucional similar à da produção do Centro e do Norte da Bolívia (principalmente La Paz). Adicionalmente, a zona andina do sul boliviano se distingue pelas poucas espécies vegetais que crescem nas suas terras, sendo suas atividades agrícolas concentradas quase exclusivamente na cultura da quinoa e, em menor medida, da batata. Na pecuária, predomina a criação de camélidos sul americanos (como a *llama*), além das ovelhas e cabras.

Hoje aproximadamente 60,000 UAs são responsáveis pela produção de quinoa peruana, correspondendo, no ano 2002, a 31,100 TM, da qual 1,800 TM foi destinada à exportação, sendo mais 200 TM de tipo orgânico. O seu principal mercado é Lima: o estudo de ADEX,(1997), apontou um consumo de 7,700 TM apenas nessa cidade de quinoa convencional. Se o volume produzido da quinoa convencional peruana é superior à boliviana, isto contrasta com a área dedicada à produção de quinoa orgânica certificada, mais de 6700 há apenas de ANAPQUI com uma estimativa de um total de mais de 15000 há no altiplano sul boliviano, em contraste a um total de 880 ha no caso peruano. Existe, porém um novo projeto de difusão da produção orgânica no Peru financiado pela agencia dinamarquesa DANIDA em parceria com INIA que pode levar a uma modificação deste quadro.

O estudo desenvolvido pelo CIID e a Universidade de Harvard estimou, para 2001, o número de unidades agropecuárias (UA) dedicadas à quinoa boliviana em 70,000, com o seguinte perfil: 55,000 UA destinadas ao auto consumo das comunidades produtoras, 13,000 ao auto consumo e venda, e somente 2,000 (UA), ou menos de 3%, destinadas diretamente ao mercado. Estima-se que as últimas 15,000 UA proporciona entre o 55% e 85% da renda dos produtores bolivianos.

Desde a segunda metade do século XIX houve uma tendência histórica à queda acelerada da superfície e da produção de quinoa, e em geral das culturas tradicionais andinas (kiwicha, cañihua entre outros), simultânea às mudanças dos sistemas de produção no campo da serra andina, de crescente substituição das superfícies dedicadas às culturas autóctones para atividades mais rentáveis e comerciais, como a criação de gado, produção de batatas e de leguminosas. A quinoa era tratada na economia como um “bem não transacionável”, e assim a dedicação de superfícies agropecuárias foi deslocada deste grão dada sua baixa rentabilidade, ficando cada vez mais restrita às áreas agrícolas dos camponeses das altas montanhas ou das comunidades andinas. Aqui a quinoa fazia parte importante do seu sistema econômico social, segundo sua particular tipologia de mercados, os internos de natureza familiar e comunal para o autoconsumo das suas famílias e trocas com outras comunidades que através do “trueque” ou escambo permitiam comprar produtos fora da sua especialização produtiva. Assim, a demanda da quinoa ficava cada vez mais limitada e mais sujeita aos usos e costumes camponeses. Paralelamente a isso, houve a modernização da vida urbana nas grandes cidades, em particular a centralização da atividade produtiva na capital de Lima, e um crescente processo migratório do campo para a cidade, convergindo com o processo de imposição de hábitos alimentares mais urbanos sobre a população, baseados no consumo de derivados de trigo, arroz e aveia, geralmente de origem importado.

Tal mudança afetou negativamente a produção da quinoa, e seu sistema de produção tradicional era considerado atrasado: produzido por pequenos produtores do Ande, na sua maioria comunidades andinas sem acesso ao crédito e com tecnificação quase inexistente, numa agricultura de secano (irrigação dependente da freqüência das chuvas), baseada principalmente no trabalho manual, do plantio até a colheita.

A quinoa era comercialização a granel, com um alto numero de comerciantes em função da distancia dos mercados, cujas vendas começavam desde as férias comunais chamadas C'atos, passando pelos mercados locais e regionais. Quando o produto chegava ao consumidor das cidades ele tinha passado por um numero grande de comerciantes locais, regionais e grandes atacadistas em proporção à distância geográfica das zonas produtoras e à grande falta de infraestrutura de estrada vicinais e principais, o que em conjunto explicava

a grande diferença entre o preço da “chacra” (em porta da finca) e o preço ao consumidor. O camponês das comunidades andinas se tornou nessa relação um *price-taker* nos mercados fora das suas comunidades, e consequentemente tinha que aceitar rendas muito baixas para sua produção. Num *trade-off* entre o intermediário e os seus mercados familiares, o primeiro se tornou pouco atraente, sobretudo no caso da quinoa, menos prestigiado que batata, aveia ou haba.

A produção destinada aos mercados chegava segundo os condicionamentos estruturais do campo, os métodos de colheita, a forma de carregamento da quinoa no transporte e seu empacotamento em grandes sacos. Sem cuidados e sem práticas de seleção a quinoa geralmente chegava suja ao consumidor com a presença de terra, pedras e palitos. Neste período era quase inexistente o controle sanitário para este grão, apenas se dispondo do controle dos registros das municipalidades de jurisdição dos mercados de destino. Para sua venda nos mercados das cidades a quinoa era escoada através de uma grande quantidade de intermediários comerciais e varejistas, cuja oferta era finalmente concentrada pelos atacadistas, e colocado nas grandes cidades, sob o regime comercial de “mercado a granel”, dominado pelo jogo da oferta e a demanda, onde o preço era o principal coordenador destas transações.

Nas cidades, a quinoa enfrentava as mudanças dos hábitos alimentares que cada vez mais davam maior valor ao consumo do arroz, da aveia e do trigo, perdendo de vista os significados nutricionais em favor dos gustativos e influenciadas por sua fácil disponibilidade a partir das importações. Dados os novos hábitos urbanos, o consumo da quinoa ficou prejudicado também pelas dificuldades da sua preparação (tempo de limpeza) e pelo seu preço relativamente alto após o acréscimo das inevitáveis margens comerciais. Esta realidade ainda era agravada pela identificação histórica desse alimento com as camadas indígenas mais pobres e atrasadas do país, fato que contrastava com o processo de modernização e de maior abertura aos valores ocidentais difundidos no processo de crescimento das cidades. Além dos mercados de atacado, a quinoa chegava a pequenos comércios ou lojas chamadas de “abarrotos” onde predominava a venda de artigos gerais

A variedade Quinoa Real foi desenvolvida por Gendarillas (ver capítulo anterior) e é exclusiva da Bolívia, por não se reproduzir em outros solos andinos, e tem como finalidade

a exportação. Em 2001 foram exportadas, por via legal, aproximadamente 1234 TM, mas quase a mesma quantidade saiu, por meio do mercado informal ou do contrabando, geralmente através do eixo comercial Challapata e Juliaca, em Oruro e Puno, respectivamente. 2446 TM e outras variedades, do tipo “doces”, foram produzidas, principalmente para o mercado doméstico.

4.4 Os Ciclos da Produção de Quinoa

Os Ciclos Peruanos da Quinoa

DESDE O INÍCIO DA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XX HOUVE UMA TENDÊNCIA HISTÓRICA À QUEDA ACELERADA DA ÁREA E DA PRODUÇÃO DA QUINOA. NO COMEÇO DOS ANOS 50 A SUPERFÍCIE DEDICADA A QUINOA ERA DE 47.200 HECTARES E SEU VOLUME CORRESPONDIA A 42.500 TONELADAS MÉTRICAS. NO GRÁFICO 2, NOTA-SE QUE ESTAS CIFRAS TINHAM CAÍDO PARA 30.000 E 22.500 RESPECTIVAMENTE JÁ NO COMEÇO DOS ANOS 60. NO FINAL DESSA DÉCADA TANTO A ÁREA QUANTO A PRODUÇÃO TINHAM CAÍDO DRASTICAMENTE (10.000 HÁ E 5.000 T) E DURANTE OS ANOS 80 HOUVE APENAS UMA MODESTA RECUPERAÇÃO. A DÉCADA DE 90, POR OUTRO LADO, MOSTRA UMA FORTE RECUPERAÇÃO, MAS NO FINAL DESSA DÉCADA AS CIFRAS SÓ RECUPERAM OS NÍVEIS DOS ANOS 60. TRÊS MOVIMENTOS CAPTAM A EVOLUÇÃO DA QUINOA AO LONGO DESTE PERÍODO: PRIMEIRO O PERÍODO DE 1951 A 1970, SE CARACTERIZA POR UMA FORTE QUEDA, COM UMA TAXA MÉDIA ANUAL NEGATIVA DE 5,16 PARA A SUPERFÍCIE EM HECTARES E DE 8,43 NEGATIVA PARA A PRODUÇÃO EM TONELADAS MÉTRICAS, REFLETINDO A SUBSTITUIÇÃO DA QUINOA NA DIETA URBANA APONTADA ACIMA. O SEGUNDO MOVIMENTO COBRE OS ANOS SETENTA E OITENTA E EVIDENCIA UMA SITUAÇÃO DE ESTAGNAÇÃO, MAS NESTE PERÍODO NOTA-SE UM AUMENTO SIGNIFICATIVAMENTE MAIOR DA SUPERFÍCIE COMPARADO COM A PRODUÇÃO, O QUE REPRESENTA O ESFORÇO POR PARTE DO GOVERNO DE REDINAMIZAR O SETOR PELO LADO DA OFERTA.

MAS É SOMENTE NOS ANOS 90 QUE HOUVE UMA FORTE RECUPERAÇÃO, ESTA VEZ PUXADO POR FATORES DE DEMANDA, TANTO DE MERCADOS INSTITUCIONAIS QUANTO DOS NOVOS MERCADOS DE LOJAS NATURALISTAS. O NOVO PATAMAR NO FINAL DESTA DÉCADA NÃO ULTRAPASSA, PORÉM, OS NÍVEIS DOS ANOS 60, INDICANDO QUE A RECUPERAÇÃO DA QUINOA ESTAVA LIMITADA A ESTES NOVOS MERCADOS E NÃO CONSEGUIU ROMPER COM OS JÁ ENRAIZADOS HÁBITOS URBANOS ALIMENTARES DA POPULAÇÃO BASEADOS NO ARROZ E AVEIA. A FORÇA DESTA DEMANDA SEGUNDO AS DECLARAÇÕES DOS EMPRESÁRIOS PROCESSADORES DESENCORAJA UM MAIOR INVESTIMENTO NA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS BASEADOS NA QUINOA. NOS DADOS DA TABELA 6 TENTAMOS IDENTIFICAR OS CICLOS DA PRODUÇÃO DE QUINOA COM MAIS DETALHE FOCALIZANDO A NATUREZA DOS ESTÍMULOS DO LADO DA DEMANDA.

ANTES DE ENTRAR NA ANALISE DA CADEIA VAMOS APRESENTAR *GROSSO MODO* OS ATORES E OS FATOS QUE INFLUENCIARAM E CONDUZIRAM O COMPORTAMENTO DA ATIVIDADE PRODUTIVA DA QUINOA. FRENTE ÀS GRANDES MOBILIZAÇÕES DOS CAMPONESES E CONFLITOS NO CAMPO E A INSTABILIDADE POLÍTICA NO FINAL DA DÉCADA DOS SESSENTA A REFORMA AGRÁRIA FOI DECRETADA

Tabela No 6, PERU: Ciclos da Produção de Quinoa

Períodos	Taxa Média Anual de Crescimento (%)		Comportamento	Demanda puxada pela SuperfícieProdução
	Superfície	Produção		
1951 - 1970	-5,2	-8,4	Depressão	Grande Fazenda
1970 - 1975	-4,2	2,2	Depressão	Reforma Agraria, Revolução verde
1975 - 1982	6,4	9,7	Expansão	Investimento Público, Cooperação Inter.
1982 - 1992	-8,8	-10,6	Depressão	Estado, Restrição Macroeconômica
1986 - 1988	11,0	17,6	Expansão	Estado, Trapézio Andino
1993 - 2003	4,1	4,3	Expansão	Estado, ONGs, Lojas Nats, Supers.

Fonte: FAOSTAT, 2005; "última actualización febrero 2005"

Tapia & outros "Quinua y Kañihuá cultivos andinos" 1979

ELABORAÇÃO PRÓPRIA

PELO GOVERNO MILITAR DE JUAN VELAZCO ALVARADO, MAS AS COMUNIDADES E ORGANIZAÇÕES CAMPONESAS, EM PARTICULAR AS ANDINAS OU DAS MONTANHAS ALTAS, NÃO FORAM A BASE DESTAS MUDANÇAS ESTRUTURAIS QUE VISAVAM A ELIMINAÇÃO DAS GRANDES FAZENDAS GERALMENTE LOCALIZADAS NA ZONA DA COSTA, SEGUITA POR GRANDES INVESTIMENTOS PÚBLICOS EM PROJETOS DE IRRIGAÇÃO⁵⁸. COM BASE NISSO, DIFUNDIU-SE O MODELO DA SOCIEDADE AGRÍCOLA DE INTERESSE SOCIAL, SAIS.

A PRIMEIRA FASE DOS MILITARES NO PODER, DE 1970 A 1975, FOI CARACTERIZADA PELO POPULISMO E TROUXE VÁRIAS MUDANÇAS ATRAVÉS DE REFORMAS NA EDUCAÇÃO, NO TRABALHO E NO TRATAMENTO DO CAPITAL NACIONAL E EXTERNO, FAZENDO PARTE DO MODELO DE SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES. NESTA ÉPOCA, HOUVE ESFORÇOS POR RESGATAR OS VALORES CULTURAIS INDÍGENAS IDENTIFICADOS COMO VALORES NACIONAIS E O PROGRAMA ESCOLAR DECRETOU A OBRIGAÇÃO DO ENSINO DA LÍNGUA “QUECHUA”

⁵⁸ Esses monstruosos projetos de irrigação como Majes. Chira Piura, Tinajones financiados com dívida externa, demoraram muito para ser terminados e foram privatizados na década dos noventa servindo de base produtiva para o novo processo de reconcentração da terra ou da derrogação da reforma agrária em favor dos novos empresários do agribusiness.

ELEVANDO-A DE DIALETO A IDIOMA OFICIAL, JUNTO AO ESPANHOL, E INSTAUROU-SE O DIA DO ÍNDIO. PARA DESENVOLVER A ATIVIDADE AGROPECUÁRIA, UM ESTUDO FOI DESENVOLVIDO POR PROFISSIONAIS DO SINAMOS BASEADO NO CENSO DE 1972 E AVALIOU QUE EXISTIAM CERCA DE 3.000 COMUNIDADES CAMPONESAS CONHECIDAS LEGALMENTE NA SERRA (ATUALMENTE ESSE NUMERO TEM AUMENTADO, COMO INDICA A TABELA 2, PELA ALTO GRAU DE PARCELIZAÇÃO MAIS DO QUE PELA AUMENTO DAS SUAS EXTENSÕES DE TERRA). ASSIM, PROCEDERAM-SE À INSTALAÇÃO DE PROJETOS QUE PARADOXALMENTE NÃO TOMAVAM EM CONSIDERAÇÃO AS CONDIÇÕES DE PRODUÇÃO DAS COMUNIDADES NEM AS SUAS TÉCNICAS TRADICIONAIS, FRUTO DA CULTURA MILENAR INDÍGENA DEFENDIDA NO DISCURSO. ASSIM, HOUVE INICIATIVAS FINANCIADAS COM A COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA A INTRODUÇÃO DE TÉCNICAS DA REVOLUÇÃO VERDE COM ALTA MECANIZAÇÃO, A INTRODUÇÃO DE CRIA DE CAPRINOS, COLZA E O USO DE PESTICIDAS NAS PRÁTICAS DE ALGUMAS COMUNIDADES CAMPONESAS (TAPIA, M.,1996). A MAIORIA, NO ENTANTO, FICOU MARGINALIZADA DESTE NOVO MODELO DE PRODUÇÃO PADRONIZADA PROCURANDO GANHOS DE ESCALA, PORQUE NÃO LEVAVA EM CONTA A GRANDE DIVERSIDADE AGROECOLÓGICA DO ANDE.

ESSAS PRÁTICAS CAMPONESAS INDUZIRAM ALGUNS CONSULTORES A ROTULAR A SUA AÇÃO COMO AVESSA AO RISCO E DE UMA RACIONALIDADE INCOMPATÍVEL COM A LÓGICA MERCANTIL, E ISTO, JUNTO ÀS LIMITAÇÕES ESTRUTURAIS, JUSTIFICOU O ARGUMENTO QUE O DESENVOLVIMENTO AGROPECUÁRIO E A MODERNIZAÇÃO DA SERRA ANDINA NÃO SERIA POSSÍVEL. MAS EM 1971, NA CONFERENCIA DO IICA DA OEA E A PEDIDO DO GOVERNO BOLIVIANO CRIOU-SE O PROGRAMA ANDES ALTOS, PARA COOPERAR NA PESQUISA AGRÍCOLA NA REGIÃO ANDINA, COM êNFASE NA PECUÁRIA E NAS CULTURAS

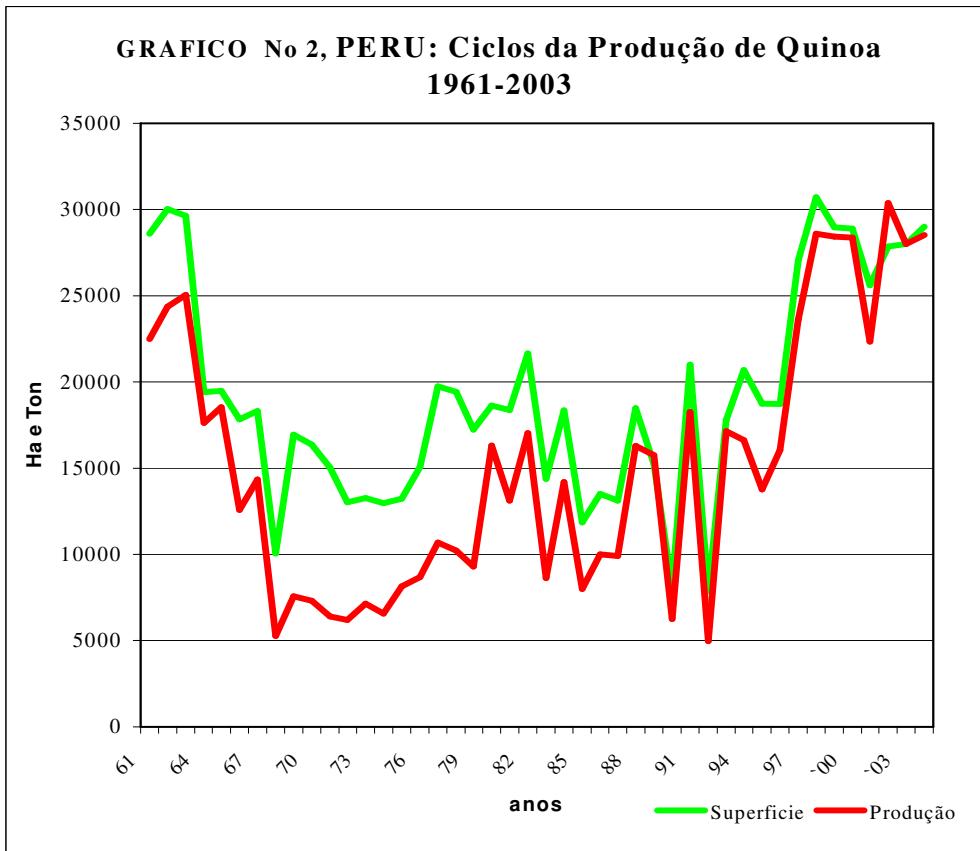
AUTÓCTONES. ESTE PROGRAMA FOI PRIORITÁRIO PARA PERU, BOLÍVIA E EQUADOR E DUROU DE 1973 A 1979 CRIANDO UM CONHECIMENTO ATUALIZADO DA REALIDADE AGROPECUÁRIA ANDINA.

LOGO NO PERÍODO DE 1979 ATÉ 1985 SE INICIOU O PROJETO DE PESQUISA DOS SISTEMAS DE CULTIVOS ANDINOS, PISCA, COM O APOIO DO CENTRO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN PARA EL DESARROLLO, CIID, DO CANADÁ. AS COMUNIDADES CAMPONESAS FORAM INCLUÍDAS NESTA EXPERIÊNCIA, E O SEU ESCOPO FOI AMPLIADO PARA INCORPORAR ANTROPÓLOGOS E SOCIOLOGOS ALÉM DE AGRÔNOMOS. CADA UMA DAS COMUNIDADES INCLUÍDAS NO DESENVOLVIMENTO DE CULTIVOS ANDINOS ABRANGIA ENTRE 60 A 120 FAMÍLIAS. DESTA FORMA, FOI POSSÍVEL DIFUNDIR OS CULTIVOS ANDINOS NA SERRA, E COMO PODE SER OBSERVADO NA TABELA 6, REGISTRA-SE NO PERÍODO DE 1979

A 1982 UMA EXPANSÃO DA CULTURA DA QUINOA COM GANHOS DE PRODUTIVIDADE. POREM, NO PERÍODO SEGUINTE, FATORES ADVERSOS LEVARAM A UMA DESACELERAÇÃO DESTES GANHOS: POR UM LADO O CLIMA ENTRE 1982 E 1983 FOI DEVASTADOR PARA A AGRICULTURA DE PUNO E, POR OUTRO LADO, HOUVE UMA FORTE CRISE ECONÔMICA COM HIPER-INFLAÇÃO NO FINAL DA DÉCADA DE OITENTA, E A ISTO SE ADICIONAVA A IMPLEMENTAÇÃO DO PROGRAMA DE AJUSTE DE 1990 QUE FOI SEGUINDO POR UMA FORTE SECA EM 1992.

NOS ANOS 1985-1987 HOUVE ESTABILIDADE ECONÔMICA, RECUPERAÇÃO DE INGRESSOS A NÍVEL NACIONAL E A IMPLEMENTAÇÃO DO PROGRAMA DE EMERGÊNCIA TRAPEZIO ANDINO, ATRAVÉS DO QUAL SE DISTRIBUÍRAM CRÉDITOS PARA AS ATIVIDADES PRODUTIVAS DE PUNO E CUZCO, COM UMA TAXA “ZERO” DE JUROS. ENTROU EM VIGOR, TAMBÉM, UM INTENSO PROGRAMA PÚBLICO DE CONVERSÃO PARA CULTIVOS ANDINOS, EM PARTICULAR A KIWICHA E UM IMPORTANTE ESFORÇO PARA PROMOVER O SEU CONSUMO, DESTA VEZ PARTINDO DO SUPOSTO QUE SUAS PROPRIEDADES NUTRITIVAS E NÃO ALTOS

RENDIMENTOS PRODUTIVOS INFLUENCIARIAM UM MAIOR CONSUMO.



FONTE FAOSTAT, FEVEREIRO DE 2005.

ELABORAÇÃO PRÓPRIA

AS ATIVIDADES DAS ONGS SE SOMARAM A ESSE ESFORÇO, BEM COMO AS IDÉIAS E A INICIATIVA DE UMA EMPRESA PRIVADA, INCASUR DE CUZCO, QUE DESENVOLVEU OS PRIMEIROS PRODUTOS DE KIWICHA E QUINOA COM ALCANCE NACIONAL E COM REGISTRO INDUSTRIAL. POR OUTRO LADO, APROVEITANDO A FACILIDADE DE CRÉDITO E ISENÇÃO DE TAXAS DE IMPOSTOS NOS DEPARTAMENTOS DA ZONA DE POBREZA DO TRAPEZIO ANDINO, VÁRIAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EXPANDIRAM EM JULIACA E PUNO, E SURGIRAM ASSIM MUITAS DAS

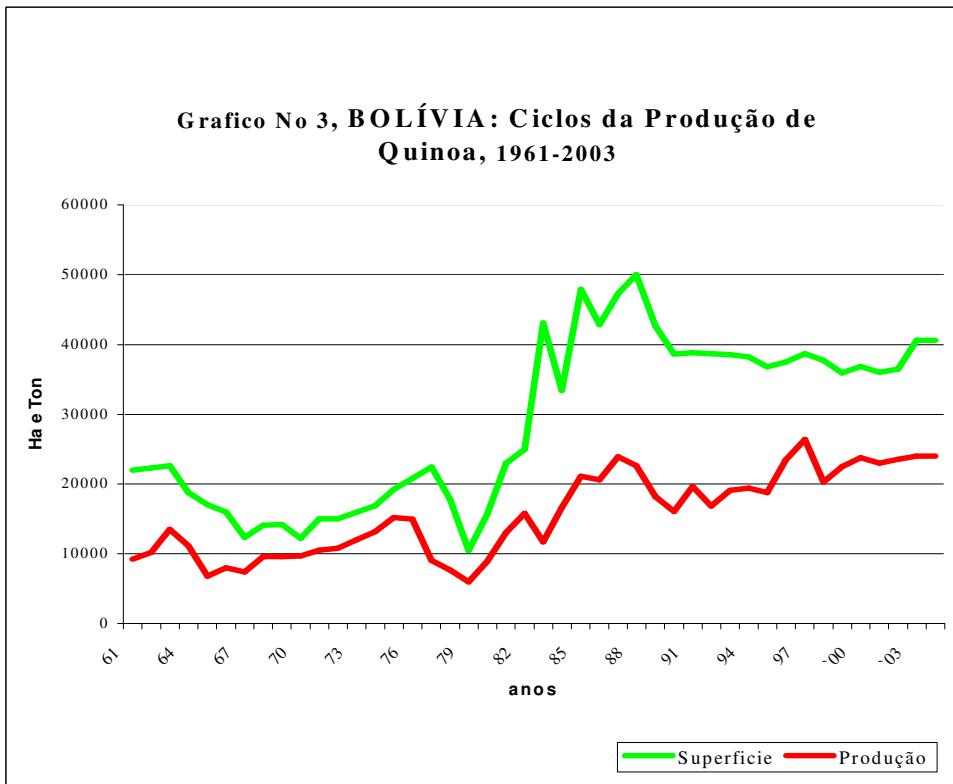
**ATUAIS EMPRESAS PROCESSADORAS DE QUINOA PARA OS MERCADOS
INSTITUCIONAIS.**

O PERÍODO DE 1993 A 2003 APRESENTOU UM FORTE CRESCIMENTO DA SUPERFÍCIE DEDICADA À QUINOA COM UM CRESCIMENTO MÉDIA ANUAL DE 4,1%, DEVIDO PRINCIPALMENTE À DEMANDA DOS MERCADOS INSTITUCIONAIS, EM PARTICULAR DO MINISTÉRIO DE SAÚDE, COM SEUS PROGRAMAS SOCIAIS, PACFO, CUJOS OBJETIVOS ERAM DE ALIVIAR OS PROBLEMAS DA DESNUTRIÇÃO E A FOME DAS GRANDES ÁREAS NOVAS DE POBREZA, EM PARTICULAR NA PERIFERIA DA CIDADE METROPOLITANA, LIMA. HOUVE, AO MESMO TEMPO, UMA EXPLOSÃO DAS LOJAS NATURALISTAS COM PRODUTOS VENDIDOS SOB RÓTULOS SAUDÁVEIS E NUTRITIVOS E UMA DEMANDA DOS SETORES DAS CAMADAS MÉDIAS URBANAS QUE PREFERIAM ALIMENTOS SAUDÁVEIS. ALÉM DISSO, NESTE PERÍODO A QUINOA ORGÂNICA COMEÇA A SER SEMEADA, E AS PRIMEIRAS CERTIFICAÇÕES E EXPERIÊNCIAS DE EXPORTAÇÃO FORAM REGISTRADAS, PRINCIPALMENTE DIRIGIDAS AOS ESTADOS UNIDOS E A ALEMANHA, NUMA NOVA ONDA DO CONSUMO ONDE A QUINOA SE ENCAIXAVA PERFEITAMENTE.

A MAIS IMPORTANTE EXPORTADORA DE QUINOA CONVENCIONAL E ORGÂNICA É A EMPRESA EL ALTIPLANO, CUJA REDE É CONFORMADA PELA ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES, COM UMA EMPRESA E UMA ONG ESPANHOLA. ALEM DISSO, OUTRAS EXPORTAÇÕES FORAM INICIADAS POR TRADERS, E HOUVE EXPERIÊNCIAS INICIAIS DA REDE DO PRONAMACHS ÓRGÃO AUTÔNOMO DO MINISTÉRIO DE AGRICULTURA, QUE, POR SUA VEZ, VINHA FOMENTANDO A CADEIA DA QUINOA COM O APOIO DO IICA. TODAS ESTAS EXPERIÊNCIAS DE PROCESSAMENTO DA QUINOA ERAM SUJEITAS AO STANDARD INDUSTRIAL HACCP E AS BOAS PRÁTICAS INDUSTRIAIS SOB A MONITORIA DO ÓRGÃO PÚBLICO DIGESA.

OS CICLOS BOLIVIANOS DA QUINOA

O GRÁFICO 3 DESTACA QUATRO MOMENTOS IMPORTANTES DA DINÂMICA DA PRODUÇÃO DA QUINOA BOLIVIANA, E O SEU DESEMPENHO FOI FORTEMENTE VINCULADO ÀS MUDANÇAS NA ORGANIZAÇÃO DOS PRODUTORES CAMPONESES E PROCESSADORES LOCAIS, DA DINÂMICA DA QUALIDADE, PARTICULARMENTE NAS SUAS EXPORTAÇÕES, DA EVOLUÇÃO DOS PREÇOS INTERNACIONAIS E DA DEMANDA DO SEUS PAÍSES VIZINHOS, PERU E EQUADOR. A PRODUÇÃO DAS COMUNIDADES PRODUTORAS PARA O CONSUMO NACIONAL CONCENTRA MAIS DA METADE DA SUPERFÍCIE SEMEADA DE QUINOA, ENQUANTO A OUTRA METADE, SOBRETUDO NA ÚLTIMA DÉCADA, ESTA CORRELACIONADA AOS ESTÍMULOS À OFERTA DE QUINOA DA REGIÃO DO ALTIPLANO SUL, REVELANDO UM FRANCO PROCESSO DE EXPANSÃO, IMPULSIONADO POR SEUS VÍNCULOS COM A DINÂMICA DOS MERCADOS DE QUALIDADE. A REGIÃO DO ALTIPLANO SUL TRADICIONALMENTE CONTRIBUÍ COM A METADE DA PRODUÇÃO TOTAL DE QUINOA, MAS A PARTIR DE 1996 A SUA PARTICIPAÇÃO AUMENTOU ENTRE 58% E 63% DO VOLUME TOTAL PRODUZIDO (LAGUNA 2002). DESTA FORMA, A QUINOA ORGÂNICA CERTIFICADA INSERIDA NOS MERCADOS DE QUALIDADE ESPECÍFICA DOS PAÍSES DO NORTE SE TORNA O COMPONENTE DINÂMICO AO INTERIOR DA PRODUÇÃO NACIONAL.



FONTE: FAOSTAT 2005

ELABORAÇÃO PRÓPRIA

ASSIM, ESSES CICLOS DA QUINOA BOLIVIANA SÃO: O PERÍODO DE 1961 A 1982; O DE 1983 A 1991; O DE 1992 A 1996 E DE 1997 EM DIANTE (ATÉ 2003). NESTE PRIMEIRO PERÍODO A PRODUÇÃO ESTÁ PRINCIPALMENTE ORIENTADA AO MERCADO LOCAL, MAS JÁ SE EXPERIMENTA COM AS TRANSAÇÕES COMERCIAIS DE EXPORTAÇÃO DE QUINOA, SOB A FORMA CONVENCIONAL, DESTINADA AOS MERCADOS PERUANOS E AO NORTE CHILENO, NA SUA MAIOR PARTE CONTRABANDO, ONDE OS NÍVEIS EXIGIDOS DE QUALIDADE NÃO ERAM FATORES LIMITANTES. SEGUNDO, AYAVIRI, CHOQUE E PANAMÁ (S/D), AS EXPORTAÇÕES ILEGAIS EXISTEM DE LONGA DATA, DESTACANDO-SE COMO VIA DESTE TIPO DE COMÉRCIO

**O “DESAGUADERO - JULIACA” NOS LIMITES ENTRE PERU E A BOLÍVIA,
PERTO DA LAGOA NAVEGÁVEL MAIS ALTA DO MUNDO, O “LAGO
TITICACA”, DE GEOGRAFIA COMPARTILHADA ENTRE ESTES PAÍSES, E A
ZONA DE CONCENTRAÇÃO DA PRODUÇÃO DE QUINOA.**

**UM ASPECTO IMPORTANTE DESTE PERÍODO FOI A SITUAÇÃO DA
COMERCIALIZAÇÃO LOCAL DA QUINOA. OS PRODUTORES BOLIVIANOS
ACHAVAM INJUSTOS OS TERMOS DE TROCA COM OS COMERCIANTES,
PORQUE A RENDA QUE RECEBIAM SEJA ATRAVÉS DO ESCAMBO (OU
TRUEQUE) OU ATRAVÉS DO USO DO DINHEIRO NÃO COBRIA AS SUAS
MAIS MÍNIMAS NECESSIDADES. O QUINTAL (MEDIDA DE REFERÊNCIA
USUAL NESTAS ZONAS EQUIVALENTE A 48,6 KGS) DE QUINOA EQUIVALIA
APENAS À TERCEIRA PARTE DE UM SACO DE FARINHA DE TRIGO. TAL
DESEQUILÍBRIO DEIXAVA ESTES PRODUTORES SEM PODER AQUISITIVO
PARA COBRIR OUTRAS NECESSIDADES, O QUE ERA PARTICULARMENTE
GRAVE SE LEVARMOS EM CONTA QUE NAS REGIÕES DO ALTIPLANO SUL,
POR SUA ALTITUDE, APENAS POUCAS CULTURAS COMO A QUINOA
RESISTIAM ÀS INCLEMÊNCIAS DO SEU CLIMA.**

**EM 1973, A RESISTÊNCIA DOS CAMPONESES A VENDER A QUINOA
DIRETAMENTE AOS COMERCIANTES, JUNTO COM A INTERVENÇÃO DO
“INSTITUTO NACIONAL DEL TRIGO”, E O DESENVOLVIMENTO DO
MOINHO FERRARI QUE DESENHOU UMA FERRAMENTA DE
“DESAPONIFICAÇÃO” PARA RETIRAR O SABOR AMARGO DA QUINOA
FORAM FATORES QUE PERMITIRAM, NO ANO SEGUINTE, QUE SE
ADICIONE O COMPONENTE DE FARINHA DE QUINOA AO
PROCESSAMENTO DE PÃO (5%) E À PRODUÇÃO DA MASSA (7%), UMA
MEDIDA QUE FOI ENCORAJADA POR DECRETO SUPREMO DO GOVERNO
BOLIVIANO FACE AO FORTE AUMENTO DOS CUSTOS DA IMPORTAÇÃO
DE TRIGO. NESSE PROCESSO, SEGUNDO NOSSA ENTREVISTA COM O
GERENTE DA CENTRAL DE COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS OPERAÇÃO**

**TERRA CECAOT, EM 1975 A PRIMEIRA DESAPONIFICADORA FOI
COMPRADA DE AREQUIPA, AO SUL DE PERU.
POR OUTRO LADO, NAQUELE PERÍODO HOUVE TAMBÉM
TENTATIVAS IMPORTANTES DE ORGANIZAÇÃO DOS PRODUTORES DE
QUINOA. FINALMENTE EM 1981 SE REALIZOU A PRIMEIRA REUNIÃO
NACIONAL DE PRODUTORES DE QUINOA DA CIDADE DE ORURO, E OS
TEMAS ABORDADOS FORAM: A PRODUÇÃO, INDUSTRIALIZAÇÃO E
COMERCIALIZAÇÃO DA QUINOA; A PARTICIPAÇÃO DO AGRICULTOR E
DO SETOR PÚBLICO E PRIVADO NESSAS ATIVIDADES E TAMBÉM NA
GERAÇÃO DE TECNOLOGIA. NESSE MESMO ANO SE INSTITUI A PRIMEIRA
FESTA DA QUINOA CONVOCADA PELA CECAOT. NUMA ASSEMBLÉIA, O
COMITÊ DE DEFESA DA QUINOA A NÍVEL PROVINCIAL FOI CRIADO CUJO
OBJETIVO ERA DE NÃO VENDER A QUINOA A PREÇOS INFERIORES A SEU
CUSTO, E O CONTROLE POR PARTE DOS PRODUTORES PARA QUE
EVITASSEM VENDER AOS COMERCIANTES NESSAS CONDIÇÕES. EM 1982
SE CONSTITUI A SOCIEDADE PROVINCIAL DE QUINOA, SOPROQUI. ESTA
AÇÃO COLETIVA, SEGUNDO NOSSA ENTREVISTA AO PRESIDENTE DE
ANAPQUI SE CHAMAVA DE “CULTURA DE ESTOQUE”⁵⁹. NESSE MESMO
ANO, A CECAOT SE COMPROMETEU, PELA PRIMEIRA VEZ, COM A
PRODUÇÃO DA QUINOA PARA EXPORTAÇÃO FORA DO MERCADO
ANDINO. SEGUNDO A ENTREVISTA REALIZADA⁶⁰ O CONTATO COM O
COMPRADOR NORTEAMERICANO, A QUINOA CORPORATION, FOI
ESTABELECIDO POR MEDIAÇÃO DE PADRES BELGAS QUE JÁ TINHAM
AJUDADO A FORMAR ESTA COOPERATIVA.**

**NO SEGUNDO PERÍODO, SE CRIOU A ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE
PRODUTORES DE QUINOA NO DIA 3 DE DEZEMBRO DE 1983, AGRUPANDO
OS PRODUTORES ORGANIZADOS DE QUINOA PROCEDENTES DOS
DEPARTAMENTOS DE ORURO, POTOSÍ E LA PAZ. AS ORIGENS DESTA**

⁵⁹ Entrevista realizado ao Presidente de ANAPQUI em 2004 senhor Benjamin Huarachi, 15 de janeiro na cidade La Paz.

⁶⁰ Entrevista realizada ao Gerente Freddy Ticona, na cidade La Paz- Bolívia, o 23 de janeiro de 2004.

ASSOCIAÇÃO ESTÃO FORTEMENTE VINCULADAS A REIVINDICAÇÕES SINDICAIS, POIS A CENTRAL SINDICAL ÚNICA DE TRABALHADORES CAMPONESES DE BOLÍVIA CSUTCB JOGOU UM PAPEL IMPORTANTE NA CONSTITUIÇÃO DE ANAPQUI. ESTA ASSOCIAÇÃO COMEÇOU COM 150 PRODUTORES E LOGO CHEGOU A CONCENTRAR MAIS DE 1200 PRODUTORES. PARALELAMENTE, NESSE MESMO ANO SAIU O PRIMEIRO ENVIO DE QUINOA DA CECAOT PARA A EMPRESA QUINOA CORPORATION, COM O APOIO DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL DA BÉLGICA. SEIS ANOS DEPOIS EM 1989, SEGUNDO ENTREVISTA COM A ANAPQUI, SEUS DIRIGENTES FIZERAM OS PRIMEIROS CONTATOS COM OS MERCADOS SOLIDÁRIOS PARA COMEÇAR A EXPORTAR 98,6 TONELADAS MÉTRICAS DE QUINOA CONVENCIONAL. ATÉ 1990, O BENEFICIAMENTO DA QUINOA DESTA ASSOCIAÇÃO SE FAZIA COM BASE NOS SEUS CONHECIMENTOS TRADICIONAIS, QUE LOGO SERIAM QUESTIONADAS FACE À DEMANDA DO MERCADO.

DESSA MANEIRA, ENTRE 1990 E 1991 A SUA PRIMEIRA PLANTA PROCESSADORA FOI CONSTRUÍDA MEDIANTE A AQUISIÇÃO DE UM TERRENO EM CHALLAPATA ORURO, COM IMPORTANTES RECURSOS DA COOPERAÇÃO TÉCNICA, DANDO INÍCIO À MECANIZAÇÃO DO PROCESSAMENTO DA QUINOA. EM PARTICULAR, O GRANDE APOIO DAS NNUU DESDE 1990 PERMITIU QUE A ANAPQUI MONTASSE OS EQUIPAMENTOS PARA SUA PLANTA DE CHALLAPATA, ACESSANDO A TECNOLOGIA E CONSTRUINDO UMA INFRAESTRUTURA QUE ATENDESSE AOS INTERESSES DOS SEUS SEIS MEMBROS REGIONAIS. OS CRITÉRIOS ADOTADOS, PORÉM, SOFRERAM DE INCOMPATIBILIDADES, RESULTANDO EM PROBLEMAS DE DESENHO E UM SOBREDIMENSIONAMENTO DAS PLANTAS E DA LOGÍSTICA. COMO RESULTADO, APENAS DUAS DAS SEIS NOVAS INSTALAÇÕES FICARAM EM OPERAÇÃO, A PLANTA DE CHALLAPATA E A OUTRA NA CIDADE DA LA PAZ EM EL

ALTO, QUE FUNCIONOU DE FATO COMO UM ARMAZÉM. EM 1991, AS SUAS EXPORTAÇÕES CRESCEM PARA 258 TONELADAS DE QUINOA CONVENCIONAL O QUE REPRESENTAVA QUASE A METADE DA EXPORTAÇÃO TOTAL DE QUINOA.

EM 1991, COM UM OLHAR NO MERCADO SOLIDÁRIO EUROPEU À SUGESTÃO DA IMPORTADORA ALEMÃ DO MERCADO SOLIDÁRIO GEPA, E LEVANDO EM CONTA A DEMANDA LIMITADA DO CONSUMIDOR NACIONAL BOLIVIANO, SE INICIA O PROCESSO DE CONVERSÃO DE QUINOA CONVENCIONAL PARA BIOLÓGICA. NESSA MESMA ÉPOCA SE ADQUIRE SUA PRIMEIRA MAQUINA SELEÇÃO DORA DE GRÃO DE ORIGEM BRASILEIRA, PARA SEPARAR O GRÃO DE ACORDO AO SEU TAMANHO, E ASSIM MELHORAR A QUALIDADE DA SUA PRODUÇÃO.

POR OUTRO LADO, ANAPQUI É RECONHECIDA COMO UMA ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL CAMPONESA (OECA), JUNTO A OUTRAS SURGIDAS EM OUTRAS CULTURAS (CACAU, CAFÉ, BATATA ENTRE OUTROS) DESTA MESMA ÉPOCA. COMO PARTE DE UM AMPLO PROCESSO DE ORIENTAÇÃO DA PRODUÇÃO EM DIREÇÃO À PRODUÇÃO ECOLÓGICA OU NATURAL, QUE TINHA COMEÇADO COM O CACAU, ANAPQUI APÓIA A CRIAÇÃO DA INSTITUIÇÃO DA ASSOCIAÇÃO DE ORGANIZAÇÕES DE PRODUTORES ECOLÓGICOS, AOPEB, PELA NECESSIDADE DE DAR SUPORTE À NOVA TENDÊNCIA DE PRODUÇÃO ORGÂNICA NO CAMPO BOLIVIANO.

EM ENTREVISTA COM O REPRESENTANTE DA AOPEB⁶¹, FUI INFORMADA QUE NA ATUALIDADE ESTA ASSOCIAÇÃO AGRUPA 30.000 PEQUENOS PRODUTORES ECOLÓGICOS COM UMA PRODUÇÃO APROXIMADA DE 70.000 TONELADAS MÉTRICAS. PARA OS PRODUTOS ORGÂNICOS, E NO CASO ESPECÍFICO DA QUINOA, AS EMPRESAS ASSOCIADAS SÃO ANAPQUI, SAITE E QUINOA-BOL. SIMULTANEAMENTE, SE CONSTITUI TAMBÉM O COMITÊ INTEGRADOR DE ORGANIZAÇÕES

⁶¹ Entrevista realizada com o presidente da AOPEB, em La Paz o dia 13 de janeiro de 2004.

**ECONÔMICAS CAMPONESAS DE BOLÍVIA, CIOECB, QUE SE CONSTITUÍA
COMO UMA ENTIDADE MATRIZ COM PRIORIDADE SOCIAL SEM FINS
LUCRATIVOS AO SERVIÇO DOS PRODUTORES PARA MELHORAR SUAS
ORGANIZAÇÕES DE BASE E SUA SUSTENTABILIDADE.**

**A PARTIR DE 1992 COMEÇA A FUNCIONAR O PROGRAMA DE
PRODUÇÃO DE QUINOA NATURAL PROQUINAT E COM ISSO SE INICIAVA
UMA REORGANIZAÇÃO NO CAMPO, COM NOVOS SISTEMAS DE
PRODUÇÃO DIRIGIDOS PELA NECESSIDADE DE DIFERENCIAR A
QUALIDADE DA QUINOA, BASEADA NA VARIEDADE “QUINOA REAL
BLANCA” CUJA OPÇÃO IRÁ PRIVILEGIAR OS DEPARTAMENTO DE ORURO
E POTOSÍ, OS SEUS PRINCIPAIS PRODUTORES, POR SE TRATAR DE UMA
VARIEDADE DE QUINOA DE GRANDE ACEITAÇÃO NO MERCADO
INTERNACIONAL, PELA SUA COR CLARA E GRANDE TAMANHO
COMPARADA ÀS OUTRAS VARIEDADES DE QUINOA. ASSIM, NO MERCADO
INTERNACIONAL, APARECEM OS PRIMEIROS PREÇOS PARA AS
EXPORTAÇÕES DE QUINOA ORGÂNICA AO LADO DOS PREÇOS DA
QUINOA CONVENCIONAL (VER TABELA). CECAOT, CUJAS EXPORTAÇÕES
DE QUINOA EM 1983 NÃO TIVERAM ACEITAÇÃO PELA SUA BAIXA
QUALIDADE NA SELEÇÃO DE GRÃO (SEM UNIFORMIDADE),
APRESENTANDO IMPUREZAS E PEDRINHAS MINÚSCULAS, AGORA
TAMBÉM SEGUE NESTE CAMINHO.**

Tabela 7: Variação dos preços médios reais pagos ao produtor do Altiplano Sul, (em dólares por quintal de quinoa)

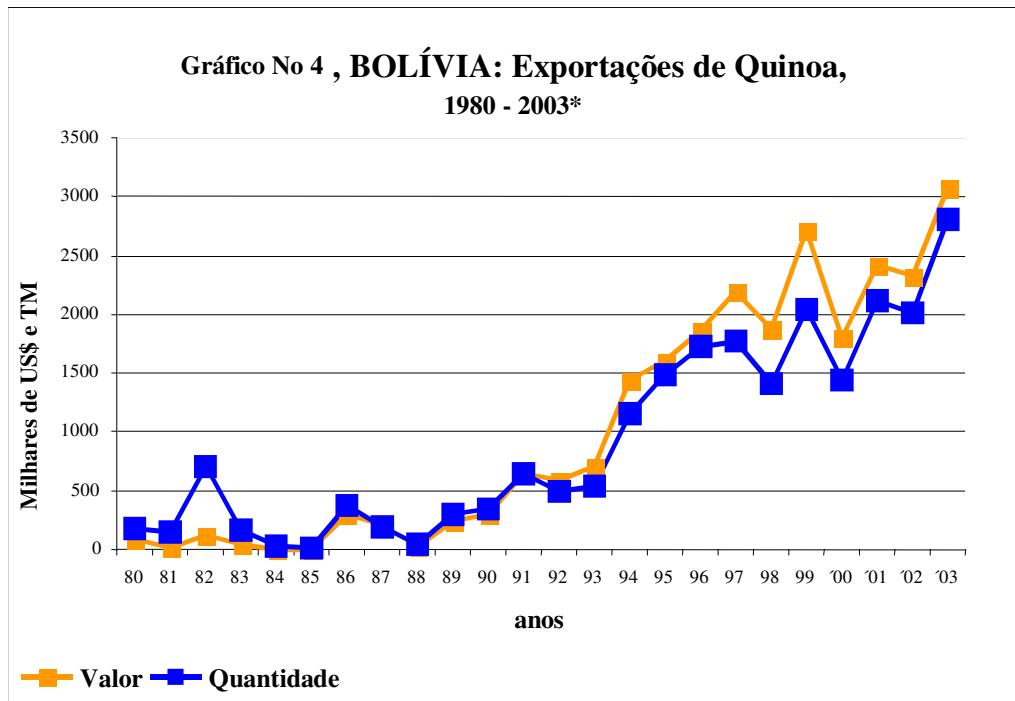
Ano	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Quinoa Convencional	27,09	18,13	19,05	34,90	30,59	31,20
Quinoa Orgânica	-	-	-	-	35,19	35,27
Ano	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Quinoa Convencional	32,5	33,17	35,71	38,73	38,20	34,36
Quinoa Orgânica	35,44	33,64	37,82	40,72	39,13	37,8

Fonte: Laguna, P. (2002) Debate Agrario No 34, p.110

Nota: quintal de 100 libras equivalente a 48,6 kgs.

COM O PROQUINAT SE INCENTIVA OS PRODUTORES A PRODUZIR DE ACORDO ÀS NORMAS DA FEDERAÇÃO INTERNACIONAL DE MOVIMENTOS DE AGRICULTURA BIOLÓGICA, IFOAM, E A SUA REPRESENTAÇÃO LOCAL A AOPEB. NO ÂMBITO DESTE PROGRAMA, ATIVIDADES COMO A CONSERVAÇÃO DE SOLOS FORAM ADEQUADAS À PRODUÇÃO BIOLÓGICA COM A INTRODUÇÃO DE EQUIPAMENTO E MAQUINARIA COMPATÍVEL COM O MANEJO DO MEIO AMBIENTE (COMO O ARADO, O CINCSEL, AS MOTOR-BOMBAS). O PRODUTOR SE AFILIAVA A ESTE PROGRAMA ATRAVÉS DE UM CONTRATO COM A VIGÊNCIA DA UMA GESTÃO AGRÍCOLA, E NESTA MANEIRA O PROGRAMA CONSEGUIU ASSIM AGRUPAR 845 SÓCIOS AFILIADOS. PARA O CUMPRIMENTO DAS NORMAS DE PRODUÇÃO BIOLÓGICA EUROPÉIA A AOPEB ZELAVA PELA APLICAÇÃO DA NORMA DE PRODUÇÃO BASEADA NO REGULAMENTO 2092/91 DA UNIÃO EUROPÉIA E OS STANDARDS BÁSICOS DA IFOAM. ISTO REPRESENTAVA UM PASSAPORTE PARA A EXPORTAÇÃO DA QUINOA (CACERES & CARIMENTRAND, 2004). DEPOIS, FRENTE AOS ALTOS CUSTOS DA CERTIFICAÇÃO E INSPEÇÃO EXTERNAS DOS PRODUTOS BIOLÓGICOS

BOLIVIANOS, COMO CONSTATADO NAS PRIMEIRAS EXPERIÊNCIAS DE CACAU BIOLÓGICO, AS OECAS EXPORTADORAS, ENTRE ELAS ANAPQUI E A AOPEB, PROCEDEM A DESENHAR A PRIMEIRA CERTIFICADORA BOLIVIANA, A BOLICERT. ASSIM A AÇÃO DESTE ÓRGÃO CERTIFICADOR E DE INSPEÇÃO BASEIA-SE NAS NORMAS DA IFOAM, REGULAMENTADAS PELA AOPEB.



**FONTE: FAOSTAT 2005; SIVEX LA PAZ – BOLIVIA
ELABORAÇÃO PRÓPRIA**

ATÉ 1990, O MERCADO DOS EEUU REPRESENTAVA 60% DAS IMPORTAÇÕES LEGAIS DE QUINOA, MAS A PARTIR DESTA DATA OS MERCADOS SOLIDÁRIOS EUROPEUS COMEÇARAM A GANHAR ESPAÇO, SENDO OS PRIMEIROS A IMPORTAR QUINOA BIOLÓGICA COMO MERCADO DE NICHO, COMEÇANDO COM A ALEMANHA E A SUÍÇA, LOGO

SEGUIDOS PELOS ESTADOS UNIDOS E PERU. INICIALMENTE ORIENTADO AO MERCADO NORTEAMERICANO, ANAPQUI EXPORTOU QUINOA AOS EEUU ATRAVÉS DE UM “BROKER” MAS SEUS ALTOS CUSTOS ENCORAJARAM ELA A ASSUMIR DIRETAMENTE AS TRANSAÇÕES.

O PERÍODO DE 1997 EM DIANTE ESTÁ CARACTERIZADO POR UM AUMENTO ACELERADO DOS PREÇOS INTERNACIONAIS DA QUINOA COM O DISPARO DOS PREÇOS DA QUINOA CONVENCIONAL. ESSA DINÂMICA É EXPLICADA PELO AUMENTO DO CONSUMO DE ALIMENTOS SAUDÁVEIS QUE EXPLODIU NO CONTEXTO DA CRISE DA VACA LOUCA QUE ESTIMULOU OS CONSUMIDORES EUROPEUS A PROCURAR SUBSTITUTOS NATURAIS. DESTA FORMA, FICAVA EXTREMAMENTE ATRAENTE, VER

TABELA 7, INGRESSAR AOS NOVOS MERCADOS DE QUALIDADE ESPECÍFICA ORGÂNICO OU COMERCIO JUSTO (ANTES SOLIDÁRIO). ESTE FATO JUNTO À CRESCENTE CONVERSÃO DAS PARCELAS DE QUINOA À PRODUÇÃO ECOLÓGICA SEGUINDO AS DISPOSIÇÕES DA IFOAM IMPULSIONOU A ENTRADA DE NOVAS EMPRESAS NA ATIVIDADE DA QUINOA - JATARIY, QUINOA-BOL, ANDEAN VALLEY E A PPQSM ENTRE OUTROS. NO GRAFICO 4 OBSERVA-SE UM SALTO IMPORTANTE NA QUANTIDADE DAS EXPORTAÇÕES DE QUINOA NESTE PERÍODO.

PARALELAMENTE, OCORREM MUDANÇAS NOS MERCADOS DE QUALIDADE QUE LEVARAM A UM FORTE AVANÇO DA GRANDE DISTRIBUIÇÃO, NO COMERCIO DE ORGÂNICOS, BEM COMO A ENTRADA DE NOVOS ATORES NO COMERCIO JUSTO, NOVAS EMPRESAS COMO ALTER ECO, FACE AO MENOR DINAMISMO DO PRINCIPAL IMPORTADOR SOLIDÁRIO GEPA. ALEM DISSO, HOUVE AMEAÇAS À PROPRIEDADE INTELECTUAL DOS PROCESSOS DE PRODUÇÃO DA QUINOA, QUE TIVERAM COMO RESPOSTA UMA MOBILIZAÇÃO GERAL DO SETOR DA QUINOA BOLIVIANA, ORQUESTRADA PELOS TÉCNICOS DE PROINPA, ANAPQUI, AOPEB E A ONG GLOBAL RAFI (AGORA ETC.) NA DEFESA DESTE GRÃO. TAL AÇÃO COLETIVA RESULTOU NO INICIO DA CRIAÇÃO DE UM

STANDARD, A DENOMINAÇÃO DE ORIGEM DA *QUINUA REAL BLANCA*, FINANCIADO COM FUNDOS DO BID, MAS A ETAPA POSTERIOR DESTE INÉDITO PROCESSO NA EXPERIÊNCIA BOLIVIANA, A NORMALIZAÇÃO E APLICAÇÃO, AINDA NÃO SE CONSOLIDOU POR FALTA DE FINANCIAMENTO COMPLEMENTAR E DE TÉCNICOS ESPECIALIZADOS. NESTE PERÍODO, SURGE UMA DIFERENCIADA ENTRE AS EMPRESAS PROCESSADORAS DE QUINOA, AS CHAMADAS EMPRESAS SOCIAIS, AS OECAS, ANAPQUI, E A CECACOT E AS EMPRESAS PRIVADAS REPRESENTADA POR NOVAS EMPRESAS. ANAPQUI E CECACOT COMEÇAM A CEDER ESPAÇO NOS MERCADOS DO NORTE EM FAVOR DOS NOVOS CONCORRENTES. POR OUTRO LADO, O MINISTÉRIO DE DESENVOLVIMENTO, ATRAVÉS DO SEU ÓRGÃO UPC, IMPLEMENTA COMO POLÍTICA PÚBLICA A CADEIA DA QUINOA, COM A FINALIDADE EXPRESSA DE MELHORAR A PRODUTIVIDADE DO SETOR. DESTA VEZ OS RECURSOS PARA ESTA ATIVIDADE SERIAM INTERMEDIADOS ATRAVÉS DESTA INSTÂNCIA, DIFERENTEMENTE DA ÉPOCA EM QUE SE PODIA LEVANTAR RECURSOS INDIVIDUALMENTE DA COOPERAÇÃO TÉCNICA INTERNACIONAL. POR ÚLTIMO, NESTA FASE AUMENTA O NÚMERO DE CERTIFICADORAS, SE DIFUNDE O MODELO DE AGRICULTURA DE CONTRATO, E A QUINOA COMEÇA A SER CONSIDERADA PARA A IMPLEMENTAÇÃO DO SELO FLO.

4.5 OS PRINCIPAIS MERCADOS DE QUALIDADE ESPECÍFICA DA QUINOA OS NOVOS VALORES INFORMANDO A DEMANDA DOS CONSUMidores QUE RESSALTAM AS PROPRIEDADES NATURAIS, CÍVICAS E SAUDÁVEIS DOS ALIMENTOS SÃO OS RESPONSÁVEIS DIRETOS PELA CONVERSÃO DO ALIMENTO QUINOA EM “BEM TRANSACIONÁVEL”. A SUA REVALORIZAÇÃO ECONÔMICA ESTÁ FORTEMENTE ATRELADA AO CONSUMO PRINCIPALMENTE DOS MERCADOS DE NICHO DO NORTE. SUAS PROPRIEDADES FUNCIONAIS, ORGÂNICAS, CÍVICAS E

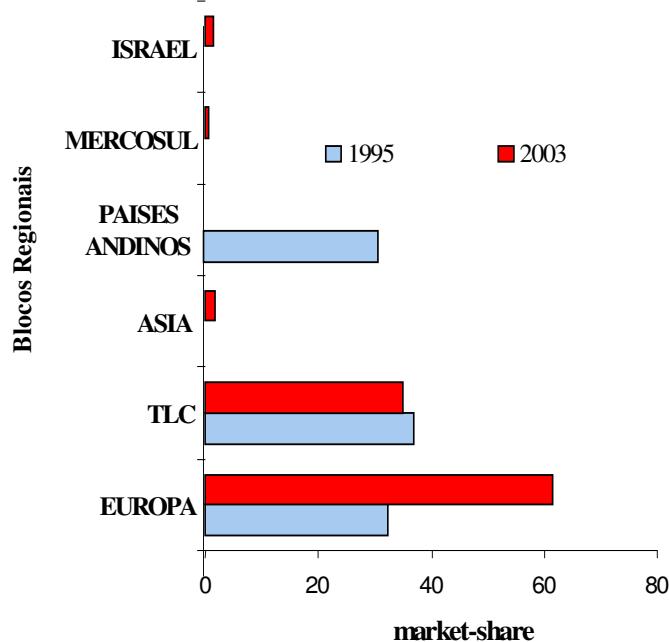
NUTRICIONAIS, ALÉM DE PERMITIREM SEU INGRESSO AOS MERCADOS DE QUALIDADE ESPECÍFICA OU SUPERIOR DA EUROPA, DOS ESTADOS UNIDOS E DO JAPÃO, ABREM MUITOS NICHOS DE QUALIDADE PARA ESTE ALIMENTO. COMEÇAMOS POR ANALISAR AS EXPORTAÇÕES DA QUINOA “REAL BLANCA” BOLIVIANA, TAL COMO MOSTRA O GRÁFICO ABAIXO.

AS ESTATÍSTICAS DAS EXPORTAÇÕES DE QUINOA PODEM AJUDAR A CONHECER DE FORMA APROXIMADA SEU DESEMPENHO NOS MERCADOS DE QUALIDADE DO NORTE, E PARA ISTO RECORREMOS À INFORMAÇÃO DA AGENCIA OFICIAL BOLIVIANA SIVEX DO MINISTÉRIO DE RELAÇÕES EXTERIORES DA BOLÍVIA. ESTA OPÇÃO SE DECORRE DA FALTA DE ESTATÍSTICAS DESAGREGADOS DAS IMPORTAÇÕES DOS PAÍSES DO NORTE PORQUE EM TERMOS COMPARATIVOS A OFERTA MUNDIAL DE QUINOA (BOLIVIANA, PERUANA E EQUATORIANA) É PEQUENA DEMAIS PARA O REGISTRO NAS CONTAS ALFANDEGÁRIAS, QUE SE REALIZA ADICIONADA A OUTROS GRÃOS.

ASSIM, PROPOMOS DIFERENCIAR OU SEGMENTAR ESTES MERCADOS DE ACORDO À INFORMAÇÃO COLHIDA NAS NOSSAS ENTREVISTAS ÀS EMPRESAS QUE ATUAM EM CADA MERCADO E PELO PAÍS DE DESTINO DA OFERTA DE QUINOA. TENTAMOS UMA APROXIMAÇÃO DESTES MERCADOS DE ACORDO À EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES POR PAÍSES, À ESTIMATIVAS DAS SUAS PRINCIPAIS IMPORTADORAS OU DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO POR ONDE “VIAJA” A QUINOA, BEM COMO ÀS RESPOSTAS DAS ENTREVISTAS AOS PROCESSADORES SOBRE O DESTINO DAS SUAS EXPORTAÇÕES. AS NOSSAS ENTREVISTAS NO CASO BOLIVIANO FORAM REALIZADAS COM AS 8 PRINCIPAIS PROCESSADORAS DE QUINOA QUE VENDEM PRINCIPALMENTE QUINOA POLIDA E LIMPA. ESSAS EMPRESAS SÃO ANAPQUI, JATARIY, ANDEAN VALLEY, SAITE, QUINOA-BOL, CECAOT, PPQSGM E IRUPANA, QUE JUNTAS PARA O ANO DE 2003 CONCENTRARAM MAIS DO 85% DO TOTAL EXPORTADO DE QUINOA BOLIVIANA.

ADICIONALMENTE, LA CORONILLA, QUE TAMBÉM FOI ANALISADA, SE DESTACA POR EXPORTAR TODA SUA PRODUÇÃO EM FORMA PROCESSADA E EMPACOTADA, CONSEGUINDO NESTA FORMA AGREGAR MAIS VALOR AO PRODUTO.

Gráfico No 5 BOLIVIA: EXPORTS QUINOA por BLOCO ECONOMICO
Comparação 2003 e 1995



**FONTE SIVEX , 2004 -LA PAZ
 ELABORAÇÃO PRÓPRIA**

NOTA-SE, NO PERÍODO MAIS RECENTE, UMA MAIOR DEPENDÊNCIA DA QUINOA EM RELAÇÃO AOS CONSUMIDORES DOS MERCADOS EUROPEUS, COM AS IMPORTAÇÕES DA UNIÃO EUROPÉIA (EU) PULANDO DE 32% EM 1995 PARA 61% EM 2003, ENQUANTO A PARTICIPAÇÃO DOS MERCADOS DOS EEUU E DO CANADÁ, DO BLOCO DO TRATADO DE LIVRE COMERCIO, (TLC) CAIU LIGEIRAMENTE DE 37% PARA 35% NO MESMO PERÍODO. POR OUTRO LADO, DESTACA-SE A QUASE AUSÊNCIA DAS

EXPORTAÇÕES LEGAIS DE QUINOA PARA OS MERCADOS DOS PAÍSES VIZINHOS, PERU E EQUADOR, CUJA PARTICIPAÇÃO PASSOU DE 31% A MENOS DE 1% EM 2003. ESTA OBSERVAÇÃO CONTRASTA MUITO COM O AUMENTO DO CONSUMO NESTES PAÍSES E AS CIFRAS DE CONTRABANDO OU EXPORTAÇÕES ILEGAIS ATÉ 1999 CALCULADAS POR LAGUNA (2000) APONTAM PARA VOLUMES QUASE EQUIVALENTES AO TOTAL DE QUINOA EXPORTADA LEGALMENTE. ASSIM, PODEMOS PENSAR QUE ESTA ROTA DE COMÉRCIO ESTEJA EXPERIMENTANDO INCREMENTOS SIMILARES ÀS EXPORTAÇÕES LEGAIS DE QUINOA. TAL SUPOSTO SE BASEIA NO COMPORTAMENTO HISTÓRICO DO CONSUMO PERUANO DA QUINOA QUE APROVEITA ESTE CANAL PARA COMPLEMENTAR A SUA OFERTA DE QUINOA, APROVEITANDO TAMBÉM DA VALORIZAÇÃO DA QUALIDADE DA VARIEDADE REAL BRANCA E EVITANDO OS ALTOS IMPOSTOS SOBRE O AD VALOREM DOS ALIMENTOS. DESTACA-SE TAMBÉM NESTE PERÍODO A NOVA DEMANDA DE JAPÃO E DA MALÁSIA NO BLOCO ASIÁTICO, DO MERCOSUL, EM PARTICULAR O BRASIL E POR ÚLTIMO DE ISRAEL.

4.5.1 A QUINOA NO COMERCIO JUSTO

NESTA SEÇÃO PRIORIZAMOS O SEGMENTO BOLIVIANO DA CADEIA GLOBAL DA QUINOA PELA SUA EXCLUSIVIDADE NO NICHO DE MERCADO E COMÉRCIO JUSTO⁶². SE OBSERVARMOS A COMPOSIÇÃO DA DEMANDA EUROPÉIA DA QUINOA, A PARTIR DO GRÁFICO 6, SOBRESSAI O CRESCIMENTO CONSISTENTE DA DEMANDA DOS CONSUMIDORES FRANCESSES SEGUIDO POR UMA TENDÊNCIA POSITIVA NA HOLANDA, UMA QUEDA DA DEMANDA DOS CONSUMIDORES ALEMÃES E UMA DEMANDA QUASE ESTÁVEL NA ESPANHA, NA ITÁLIA E NA BÉLGICA. DE ACORDO COM AS NOSSAS ENTREVISTAS, AS DUAS PRINCIPAIS

⁶² No Equador existe uma experiência muito interessante de comercio justo CJ Sul-Sul para a quinoa equatoriana, organizada pela Maquita Ccusunchi e sua lojas populares (CRS, CIP, FAO, “ Estudio de Quinua”, 2003)

EXPORTADORAS DO COMERCIO JUSTO SÃO ANAPQUI, QUE DESDE O INÍCIO EXPORTAVA PARA O COMERCIO SOLIDÁRIO, SEGUIDA PELA EMPRESA JATARIY (THUNUPA) ASSOCIADA À EMPRESA FRANCESA PRIMEAL E AO SUPERMERCADO CARREFOUR.

ANTES DE CONSIDERAR A DINÂMICA DO MERCADO DE COMERCIO JUSTO DA QUINOA, DESTACAMOS ALGUNS DOS ASPECTOS MAIS RELEVANTES DESTE NICHO. O COMERCIO JUSTO (CJ), OU NO TERMO FRANCÊS *COMMERCE ÉQUITABLE* SE DEFINE COMO UMA PARCERIA COMERCIAL FUNDADA NO DIÁLOGO, NA TRANSPARÊNCIA E NO RESPEITO MÚTUO NUM ESFORÇO DE ATINGIR MAIOR EQUIDADE NO COMERCIO INTERNACIONAL. PRETENDE CONTRIBUIR AO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL NO SUL AO OFERECER MELHORES CONDIÇÕES DE TROCA E GARANTIR AO MESMO TEMPO OS DIREITOS DOS PRODUTORES E DOS SALÁRIOS DOS TRABALHADORES. AS ORGANIZAÇÕES DO CJ, SUSTENTADAS PELOS CONSUMidores, ESTÃO COMPROMETIDAS EM APOIAR OS PRODUTORES DO SUL ATRAVÉS DA SENSIBILIZAÇÃO DA OPINIÃO PÚBLICA E DE CAMPANHAS PARA MUDAR DAS REGRAS E PRÁTICAS DO COMERCIO INTERNACIONAL (HABBARD & OUTROS, 2002).

NO INICIO, SEU APELO FACE AOS DESEQUILÍBRIOS DO COMERCIO INTERNACIONAL ERA “*TRADE NOT AID*”, SE APRESENTANDO COMO UM MODELO ALTERNATIVO QUE DEFENDIA A JUSTIÇA AO INTERIOR DAS RELAÇÕES ENTRE OS PAÍSES DO NORTE E DOS PAÍSES DO SUL COM BASE EM DOIS OBJETIVOS; 1) MELHORAR A SITUAÇÃO DOS PEQUENOS PRODUTORES DO SUL, MARGINALIZADOS PELA FALTA DE ACESSO AO FINANCIAMENTO E TECNOLOGIAS E 2) ESTABELECER UMA REDE DE CONSUMidores SENSÍVEIS ÀS INJUSTIÇAS DAS REGRAS DO COMERCIO INTERNACIONAL (MAYER, CH.,1998). ESTES VALORES CÍVICOS DO MUNDO DO CJ SE TRADUZIAM NUM CONJUNTO DE PRINCÍPIOS REFORMULADOS AO LONGO DAS MUDANÇAS INSTITUCIONAIS DESTE

MOVIMENTO E RESUMIDOS NAS DECLARAÇÕES DA ENTIDADE GUARDA-CHUVA, FINE, QUE REPRESENTA AS QUATRO ORGANIZAÇÕES FUNDADORAS DO MOVIMENTO.

EM RELAÇÃO AOS SEUS MEMBROS, OS SEUS COMPROMISSOS INCLUEM: APOIO AOS PRODUTORES DO SUL ATRAVÉS DE FINANCIAMENTO E TECNOLOGIA; A SENSIBILIZAÇÃO DA OPINIÃO PÚBLICA SOBRE A RELAÇÃO DESIGUAL ENTRE O NORTE E O SUL; A MOBILIZAÇÃO PARA MUDAR AS REGRAS E PRÁTICAS DO COMÉRCIO MUNDIAL; RESPEITO ÀS DIFERENÇAS CULTURAIS E PAPEIS DE CADA UM NA PARCERIA COMERCIAL; TRANSPARÊNCIA NAS FINANÇAS DA ORGANIZAÇÃO E NAS REGRAS E ACORDOS DO CJ; FORNECIMENTO DE INFORMAÇÃO QUE FACILITE ACESSO AO MERCADO; DIALOGO ABERTO E CONSTRUTIVO E APLICAÇÃO DESTE PRINCÍPIO NAS SITUAÇÕES DE ARBITRAGEM DE CASOS DE CONFLITO. PARA MELHORAR AS CONDIÇÕES DE COMÉRCIO, O PAGAMENTO DEVE SE BASEAR NUM PREÇO EQÜITATIVO PARA O CONTEXTO LOCAL/REGIONAL QUE COBRE OS CUSTOS DE PRODUÇÃO E OFERECE UM PRÊMIO PARA INVESTIMENTOS SOCIAIS, BEM COMO UM PRE-FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO PARA EVITAR O ENDIVIDAMENTO E CONTRATOS DE MAIOR DURAÇÃO PARA DIMINUIR INCERTEZA. INCLUI TAMBÉM A GARANTIA DOS DIREITOS DOS PRODUTORES E TRABALHADORES BASEADOS NAS CLAUSULAS DA ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DE TRABALHO OIT; O FORTALECIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTORES PELO FORTALECIMENTO DAS SUAS ORGANIZAÇÕES; E O ESTÍMULO À ADOÇÃO DE MÉTODOS DE PRODUÇÃO AMBIENTALMENTE RESPONSÁVEIS

(HABBARD, P., IBID).

AS PRIMEIRAS INICIATIVAS DESTE MOVIMENTO NOS ANOS 50 ERAM MAIS IDENTIFICADAS COM REDES DE IMPORTAÇÃO DO TIPO CARITATIVO E HUMANITÁRIO LIGADAS À IGREJA, TANTO PROTESTANTE QUANTO CATÓLICA NA EUROPA DO NORTE. A CECAOT SE BENEFICIOU

**DESSA PRIMEIRA ONDA DO CJ, AO ESTABELECER UM PRIMEIRO
CONTATO ENTRE PRODUTORES DE QUINOA DO SUL COM OS
IMPORTADORES DE EEUU, E ASSIM A QUINOA DEIXOU DE SER UMA
MERCADORIA APENAS REGIONAL E ENTROU NO COMÉRCIO GLOBAL.
POSTERIOR À CONFERENCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE O COMERCIO
E DESENVOLVIMENTO DE 1968 OS CRITÉRIOS DE COMPRA DAS
MERCADORIAS DO TERCEIRO MUNDO SE MODIFICARAM SUBSTITUINDO
O SENTIMENTO DE COMPAIXÃO PELA VONTADE DE DENUNCIAR O
CARÁTER INJUSTO DO COMERCIO CONVENCIONAL. ESTA MUDANÇA
LEVOU À MODIFICAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DAS ASSOCIAÇÕES
CARITATIVAS, SOS WERELHANDEL E A OXFAM INGLESA, QUE SE RE-
ORIENTARAM AO DESENVOLVIMENTO DE CAMPANHAS CONTRA AS
POLÍTICAS PROTECIONISTAS EUROPÉIAS E AO FORTALECIMENTO DAS
INSTITUIÇÕES DO CJ E DE REDES PARA APROXIMAR OS PRODUTORES DO
SUL AOS CONSUMIDORES DO NORTE.**

**AS PRÁTICAS DO CJ PODEM SER DIFERENCIADAS DE ACORDO AO
TRATAMENTO DADO ÀS ORGANIZAÇÕES DE PRODUTORES DO SUL,
CONCEBIDOS COMO BENEFICIÁRIOS DESTE COMERCIO ALTERNATIVO,
DISCRIMINANDO DOIS TIPOS INSTITUCIONAIS: AS CHAMADAS “REDES
INTEGRADAS” E AS “REDES ETIQUETADAS”. SEGUNDO O CJ, AS
ASSOCIAÇÕES, AS COOPERATIVAS E SUAS MICRO EMPRESAS E AS ONGS
REPRESENTAM UM EIXO CENTRAL DAS SUAS ATIVIDADES. DESDE O
INICIO, O CJ RECONHECEU COMO BENEFICIÁRIO A ASSOCIAÇÃO
PRODUTORA DE QUINOA ANAPQUI, JUNTO A OUTRAS COOPERATIVAS
COMO O CEIBO DE CACAU E ORGANIZAÇÕES PRODUTORAS DE CAFÉ. A
OFERTA DA QUINOA PASSAVA PELO CIRCUITO DA “REDE INTEGRADA”
OU ALTERNATIVA CARACTERIZADA PELA COMPRA DIRETA DO
IMPORTADOR E A VENDA DA QUINOA NAS LOJAS “MAGASINS DU MONDE”
MDM, APOIADAS POR CAMPANHAS DE SENSIBILIZAÇÃO EM TORNO DO
CJ POR PARTE DAS FEDERAÇÕES NACIONAIS DESTAS LOJAS. NESTE**

**MODELO INSTITUCIONAL O PAPEL DOS IMPORTADORES FOI CRUCIAL,
ACOMPANHANDO O DESENVOLVIMENTO DAS ORGANIZAÇÕES DOS
PRODUTORES COM APOIO TÉCNICO, PRE-FINANCIAMENTO DA
ATIVIDADE PRODUTIVA E A SENSIBILIZAÇÃO DOS CONSUMIDORES.**

**NESTA REDE ALTERNATIVA, AS CAIXAS DE MÉDIO QUILOGRAMA
DE QUINOA ORGÂNICA, GRÃO OU FARINHA PRODUZIDA PELOS
PRODUTORES DO ALTIPLANO SUL DE ANAPQUI, INCLUÍAM A SEGUINTE
INFORMAÇÃO: “ALIMENTO TRADICIONAL DA POPULAÇÃO DOS ANDES,
PRODUZIDO POR PEQUENOS PRODUTORES ORGANIZADOS CUJA VENDA
AJUDA A ASSEGURAR A SUA SUBSISTÊNCIA”. ÀS APELAÇÕES
VINCULADAS A RENDA DOS PEQUENOS PRODUTORES ACRESCENTAVA-SE
A SUA CONDIÇÃO BIOLÓGICA, AMBOS REPRESENTANDO VALORES DO
MUNDO CÍVICO - DE JUSTIÇA E DE RESPEITO AO MEIO AMBIENTE-,
CONFERINDO À QUINOA UM VALOR DE TROCA, E ACESSO AO MERCADO.**

**A INFORMAÇÃO NA CAIXA CONTINHA A IDENTIFICAÇÃO DA
ASSOCIAÇÃO PRODUTORA ANAPQUI E A CARACTERIZAÇÃO BIO. NO
ENTANTO, NESTA ÉPOCA, NÃO FOI CERTIFICADA POR NENHUM ÓRGÃO
DO CJ E NÃO APRESENTAVA UMA ETIQUETA OU SELO DO *FAIR TRADE
LABELLING ORGANISATION* (FLO), COMO NO CASO DOS PRODUTORES DE
CAFÉ QUE FAZIAM PARTE DA OUTRA, A REDE “ROTULADA”. ESSA REDE,
ATRAVÉS DA SUA CODIFICAÇÃO EM CRITÉRIOS PADRONIZADOS E
CONTRATUALIZADOS, PRETENDE INTRODUIR OS VALORES DO CJ NO
COMÉRCIO CONVENCIONAL, NUM PROCESSO NEGOCIADO ENTRE OS
ORGANISMOS DE ROTULAGEM (MAX HAVELAR, TRANSFAIR, FAIR
TRADE) E EMPRESAS DO SETOR CONVENCIONAL. AO MESMO TEMPO,
HOUVE UMA ASSOCIAÇÃO OU CONVERGÊNCIA ENTRE A QUINOA DO CJ
COM OS VALORES BIOLÓGICOS DO MERCADO ORGÂNICO, E A IFOAM É
SÓCIA DO *INTERNATIONAL FEDERATION FOR ALTERNATIVE TRADE*⁶³**

⁶³ IFAT junto com *Fairtrade Labelling Organization International* FLO, *Network of European World Shops* (NEWS!) e a *European Fair Trade Association* (EFTA) são os organismos internacionais do CJ que em 1997 se reuniram como uma rede para definir posições, responsabilidades e harmonizar seus critérios e princípios e

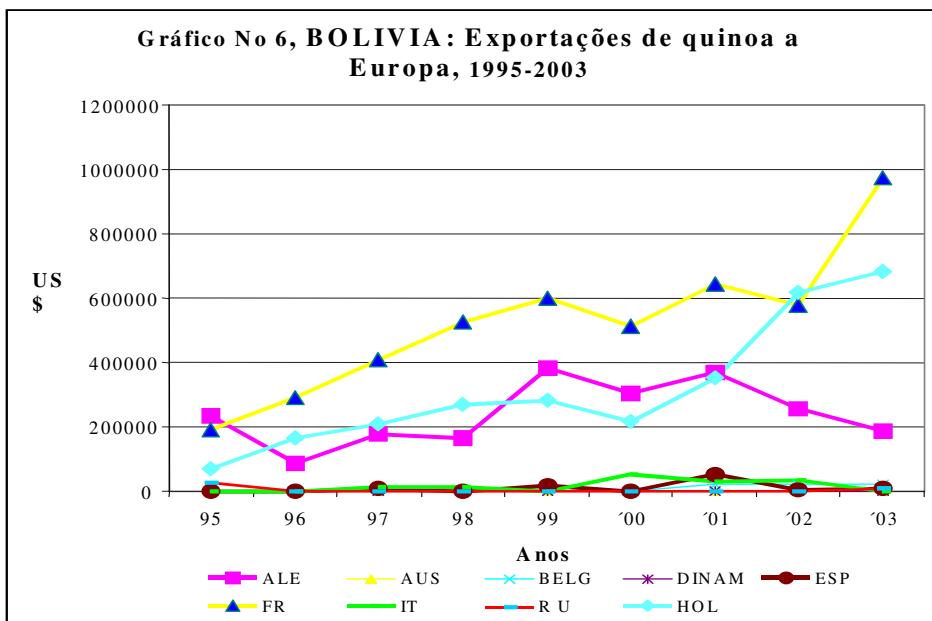
(IFAT). A NECESSIDADE DA CERTIFICAÇÃO BIOLÓGICA NOS PRODUTOS DA QUINOA PODERIA SER INTERPRETADO COMO UMA PONTE PARA ACESSAR E GARANTIR SUA QUALIDADE FACE AO CONSUMIDOR EUROPEU.

O GRANDE COMPRADOR E CANAL DE DISTRIBUIÇÃO DA QUINOA NA EUROPA, NA PRIMEIRA METADE DA DÉCADA DOS NOVENTA, FOI A IMPORTADORA GEPA, LÍDER ABSOLUTO NESSE MERCADO DO GRÃO ANDINO, ATÉ QUE, ANOS DEPOIS, SURGIU A PRIMEAL NA FRANÇA (BEM COMO OUTRA COMPETIDORA, MARKAL MAIS ORIENTADA AO MERCADO ORGÂNICO). A GEPA SE ESPECIALIZA NO RAMO ALIMENTAR, E JUNTO COM OUTRAS DUAS IMPORTADORAS, EL PUENTE E *DRITTE WELT PARTNER* (DWP), CONCENTRAVAM 90% DAS VENDAS NAS LOJAS MDM. É MEMBRO DO SINDICATO DE IMPORTADORES EFTA E A GEPA DISTRIBUI QUINOA PARA CLARO, AS *WERELDWINKELS* DA HOLANDA E A ITALIANA *COOPERAZIONE TERZO MONDO*, CTM. ESTA ÚLTIMA IMPORTADORA ITALIANA COMERCIALIZA ESTA MESMA CAIXA COM SEU PRÓPRIO LOGO “ALTRO MONDO” DA CTM, DESTACANDO A ORIGEM DOS PRODUTORES DA QUINOA E A NATUREZA ORGÂNICA DO PRODUTO. SEGUNDO O REPRESENTANTE DA CTM⁶⁴, ESTA MODIFICAÇÃO NA EMBALAGEM, (DIFERENTE DA FORMA HOMOGÊNEA DE COMERCIALIZAÇÃO NOS PONTOS DE VENDA DO CJ NA BÉLGICA, HOLANDA E NA FRANÇA), DECORRE DA DINÂMICA DE COMERCIALIZAÇÃO DO CJ NA ITÁLIA COM BASE NA FORTE IMAGEM DA CTM JUNTO AO CONSUMIDOR ITALIANO. A CTM COMEÇOU COM 2 LOJAS EM 1989 E AGORA POSSUI 500, DESTACANDO ENTRE ELAS AS CONHECIDAS “BODEGAS DO MONDO”. AS VENDAS DA CTM CRESCERAM DE 1,3 MILHÕES DE EUROS EM 1990 PARA APROXIMADAMENTE 45 MILHÕES EM 2003.

em 1998 criaram FINE, sigla composta da primeira letra de cada uma das organizações participantes. (Habbard, P. & outros, 2002)

⁶⁴ Entrevista realizada com Rudi Dalvai um dos fundadores da Coperazione do Terzo Mondo CTM, em Rio de Janeiro, no 29 de novembro de 2004.

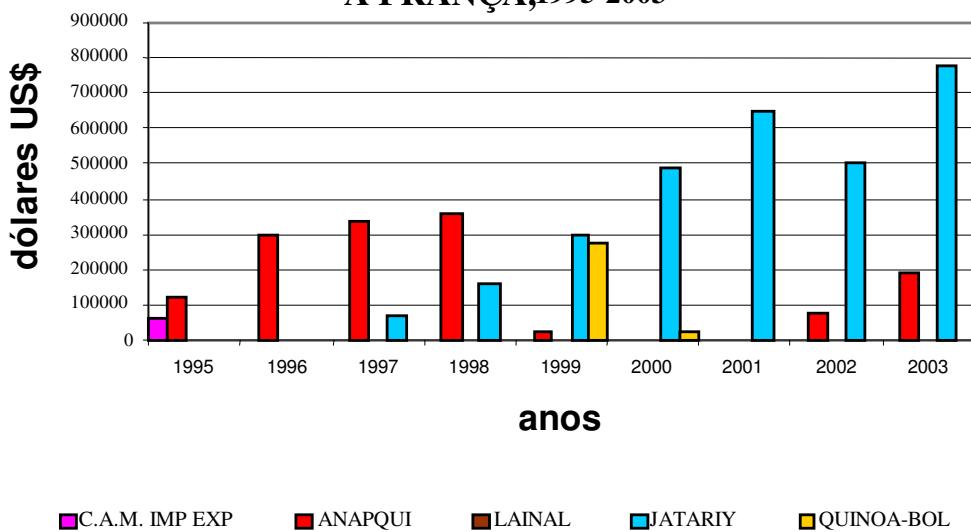
**EXISTE, PORTANTO, DISTINTAS DINÂMICAS NACIONAIS AO
INTERIOR DO MOVIMENTO DO CJ. DAS TRÊS EMPRESAS BOLIVIANAS DE
EXPORTAÇÃO, ANAPQUI, JATARIY SRL E A CORONILLA LTDA
CONSIDERAMOS AQUI AS DUAS PRIMEIRAS POR EXPORTAR A QUINOA
SOB A FORMA DE GRÃO LIMPO, POLIDO E SELECCIONADO (DO TIPO
PERLADO), ENQUANTO A TERCEIRA EMPRESA VENDE ESTA MESMA NA
FORMA DE PASTAS E SNACKS, SE DIRIGINDO AO SEGMENTO DE
MERCADOS DE ALIMENTOS FUNCIONAIS. NA EUROPA, O TRADICIONAL
MERCADO ALEMÃO COMEÇOU A REGISTRAR UMA TENDÊNCIA
NEGATIVA. NA ENTREVISTA COM ANAPQUI EM RELAÇÃO ÀS
PERSPECTIVAS DOS MERCADOS DE CJ NA EUROPA, SEU PRESIDENTE
MENCIONOU QUE QUANDO ELE SE COMUNICAVA COM GEPA PARA
RENOVAR OS PEDIDOS DE EXPORTAÇÕES DE QUINOA PERLADA, A GEPA
RESPONDIA QUE DEMORAVA EM FAZER NOVOS PEDIDOS PORQUE
HOUVE UMA BAIXA ROTATIVIDADE DAS CAIXINHAS DE QUINOA NAS
PRATELEIRAS DA REDE DE LOJAS DE CJ. ISTO CONTRASTA COM AS
RESPOSTAS EM NOSSA ENTREVISTA AO REPRESENTANTE DE ALTER-
ECO, NOVO MEMBRO DO CJ FRANCÊS, QUE ESTIMAVA QUE O CONSUMO
DE QUINOA, PELO MENOS NA FRANÇA, AUMENTARIA EM 100% NO ANO
2004. ESTA RESPOSTA MAIS OTIMISTA PARECE CONSISTENTE COM O
INDICADOR DA RELAÇÃO DE VENDAS DE CJ POR HABITANTE NA
FRANÇA, PORQUE DE TODOS OS PAÍSES EUROPEUS O DA FRANÇA É
AINDA O MAIS BAIXO 0,2 (HABBARD, IBID) SUGERINDO GRANDE
POTENCIAL DE CRESCIMENTO.**



Fonte : SIVEX La Paz, 2004

Elaboração própria

O Gráfico 7 seguinte, mostra o comportamento das exportações de quinoa por empresa. Dois movimentos, em sentido contrário, marcam o desempenho da quinoa na França. De um lado, a tendência negativa da quinoa de ANAPQUI contrastando com o crescimento das exportações de JATARIY. Juntas elas representam 99% da quinoa comercializada na França, e JATARIY sozinha concentra 81% deste mercado. Este desempenho pode ser explicado a partir das redes que suportam cada uma delas neste mercado. JATARIY é uma empresa relativamente, nova criada em 1996 e nasceu de uma sociedade comercial entre bolivianos e franceses, estes da empresa francesa de processamento de cereais PRIMEAL, pertencente à Holding Euro-Nat, que é composta por outras subsidiárias na esfera de transporte, distribuição, finanças e investimentos que operam a nível nacional na França.

Gráfico No 7,**BOLIVIA: EXPORTAÇÕES DE QUINOA
A FRANÇA,1995-2003**

Fonte: SIVEX

Elaboração própria

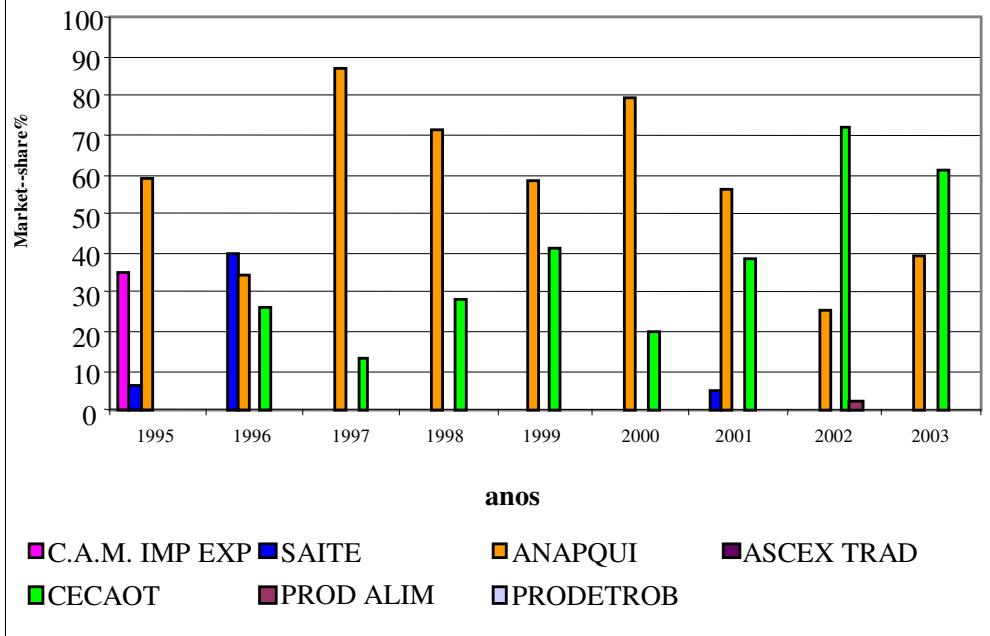
A JATARY é uma empresa que, além de pertencer a PRIMEAL, tem uma participação acionária nela (entrevista com administradora de JATARY, Sra. Puma). Ela realiza o primeiro processamento da quinoa para ser exportada para a PRIMEAL. Paralelamente a isso foi criada a empresa TUNUPA SRL (de propriedade da família Galliath-Puma), que lida com o segundo processamento, elaborando *snacks*, biscoitos e outros derivados, que são vendidos aos supermercados locais e lojas naturalistas bolivianas. Na rede em volta da JATARY, destaca-se a atuação do Sr. Galliath, francês, atual gerente geral da empresa, que tinha sua passagem pela transnacional NOVARTIS, mas, por problemas de saúde, escolheu a Bolívia como sua nova moradia. Na Bolívia ele começou trabalhando com a ANAPQUI, na área comercial. Após esta experiência, ele conheceu o Sr. Perrol, gerente geral da PRIMEAL na França, e daí surgiu uma aliança, que anos mais tarde permitiria a assinatura de um contrato de aprovisionamento de quinoa perlada, durante cinco anos com o supermercado francês CARREFOUR. Esta rede conta com o apoio da ONG *Point d' Appui* que tinha trabalhado decisivamente na difusão das propriedades da

quinoa desde 1993, identificando a sua procedência com os produtores do Altiplano boliviano como uma atividade alternativa ao plantio de coca, eixo central da campanha de *marketing* na França por parte desta rede. Atualmente a quinoa de JATARIY é comercializada em caixinhas nas prateleiras do Supermercado CARREFOUR, com o selo privado *BIO-équitable* (Caceres, Z. & Carimentrand, A, 2004). Isto representa uma grande diferencial porque a quinoa atinge um público maior e a informação na rotulagem comunica aos consumidores sensíveis aos valores cívicos que se identificam com esse novo selo que representa agora um forte concorrente da quinoa da GEPA. Assim, a JATARIY lidera as exportações de quinoa real branca orgânica da cadeia boliviana no mercado justo francês.

Por outro lado, a identificação deste alimento de comercio justo com a imagem do supermercado CARREFOUR tem sido muito criticada pelos setores tradicionais do movimento. Em entrevista, a representante⁶⁵ de *Artisans du Monde* da França argumenta que “o conceito comercio justo desta forma fica fragilizado na sua essência, porque não se trata de apenas vender mais produtos do CJ, mas de criticar a injustiça do comercio convencional internacional e promover a sua mudança para um sistema mais justo”. Por outro lado, os novos selos privados não garantem condições favoráveis ao produtor como o fortalecimento das suas associações, preferindo trabalhar com produtores individuais, que geralmente são mais subordinadas às pressões do mercado. Além disso, como mencionou esta representante “é perigoso confundir o consumidor com uma diferenciação de produto baseada mais na publicidade do que na educação sobre as questões de desigualdade do comercio”. Em soma, a fonte de valor da quinoa gerada ao amparo dos valores do mundo cívico estaria sendo apropriada pela penetração das alianças comerciais e industrias empresariais neste mercado de nicho.

⁶⁵ Entrevista com Yaël C'lech da rede de comercio justo Artesãos do Mundo, realizada em São Paulo, no: I Seminário de Educação para o Consumo Responsável, Relações e Interações com o Comércio Ético e Solidário e a Economia Solidária, São Paulo, 26-27 de Outubro de 2004.

Gráfico No 8 BOLIVIA: Exportações de Quinoa para Alemanha, 1995-2003



Fonte: SIVEX, Elaboração própria

É importante notar que esta situação francesa não determina o desempenho do conjunto do mercado europeu de qualidade específica CJ, mas capta a posição de quase monopólio da rede privada de quinoa francesa-boliviana, particularmente no mercado francês, atuando em sinergia com a tendência mais geral do SAA onde o elo da distribuição, os supermercados, assume uma posição dominante. Com relação a isto, estudos apontam diferenças gerais no comércio da Europa. Os países do Sul deste continente (Itália, Espanha, Grécia e Portugal) se caracterizam por uma elevada densidade de pequenos comércios ou estabelecimentos tipo *petits magasins* e uma relativamente baixa concentração dos supermercados, o que não é o caso para os países do norte da Europa, em particular a França, onde a concentração é notavelmente a favor do avanço dos supermercados. A situação de perda de mercado de ANAPQUI na França estaria também relacionada aos

menores pedidos de quinoa encomendados pela GEPA. O gráfico no 8 indica a perda de *market share* desta associação mesmo no mercado de origem da GEPA, Alemanha.

4.5.2 A QUINOA NO MERCADO ORGÂNICO

SEGUNDO AS ENTREVISTAS ESTE MERCADO DE QUALIDADE ESPECÍFICA, ORGÂNICO, SERIA O MAIOR DESTINO DA QUINOA DO SEGMENTO BOLIVIANO, E O SEGUNDO PARA O SEGMENTO PERUANO. NOS EEUU, SE ESTIMAVA QUE AS VENDAS DE ALIMENTOS E BEBIDAS DO MERCADO ORGÂNICO PARA NO INÍCIO DE NOVO MILÊNIO ATINGIAM US\$10 BILHÕES, PREVENDO O DOBRO DESTA CIFRA PARA O ANO DE 2005 (ITC, 2002). À TENDÊNCIA DE UMA MAIOR CONSCIÊNCIA POR PARTE DOS CONSUMIDORES SOBRE QUESTÕES DE SAÚDE E DE PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE E À RESISTÊNCIA AO CONSUMO DOS OGMS E DA AGRICULTURA GM, SOMA-SE O MARKETING PROMOVIDO PELA GRANDE DISTRIBUIÇÃO A FAVOR DO CONSUMO DE ALIMENTOS ORGÂNICOS, CONSOLIDANDO O SEU *MARKET SHARE* NESSE MERCADO DE NICHO. NO ENTANTO, EXISTEM SINAIS DE UMA CERTA SATURAÇÃO E UMA QUEDA RELATIVA DOS SEUS PREÇOS PRÊMIO, UM FENÔMENO MAIS ACENTUADO NA EUROPA.

O MERCADO ORGÂNICO GLOBAL APRESENTA-SE COMO MUITO PROMISSOR PARA OS SEGUINTES GRUPOS DE PRODUTOS. OS PRODUTOS TROPICAIS, PRODUTOS FORA DA ESTAÇÃO, E ALIMENTOS NOVOS OU ESPECIAIS. NESTA ÚLTIMA CATEGORIA ESTÃO OS VINHOS DE ALTA QUALIDADE E ALGUNS ALIMENTOS ÉTNICOS, ESTES MAIS VALORIZADOS PELO CONSUMIDOR EUROPEU. AO MESMO TEMPO, SE PREVÊ UMA TENDÊNCIA POSITIVA PARA FRUTAS E VERDURAS, EMBALAGENS BIODEGRADÁVEIS, COMO OS INGREDIENTES ENVOLVIDOS PROCESSAMENTO DESTES PRODUTOS. O PRODUTOR OU PROCESSADOR QUE DESTINA SUA PRODUÇÃO AO MERCADO ORGÂNICO PRECISA QUE SUA CERTIFICAÇÃO SEJA RECONHECIDA, NO CASO NORTE-AMERICANO

PELO NATIONAL ORGANIC PROGRAM NOP, NO MERCADO EUROPEU DE ACORDO COM A REGULAÇÃO DA UE 2092/91 E NO MERCADO JAPONÊS SEGUINDO A REGULAÇÃO DO JAS. AS CERTIFICAÇÕES SÃO ESPECÍFICAS PARA CADA BLOCO COMERCIAL E QUEM QUISER EXPORTAR QUINOA ORGÂNICA A ESSES TRÊS MERCADOS PRECISARIA ALINHAR A SUA PRODUÇÃO DE ACORDO COM ESSAS TRÊS REGULAMENTAÇÕES.

QUINOA ORGÂNICA BOLIVIANA

COMO MENCIONAMOS NO CAPÍTULO 3, A ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES ECOLÓGICOS DA BOLÍVIA, AOPEB, É UM ÓRGÃO AFILIADO A IFOAM, RECONHECIDO PELO REGULAMENTO DA UNIÃO EUROPÉIA 2092/91 E TAMBÉM PELA CALIFORNIA ACT. ELE INTEGRA O DIRETÓRIO DO MOVIMENTO AGROECOLÓGICO LATINOAMERICANO MAELA, BEM COMO A REDE DE AÇÃO ANTIPLAGUICIDAS RAPAL BOL. É O ÓRGÃO QUE ELABORA AS *NORMAS BÁSICAS PARA LA PRODUCCIÓN Y ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS*, E ALEM DISSO FOI RESPONSÁVEL PELAS EMENTAS NA LEY 10283 SOBRE PLAGUICIDAS. AOPEB DEMONSTRA, ASSIM, UMA CERTA INFLUENCIA NA FORMULAÇÃO DAS POLÍTICAS AGROECOLÓGICAS DA BOLÍVIA E ESTÁ RECONHECIDA PELO MINISTÉRIO DE AGRICULTURA ATRAVÉS DA RESOLUÇÃO MINISTERIAL NO 005. “ESTA ASSOCIAÇÃO AGRUPA 30.000 PRODUTORES EM 52 ORGANIZAÇÕES CAMPONESAS, INDÍGENAS, PEQUENAS EMPRESAS, COOPERATIVAS E ONGS, QUE GERAM UMA PRODUÇÃO ORGÂNICA DE 7.000 TONELADAS MÉTRICAS E DESTINA 75% DESTA À EXPORTAÇÃO E O RESTO AO MERCADO LOCAL”⁶⁶. NAS PALAVRAS DA AOPEB, (NO 5, 2000, P.3): “ELA VEM PROPONDO A CONSTRUÇÃO DE UM NOVO PARADIGMA: O MOVIMENTO ECOLÓGICO”

DAS 9 EMPRESAS ENTREVISTADAS DEDICADAS À ATIVIDADE DE QUINOA ORGÂNICA, TRÊS ESTÃO AFILIADAS A AOPEB: ANAPQUI,

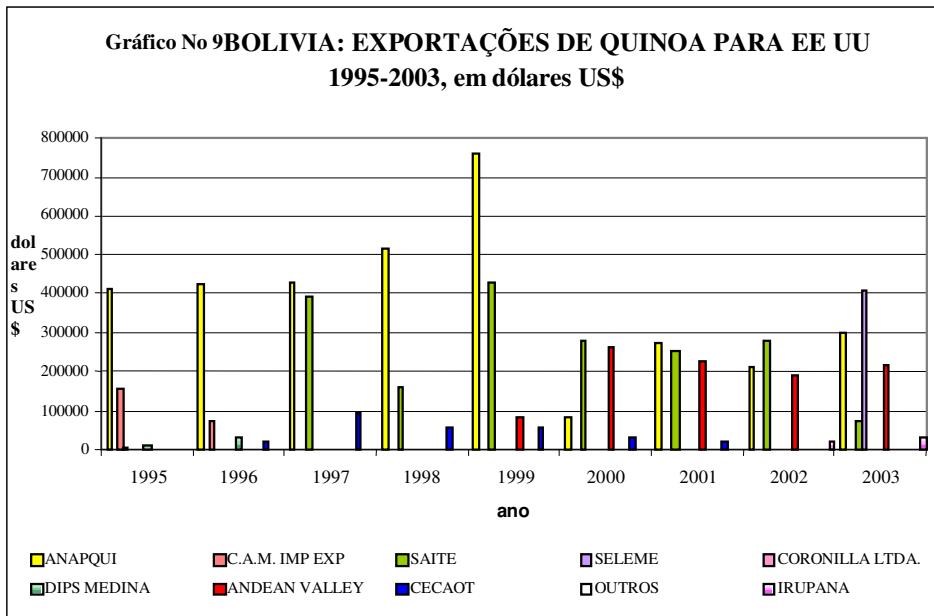
⁶⁶ Entrevista ao Presidente da AOPEB Oscar Mendieta, realizada em La Paz, 13 de janeiro de 2004

QUINOA BOL E SAITE. NA ENTREVISTA COM O PRESIDENTE DA AOPEB, ELE MENCIONOU QUE EXISTIA SOLICITAÇÕES DE AFILIAÇÃO DE NOVOS PRODUTORES DE QUINOA ORGÂNICA: 200 FAMILIAS EM UYUNI, E 300 DA CENTRAL DE PRODUTORES DE QUINOA, CPCQ. PARA DEFENDER OS INTERESSES DOS SEUS ASSOCIADOS, AOPEB PROCUROU CUSTOS MAIS BAIXOS DO QUE OS COBRADOS PELAS CERTIFICADORAS ESTRANGEIRAS E ASSIM CRIOU O PRIMEIRO ÓRGÃO CERTIFICADOR E DE INSPEÇÃO, BOLICERT.

AS CERTIFICAÇÕES DAS EXPORTAÇÕES DE ALIMENTOS ORGÂNICOS ANTES DA SUA CRIAÇÃO TINHAM CUSTOS QUE FLUTUAVAM ENTRE OS US\$ 6.000 E US\$ 9.000 POR ANO, FORA OS CUSTOS VARIÁVEIS (EM FUNÇÃO DO VOLUME FOB) PELO USO DOS RÓTULOS DESENVOLVIDOS PARA OS MERCADOS DE EEUU E EUROPA. AS CERTIFICADORAS AFILIADAS A AOPEB SÃO: IMOCONTROL, SUBSIDIÁRIA DE EMPRESA SUIÇA; BIOLATINA, SKAL DE HOLANDA; E BOLICERT, TODAS ACREDITADAS NA UE. COM A BOLICERT, OS CUSTOS DA CERTIFICAÇÃO (SEM LEVAR EM CONTA OS CUSTOS VARIÁVEIS INDICADOS ACIMA) CAIRAM PARA ENTRE US\$3-4.000. A PROCURA PARA ALGUMAS DESTAS CERTIFICADORAS DEPENDE DO SEU GRAU DE ACREDITAÇÃO NOS MERCADOS GLOBAIS. POR EXEMPLO, O GERENTE GERAL DIONISIO HUAYLLANI DA SAITE SRL EXPLICAVA QUE AO INÍCIO TRABALHAVAM COM A OCIA DOS EEUU, MAS ERA MUITO CARO. A BOLICERT, POR SUA VEZ, ERA MAIS BARATA NÃO ESTAVA ACREDITADA ANTE A NOP DOS EEUU, POR ESTA RAZÃO A SAITE MIGROU PARA BIOLATINA. COM RELAÇÃO A ESTA QUESTÃO, O GERENTE DA ANDEAN VALLEY MENCIONAVA QUE A BOLICERT TINHA COMEÇADO OS TRÂMITES PARA CONSEGUIR ACREDITAÇÃO NO SISTEMA NOP. TODAS AS EMPRESAS ENTREVISTADAS EXPORTAM PARA O MERCADO ORGÂNICO, E MUITAS DELAS FORAM CRIADAS APÓS A ÉPOCA

DO BOOM NOS PREÇOS INTERNACIONAIS. O PRINCIPAL MERCADO DE QUINOA ORGÂNICA É EEUU, E COMO INDICADO NO GRAFICO NO 9 DESTACA-SE A PERFORMANCE DE ANDEAN VALLEY, SEGUIDA DE ANAPQUI E CECAOT, AS TRÊS TENDO COMO PRINCIPAL IMPORTADORA A EMPRESA QUINOA CORPORATION. MAS, COMO MOSTRA O GRÁFICO TAMBÉM, HÁ UMA RECUO SIGNIFICATIVO DAS EXPORTAÇÕES DE QUINOA DA ANAPQUI E DA CECAOT, ENQUANTO A ANDEAN VALLEY CONTINUA CRESCENDO E SURGE A *TRADER QUINOA FOOD CO.* A ANDEAN VALLEY RECENTEMENTE FOI QUALIFICADA NA SELEÇÃO DA AURION, ÓRGÃO DA DINAMARQUESA DANIDA, QUE SE DEDICA Á PROMOÇÃO DAS EMPRESAS BOLIVIANAS, TODAS SUBMETIDAS A UM PROCESSO DE SELEÇÃO CUJOS CRITÉRIOS INCLUI SER 100% CAPITAL BOLIVIANO E MOSTRAR EFICIÊNCIA NO MANEJO DA PRODUÇÃO ORGÂNICA NA SUA PLANTA. ESTA EMPRESA TAMBÉM FEZ PARCERIA *UPSTREAM* COM UMA EMPRESA QUE DESENVOLVE MAQUINAS E QUE PELOS CONHECIMENTOS DO ENGENHEIRO TEM DESENVOLVIDO ALGUMAS INOVAÇÕES SIMPLES.

AO MESMO TEMPO, ESTABELECEU UMA NOVA PARCERIA COM UMA ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES (SEDEINKU) VISANDO UM MELHOR CONTROLE DE QUALIDADE DO GRÃO DE QUINOA. ALEM DISSO, CONTA NO SEU STAFF COM UMA ENGENHEIRA DE ALIMENTOS QUE TESTA O LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS, SENDO APOIADA POR UMA FUNCIONÁRIA QUE DOMINA INGLÊS E QUE ACOMPANHA ELA EM TODAS AS FEIRAS E NAS NEGOCIAÇÕES COM OS IMPORTADORES.



FONTE: SIVEX -LA PAZ

ELABORAÇÃO PRÓPRIA

A TRADER QUINOA FOODS ESTÁ ARTICULADA À PLANTA DE PROCESSAMENTO DE QUINOA DE SALINA DE GARCI MENDOÇA, PPQSM, UMA DAS POUCAS COM SEDE NO DISTRITO DE SALINAS DE GARCI MENDOZA DE ORURO. ESSA LOCALIZAÇÃO É NOTÁVEL SE CONSIDERAMOS QUE A PESAR DA CERCANIA DOS CAMPOS DE PRODUÇÃO, O LUGAR TEM SÉRIAS DEFICIÊNCIAS DE ENERGIA E ÁGUA, RECURSOS INDISPENSÁVEIS PARA O PADRÃO BOLIVIANO DE PROCESSAMENTO DE QUINOA. SUA CRIAÇÃO, BASEADA NA ORGANIZAÇÃO DE PRODUTORES, TINHA COMO OBJETIVO SER AUTÔNOMA E CAPAZ DE VENDER DIRETAMENTE E, PARA ISSO, TINHA QUALIFICADO AS INSTALAÇÕES DA PLANTA. MAS, COMO DANNY MAMANI, SEU GERENTE GERAL, COMENTAVA NA ENTREVISTA, O POUCO SUCESSO EM CONSEGUIR MERCADOS ESTAVA AFETANDO SERIAMENTE AS SUAS FINANÇAS. COMO ALTERNATIVA PARA ESCOAR SUA PRODUÇÃO

ELE TINHA ACERTADO UMA ASSOCIAÇÃO COM A TRADER DO SENHOR SELEME QUINOA FOODS E TAMBÉM PRODUZIA PARA A EMPRESA IRUPANA, QUE CONTA COM 13 LOJAS DE PRODUTOS DE ORIGEM ANDINA, MAS QUE ESTAVA SE ORIENTANDO, TAMBÉM, AO MERCADO EXTERNO.

ENQUANTO AO SISTEMA DE PRODUÇÃO ORGÂNICO, VARIAS DAS EMPRESAS PROCESSADORAS INTRODUZIRAM INOVAÇÕES SIMPLES PARA EVITAR O GARGALHO DE QUALIDADE NA PRODUÇÃO, OS PONTOS MAIS CRÍTICOS SENDO IDENTIFICADOS NAS FASE DE COLHEITA E ARMAZENAMENTO. NA ENTREVISTA COM O GERENTE GERAL DA ANDEAN VALLEY E O SECRETÁRIO GERAL DO COMITÊ DA CADEIA DE QUINOA, ENGENHEIRO FERNANDEZ, ELE EXPLICOU QUE SUA EMPRESA DECIDIU COLOCAR GRANDES MESAS NAS COMUNIDADES PARA QUE OS PRODUTORES, APÓS A COLHEITA, COLOQUEM AS ESPIGAS DA QUINOA PARA SECAR AO SOL PARA ENTÃO PODER SEPARA-LAS COM MAIOR FACILIDADE E LIMPEZA. ISSO REPRESENTOU UMA IMPORTANTE MODIFICAÇÃO DA TRADICIONAL FORMA DE SECAGEM AO SOL ONDE AS ESPIGAS ERAM COLOCADAS PARADAS, FORMANDO UM CONE DEIXADO AO SOL. O PROBLEMA AQUI ERA O ATAQUE DE PÁSSAROS, RATOS, E A TERRA QUE SUJAVA O GRÃO, QUE DADO O SEU TAMANHO ESCONDIA PARTÍCULAS ESTRANHAS. OUTRAS INOVAÇÕES, COMO O ARRANCADO DA ESPIGA DA QUINOA, FORAM MODIFICADAS PELA NOVA TÉCNICA DE CORTE DO TALO, PARA NÃO TIRAR A SUBSTÂNCIA ORGÂNICA QUANDO O TALO DA QUINOA É ARRANCADO.

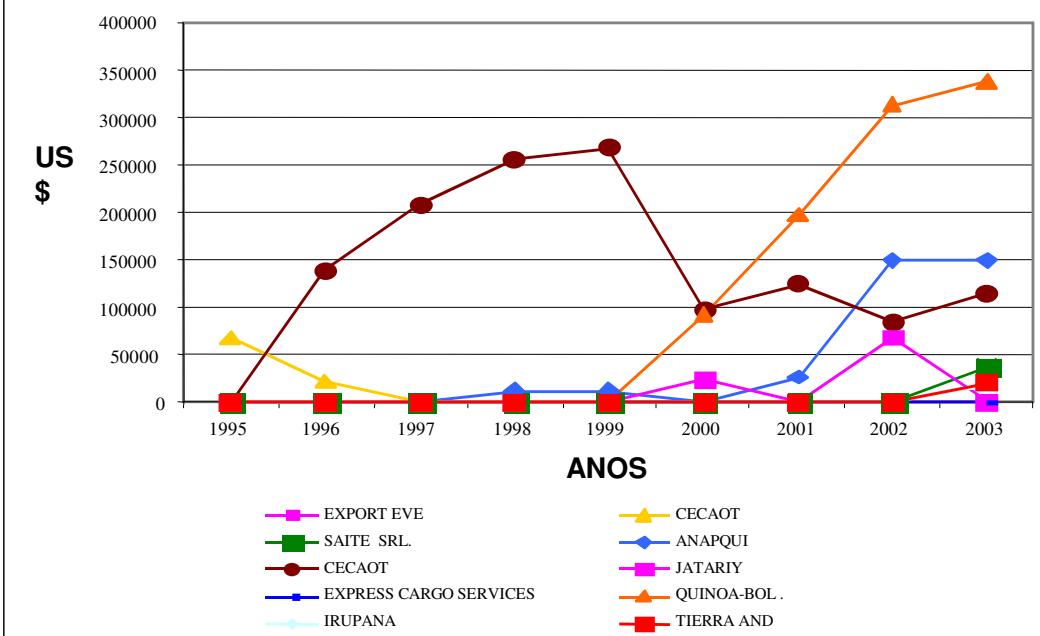
GERALMENTE, O MODELO DE CONTRATO QUE COMPROMETE OS EMPRESÁRIOS E PRODUTORES NA PRODUÇÃO DE UMA QUINOA DE QUALIDADE SUPERIOR, INCLUI OS SEGUINTES ASPECTOS: O REGISTRO DOS AGRICULTORES PELA EMPRESA, A ASSINATURA DE UM CONTRATO ENTRE OS PRODUTORES INDIVIDUAIS E OS RESPONSÁVEIS PELA EMPRESA; O REGISTRO DAS PARCELAS PARA A PRODUÇÃO DE QUINUA ORGÂNICA INDIVIDUAL, PORQUE O AGRICULTOR TEM SUAS PARCELAS

**EM DIFERENTES LUGARES; O CONTROLE INDIVIDUAL DE SEGUIMENTO
DAS PARCELAS; O PLANO DE TRABALHO DE PRODUÇÃO DE QUINOA
ORGÂNICA; O CONTROLE DO CUMPRIMENTO DO REGULAMENTO; A
CONFECÇÃO DE MAPAS (OU CROQUIS, TAREFA MUITO TRABALHOSO
QUE NORMALMENTE TERMINA SENDO REALIZADA PELOS MONITORES
OU ASSISTENTES**

**OS CUSTOS DA CERTIFICAÇÃO SÃO ASSUMIDOS PELA EMPRESA
PROCESSADORA O PREÇO PRÊMIO É DETERMINADO NA BASE DO PREÇO
DE QUINTAL (48,6KGS) DE CHALLAPATA, E REPRESENTA UM *PLUS* QUE SE
PAGA PELA QUALIDADE ORGÂNICA DA QUINOA. GERALMENTE ESSE
SOBRE-PREÇO OSCILA DE 15 ATÉ 30 UNIDADES ACIMA DO PREÇO DO
CONVENCIONAL. NA MINHA VISITA AO MERCADO DE CHALLAPATA, O
PREÇO DE QUINOA FLUTUAVA ENTRE OS B\$ 200 E OS B\$ 210 (US\$ 0,61/ KG),
UM POUCO SUPERIOR SE COMPARADO A SUA FAIXA HISTÓRICA DE B\$180
A B\$ 190 BOLIVIANOS NOS PREÇOS VIGENTES NO MERCADO DE
CHALLAPATA (BOLSA DA QUINUA). NO CASO DE ANAPQUI, O PREÇO SE
DECIDE NO CONSELHO CONSULTIVO E A DISTRIBUIÇÃO DAS SOBRAS É
PREDEFINIDA⁶⁷ POR UMA ESTRUTURA ACORDADA.**

⁶⁷ Segundo o Sr.Huarachi, presidente de ANAPQUI 50% dos ganhos vai para ANAPQUI, 25% para a região e 25% retorna aos produtores

Gráfico No 10 BOLIVIA: EXPORTACOES DE QUINOA A HOLANDA, 1995-2003



Fonte: SIVEX ,La Paz, 2004; Elaboração própria

Tanto CECAOT quanto a Quinoa BOL se destacam no mercado holandês, a primeira a partir de uma relação com um *broker* de longa data e a segunda por ter uma sociedade com a empresa francesa processadora de grãos MARKAL. Desta parceria a QUINOA-BOL exporta quinoa perlada ao mercado holandês como mostra o seguinte gráfico No 10.

Pela tendência ascendente das exportações de ANAPQUI, este Gráfico mostra a Holanda como um mercado muito favorável que pode se dever mais ao fato que a Holanda é o principal porto de entrada dos produtos de Comercio Justo e Solidário. Além disso, segundo entrevista com Stefan Durwael⁶⁸ do IFAT, a Holanda é um dos países da Europa com maior número de lojas especializadas, com o mais baixo índice de penetração dos supermercados. Ao mesmo tempo, as suas lojas de comercio justo vem sofrendo uma

⁶⁸ Entrevistado na Sexta Conferência IFAT América Latina, dia 2 de Dezembro de 2004, no Rio de Janeiro.

modernização para captar melhor a atenção do público. Por outro lado, a cooperação internacional da Holanda forneceu financiamento de mais de US\$3 milhões para apoiar políticas públicas na cadeia de quinoa com o objetivo de fortalecer as práticas orgânicas entre os produtores.

quinoa peruana orgânica

No Peru, a conversão da agricultura está sendo impulsionado e seus antecedentes se remontam aos anos oitenta com a criação da RAE- PERU visando a preservação dos solos e recursos naturais. Mais tarde, em 2001, depois de uma avaliação dos problemas ao meio ambiente ocasionados pelo uso intensivo de agrotóxicos uma forma de regulamentação foi pensada para projetar uma imagem de confiança nos mercados externos. Nesse intuito, se criou a Comissão Nacional de Produtos Orgânicos, em 2001, como órgão assessor consultivo entre o Estado e sociedade civil sob a responsabilidade do Ministério de

Tabela No 8.PERU: Exportações de Quinoa
Agricultura e INIA, e que representou o primeiro reconhecimento pelo Estado de uma

agricultura ecológica, (Alvarado, F.2001). O mercado **Total Exportações de Quinoa** é muito recente e ainda incipiente e, segundo **Ano** **Quinoa Orgânica** é necessário simplificar os manuais de normas e as cartilhas sobre as práticas da agricultura orgânica, por considerar

os manuais atualmente em 1993 para difundir estas práticas entre os campesinos, extensos e tediosos demais. Esta consultora trabalha com o INIA e a Cooperação Internacional

1994 nd 69
1995 nd 34 Dinamarquesa para estimular a conversão às práticas ecológicas, em particular nas zonas do

Altiplano peruano. Este esforço conta com financiamento e metodologia do PNUD. No

1997 nd 262 entanto, as exportações no caso da quinoa ainda são muito limitadas, ver Tabela no 8. Por

1998 nd 164 1999 nd 271 outro lado, existe uma grande expectativa por parte dos produtores de quinoa de Cabana,

2000 nd 330 Cabanilha e Mañica onde foram feitas entrevistas a 15 produtores, na produção de quinoa

2001 nd 191 2002 240 290 orgânica e na procura de quem podia lhes financiar a certificação, cujo custo é visto como

2003 nd 230 um grande empecilho: Ministro de Agricultura deixa o seu público do Corredor Puno para

Aduanas; Revista Agraria No 146, junho 2003

custo que se transforma numa barreira de entrada quase impossível de ser arcado dentro do

Orçamento dos produtores agrícolas.

Fonte: Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural

Nota: nd não disponível

Uma experiência, que vem financiando a certificação dos produtores de quinoa, é a de PRONAMACHCS que trabalha nas áreas das sobre bacias, e em particular com a comunidade de VILQUE em Puno, que conseguiu enviar pouco menos de 3 toneladas de milho, quinoa e batata orgânica aos EEUU. Outra experiência neste sentido é a do Corredor Puno, que trabalha para alivio da pobreza e financia 80% dos custos no primeiro mês logo e em seguida 50%.30%. Na experiência da primeira exportação de quinoa de cor aos EEUU, a CARE assumiu ao lado do PRA assumiram os custos da certificação. Por tanto, talvez por ser ainda incipiente o nível de produção de quinoa orgânica, não se identifica um modelo de contratos como no caso da quinoa boliviana de qualidade superior. Predomina, no caso peruano, o mercado como vetor de coordenação ou apenas uma fraca articulação entre estes produtores da quinoa e as empresas.

Na quinoa orgânica peruana destaca-se a rede formada pela empresa EL Altiplano SAC, que pertence à ONG espanhola CPUR, e tem se destacado no Peru como a primeira empresa exportadora de quinoa biológica. Atualmente busca novas oportunidades e espera ingressar no mercado do comércio justo. A origem desta empresa remonta a uma experiência institucional cujo objetivo era vincular os produtos agrícolas ao mercado. Essa rede institucional foi gerada pelo *Centro Internacional da Papa* CIP que deu origem ao *Consorcio de Desarrollo Sostenido de la Ecorregión Andina* CONDESAN, criada em 1992 e ao *Centro de Investigação de Recursos Naturales y Medio Ambiente* CIRNMA, ambas em 1992. CIRNMA é uma ONG que trabalha no Altiplano sul peruano e boliviano desde 1986, com enfoque em sistemas rurais, visando, ao mesmo tempo, a promoção mercantil dos cultivos andinos centrada nas questões de transformação. Em articulação com o Convênio ADEX USAID MSP com fundos da agencia de cooperação Espanhola AECI, e da cooperação Suiça COTESU (CIP et al., 2000) a CIRNMA assumiu a tarefa de testar modelos de microempresa, baseados em crédito e assistência técnica, a promoção de produtos andinos e a analise do funcionamento dos sistemas agropecuários.

Diante das boas perspectivas de aumento do consumo de grãos de origem andina (kiwicha, cañihua e quinoa) e perante a constatação, em 2001, que apenas 381 toneladas de grãos eram adquiridas pelas empresas processadoras, esta ONG propus a criação de uma planta agroindustrial, com financiamento do governo espanhol. Criou, ao mesmo tempo, a

Asociación de Agroindustriales de Granos Andinos ASAIGA que começou em 1996 associando 70 microempresas. Face aos problemas de crédito e de legalização, porém, que foram apenas solucionados em 2001 poucas conseguiram se articular ao mercado. Com relação à questão legal, Puno e em particular Juliaca, uma zona mais manufatureira, tem uma longa tradição de atividades informais que estendem a outras ramas econômicas. Nas pesquisas sobre as operações dos médios e pequenos moinhos, que representam a maioria dos principais processadores de grãos andinos na região andina peruana, os donos, quando perguntados sobre o registro das suas empresas de acordo com a resolução municipal respondiam sempre que seus papéis estavam em trâmite (Egoavil, M, 1983).

Esta situação parece não ter mudado muito até hoje mesmo com a forte repressão da Superintendência Nacional de Tributação SUNAT, quem encoraja às empresas a se inserir nos processos de formalização ou legalização. Na minha visita às empresas incluídas na lista da Cadeia Produtiva de Quinoa do Ministério de Agricultura de Puno, muitas não foram encontradas. O engenheiro Coordenador⁶⁹ deste órgão público me explicava que esta situação decorre da natureza informal de algumas empresas, que começam funcionando com uma razão social e endereço físico para logo desaparecer na época da visita dos inspetores, retornando depois com outro nome e endereço.

A empresa El Altiplano foi a mais bem sucedida da proposta ASAIGA⁷⁰. No outro extremo a pequena empresa ALPROSUR manifestou que teve vontade de ingressar na ASAIGA, embora, segundo o gerente desta empresa, até o inicio de 2004, somente 7 empresas ficavam em funcionamento. Sua empresa familiar ALPROSUR recorreu a ASAIGA para articular-se a novos mercados, mas segundo ele a informação ao respeito era pouco difundida ou restrita em favor das empresas mais grandes. Por outro lado, a empresa El Altiplano se destaca por sua capacidade de se adaptar a novos mercados, começando com um simples galpão equivalente à quinta parte da sua atual planta. Nas suas operações, sobressai a ONG CPUR, não apenas por seu total controle acionário, mas também por sua capacidade de organizar redes. Esta ONG promoveu a formação de EL ALTIPLANO SAC, após ter conseguido se associar a um número crescente de produtores de quinoa de Puno, na

⁶⁹ Entrevista com o Engenheiro Vicente Alata, Coordenador de Cultivos – Direção de Promoção Agrária do Ministério de Agricultura MINAG, realizada em Puno-Peru, 3 de março de 2004.

Associação de Produtores do Lago APROAL, cujas relações e trocas são intermediadas por um modelo de fazenda ideal, a partir da qual se replicam as atividades econômicas dos camponeses e com isso se estabelecem parâmetros de custos, preços e quantidades, como, por exemplo, o composto orgânico BIOL (feito da degradação de produtos vegetais locais). Nesta maneira os camponeses são simultaneamente capacitados e sujeitados aos requerimentos desta empresa. Uma outra modificação que a empresa e os técnicos do INIA e do Ministério de Agricultura introduziram foi de ensinar os camponeses, mediante monitoramento e assistência técnica, a destinar parte de suas parcelas para a conservação “*in situ*” das variedades da quinoa, evitando assim que essas variedades se misturem com o cultivo destinada à empresa o Altiplano,. A CPUR também tem estabelecido contato com a ONG norte americana PRISMA, a Associação de Exportadores e a USAID, com o intuito de fazer contatos com o mercado norte americano visando exportações. Ademais, a rede de padres possibilitou negociações nas férias internacionais, aproveitando a fluência dos seus membros nos idiomas holandês e inglês (entrevista em Juliaca, Puno com o Parroco da Ong CPUR⁷¹.

Outras considerações sobre a cadeia de quinoa peruana

O Ministério de Agricultura de Peru, em particular a sua Direção do Departamento de Puno, prioriza as atividades produtivas na sua concepção de cadeia de quinoa. Segundo esta direção, a “Cadeia Produtiva da Quinoa” prioriza o seu Departamento, Puno, como principal produtor de quinoa a nível nacional, e, portanto alvo principal das políticas em favor de seu desenvolvimento. Seus atores são as associações de produtores, os comitês, as empresas auto-gestionárias e os grupos organizados que precisam ser constituídos juridicamente. O Programa precedente a esta iniciativa foi o “*Proyecto de Cultivos Andinos na Área Circunlacustre del Titicaca*”. Este vigorou no período de 1996 a 2001 e por meio desse projeto a primeira zona produtora de quinoa no Perú, Puno, melhorou seus rendimentos por hectare cultivada com quinoa, aumentando de 600 kg para 1200 kg. A produtividade de quinoa de Puno (departamento que concentra mais das três quartas parte

⁷⁰ Entrevista com o Gerente da pequena empresa processadora de grãos andinos ALPROSUR, senhor Hermindo Rodriguez, realizada em Juliaca, 3 de marzo de 2004.

da oferta peruana de quinoa) oscila em média ao redor dos 1000 kg por hectare, enquanto nos outros departamentos produtores atingem níveis superiores: Junin 1200kg/ha e Cuzco 1150 kg/ha.

Numa visão mais ampla da atividade da quinoa a nível nacional o enfoque de cadeia vai mais além da dimensão produtiva dos agricultores e as empresas agroindustriais (entre as quais “El Altiplano” se destaca como a primeira exportadora de quinoa), para incluir o segmento da comercialização com seus canais de distribuição, sobretudo os supermercados, mais dirigidos ao consumo das camadas mais altas, e as pequenas e medias empresas de lojas naturalistas de consumo mais popular. O principal destino da quinoa é o mercado doméstico, com destaque para os Mercados Institucionais impulsionados pelos Programas Sociais e Municipais, resultado da negociação entre organizações autogestionárias civis (clubes de mães, ONGs) e as instâncias governamentais (Ministério da Saúde, Programa Nacional de Alimentos e Agricultura PRONAA).

Das variedades de quinoa mais semeadas no Peru e amplamente difundidas entre os produtores da cadeia peruana da quinoa pelo *Instituto Nacional de Investigación Agropecuária* INIA estão as do tipo doce e brancas. Essas são a Salcedo INIA (cruza de real boliviana e sajama, com rendimento de até 2500 kg/ha); ILLPA INIA (das variedades sajama e branca de Juli, chega até os 3500 kg/há), ambas muito resistentes às geadas, seguidas pelas variedades locais Blanca de Juli, Kancolla (própria das localidades de Cabanilha, de cor rosa) e Cheweca.

A tecnologia da cultura da quinoa consorciada com cañihua é semi-mecanizada na preparação do terreno e na colheita, com estes serviços sendo geralmente contratados. Fertilizantes nitrogenados e pesticidas são aplicados para enfrentar as pragas e o fungo mildiu, quase exclusivo das zonas úmidas. Por outro lado, a metade dos camponeses, os pequenos produtores, cultivam com uso baix de tecnologia, desenvolvendo sua lavoura manualmente e sem uso de agrotóxicos. Estes agricultores geralmente mantém sistemas de produção antigos como a *aynoka* onde predomina a rotação dos cultivos (batata- quinoa- cereais como aveia e leguminosas como haba).

⁷¹ CPUR tem o 99% do controle de EL ALTIPLANO, esta empresa é parte de outros projetos de desenvolvimento rural que esta ONG realiza em Juliaca, 8de março de 2004.

A Cadeia Produtiva de Quinoa, segundo o Ministério identificou nove associações de produtores, que iniciaram estratégias de organização para vender sua quinoa diretamente aos mercados, estimulados agora mais pelo potencial da demanda das cidades urbanas. Até o final da década dos noventa se estimava uma demanda nacional de 0,417 kg/hab/ano, o que se imaginava podia facilmente se multiplicar através do processamento da quinoa. A realidade confirmou este prognóstico gerando uma imensa quantidade de pequenas e medianas empresas, pymes, que processam as culturas andinas (quinoa, maca, kiwicha). A comercialização destas associações começou com as pymes, restritos às localidades das cidades de Juliaca e Puno. No entanto, segundo entrevista com pequenos produtores das localidades rurais de Juliaca, em resposta à pergunta quais eram suas perspectivas para a venda da sua quinoa, comentavam que o objetivo era atingir os grandes mercados das cidades de Lima, Arequipa e Cuzco, mas de forma direta e não através dos intermediários, cujos preços eram os piores do mercado. Um dos entrevistados mencionou que já tinha experiência de escoar a produção da sua colheita 2002-2003 para estas cidades contratando um caminhão. A iniciativa foi proposta pelo seu falecido filho, que tinha cursado estudos superiores de administração na Universidade de Puno, e ao voltar a sua terra estimulou a sua comunidade a escoar a produção diretamente ao mercado de Lima. Quando ele conseguiu isso procedeu a contatar compradores em Lima, obtendo com isso os melhores preços das ultimas campanhas mesmo deduzindo o custo do serviço do caminhão. Essa estratégia de buscar melhores preços, driblando os comerciantes criou expectativas na comunidade e a suas condições são favoráveis porque a comunidade esta a poucos quilômetros da estrada, recentemente asfaltada pelo Programa “Caminhos Rurais” do Ministério de Transportes.

É importante mencionar, também, a intensa atividade das políticas públicas no desenvolvimento atual da quinoa, sobretudo do INIA, da Universidade do Altiplano e do Ministério de Agricultura que tem influenciado a produtividade agrícola, superior à boliviana, potencializada pelo benefício microclima gerado ao redor do Lago Titicaca, favorecido por níveis de umidade que compensam as escassas chuvas da geografia da região andina. Essas diferenças da performance de quinoa entre Peru e Bolívia foram mostradas nos gráficos 2 e 3. Junto a estas políticas deve-se destacar o papel da Cooperação

Internacional e das ONGs como, por exemplo, na ação do Projeto PIWANDES, que na sua fase primeira foi financiado pela Cooperação Técnica Internacional da Suiça COTESU, a mesma que junto com ADEX, o MSP e a USAID identificou no desenvolvimento das culturas andinas uma opção para geração de renda nas regiões mais pobres da agricultura peruana, a Serra Andina.

A primeira fase do PIWANDES teve como objetivo melhorar as condições de vida das comunidades campesinas mais deprimidas do departamento de Puno, que representam a maior parte dos campesinos dedicados à cultura da quinoa, morando nas zonas de estrutura agropecuária predominantemente de “*minifundo*”, onde a pressão sobre a terra agrava sua situação de pobreza, levando ao cultivo de terras mais pobres, as arenosas. O diferencial deste projeto em relação aos projetos governamentais anteriores com objetivos similares foi no seu enfoque que adotou as técnicas tradicionais do WARU WARU, da antiga concepção de agroecossistemas da Cosmovisão Andina das culturas inca e pre-inca. Esta técnica WARU WARU trata do manejo da água e do solo respeitando a diversidade dos eco-sistemas da zona de alta montanha.

A segunda fase deste projeto vigorou de 1996 até 2001, com mais uma extensão de dois anos, até 2003, sendo financiado com recursos da Cooperação Técnica Internacional de Holanda, e com o gerenciamento da ONG CARE, ao mando do especialista Dr. Canahua. Em termos gerais, com essa técnica no campo onde foi semeada a quinoa existem sulcos e o espaço entre eles é cavado para reter a água e umidade após o período das chuvas, formando micro-climas, que protege contra a gelada e por outro lado enriquece a matéria orgânica desses campos. Os resultados desse projeto que na primeira fase agrupou 6.400 famílias, de 2001 a 2003 e logo se estendeu a 7.200 famílias foram relacionados às atividades produtivas dos campesinos e a sua segurança alimentar. As culturas mais favorecidas com esta experiência, sujeitas ao sistema de rotação agrícola praticado por estas famílias, foram tanto a batata e a quinoa. Estas atingiram níveis altos de produtividade, e no caso particular da quinoa pulou de 400kg/ha para uma média de 1100kg/ha.

Outro objetivo foi o desenvolvimento da capacidade de organização social e de gestão destas famílias, e mais do que impor critérios de organização, a atitude foi de acompanhar a dinâmica social. Desta experiência de melhoria das famílias campesinas

através da recuperação dos conhecimentos tradicionais, após 18 meses de funcionamento surgiu a microcuenca de São Jose. Segundo nosso entrevistado, Dr. Canahua, esse prazo é peculiarmente curto se comparado ao tempo que levou a definir outras microcuenças, caso da importante ação do Programa Nacional de Microcuenca e Hidrografia PRONAMACH, quem já tem vinte anos de experiência no campo puneño. A associação de produtores puneños RAMIS, que agrupa 41 microcuenças, decidiu seguir o exemplo de CARE-Puno, identificando na gestão de água o diferencial do projeto PIWANDES II.

Surgiu deste projetoa iniciativa da rede ONG CARE-Puno, e o *Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza* PRA⁷² (parceria da Confederação de Empresas e Industrias Peruanas CONFIEP e da Agência de Cooperação norteamericana USAID) de apoiar uma associação de produtores que decidiu aproveitar as propriedades desta técnica tradicional, que faz da produção agrícola um sistema amigável com o meio ambiente que a nova demanda do consumidor valoriza com preços mais altos. Foi incluído neste projeto, o objetivo, comandado pelo Dr. Canahua, de promover a biodiversidade da quinoa, em particular as variedades de cor, é assim esta rede lança a primeira venda de exportação de quinoa de cor aos EEUU, sendo desta vez a variedade de quinoa, pasankalla a encarregada de “virar um bem transacionável”.

Este grão de quinoa é muito diferente da variedade Real Branca, pois é pequeno e escuro. É muito utilizado pelos camponeses como parte componente das variedades semeadas na suas parcelas, e cujo destino é seu consumo e troca com os outros produtores. Aparentemente esta variedade “pasankalla” ao igual que a real branca, pelo menos até o momento da pesquisa de campo, não pode ser replicado com sucesso em diferentes agroecossistemas andino, sem prejudicar a firmeza da sua cor. O pedido de importação da empresa norteamericana Quinoa Corporation Inc. resultou grande demais para a oferta que as famílias que aderiram a essa iniciativa tinham disponível nesse momento, e ameaçou “zerar” os seus próprios estoques deste tipo de variedade de quinoa, mesmo aqueles destinados ao próprio autoconsumo.

⁷² PRA trabalha em 10 áreas deprimidas do país, de la sierra y selva principalmente, caracterizadas pelo seu potencial econômico e seu impacto sobre zonas de pobreza e pobreza extrema, chamadas de Corredores Econômicos. Através de seus escritórios de promoção de negócios, Centros de Serviços Econômicos (CSE), localizados nos nesses corredores, tem a função de prover assistência técnica e inteligência comercial dirigidos a empresários e produtores locais.

Apesar deste perigo, criou-se em Puno uma expectativa comercial em torno desta variedade e foi assinada uma carta de intenção de compra de 72 toneladas métricas por parte da empresa norte-americana Quinoa Corporation Inc. da quinoa variedade Passankalla, o que motiva a ampliação da superfície desta variedade. Na opinião do Diretor⁷³ desta iniciativa, “o mais interessante dela é concluir que o primeiro produtor de quinoa peruana o departamento de Puno pode competir no mercado internacional com variedades de quinoa de cor” (entrevista). Esta variedade mais escura de quinoa é geralmente mais resistente a geidades e aoataque de pragas. Esta iniciativa abre a possibilidade de não reduzir a produção de quinoa⁷⁴, a apenas uma variedade e converge com a opinião recolhida no Congresso de Cultivos Andinos de 2004 de que a forma de preservar da extinção as muitas variedade da quinoa é através da prática do seu consumo, isto é biodiversidade.

4.5.3 Mercado Institucionais e Nutricionais (Alimentos Funcionais)

**NESTA SEÇÃO TRATAREMOS APENAS DA EXPERIÊNCIA PERUANA
POR TER SIDO MAIS DESENVOLVIDA E APROFUNDADA SE COMPARADA À
RECENTE DINÂMICA DO MERCADO INSTITUCIONAL BOLIVIANO, ONDE
ESTE TIPO DE INICIATIVA SÓ ASSUME ALCANCE SIGNIFICATIVO COM O
“PROGRAMA COMPRO BOLÍVIANO”, LANÇADO EM 2003. AO MESMO
TEMPO, É A PARTIR DOS MERCADOS INSTITUCIONAIS QUE O PERFIL
EMPRESARIAL PERUANO SE CONSOLIDOU EM TORNO DE ESTRATÉGIAS
NUTRICIONAIS.**

**O GRÁFICO 2 MOSTROU UMA CURVA POSITIVA E ASCENDENTE DA
OFERTA DA QUINOA CONVENCIONAL PERUANA, ATRAVÉS DOS SEUS**

⁷³ Entrevista realizada ao Dr. Alipio Canahua, em CARE-Puno, o dia 15 de marzo de 2004. Nesse local destacam duas vitrines pela variedade de cores do grão de quinoa, dispostos em pequenos tubos transparentes, aqueles vão desde de cores claras, como amarelos, cremen, passando pelos diversos tons desde cinzas claros, a cores mais fortes e intensas como marrom, vermelhos, quase azul, roxos e pretos, alem de tons rosas e laranjas.

⁷⁴ Se estima que as coleções de variedades de quinoa tanto em Peru como na Bolívia superem 2000 acessões em cada um destes.

INDICADORES DE CRESCIMENTO DE SUPERFÍCIE E VOLUME EXPLICADA PELA EXPLOSÃO DA DEMANDA NACIONAL, DIFERENTE DA OFERTA BOLIVIANA PUXADA PELA DEMANDA EXTERNA. O ESTADO PERUANO É O PRINCIPAL CONSUMIDOR DESSA DEMANDA INTERNA ATRAVÉS DOS PROGRAMAS SOCIAIS E O APOIO A PRODUÇÃO DOS PRODUTORES DAS ZONAS MAIS DEPRIMIDAS DE PERU. EM 1994, O *PROGRAMA NACIONAL DE APOYO ALIMENTÁRIO*, PRONAA, CUJO SISTEMA ERA A COMPRA DIRETA AO PRODUTOR, COMEÇA A FUNCIONAR. OS BENEFICIÁRIOS ALEM DOS PRODUTORES SERIAM A IMENSA POPULAÇÃO CARENTE E DESNUTRIDAS, QUE SEGUNDO AS ESTATÍSTICAS DO INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA E INFORMÁTICA, INEI, TINHA CRESCIDO DRAMATICAMENTE DE 6 MILHÕES PARA 12 MILHÕES NA DÉCADA DOS NOVENTA. SEGUNDO A POLÍTICA DO FONCODES, A CRIAÇÃO DO PRONAA DEVIA APOIAR AS ASSOCIAÇÕES QUE AGLUTINAVAM ESTA GRANDE POPULAÇÃO E OS PROGRAMAS SOCIAIS APOIARIAM AS ORGANIZAÇÕES AUTO-GESTIONÁRIAS. ESTES PROGRAMAS INCLUÍAM: “O COPO DE LEITE”, DISTRIBUÍDO NAS ESCOLAS PARA CRIANÇAS; OS “COMEDORES POPULARES” NOS MUNICÍPIO; E O PROGRAMA PACFO DO INSTITUTO NACIONAL DE SAÚDE E SEGURANÇA DO MINISTÉRIO DE SAÚDE, CUJO OBJETIVO ERA O ATENDIMENTO DA MULHER GRÁVIDAS E AS CRIANÇAS MENORES A 6 ANOS, “*PAPILLA INFANTIL*”.

Desde 1997, se destinam maiores recursos ao PRONAA, desta vez com ênfase nas compras governamentais de matéria prima nacional, que devem representar 70% a 80% dos ingredientes. Ao definir os tipos de alimentos a ser fornecidos a estes programas sociais foi decidido oferecer “Misturas Fortificadas de Cereais”. Esses ingredientes segundo a administradora de PRONAA Puno⁷⁵ eram o arroz, a cevada, o trigo, a quinoa e a kiwicha, distribuídos nos programas de almoços escolares e comedores infantis. Desta forma, através da inclusão dos ingredientes se criou uma demanda chave para os alimentos andinos porque a população a ser atendida com estes programas era imensa. Outras linhas de ação

⁷⁵ Entrevista realizada o 12 de março de 2004 na sede do PRONAA em Puno-Perú.

desenvolvidas por esta instituição incluíam estoques para uso de emergência, e crédito para pequenos empreendimentos.

A partir desta demanda do setor público começam a ser padronizados, também, os critérios de qualidade dos produtos de origem nacional, regulados pelas disposições emitidas da Comissão de Empresas e Valores CONASEV e executadas pela Bolsa de Produtos. Seus requerimentos eram mais exigentes quando comparados aos padrões tradicionalmente aceitos nos mercados populares de atacado. Por outro lado, o pagamento da PRONAA aos produtores era sempre superior ao mercado local. Na visita de campo aos produtores de quinoa das zonas de Cabana, Cabanillas e Mañica em Puno, as respostas em relação a quem eles preferiam vender sua produção eram unâimes, em dar o primeiro lugar ao PRONAA, seguido pelas indústrias e pequenas empresas, principalmente de moinhos, e em ultimo lugar aos comerciantes. Segundo os balancetes de PRONAA, mesmo pagando preços mais altos pelos produtos nacionais, os custos da merenda, agora desvinculada das importações, tinham caído e simultaneamente tinha se ampliado atendimento a maiores setores da população. Portanto, estes mercados institucionais no caso da quinoa se traduziram num importante crescimento do volume de produção e da superfície da quinoa e, consequentemente da população atendida por estes programas (Hellin & Higman, s/d). O Dr. Soto do PROINPA de Bolívia, que trabalhou no Ministério da Agricultura do Peru, afirmou em entrevista que “no segundo governo de Alberto Fujimori, em 1996, os departamentos de Puno, Cusco e Junin receberam o maior apoio por parte do Estado peruano no que se refere à produção de quinoa, O órgão autônomo UOPE, criou o núcleo de Cultivos Andinos”, fazendo PRONAA parte desta iniciativa. Mas é importante observar que no período de 1994 a 1998, no Vale de Mantaro de Junin houve um crescimento dramático da superfície dedicada à quinoa, de 100%, maior à dos outros dois departamentos, que podia ser interpretado não apenas como uma resposta a preços mais altos, mas também pela influencia da sua localização, a poucas horas do grande mercado de Lima, onde existem muitas pymes de processamento.

Atualmente o PRONAA, segundo o senhor Mendes⁷⁶ da Municipalidade de Puno, está em processo de transferência dos Programas Sociais: Comedores Populares, Lar e

⁷⁶ O Engenheiro Francisco Mendes foi entrevistado na Municipalidade de Puno, 12 de março de 2004.

Albergue. Segundo sua avaliação houve uma descaracterização dos ingredientes beneficiados porque uma resolução recente especificou o conteúdo nutritivo apenas em termos da sua composição química e não do próprio cultivo ou alimento, e, assim, muitos dos produtos atualmente não contem mais a quinoa sendo substituídos por aveia importada e soja (inclusive transgênico). Nesta maneira, os grãos andinos são, de novo, desarticulados de estratégias de segurança alimentar nos programas sociais. Houve freqüentes denúncias da má qualidade dos alimentos fornecidos pelas empresas que ganharam as licitações do PRONAA, particularmente aquele destinado aos programas de nutrição para crianças de menos de seis anos. Um processamento inadequado, sem deixar o alimento limpo e sem saponina, afetava a digestão das crianças e prejudicava a sua boa nutrição, manchando no processo a reputação da quinoa. Assim, tensões foram criadas dentro dos programas sociais entre valores cívicos, ma tentativa de promover os alimentos autóctonos e valores industriais favorecendo produtos importados. Segundo a funcionária do PRONAA, o que prevalece nessa transferência é um processo de descentralização, onde os próprios municípios podem estimular as compras dos produtores da sua jurisdição.

Embora estes programas fossem sofrendo uma redução, a produção continuou a aumentar, e várias empresas se reposicionaram em relação ao mercado local, outras desapareceram ou se dirigiram ao mercado estrangeiro mediante a qualificação das suas plantas. Se os produtores agrícolas foram beneficiados também setores das empresas processadoras de grão, mediante licitações, ganharam o direito à venda de quinoa perlada, limpa e polida (sem saponina). As principais empresas que processavam quinoa para os mercados urbanos locais através destas licitações se destacam pelo tamanho da planta, grandes como ALPROSA SA, a MALTERIA LIMA SA e a INCASUR SA, médias e de recente criação, como SEDIACEL SRL, a PROLAC SRL e a EL ALTIPLANO SA (a maior a exportadora de quinoa biológica ou orgânica peruana), e as pequenas empresas, como a ALPROSUR SRL, seguidas por um sem-número de micro empresas formais e informais na região da quinoa, Puno-Juliacá, em Junin e também em Lima. As duas grandes empresas são vinculadas à indústria de bebidas, cujo produto principal é a cerveja e cuja matéria

prima principal é a cevada cultura que cresce predominantemente na párea circundante ao Lago Titicaca (INEI, ORSTOM, 1998).

Este cereal, junto aos outros cultivos andinos como quinoa e kiwicha (ou amaranto) constituem um componente importante da dieta dos camponeses da sierra, além de ser utilizada na rotação de culturas praticadas para a reposição dos nutrientes do solo. A cevada tem sido um dos cultivos industriais mais importantes desta zona serrana. A quinoa foi também um negócio importante para as médias e grandes empresas e durante a fase de maior demanda das compras governamentais, os ingressos advindos do PRONAA correspondiam a 93% do faturamento da EL Altiplano, caindo para 21% a medida que esta empresa busca mercados externos a partir de 2001.

Segundo o gerente da PROLAC, a venda de fortificantes ou misturas como leite quinoa chegavam a representar 40% do seu faturamento embora agora esta empresa se dirige à importação de alimentos,inclusive substitutos para a quinoa. Para ALPROSUR, a demanda pública entre os anos 1996-8 contava para 50% das suas vendas de farinha e flocos de quinoa. Já para ALPROSA, outra grande empresa, as licitações ganhas no âmbito deste programas fez com que ocupasse 30% do mercado dos Programas Sociais, mas agora, como no caso da PROLAC, se dirige ao mercado global de alimentos fortificantes para crianças, exportando um produto inovador composto de cevada, quinoa e kiwicha. Ao mesmo tempo, busca apoio da cooperação internacional para conseguir a certificação orgânica (com a certificadora européia SKAL que tem um filial em Lima) para quinoa e kiwicha.

Tabela 9.: Processadores Agroindustriais e/ou exportadores de

Questão	EL	PROLA	ALPROS	SEDIAC	INCA	ALPROS	Pronamac	CARE
Entrevista	Gerente Jorge	Gerente Grimaldo	Gerente Hermindo Ro	Gerente Laura	Gte	Gerente Carlos	Chefe do pyto Renzo	Chefe Expert Alim
Pessoa	S	S	SR	SR	S	S	Asso.Camp	Assoc
Rede	Ong CPUR, da	famili	famili	Atacadista	Mexico,	Fusão	IncaSur, El	Ong
Mercados que	Biologico	Institucio	Institucio	Institucio	Biologi	Institucio	Biologico	Biologico
	Institucio	Departame	Loca	Departame	Institucio	Departamental	Institucio	
Exportad					Exportad			
Produto que	Grão perlado, branca, preta, flocos. Instantaneo,	Mistura Quinuamil papillas	Grão	Grão convencio	Instantân Kiwige gulisemia farinha	mistura fortificada papilla flocs v	quinoa	Grão Quino Pasankal
A quem e compra a	APROAL Associados e	municíp intermediario,	campones	campones	campones	campones	campones	campones
Fornecem	diret	rescatis	rescatis	é proprio	rescatis	rescatis	Própria	Própria
Origem	Nacion	Nacional e	nacion	nacion	nac. e	nac. e	equip local	equip
Certificad	Biolati	Biolati	nã	nã	nã	fornecedores SKAL,(Biolati	Biolati
Grade&Stand	HACC	HACC	nã	nã	nã	HACC		
Pessoal	eventu	eventu	eventu	famili	contratad	contratad	Assoc.Vilque	Assoc São
A quem	Quinoa Inc. Wodland Griffin Ind.Andahuay PROVANSA, Sol, Malter convenc,	PRONA Municipi Ministério de Programa	Sob	Atacadista	Mexico Venezuel Bolivia Equado	EEUU, (aliment enriquecidos) Japaõ extruida	ExitosIntegra EEUU andinos,	Quino Corporati
Situação perspectiv	Procura mercados, Sair PRONA Variedades de Ingressar ao	Diversificaç Novos fruta Importa avena vender a	Subcontr	Conversão Casa para de Fábrica, um de	Novos segmentaç mercado, mercad	Procura mercad	Procura mercad	Procura mercados, Sustentábil e da campone

Fonte: Pesquisa de Campo realizada nos Departamentos de Puno, Cusco e Arequipa do 3 até o 17

Diferente é o comportamento da INCASUR AS, pequena empresa inovadora, que também aproveitou das licitações dessa época, mas desde o seu início como empresa de moagem há trinta anos se dedica à valorização dos produtos regionais e locais. Ela desenvolveu novos produtos, como misturas fortificantes, a exemplo do Kiwigen, de grande aceitação no principal mercado urbano, Lima e que começou a ser distribuído nas lojas e nos supermercados na época em que o Governo de Alan Garcia estimulava o processamento da kiwicha e demais grãos andinos. Em 1997, a INCASUR SA lançou novas embalagens para produtos dirigidos ao público infantil como pipocas e insuflados de quinoa. No final de década de noventa, a empresa mudou a estratégia visando o mercado local dada a queda da

demandas nos mercados institucionais, ao se dirigir aos mercados internacionais. Com base na identificação das novas demandas do SAA para qualidades naturais, a INCASUR começa a trabalhar na consolidação da marca das suas misturas atrelando-a às propriedades funcionais dois grãos andinos, e cria marcas de exportação como Quinoa Miel no Ecuador, Kiwigen no México e na Bolívia, bem como a Golden Quinoa consumida no Canadá, se adequando, ao mesmo tempo às novas normas de qualidade mínima, como HACCP. Para alcançar estes mercados a INCASUR firmou uma aliança com o Laboratório “Química Suiza” que se encarrega da distribuição a nível nacional.

Como foi mostrado no Gráfico 2 o dinamismo da produção da quinoa foi mais marcante a partir de 1990. A maior parte das empresas integrou este produto nas suas atividades, estimuladas pelos programas institucionais: compras do governo, clubes de mães, merenda escolar e o PACFO do Ministério da Saúde. A partir disso a quinoa, cujo resgate se deve a estes programas foi se incorporando nos mercados de alimentos funcionais, tanto locais e regionais quanto globais.

4.6. O Elo da Produção da Cadeia Global de Valor

Das nossas observações *in loco*, o Mercado de Challapata é muito importante no departamento de Oruro na Bolívia e para os produtores da quinoa de este departamento e de Potosí é o mais importante. Os sábados e domingos desde as quatro da manhã começa o movimento de caminhões e pessoas chegando com suas mercadorias. As atividades comerciais aqui ocupam o equivalente a quatro quarteirões e existe um lugar específico para os produtores e comerciantes de quinoa porque nesse mercado os produtores compram o que geralmente não é produzido ou acessível nas suas próprias comunidades ou ayllus. As mercadorias de maior demanda são de consumo mais urbano: pasta de trigo, farinha, azeite. Ao mesmo tempo, o Mercado de Challapata oferece uma grande diversidade de produtos alimentares, roupas, eletro-domésticos, gado, plantas medicinais, licor, serviços de alimentação, roupa de fantasia para suas festas e, além disso, a valorizada coca, cuja folha funciona como um cartão de visita entre as comunidades. Nas nossas visitas, o técnico da ONG, CICDA-VSF oferecia coca aos produtores como sinal de boa vontade, cuja aceitação permitia o início de nossas conversas com eles. A coca era “chacchada”, mastigada mas não engolida.

O mercado de Challapata é denominado, segundo alguns empresários bolivianos, o *Wall Street da Quinoa*⁷⁷. Aqui a Variedade Branca é extremamente importante e os termos da sua transação determinam o preço de referência de todas as transações ao interior da Cadeia Global de Valor da Quinoa, porque a qualidade desta variedade de quinoa é a mais aceita tanto no mercado nacional como internacional. Visitamos Challapata no mês de fevereiro de 2004, depois de uma safra ruim para a quinoa, prejudicada por uma seca e seus preços ficaram muito mais altos do que em anos anteriores. O quilo da quinoa oscilava entre os b\$ 203 o quintal (sacos de 48,6 kg) ou US\$ 0,59 e os b\$ 220 o quintal ou US\$ 0,65, acima do seu preço histórico de US\$ 0,60/kg. O Engenheiro Collao, chefe da Unidade de Produtividade de Competitividade UPC e quem preside a “Cadeia da Quinoa Boliviana” estimava que as perdas da colheita da quinoa comprometeriam mais do 50% da campanha agrícola de 2003-2004⁷⁸. Mas ao depender dos estoques de colheitas anteriores ainda em mãos dos camponeses a quebra de safra não necessariamente afetaria em muito o atendimento desta demanda.

Este preço é importante porque é com base nele que se decidem os preços dos contratos entre as empresas transformadoras e os camponeses. Além disso, esse preço se torna referência para as demandas de quinoa boliviana do país vizinho Peru, sendo, portanto, o preço que influencia a GVC da quinoa como um todo. Segundo as entrevistas realizadas a alguns produtores de quinoa, presentes na nossa visita, o mercado da quinoa seria dominado por sete atacadistas. Ao lado deles, operam também os próprios camponeses que escoam sua produção seja em seus próprios caminhões ou alugados pela sua comunidade. Alguns desses produtores que vão a Challapata trabalham com as empresas de processamento sob contrato, mas preferem vender parte da sua produção de quinoa diretamente no mercado pela necessidade de liquidez para comprar alimentos. Algumas vezes essa decisão de venda direta do campo pode também

⁷⁷ Entrevista com o Engenheiro Fernandez Gerente geral de Andean Valley e Vice-Presidente da Câmara da Cadeia de Quinoa CCQ.

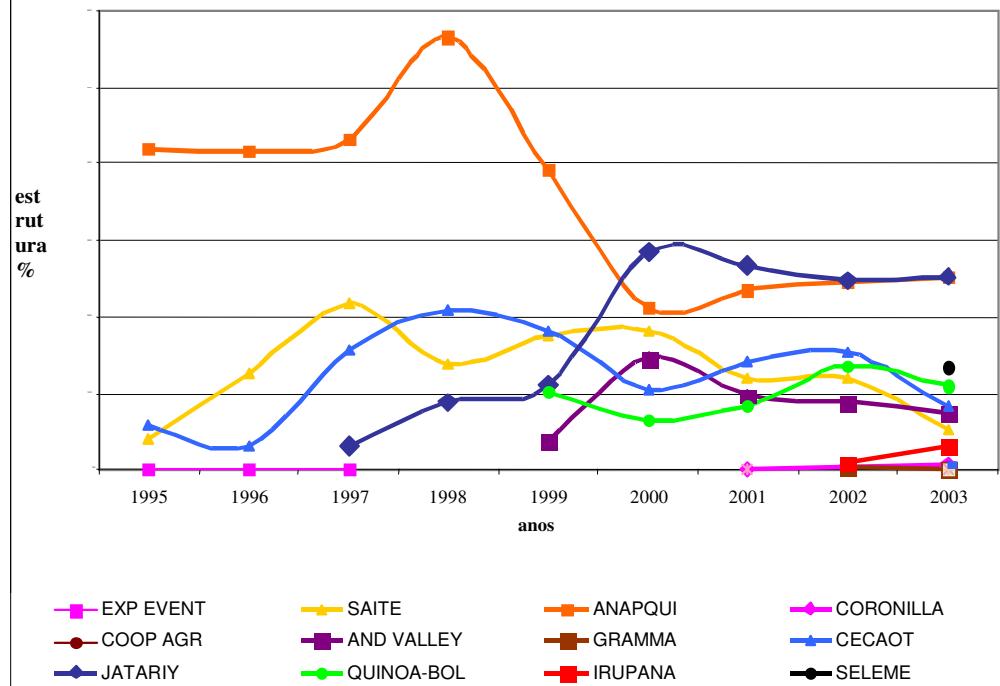
⁷⁸ A cultura da quinoa é anual. Normalmente a preparação do terreno começa entre os meses de agosto e setembro, logo, entre outubro e novembro, os camponeses começam a semear a quinoa na suas parcelas esperando o inicio das chuvas de fim de ano e grão é colhido entre abril e maio.

ser consequência dos prazos de pagamento estipulados pelas empresas processadoras sobre tudo se há demora no seu recebimento.

Já outros produtores, alem das quantidades de quinoa destinadas para financiar seu consumo imediato, vendem a quinoa que a empresa transformadora e exportadora não conseguiu comprar em sua totalidade, como resposta ás quedas na demanda global. Até o momento da entrevista, primeiro trimestre de 2004, quase todas as empresas de transformação entrevistadas não cobriam com a sua demanda a oferta de quinoa orgânica certificada disponível na campanha agrícola correspondente. Isto aconteceu tanto no modelo de produtor associado e no modelo de contrato individual, e criou um conflito importante para o produtor de quinoa orgânica certificada porque no mercado atacadista de Challapata não se paga preços prêmio para qualidade superior da quinoa orgânica certificada, sendo, ao contrário, comprada muitas vezes a um preço mais baixo da quinoa convencional. Nestes mercados, os comerciantes procuram a quinoa da variedade real, por sua cor branca, e seu tamanho grande e uniforme, sem muita mistura de pedras, palitos e terra, pois parte importante da sua demanda é de pequenas e médias empresas processadoras. Assim, o camponês que produziu quinoa orgânica se vê prejudicado pela concorrência com a quinoa convencional, de mais baixa qualidade.

No caso específico de ANAPQUI, o malestar causado aos seus produtores associados quando as suas expectativas de venda da quinoa orgânica não são satisfeitas, tem levado eles em alguns casos até de desistir da associação, saindo em procura de outro parceiros que garantam preços mais justos e/ou mercado mais seguro. Na entrevista, o Presidente desta associação confirmou que a forte queda das exportações de ANAPQUI para os mercados internacionais extra-regionais tinha afetado a capacidade de compra desta associação, com impacto negativo para os seus sócios. Ao momento da entrevista, ANAPQUI vinha reduzindo as compras de quinoa orgânica certificada de seus próprios parceiros e estimava que parte da safra iria para o estoque geralmente nas suas próprias casas (o que representa um risco para a sua qualidade, porque o grão fica exposto à contaminação com os dejetos de ratos, e mistura com pedras ou terra. Uma outra parte se incorpora ao contrabando e, segundo o Presidente Huarachi, “uma parte importante da quinoa de contrabando era quinoa orgânica certificada não comprada pela ANAPQUI”, agora vendido ao preço da quinoa convencional.

Gráfico 11
BOLIVIA: DESEMPENHO DAS EMPRESAS
EXPORTADORAS DE QUINOA
9503



Fonte: SIVEX La Paz, 2004

Elaboração própria

Assim, ANAPQUI, sofre de queda de faturamento face ao recuo das suas vendas nos mercados de qualidade superior do Norte (ver Gráfico 11) e, com a permanência desta situação negativa abre-se a possibilidade de uma redução no numero de seus sócios. Ao mesmo tempo, as vendas dos ex-socios acirram ainda mais a concorrênciia neste elo da cadeia, porque a produção não comprada é vendida aos países vizinhos que se tornam

concorrentes nos mercados de qualidade. No Congresso de Cultivos Andinos, realizado em Cochabamba, do qual participei, a Bolívia se mostrou preocupada com estas quantidades de quinoa real orgânica que saíram fora do circuito do segmento boliviano da cadeia global, ao entender que ela podia estar sendo reexportada desde outros países da região.

Uma experiência a parte é a SEDEINKU, grupo de 180 famílias, localizada na Província de Baldíviezo, em Potosí, afiliada a ANAPQUI e relacionada ao Centro de Desenvolvimento Integral Kuichi. Até o primeiro trimestre de 2004, etapa da nossa pesquisa de campo, esta associação de produtores estava realizando gestões ante o governo através do Ministério de Agricultura para solicitar recursos da FAO, intermediados pelo banco italiano⁷⁹, para melhorar suas condições de produção orgânica. A solicitação foi para cobrir as operações de certificação orgânica, o tratamento de pragas, e os processos de pós-colheita. Esta articulação foi desenvolvida no contexto da política da Cadeia da Quinoa boliviana, que procura melhorar a produtividade do elo dos produtores, além de alcançar uma maior difusão da produção da quinoa orgânica. A SEDEINKU, ao mesmo tempo, faz parte do Projeto C-3 de DANIDA, agência de cooperação da Dinamarca e, além disso, participa também numa nova rede entre a empresa da Dinamarca AURION e a empresa Andean Valley para a produção de quinoa real orgânica.

Assim, face à contração dos mercados do Norte para ANAPQUI, podemos especular na possibilidade de que esta associação pretenda vender a sua produção fora da rede da associação da matriz ANAPQUI. Até o fechamento desta tese não tínhamos elementos para concluir sobre a capacidade desta associação de processar sua própria produção. Assim, esse financiamento parece ser mais uma estratégia de especialização que uma busca de *upgrading*, para resolver problemas de acesso ao mercado. Isto nos levar à observação de que a produção de quinoa orgânica certificada boliviana pode tender cada vez mais para uma coordenação do tipo “modular” onde a sua conversão em orgânica não depende da intermediação de uma determinada empresa processadora. Tal experiência apontaria para o desenvolvimento de uma capacidade de traduzir e apropriar a informação necessária para produzir de acordo com a qualidade orgânica a partir das convenções e normas do mercado global orgânico. Isso permitiria coordenações mais flexíveis neste elo da cadeia, e abriria

⁷⁹ Informação do assessor do Vice-ministério de Agricultura Boliviano, fevereiro de 2004

espaço para uma maior acesso a oferta de quinoa real branca certificada com base em relações de mercado, sendo, assim, mais disponível para as processadores e até para os *traders*.

Ao observar o Gráfico 11, na nova composição de exportadores de quinoa boliviana para 2003 destaca-se o *market share* da *trader* QUINOA FOOD - SELEME que começou as suas operações vendendo quinoa orgânica para o mercado norte-americano, exportando 13,3% do total de quinoa boliviana (também na tabela no 11). A informação disponível não nos permite definir o padrão de coordenação efetivado entre esta *trader* e os produtores de quinoa orgânica certificada. No entanto, podemos notar que os produtores de quinoa do Altiplano Sul nos anos oitenta, cansados do abuso de poder dos atacadistas, optaram por vender diretamente a quinoa e ate processar-la, como estratégias para superar o poder dos intermediários. Assim eles melhoraram os seus ingressos ao assumiram a implementação de um novo padrão de produção baseado em *standards* internacionais e normas do mercado orgânico internacional para atingir uma quinoa diferenciada, convertida agora num “bem transacionável” nos mercados internacionais. Agora, a nova importância do *trader* QUINOA FOOD -SELEME no *market share* das exportações bolivianas de quinoa pode estar ameaçando estes ganhos alcançados pelos produtores agrícolas. Por outro lado, este novo tipo de vínculo entre produtores e comerciantes, operando, agora, numa lógica global e não mais local poderia estar apontando para um novo padrão de convivência neste elo da GVC de quinoa, com base numa governança do tipo modular a partir do surgimento de *traders* globais.

Outra peculiaridade neste elo da GVC da quinoa é a importância do contrabando nos circuitos de comercialização que a cada ano parece ganhar maior destaque se tomarmos em consideração os aspectos a seguir. Por um lado, existe um aumento notável da demanda de consumo nos países da região andina, principalmente Peru, Equador, e em menor medida Colômbia, cujas preferências são para a variedade real branca, variedade exclusiva da zona dos Salares do sul boliviano. Pelo outro, não há registro de exportações legais bolivianas destinadas ao Peru e Equador, como ilustrava o Gráfico 5 das exportações por bloco regional.

Segundo as minhas entrevistas realizadas no Mercado de Challapata, haveria duas modalidades para escoar a quinoa boliviana em direção a Peru, através dos próprios atacadistas bolivianos ou pelos comerciantes peruanos que chegam ao mercado em grandes caminhões para recolher a quinoa e em menor medida procuram a quinoa diretamente no campo. O comportamento destes comerciantes vindo de fora do mercado local boliviano parece compatível com a forma tradicional de escoar a quinoa nos espaços da quinoa peruana, em particular no departamento de Puno, (divisa com a cidade boliviana, La Paz). Agora, porém, esses comerciantes operam não apenas em redes nacionais mas consolidaram uma rede binacional em maior escala. A falta de dados não nos permite uma conclusão definitiva, mas se o contrabando estivesse replicando o volume exportado legalmente de quinoa boliviana, essa prática ilegal estaria sustentando uma economia paralela à cadeia de quinoa, puxada pelos segmento comercial andino.

No caso peruano, as férias chamadas C'atos (no idioma quechua), são os pontos de partida da venda da quinoa, localizadas em pontos próximos às zonas de produção dos camponeses, especificamente dos produtores de quinoa de Puno (ao sul de Peru). Estas C'atos representam instituições antigas ainda mantidas no campo, espaços de reunião de pequenos e médios produtores onde se processam uma série de práticas comerciais, que funcionam como um elemento de regulação de preços: costumes camponesas; ritos comerciais; concentração de produtos agrícolas e não agrícolas; sistemas de troca; sistemas de armazenamento temporário; formação de modos de crédito entre produtores e feirantes. Além disso, estas C'atos significam espaços de definição de posições sociais. Aqui começa a concentração da oferta para ser escoado através de diversos intermediários aos mercados.

A tipologia desenvolvida pelo Egoavil, M. (1979) destacava três níveis de ação e importância dos comerciantes de quinoa em Puno. Distinguidos verticalmente compreenderia os comerciante locais, geralmente a nível dos municipais, logo os comerciantes a nível de departamentos com os maiores correspondendo aos inter-departamentais que por seus volumes e disponibilidade de transporte chegavam aos grandes mercados atacadistas da principais cidades Cuzco, Lima e Arequipa. Ultimamente esta ordem de importância tem mudado com o aumento da demanda, em particular das pequenas e médias empresas processadores localizadas principalmente em Lima, Cuzco e Arequipa.

Margens na comercialização

Existem poucos estudos atualizados sobre a comercialização da quinoa e em particular sobre as suas margens comerciais. Em 1979, no âmbito do Convênio entre o IICA e o Ministério de Agricultura peruano as margens de comercialização entre Puno até o atacadista em Lima (*mercado mayorista*) foram calculadas em 79% (Reinoso & Outros, 1979). Neste período, a comercialização de varejo passava pelos supermercados controlados pelo Estado peruano que vendiam a quinoa a preço baixo, porque comprava diretamente dos produtores. Os beneficiados por esse convênio, as organizações pós-reforma agrária chamadas “*Sociedades Agrícolas de Interés Social*” SAIS, tinham margens de apenas 5% porque vendiam diretamente à Empresa de Propriedade Social EPSA, chegando ao consumidor com um preço mais baixo. Esta produção, porém, não tinha peso suficiente para neutralizar o alto preço da quinoa no mercado de atacadistas porque a sua oferta era muito menor, levando a uma escassez crônica do produto nestes supermercados públicos (Egoávil & Outros, 1978). Posteriormente em 1996, no contexto do Convênio entre ADEX e a Cooperação Suíça as margens entre essas mesmas referencias foram novamente medidas e foi encontrada uma margem que oscilavam entre o 72,2% para o atacadista e o varejo, e no caso dos processadores e supermercados essa margem pulava para o 82,8%. Assim, quanto mais perto fica do consumidor final de renda alta, mais ampla a margem de comercialização. Portanto, a quinoa processada e vendida nos supermercados de Lima tem um preço muito alto, simbolizando, além da distância entre os preços do produtor e do consumidor final, a força dos comerciantes e dos grandes processadores na fixação do preço. O preço ao produtor representava em 1995, 23,1% (ADEX USAID COSUDE, 1996) do preço ao consumidor final muito inferior ao que representava em 1978, quando era em torno de 55,9% (Egoávil & outros, ibid).

As múltiplas atribuições da qualidade de quinoa

A variedade dominante no mercado de qualidade específica é sem dúvida a quinoa Real Branca, mas existem muitas outras variedades importantes da quinoa, diferenciadas

pelo seu genótipo e fenótipo⁸⁰, pelas características intrínsecas a seu gênero e por fatores externos como o “piso ecológico”, o clima, a paisagem e interação com o meio ambiente (Tapia, M., 1996). Estas diferentes variedades são discriminadas pelos camponeses segundo seu uso. Assim, algumas variedades de quinoa como as mais doces (por ter menor quantidade de saponina) são mais apropriadas ao consumo humano, e ainda esse uso se particulariza de acordo à forma de apresentação culinária (sopas, farinhas, sobremesas). Outras variedades se encaixam melhor de acordo com suas estratégias de segurança alimentar, como, por exemplo, as variedades mais amargas, geralmente de cor escura. Estas variedades são mais resistentes à inclemência do clima, granizadas ou geladas, cujos estragos na campanha agrícola da quinoa comprometeria tanto seu alimento como sua renda se não plantasse estas variedades também. Esta variedade resiste também ao ataque das borboletas e passarinhos já que sua alta concentração da substância amarga, saponina, afasta elas dos campos semeados com quinoa⁸¹.

O uso de variedades distintas está determinado também pelo “piso ecológico” da paisagem do Altiplano. Assim, no caso peruano destacam-se as variedades Blanca de Juli, a Sajama, a Pasankalla, a K’oyto, enquanto no Equador a variedade crioula predomina. Tanto a variedade peruana pasankalla, de cor roxo-cinza escuro, como a variedade equatoriana crioula têm conseguido ser aceitas no mercado dos EUA, principalmente a pasankalla, cuja exótica aparência parece ter agradado o gosto dos consumidores norte-americanos. Esta diferenciação com base na mudança da variedade avança na contramão dos aspectos tão valorizados na variedade Real Branca, pois tanto tamanho quanto cor são invertidos como valores (pequena e escura). Não tivemos oportunidade de conhecer de perto as características da variedade equatoriana. Mas de ambas experiências podemos concluir que estas “inovações” de mercado no negócio da quinoa são fruto do secular conhecimento tradicional dos camponeses andinos. No caso peruano, o lançamento comercial da passankalla teve a presença do especialista em culturas andinas, engenheiro agrônomo Dr. Alipio Canahua, que começou sua vida de pesquisador junto à equipe inter-regional andina

⁸⁰ Esses dois critérios são muito destacados quando são discutidos os impactos da introdução das novas variedades de culturas andinas (quinoa, kiwicha, cañihua etc) e são recorrentes no discurso do especialista boliviano em quinoa, Dr. Julio Rea, entrevistado no Congresso de Cultivos Andinos, realizado em Cochabamba, fevereiro de 2004.

(Dr. Tapia, Dr. Rea e Dr. Mujica) formada para desenvolver industrialmente as culturas andinas na década dos setenta.

A identificação quase exclusiva das variedades brancas⁸², especificamente da variedade real branca com o rótulo de qualidade superior ao resto das variedades sofre uma certa “flexibilização” face às experiências recentes de venda destas duas variedades diferentes nos mercados do norte. O conhecimento tradicional desta cultura se torna cada vez mais codificado pelas instituições de pesquisa (INIA, PROINPA) e potencializa novas fontes de geração de valor neste elo. Este tipo de “inovação”, se acompanhada de uma disponibilidade da sua oferta, de uma campanha de difusão e marketing que aumente a sua reputação junto aos consumidores, do domínio do seu processamento e de acesso aos circuitos comerciais internacionais, poderia garantir sucesso comercial, trilhando o mesmo caminho da variedade branca.

Uma rede que integra a ONG CARE, os camponeses e a empresa norte-americana Quinoa Corporation foi responsável pelo lançamento da pasankalla no mercado internacional. Tanto neste caso da variedade pasankalla quanto na variedade *Real Blanca* (e também em Ecuador com o desenvolvimento de variedades crioulas pelas *Escuelas Radiofônicas Populares Del Ecuador*, ERPE) trata-se de inovações fortemente dependentes do conhecimento tradicional dos camponeses, subsequentemente incorporadas em cadeias globais onde a apropriação do valor acontece cada vez mais *downstream* nos elos ligados à demanda. No caso da quinoa isso foi facilitado pelo reconhecimento em 1989, por parte da Academia Americana de Ciências e a *National Aeronautic and Space Administration* (NASA), da quinoa como alimento excepcional. Este reconhecimento abriu os mercados globais a quinoa, mas, ao mesmo tempo, levou a esforços de apropriação deste conhecimento tradicional na forma de solicitação de patente pelos pesquisadores, Sara Ward e Duane Johnson da Universidade de Colorado. Isso levou a uma grande mobilização dos produtores e processadores de quinoa, com destaque para ANAPQUI, PROINPA, os exportadores de quinoa e a ONG Internacional RAFI (agora Etc Group). Como resposta também aos problemas de biopirataria houve um esforço de criar uma “denominação de origem da quinoa” para a variedade Real Blanca em Oruro e Potosí, que não vingou,

⁸¹ Entrevista com os camponeses produtores de Oruro, fevereiro, 2004.

fundamentalmente por falta de *know how* dos atores boliviano sobre a implementação desta qualificação e desacordos sobre a sua abrangência.

4.7 A Construção da Cadeia de Qualidade e o seu Perfil Empresarial (Bolívia)

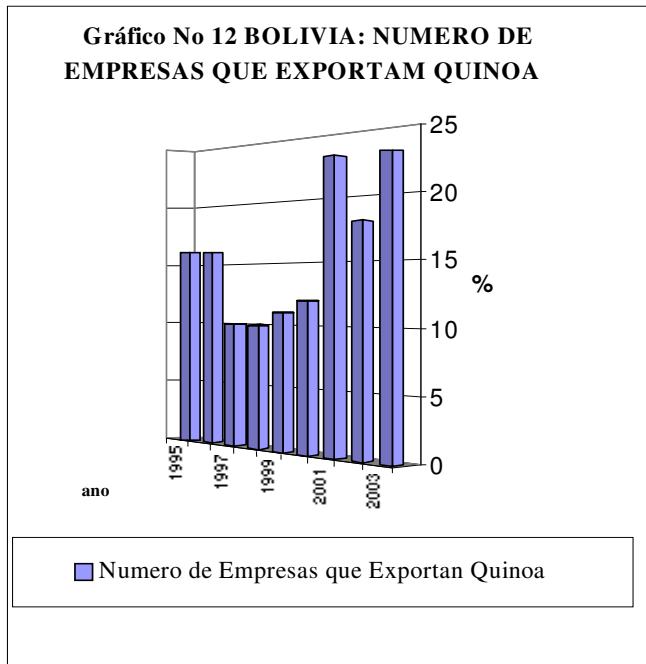
NESSA SEÇÃO, FOCALIZAMOS A CONSTRUÇÃO DA CADEIA NA BOLÍVIA. A CONSTRUÇÃO DA CADEIA NO PERU TEM SIDO INTIMAMENTE RELACIONADA COM A EVOLUÇÃO DOS MERCADOS INSTITUCIONAIS E A SUA TRANSIÇÃO EM DIREÇÃO A MERCADOS NUTRICIONAIS E, PORTANTO INCLUÍMOS O PERFIL DO SETOR EMPRESARIAL PERUANO ACIMA. A EXPERIÊNCIA BOLIVIANA DIFERE DA PERUANA PELA CONSTRUÇÃO DA QUALIDADE ORGÂNICA DA QUINOA, O QUE EXIGIU A MOBILIZAÇÃO DOS CAMPONESES, CONVERTIDOS EM EMPRESÁRIOS MEDIANTE A DIFUSÃO DO MODELO DE ORGANIZAÇÕES EMPRESARIAS CAMPONÉSAS, ALÉM DA COOPERAÇÃO TÉCNICA INTERNACIONAL E AS ONGS, APOIADAS PELO ESTADO BOLIVIANO, NA DÉCADA DE OITENTA. TAL FATO CONSOLIDOU O ALONGAMENTO DESTA CADEIA, OU SEJA, A INCORPORAÇÃO DA QUINOA NA DIETA ALIMENTAR INTERNACIONAL E, CONCRETIZADA NAS EXPORTAÇÕES AOS PAÍSES DO NORTE. A ISTO, SE SEGUIU A INSTITUCIONALIZAÇÃO, NO COMEÇO DO NOVO MILENIO, DA CADEIA DA QUINOA, QUE FOI ADOTADA COMO POLÍTICA PÚBLICA OBJETIVANDO A COMPETITIVIDADE, QUE SE SOMAVA À ESTRATÉGIA DE CADEIA ADOTADO POR OUTROS RAMOS PRODUTIVOS. NESTA PLATAFORMA INSTITUCIONAL REGISTRA-SE TAMBÉM O ALONGAMENTO DA COMPOSIÇÃO DE ATORES ATRAVÉS DO INGRESSO DE NOVAS EMPRESAS AGROINDUSTRIAIS PRIVADAS, DUAS DELAS CRIADAS PELA ALIANÇA DE CAPITAL LOCAL E INTERNACIONAL. QUATORZE CADEIAS DE PRODUÇÃO FORAM CRIADAS E INSTITUCIONALIZADAS PELO ÓRGÃO ESTATAL DO SISTEMA BOLIVIANO DE PRODUTIVIDADE E COMPETITIVIDADE (SBPC), PARA APOIAR E PROMOVER A ATIVIDADE PRODUTIVA NACIONAL BOLIVIANA.

⁸² Também chamadas doces pelo seu aspecto e menor presença do “alcaloide” amargo saponina,

**PREVIAMENTE IDENTIFICADAS PELO MINISTÉRIO DE
DESENVOLVIMENTO DA BOLÍVIA, ÓRGÃO PERTENCENTE AO SBPC, ELAS
VÊM SENDO IMPLEMENTADAS PELAS UNIDADES DE PRODUTIVIDADE E
COMPETITIVIDADE (UPC).**

**A CADEIA DO GRÃO ANDINO QUINOA, COMPONENTE DESSE
SISTEMA, FOI CRIADA NO ANO DE 2001, E ESTÁ REGIDA PELO PLANO DE
FORTALECIMENTO, QUE CONTA COM O APOIO DA EMBAIXADA DOS
PAÍSES BAIXOS. O ESTUDO DIAGNÓSTICO DESSA CADEIA ABRANGE
DIVERSOS ASPECTOS, QUE VÃO DESDE O GEOGRÁFICO, O ECONÔMICO,
O SOCIAL, À DINÂMICA DOS ATORES. COM O INTUITO DE SITUAR OS
EIXOS DE ANÁLISE DA CADEIA DA QUINOA BOLIVIANA, COMEÇAMOS
POR IDENTIFICAR O NÚCLEO GEOGRÁFICO DE SUA PRODUÇÃO.**

**EMBORA O CULTIVO DO GRÃO POSSA SER ENCONTRADO AO
LONGO DA TOPOGRAFIA DO ALTIPLANO BOLIVIANO, DESDE O
ALTIPLANO NORTE, PERTO DO LAGO BINACIONAL TITICACA, PASSANDO
PELO ALTIPLANO CENTRAL ATÉ CHEGAR AO ALTIPLANO SUL, O QUE SE
CONSTATA PELA EXPERIÊNCIA DE MAIS DE VINTE ANOS É QUE SÃO NOS
DEPARTAMENTOS DE ORURO E POTOSÍ, AO SUL DA BOLÍVIA, QUE SE
CONCENTRA A MAIOR PRODUÇÃO DA QUINOA COMERCIAL. NAS DEMAIS
REGIÕES O QUE PREDOMINA É A PRODUÇÃO PARA AUTO-CONSUMO. NO
ALTIPLANO SUL BOLIVIANO SE ESTIMAVA PARA 1999 QUE QUASE 80%
DAS FAMÍLIAS PRODUZIAM QUINOA. (LAGUNA, P, 2000).**

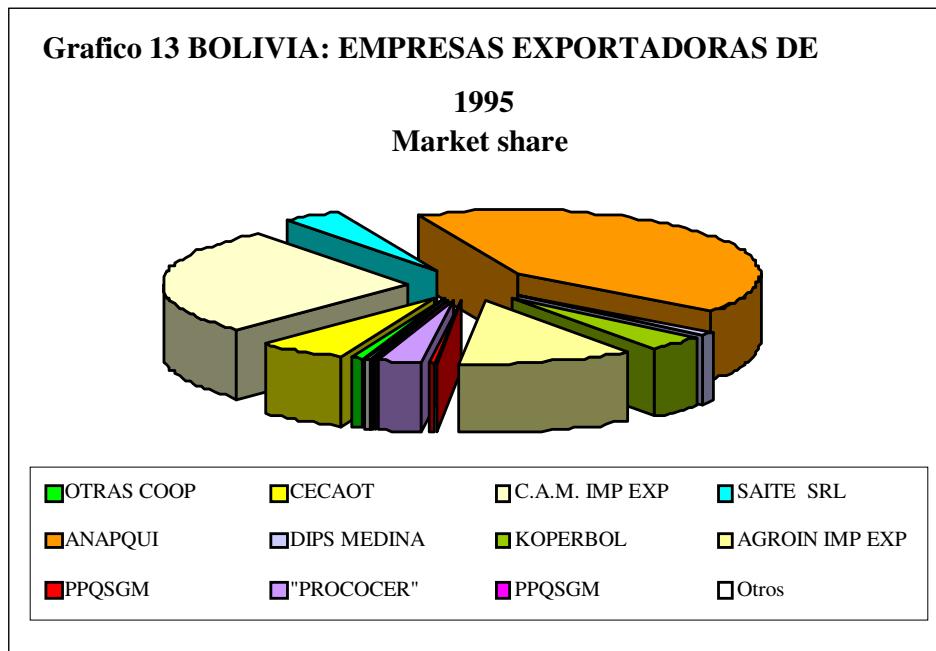


Fonte: SIVEX La Paz, 2004

Elaboração própria

NO ENFOQUE DA CADEIA DA QUINOA A DISCRIMINAÇÃO GEOGRÁFICA A PARTIR DE CRITÉRIOS COMERCIAIS, É UM VETOR IMPORTANTE PARA ORIENTAR OS ESFORÇOS DA UPC. A SUA PECULIARIDADE RESIDE NA SUA QUALIDADE, QUE VEM SENDO ACEITA PELO MERCADO, DE EXPORTAÇÃO. DAS DIVERSAS VARIEDADES EXISTENTES NO ANDE PERUANO BOLIVIANO, A *SUI GENERIS* QUINOA REAL BRANCA, PRODUZIDA APENAS NO SUL BOLIVIANO, É A QUE MELHOR TEM SE POSICIONADO NO MERCADO. EM TERMOS DE SABOR, ELA PERTENCE ÀS CLASSIFICADAS COMO DO TIPO "DOCE", QUER DIZER, POSSUI UM MENOR GRAU DO COMPONENTE AMARGO SAPONINA, ENQUANTO QUE NA APRECIAÇÃO VISUAL, SEU TAMANHO EXIBE UM GRÃO DE MAIOR DIÂMETRO, DE COR BRANCA. ASSIM, ESSA A QUINOA DE

EXPORTAÇÃO DAS ZONAS DE ORURO E POTOSÍ RESULTA COMO SENDO A DE MAIOR IMPORTÂNCIA NESTE ENFOQUE DE CADEIA DE BOLIVIANA.



FONTE: SIVEX LA PAZ , 2004

ELABORAÇÃO PRÓPRIA

COM RELAÇÃO À COMPOSIÇÃO DOS MEMBROS QUE PARTICIPAM DO DIRETÓRIO DAS ASSEMBLÉIAS DA UPC DA QUINOA, AS PRINCIPAIS EMPRESAS PODEM SER DIFERENCIADAS PELA SUA FORMA DE CONSTITUIÇÃO LEGAL, SENDO ALGUMAS CHAMADAS OU ATRIBUÍDAS DE "CARÁTER SOCIAL" E OUTRAS DE "CARÁTER PRIVADO". AS PRIMEIRAS SE IDENTIFICAM COM AS ORGANIZAÇÕES EMPRESARIAIS CAMPONESAS (OECAS), FORMADAS PELA ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES DE QUINOA (ANAPQUI) E A CENTRAL DE COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS "OPERAÇÃO TERRA" (CECAOT). AS SEGUNDAS, COMO SOCIEDADES DE RESPONSABILIDADE LIMITADA, COMO A JATARIY SRL E SUA FILIAL TUNUPA SRL, A QUINOA-BOL SRL, A SOCIEDADE AGROPECUÁRIA INDUSTRIAL E TÉCNICA DE PROCESSAMENTO DE

QUINOA E CAFÉ (SAITE SRL), E AS SOCIEDADES ANÔNIMAS PROCESSADORA DE QUINOA DE SALINAS DE GARCÍ MENDOZA SA (PPQSGM), ANDEAN VALLEY SA, IRUPANA (IRUPANA SA) E ANDEAN ORGANIC FOOD SA. A DISTINÇÃO ENTRE AS EMPRESAS SE DÁ NÃO APENAS NO ASPECTO JURÍDICO MAS, TAMBÉM, NAS PRÓPRIAS DECLARAÇÕES DOS ENTREVISTADOS SOBRE A FINALIDADE DELAS. ALIAS ESTAS ÚLTIMA INGRESSARAM AO NEGÓCIO DA QUINOA NA SEGUNDA METADE DA DÉCADA DOS NOVENTA COMO ILUSTRA O GRÁFICO NO 12. ESSE NOVO INGRESSO REORGANIZOU NOTAVELMENTE A CADEIA DE QUINOA DISTINTO À SITUAÇÃO DA PRIMEIRA DÉCADA DOS NOVENTA, GRÁFICO NO 13.

AS EMPRESAS ORIENTADAS EM TORNO DE CRITÉRIOS “MAIS SOCIAIS” SE DIZEM MAIS PREOCUPADAS EM RELAÇÃO À SOCIEDADE E À SITUAÇÃO DOS SEUS ASSOCIADOS CAMPONESES, OU SEJA, COM A DEFESA DE UMA REMUNERAÇÃO JUSTA PELA SUA PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO, OS PROBLEMAS DE POBREZA QUE AFETAM A CESTA BÁSICA FAMILIAR DAS CAMADAS DE RENDA MAIS BAIXA E A DESNUTRIÇÃO. HÁ TAMBÉM AS PREOCUPAÇÕES COM A CONQUISTA DE NOVOS MERCADOS, A MELHORIA ADMINISTRATIVA E A MODERNIZAÇÃO DO PROJETO PARA ATINGIR MELHORES NÍVEIS DE PRODUTIVIDADE (ENTREVISTA REALIZADA COM O PRESIDENTE DE ANAPQUI, BENJAMIM HUARACHI, E COM O SR. GERMAN NINA, NA UNIDADE DE PROCESSAMENTO EM CHALLAPATA-ORURO). ALÉM DISSO, OS MEMBROS TANTO DA ANAPQUI COMO DA CECAOT, DESENVOLVEM RELAÇÕES BASEADAS NA TRADIÇÃO, COSTUMES E CONFIANÇA, DEVIDO AOS FORTES VÍNCULOS DE PARENTESCO ENTRE SEUS MEMBROS NO INTERIOR DAS COMUNIDADES. ESSAS EMPRESAS SOCIAIS ESTÃO TAMBÉM ENGAJADAS COM A MELHORIA ADMINISTRATIVA ENDÓGENA DE SUAS EMPRESAS, DESENVOLVENDO HABILIDADES A PARTIR DE SEUS PRÓPRIOS MEMBROS. PERCEBE-SE ASSIM CERTA FALTA DE CONFIANÇA EM

RELAÇÃO AOS OS PROFISSIONAIS DE FORA, COMO CONSULTORES E EXPERTS. NESSE ESFORÇO DE MODERNIZAÇÃO, ANAPQUI, COMO UMA OECA, SEGUE AS DIRETRIZES COMITÊ INTER-INSTITUCIONAL DAS ORGANIZAÇÕES EMPRESARIAIS CAMPESINAS (CIOEC). NESTA MESMA LINHA, AS EMPRESAS TAMBÉM COMEÇAM A PRIVILEGIAR A SUBSTITUIÇÃO DE MÃO DE OBRA NO CONTROLE DE QUALIDADE DO GRÃO, POR MÁQUINA SENSOR ÓPTICA (ENTREVISTA COM PRESIDENTE DE ANAPQUI SENHOR. HUARACHI).

Tabela 10: Empresas Agroindustriais Exportadoras de quinoa

Questão	ANAPQ	CECAO	ANDEA VALLE	JATARI	QUINO BO	SAIT	IRUPAN	PPQSG	LA CORONILL	EL
Entrevista	Presidente Benjamin	Gerente Alfredo	Gerente Javier	Gerente Jean Marie	Gerente Raul	Gerente Dionisio	Gerente Enrique.	Gerente Danny	Gerente Marcelo	Gerente Bernardo
Pessoa	OECA	Cooperativ	S A	SR	SR	SR	S A	S A	S A	Ltda
Rede	Mov.		Vice-presid	Membro câmara de	Irma	Coop Tec	Food	SIPP		
Mercados atend	Biológic FT Institucion Intern	Biológic Institucion	Biológic Institucion Intern	Biológic FT	Biológic	Biológic Intern	Biológic Institucion Intern	Externo Intern Quinoa Fo	Biológic FT Intern	Biológic Intern
Produto vend	Grão flocos,	Grão biscoito,bar	Grão farinha-organi	Grão	Grão	Grão	Grão processado benefic	Quinu limp	Pastas,	barras, pipoca QuinuC
A quem como	camponês por	cooperant por	camponês e por	camponês e	camponês as	camponês as sóciados e contrato	camponês	camponese anapqui,	ANAPQ SAIT	
Fornecem	diret	diret	diret	diret	diret	diret	diret	diret	diret	
Origem	Nacional e	Nacion	Nacion	Nacion	Importado,	Nacion	Nacion	Nacion	Nacion	Nacion
Envias										
Certifica	Bolicert,	Imocontr	Bolice	Ecoce	Bolice	Biolatin	Biolatina Bolice	era agora	Imocontr	Bolice
Grade&Stand			ISO 9002	HACCP, ISO		?		HACC	HACCP	
Pessoal										
A quem	GEPA, Quinoa ProgrPolizia.	Holanda, Áleman Quinoa	Quinoa Aurion-Unit, Nature	PREME CARREFO	BIOGROM MÁRKA Supermerc-	DOLIT Amer	Izael EEUÚ	Irupan Quinua	GEPA, Rapunz., Olean Supermerc-	Rapunze
Situação	Reorganizaç administrati Racionalização custo Procura institucion Apertura de planta de em	Espera FT	Procura mercad Instalação HACC Produtos com VA Fornec Emp.France Desayun	Contrat 5 Carrefour Produtos com VA Diversificaç cañaw Sociedade PREMEA Franc	Sóci. Franç Tenta entrar FT quinua a Pensam snack	Café Diversificaç sesam Proc. mercad Amarant para Redução no. de	Procur mercad Administr Proc mercad Aliança IRUPAN	Reorgani mercad Lançar produto	Procur mercad Cacau (Claro HACCP transiçã Possui lojas em Paz	Diversifica o

Fonte: Pesquisa de Campo realizada em Bolivia, de 10 de janeiro ate 7 de março

NO ÂMBITO DAS SUAS REDES SOCIAIS, ESSAS EMPRESAS ESTÃO ASSOCIADAS ÀS OECAS QUE, POR SUA VEZ MANTÉM REPRESENTAÇÃO

NA ORGANIZAÇÃO GREMIAL NACIONAL CIOEC, MEMBRO DO CENTRAL DE TRABALHADORES DE BOLÍVIA, CTUSB E DA AOPEB E, A NÍVEL INTERNACIONAL, DAS REDES DO COMÉRCIO JUSTO. ELAS TAMBÉM TÊM CONTATOS COM AS ONGS TRANSACIONAIS, COMO A RAFI (AGORA ETC GROUP), E PERTENCEM AO CÂMARA CONSULTIVO DA QUINOA DA UNIDADE DE PRODUTIVIDADE E COMPETITIVIDADE UPC. CONSTATA-SE, DESSA FORMA, QUE OS VÍNCULOS DESTAS EMPRESAS SOCIAIS APRESENTAM UM FORTE VIÉS POLÍTICO, ONDE OS VALORES SERIAM MAIS IDENTIFICADOS COM OS DO MUNDO DOMÉSTICO E DO MUNDO CÍVICO.

POR OUTRO LADO, AS OUTRAS EMPRESAS CHAMADAS “PRIVADAS”, ESTÃO MAIS PREOCUPADAS COM A EFICIÊNCIA E A MODERNIZAÇÃO DE SEUS PROJETOS DE PROCESSAMENTO, OS PLANOS DE MELHORIA DOS MÉTODOS DE PRODUÇÃO, A PROCURA POR MELHORIA DA QUALIDADE DA QUINOA ATRAVÉS DA SELEÇÃO DOS PRODUTORES, O ESTABELECIMENTO DE INTERAÇÃO E COOPERAÇÃO COM AS EMPRESAS QUE FORNECEM O EQUIPAMENTO DE PROCESSAMENTO, OS PLANOS DE AUMENTO DA ESCALA DE PRODUÇÃO E A DIVERSIFICAÇÃO DO RAMO INCLUINDO NOVOS PRODUTOS (DEVIDO ÀS NOVAS DEMANDAS DOS MERCADOS DE QUALIDADE). POR OUTRO LADO, HÁ A PREOCUPAÇÃO, POR PARTE DE VÁRIAS DESSAS EMPRESAS, EM MULTIPLICAR OS SEUS LAÇOS (NO ESTILO DOS “LAÇOS FRACOS” DE GRANOVETTER) FORA DA SUA ESFERA DE ATIVIDADE ECONÔMICA, EM RELAÇÕES INSTITUCIONAIS, OCUPANDO CARGOS EM ÓRGÃOS PÚBLICOS, COMO NA CÂMARA DE COMÉRCIO LOCAL (ENTREVISTA COM O GERENTE DA JATARIY), E COM A COOPERAÇÃO TÉCNICA INTERNACIONAL (ENTREVISTA COM O GERENTE DE IRUPANA, E DE ANDEAN VALLEY).
ESTE PERFIL RESULTA NUMA COMBINAÇÃO DE VALORES DE EFICIÊNCIA, PRODUTIVIDADE PRÓPRIA DO MUNDO INDUSTRIAL, ASSIM COMO NUM ALONGAMENTO DAS SUAS RELAÇÕES PARA ALÉM DA SUA

**ESFERA EMPRESARIAL, COM IMPACTO NA SUA PERFORMANCE
COMPETITIVA .**

TABELA NO 11

**BOLIVIA: EVOLUÇÃO DEZ PRIMEIRAS EMPRESAS DE 2003 QUE EXPORTAM QUIN
Market Share**

EMPRES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
CECAOT	5,7	3,0	15,5	20,8	18,3	10,6	14,0	15,4	8,1
SAITE	3,9	12,5	21,6	13,7	17,4	18,2	11,9	11,9	5,3
ANAPQU	42,1	41,6	43,2	56,5	39,1	21,1	23,5	24,5	25,1
CORONILLA						0,1	0,1	0,1	0,3
ANDEAN					3,6	14,6	9,7	8,8	7,3
JATARI				3,1	8,7	11,0	28,5	26,7	24,6
QUINOA-						10,0	6,6	8,2	13,5
IRUPANA								0,9	3,1
QUINOA FOOD									13,3
TIERRA									0,7
SubTotal	51,7	57,1	83,4	99,8	99,4	99,7	93,9	99,5	99,2
Otros	48,3	42,9	16,6	0,2	0,6	0,3	6,1	0,5	0,8
TOTAL	100,0								

Fonte: SIVEX LA PAZ-
2003*

ELABORAÇÃO PRÓPRIA

**A TABELA 11 APRESENTA A COMPOSIÇÃO DOS ATORES QUE
EXPORTAM A QUINOA BOLIVIANA ONDE AS EMPRESAS DE CRIAÇÃO
RECENTE JATARIY, ANDEAN VALLEY, QUINOA BOL, QUINOA FOOD, A
PARTIR DA CRIAÇÃO DE SELOS PARA QUINOA NO MERCADO FRANCÊS,
PASSAM A CONTROLAR QUASE DOIS TERÇOS DA OFERTA DE QUINOA .**

4.8 Uma Visão Integrada da Cadeia Global de Valor da Quinoa

De acordo com o nosso corte analítico comparativo enfocamos os principais produtores mundiais de quinoa, Peru e Bolívia. No Diagrama 1 a seguir retratamos a Cadeia Global de Valor da Quinoa, desde o produtor até o consumidor, destacando o fluxo físico

da quinoa de acordo com sua qualidade, por mercado de nicho atendido. Desta forma, distinguimos duas sub-cadeias, do lado vertical a cadeia de valor sul-sul da quinoa e do lado horizontal a cadeia de valor sul-norte. Isto mostra as diversas alternativas de inserção dos produtores aos mercados, dadas as múltiplas atribuições da qualidade de quinoa.

A partir deste esquema, tentamos mapear os distintos espaços de negociação de redes sociais e institucionais que apóiam cada tipo de inserção. A primeira distinção se relaciona a uma divisão funcional do trabalho, onde o desenvolvimento de processados da quinoa, se divide geralmente em duas fases, o primeiro processamento e o segundo processamento, ou seja o grão limpo e polido de quinoa e/ou farinha, correspondente ao primeiro e desenvolvido pelos processadores locais. Quanto aos elaborados de quinoa consumidos no Norte, *snacks*, guloseimas, barras energéticas, leite, massa, pão, esses são geralmente produzidos pelas suas próprias empresas no Norte. No eixo sul-sul, esse leque de elaborados de quinoa também é consumido localmente, mas nesse caso o valor adicionado à quinoa é produzido pelas empresas locais.

Das empresas bolivianas entrevistadas algumas se mostraram interessadas em desenvolver produtos a base de quinoa, enquanto outras já estavam vendendo processados de quinoa. As empresas que vendem mais nas lojas são: SAITE SRL, THUNUPA da JATARIY, e La Coronilla, e além disso, seus produtos podem ser encontrados nas prateleiras dos poucos supermercados de La Paz, como ZATT e K'tal. Na entrevista com a gerente do Supermercado ZATT, ao ser perguntada sob que forma a quinoa é mais vendida, ela respondeu que além das guloseimas (misturas de quinoa com chocolate e outros doces) dirigidas ao público infantil e jovem, as donas de casa preferem pacotes de sopa instantânea de quinoa e verduras ecológicas por serem saudáveis e fáceis de preparar. Ao ser perguntada sobre a renda gerada no supermercado pela venda dos diversos produtos a base de quinoa ela respondia que era menos do 1%. Isto contrasta com a loja naturalista “El Panal”, cuja fundação foi apoiada pela AOPEB, que segundo a administradora esperava que as vendas atingissem apenas a terceira parte do que realmente venderam no primeiro trimestre de vida da loja. Já para alguns empresários existe um certo desânimo em torno da venda de quinoa nos supermercados, porque os pagamentos são geralmente atrasados, podendo até receber sua mercadoria de volta se, por exemplo, a embalagem não fosse

resistente ao manuseio (gerente de Andean Valley). Assim, a síntese da Tabela destaca que o produto principal das empresas exportadoras, tanto orgânico quanto de comercio justo, é o “grão perlado”, quer dizer, de primeiro processamento apenas.

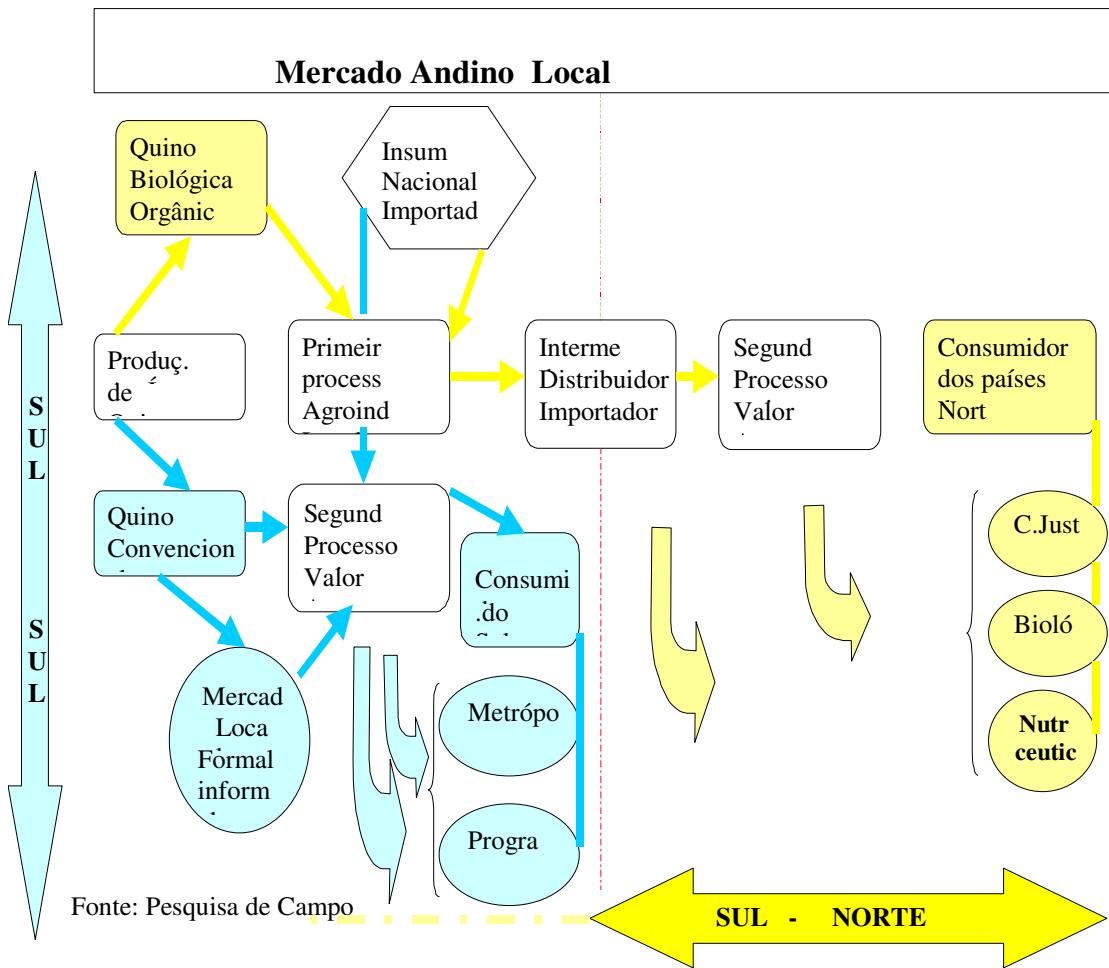
No eixo sul-norte, seguindo essa divisão de tarefas, a quinoa pode ser consumida diretamente desde sua primeira fase de processamento ou pode ser consumido com maior valor adicionado por empresas européias, americanas ou japonesas respectivamente. Nos anexos desta tese são mostrados os produtos processados no eixo sul-sul e vendidos nos supermercados e lojas naturalistas. Ao comparar os produtos de quinoa boliviano processados no eixo sul e no eixo norte destaca-se em primeiro lugar a quantidade de informação e de rótulos sinalizando qualidade contidos nas embalagens dos países do norte. As apelações para o consumo de quinoa no norte priorizam sempre o fato que é um alimento “bio”, saudável e produzido as altas montanhas por herdeiros das culturas antigas como uma alimento exótico. Nota-se, também, a qualidade superior das embalagens da quinoa.

Os processados da empresa La Coronilla SA são uma exceção a esta divisão de trabalho. De grande experiência na manufatura de pastas e massas de trigo, esta empresa, após crise de preços deste alimento inovou seu *know how* compondo misturas com quinoa e obtendo daí massas de boa qualidade. Hoje, suas massas chegam aos consumidores do norte em diversas apresentações sob a apelação *free of gluten*, portanto posicionado no mercado como alimento funcional. La Coronilla recebe a sua matéria prima do ANAPQUI uma relação que tem facilitado a via do comercio justo, acrescentando valores cívicos à qualidade da quinoa, já identificado com saúde e bem-estar. Seu produto, portanto, oferece um grande diferencial, especialmente para pessoas com intolerância a *glúten*.

Este tipo de transações diferencia as dinâmicas ao interior da cadeia, ilustradas no Diagrama, onde o eixo sul-sul desenhado em forma vertical define as relações e operações ao redor da quinoa no mercado andino local. O eixo, ou sub-cadeia, dirigido ao norte representa o Mercado de exportação extra-regional. Tal divisão corresponde às relações Sul-Sul e a segunda às relações Norte-Sul, sendo que essa divisão permite incorporar as variáveis que definem o acesso de cada mercado de nicho, sistema produtivo (convencional ou biológico), forma de governança (mercado spot, relações contratuais, ou coordenação

vertical), Grades & Standards G&S (exigidos para acessar mercados), sistemas de certificação e grau de valor agregado da planta.

Diagrama 1 : Cadeia da Quinoa



Ao observar o diagrama horizontalmente, nota-se que ele abrange desde a produção agrícola local (peruana, boliviana), passando pelo primeiro processamento local, a exportação aos consumidores finais dos países do norte, até os mercados de qualidade específica: orgânicos (supermercados) e comércio justo (lojas especializadas,

supermercados) e de alimentos funcionais (lojas especializadas). A quinoa exportada, dificilmente incorpora o valor agregado local peruano ou boliviano. Freqüentemente, ele é realizado por pequenas empresas dos países de destino, constatando-se assim uma divisão funcional do trabalho no interior da Cadeia Global da Quinoa: a produção de primeiro processamento predomina, enquanto a de segundo é desenvolvida pelas empresas dos países desenvolvidos.

Verticalmente, o diagrama descreve o mercado no Sul, onde se destaca que a maior parte da produção é destinado ao auto-consumo das famílias das campesinas. Segue em importância o mercado spot (formal e informal), existente entre Peru e Bolívia, do circuito mercantil de Challapata e Juliaca em Oruro e Puno, respectivamente. Em menor proporção, são os mercados urbanos locais, supermercados, e as lojas naturalistas, dirigidos aos setores de renda média e alta. Também temos como importantes componentes da demanda de quinoa, sobretudo na segunda metade dos anos noventa, os programas sociais do setor público e municipal (copo de leite, comedores populares, programas de cesta básica). Deste olhar, sobressaem as diversas formas de valorizar a quinoa, segundo seus aspectos saudáveis, funcionais, nutricionais e sociais, assim como as formas de organização da produção e das redes sociais, que sustentam as diversas qualidades que este grão assume.

V. CONCLUSÕES

Nesta tese, o desempenho dos atores (empresas, produtores, Ongs, governos, *traders*, comerciantes) foi abordado a partir de analises quantitativas combinadas com aportes mais qualitativas da sociologia econômica. Assim, analisamos os indicadores econômicos tradicionais contexto da reestruturação do Sistema Agroalimentar em torno de noções de qualidade e sob a hegemonia da grande distribuição e das cadeias globais de valor com o apoio das noções de redes sociais e técnicas, *embeddedness*, e convenções, esta combinação nos parece sobretudo a mais indicada quando se trata de analisar os novos mercados de qualidade superior.

A qualidade superior da quinoa, orgânica, de comercio justo e funcional está fundamentada numa hierarquia de instituições, *Grades & Standards*, rótulos e marcas de diversas naturezas. No mercado de nicho orgânico, temos a norma guarda-chuva IFOAM, as acreditações regionais, (a norte-americana NOP, a européia UE2092/91, e a japonesa JAS), e complementando este sistema suas respectivas certificadoras locais. No mercado de comercio justo, destaca-se a acreditação da rede alternativa do Movimento do *Fair Trade*, os selos de origem privado das empresas e dos supermercados como bio équitável e, depois da conclusão da nossa pesquisa de campo e cujas implicações não foi possível avaliar, a novidade da aplicação do selo FLO. Paralelamente, no nicho nutricional são as informações contidas na embalagem que fazem apelo a critérios de saúde, por exemplo *free gluten*, para ingressar no mercado de nicho de alimentos funcionais ou nutracêuticos, ao parecer suficiente, sem ter que passar pelas normas particulares a este nicho (*Nutritional Labelling and Education Act NLEA*, *Dietary Supplements Health and Education Act DSHEA* dos Estados Unidos, por exemplo). Estas varias estratégias de reposicionamento transformou o *status* da quinoa num “bem transacionável” podendo sair dos limites dos seus mercados locais e ser inserida em cadeias globais de valor. Ainda que esse marcos normativos se aplicam a segmentos distintos a pesquisa mostrou que no caso da quinoa a condição básica para se inserir nos mercados do Norte foi a sua qualidade orgânica ou biológica. Assim, para a entrada da quinoa no nicho de comercio justo a sua qualificação orgânica, acreditada

ou não, já se tornou um pre-quesito, o mesmo valendo para as transações envolvendo apelos nutricionais próprias do nicho de alimentos funcionais. Daí a importância da certificação orgânica para o conjunto da cadeia..

Na nossa analise de Cadeia Global de Valor de Quinoa a aceitação de uma determinada variedade de quinoa pelo consumidor do Norte, quinoa real branca ou quinoa pasankalla de cor escura, está definida como um primeiro elemento organizador no campo ou discriminador das regiões geográficas (incluídos seus atores locais, camponeses e empresas andinas), que potencialmente podem se inserir no mercado global, no caso boliviano os atores do Altiplano Sul e no caso peruano Puno do Altiplano Sul. Mas a esse primeiro divisor de oportunidades soma-se outro o da segmentação provocada pelas normas orgânicas que seleciona entre estes atores quem se insere a um ou mais dos mercados de qualidade específica. A pesquisa de campo aplicada ao caso peruano mostrou que atualmente isso representa uma forte barreira para os camponeses andinos quem vêm nesses mercados uma oportunidade de inserção. Para os camponeses os altos custos da certificação se constituem numa barreira maior do que questões de aprendizagem de novas práticas na fase de produção agrícola que são essencialmente compatíveis com as tradicionais práticas da cosmovisão camponesa andina. Para muitos dos camponeses da quinoa o uso de agrotóxicos, pesticidas entre outros, sobretudo entre os pequenos, é pouco comum, pelas despesas que isso gera, normalmente superiores a renda. O grau de uso de insumos químicos nunca representava um empecilho para sua venda embora a falta de escala lhe tirasse poder de barganha de mercado face aos comerciantes.

A variedade de quinoa, real branca, foi a pioneira ao ingressar no mercado de nicho do comércio justo, e, particularmente na sua fase de comércio solidário, ela conseguiu ser exportada através de uma rede social que representou uma aliança entre o mundo cívico do norte e o mundo doméstico, de relações familiares tradicionais dos camponeses bolivianos. Essa primeira experiência foi viabilizada pela proximidade física e de valores do mundo cívico dos atores que logo formariam redes entre os membros militantes do movimento *trade not aid*, com destaque para os representantes da igreja, e os camponeses altiplânicos, definidos pela sua alta capacidade associativa e sua forte identidade andina. Assim, se

realizaram as primeiras vendas colocando a quinoa nas prateleiras das lojas caridosas ou solidárias do Norte. Logo, a aliança entre esses mundos cívico e doméstico, ficou potencializada pela ação do governo e pelo ingresso dos *global players*, IICA, a nível de pesquisa e estudos, e GEPA do comercio justo, quem ajudaram os camponeses a construir a qualidade orgânica da quinoa, através do dispositivo PROQUINAT ou programa de conversão orgânica, liderado pelos camponeses de ANAPQUI e seguidos pelos camponeses de CECAOT. Nesse processo, a variedade real branca e sua qualidade orgânica são definidas como principal via de inserção dos camponeses do sul aos mercados de nichos do norte, desta vez comercio justo ampliado aos orgânicos. Isso convergia com um movimento mais macro de conversão das organizações camponesas bolivianas em empresas, na forma do modelo OECAs, e abriu para uma outra modalidade da aliança dos *global player* do mundo cívico e dos camponeses bolivianos do mundo doméstico, num contexto onde biodiversidade começava a ser valorizada pelo SAA, puxado pelo segmento da distribuição.

A passagem de camponês a autogestionário da sua propria empresa foi viabilizada na consolidação de uma complexo rede socio-técnica de consultores, governo local e financiamento vindo das NNUU, que permitiu ensaiar modelos de plantas para ANAPQUI e CECAOT. Problemas de sobredimensionado refletiam as tensões e conflitos da própria configuração da associação, que se debatia entre a eficiência do mundo industrial e um mundo doméstico comprometido com suas próprias associações de base. Por outro lado, as recomendações dos consultores para a operacionalização desta inovação através do estabelecimento de padrões de processamento, como uma combinação de *Grades & Standard* do mercado orgânico e o saber fazer do mundo industrial chocaram com os costumes dos camponeses. Houve uma incompatibilidade nos dispositivos propostos - maquinas não apropriadas aos processos (moagem, polido, lavado e seleção). Após várias tentativas de acertos e erros conseguiu-se um padrão de planta com base na seqüência dos processos de lavado e polido das tradicionais famílias camponesas. Assim, a nova planta resultou de uma negociação entre o mundo industrial e o doméstico, levando a uma importante “inovação incremental” baseada em aprendizagem coletiva. Tal tipo de inovação foi tratada como um bem público no contexto dos valores cívicos da rede social construída

em favor do desenvolvimento da quinoa como estratégia de desenvolvimento rural, melhoria da renda e alívio à pobreza dos camponeses. Esta planta, um artefato nos termos de Callon, criou um novo valor no elo local da transformação da cadeia de quinoa, e dado seu caráter coletivo houve uma ampla difusão, que permitiu, também, por seu baixo nível de investimento e falta de proteção a sua adoção pelas novas empresas estabelecidas na região..

Esse período de desenvolvimento da cadeia estava baseado numa governança do tipo *buyer driven* onde o *global player* GEPA puxava a dinâmica da cadeia com seus crescentes contatos e pedidos de quinoa, que jogava um papel importante na definição e na reputação da quinoa produzida pelos camponeses marginalizados dos Andes. Assim, a sua aceitação pelos consumidores transformava um valor do mundo cívico num “valor de mercado” estratégico para ANAPQUI, sustentando a sua atividade produtiva. Essa identificação fundamentada no mundo cívico fazia parte das negociações da exportação, e representou um período de crescimento das empresas dos camponeses pois através do negócio exportador da quinoa aos países do Norte, eles conseguiam uma alternativa às relações desiguais com os comerciantes locais, a partir de uma estratégia *upgrading*. No inicio, como analisamos no capítulo quatro as organizações camponesas lideraram as exportações aos mercados norte-americanos e europeus, quase que exclusivamente.

Mas a partir da metade dos anos noventa no contexto de pânicos alimentares o acesso aos mercados do Norte ficou mais restrito pelo aumento das barreiras sanitárias. Por outro lado, o consumo de produtos orgânicos nos países do Norte deslanchou trazendo consigo dois efeitos importantes - a maior penalização da quinoa convencional com preços mais baixos e um aumento significativo dos preços da quinoa orgânica, que chegaram ao seu ponto mais alto na segunda metade dessa década puxado pela demanda dos consumidores. No elo dos produtores bolivianos o processo de conversão ao sistema orgânico acelerou enquanto novas empresas foram estimuladas a ingressar no processamento . Simultaneamente, no elo de segundo processamento no Norte duas empresas francesas PRIMEAL e MARKAL surgiram como novas demandantes de quinoa

paralelo ao importador original, a GEPA. Nesta maneira, a cadeia de quinoa ficava mais alongada, mas desta vez com base no ingresso de empresas privadas com valores do mundo industrial. No entanto, o novo impulso ao negócio da quinoa, pelo aumento da demanda, exigia uma qualidade maior que ia além da qualidade da quinoa em si, por se tratar de uma qualidade sistêmica da cadeia, onde prazos, freqüência de entrega, e/ou capacidade de barganha, representavam os quesitos de uma demanda maior, e ao mesmo tempo, mais seletiva. A conciliação de padrões de comportamento entre as empresas associativas e as novas empresas européias se tornou problemática, em parte pela ausência de rigor na qualidade, no não cumprimento de prazos de embarque e freqüência, e um de *know how* de gestão de negócios que ANAPQUI acreditou que podia ser compensada por via de *outsourcing*. O objetivo de posicionar a quinoa em torno de estratégias de segmentação de mercado, e assim ganhar *market-share* entre os consumidores europeus levou às empresas européias a necessidade de zelar pela qualidade, prazos e freqüência, valores fortemente associados ao mundo comercial e industrial. Esse nova etapa de desenvolvimento do mercado levou a uma ruptura do acordo comercial entre ANAPQUI e PRIMEAL e assim começava um novo ciclo na cadeia de quinoa, onde os valores do mundo industrial e comercial ao invés de se conciliar com os valores do mundo doméstico representava uma situação de concorrência. Face esta mudança a governabilidade se mantinha como *buyer driven* mais desta vez em torno de dois pólos concorrentes, por um lado uma aliança do mundo cívico doméstico e por outro uma aliança do mundo industrial e comercial.

Essa situação pouco favorável para as empresas do tipo social boliviano ficou pior com o ingresso do supermercado CARREFOUR que através do *label* privado *bio-équitavel* consolidava uma parceria com uma empresa francesa. Este acordo embutia os valores comerciais e industriais, impondo sistemas de traçabilidade e GPS, que levaram a uma maior diferenciação da quinoa. Ao mesmo tempo, avançou nos espaços do mundo cívico específicos ao comércio justo, deslocando o valor gerado na Cadeia Global de Valor da Quinoa para o elo da distribuição. Por outro lado, os desafios de internalizarão das convenções do mercado orgânico no elo da produção ficavam mais intensos, provocando diferenças entre os próprios camponeses. Os *global players* da cooperação técnica internacional, por sua vez, investiram nas empresas processadoras locais de quinoa

selecionadas pela sua eficiência e estimulando um maior nível de conversão para a agricultura orgânica como estratégia de desenvolvimento rural. Ambos processos favorecem coordenações mais frouxas, do tipo modular, seguindo a tipologia de Humphrey e Gereffi, (2004), entre o segmento da produção e do processamento da quinoa, dificultando um *upgrading* dos camponeses como um todo e favorecendo uma tendência a individualização em torno dos produtores mais eficientes. A inclusão de uma certificação para a quinoa por parte da FLO com as suas exigências de trabalhar com as processadoras camponesas da quinoa a partir das suas organizações pode ajudar em parte para reverter esta tendência, junto com a estratégia de reorientação de mercado em direção ao eixo sul-sul, em particular ao Brasil e aos países andinos. Mas isto é tema para futuras pesquisas.

VI. BIBLIOGRAFIA

ADEX; USAID-MSP; ASO-COSUDE “Desarrollo de los Productos Andinos y el Mercado”, Memoria del Seminário, Cusco Perú, 4 e 5 de junho de 1997.

ADEX; USAID-MSP; ASO-COSUDE ESAN “Quinua: Estudio de la Demanda” Lima Perú, 1996

ALLAIRE, G. & BOYER, R “La Grande Transformation de l’Agriculture” Paris Francia, INRA,1995.

ALVARADO, F. “Balance de la Agricultura Ecológica en el Perú 1980-2003” em Perú: El problema Agrario en Debate, Mesa Especial, SEPIA X:, 2003

AMBLARD, H.; BERNOUX, G.; HERREROS, G., LIVIAN,Y-F. "Les Nouvelles Approches Sociologiques des Organisations" Cap 1 e 2, Paris, Éditions du Seuil, 1996.

AOPEB “Ecología en Equidad” em Boletin AGRECOL No 3, año 3, setiembre 2003, Cochabamba, Bolívia.

_____ Memoria: VII Encuentro Nacional de Productores Ecológicos de Bolívia, La Sostenibilidad de las Empresas Ecosociales” Irupana, La Paz, 2002

ARCE, A & MARSDEN, T. “The Social Construction of International Food: A new Research Agenda” Economic Geography, Vol 69, No 3 July 1993, 293-311.

AVITABILE, E; FONTE, M. “The Social Acceptance of Genetically Modified Organisms and the Restructuring of the agrofood System: Actors, Conflicts and Interests” Ravello - Italia, University of Roma Tre, V ICABR, Jun 2001.

AYAVIRI, G. & OUTROS *La Historia de Nuestra Organización Asociación Nacional de Productores de Quinua*, taller de historia oral em "Doce Experiencias de Desarrollo Indígena em América Latina Carrasco e Outros, Coordenadores, Fondo para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas de América Latina y el Caribe, 1994

BALSEVICH, F.; BERDEGUE, J.; FLORES, L.; MAINVILLE,D.;REARDON, T.; BUSCH, L.;UNNEVEHR, L. “Supermarkets and Producer Quality and Safety Standards in Latin American”, em American Journal of Agricultural Economics 85(5), Dezembro, 2003.

BANCO MUNDIAL “PERSPECTIVAS REGIONALES AMÉRICA LATINA Y CARIBE”, BANCO MUNDIAL, 2002.

BARBERA, F., NEGRI, N., "Relazione pericolose: economia e sociologia economica" mimeo, Italia, 2001.

BENDINI , M. "Actores sociales y reestructuraciones en los ámbitos rurales y agrarios de America Latina" em Seminário Internacional "El mundo rural: transformaciones y perspectivas a la luz de la nueva ruralidad , Bogotá – Colombia, Pontifícia Universidade Javeriana, 15-17 outubro 2003.

BIOCOMERCIO (2004) "Desarrollo de Cadenas Productivas" no site www.biocomercioperu.org/cadenasproductivas.htm

BLONDEAU, C. & SEVIN J-C. "*Entretien avec Luc Boltanski: Une sociologie toujours mise à l'épreuve*" in Ethnographiques.org (enligne) No 5 (avril 2004) <http://www.ethnographiques.org/documents/article/ArBoltanski.html>

BOLTANSKI, L. & CHIAPELLO, E. "*El espíritu del Capitalismo*" Ediciones AKAL Cuestiones de Antagonismo, Ed Gallimard, 1999.

BOLTANSKI, L. & THEVENOT, L., "*De la Justification : les économies de la grandeur*", NRF Essais, Editions Gallimard, 1991.

BOUCHER, F. "Los productos nutracéuticos. Oportunidad para los recursos naturales autóctonos. El papel de los investigadores". Perú, Serie Documentos de Trabajo No.11. PRODAR/IICA-CIRAD. 2000

BOYER, R.; CHAVANCE, B. E GODARD, O "Les figures de l'irréversibilité en économie" Edit. École des Hautes Études en Sciences Sociales, France, 1993

BOYER, R. "SAILLARD Y., "Théorie de la Regulations: l'état des savoirs", vários artigos, Paris, La Découverte, 1995

BRENES, E; CRESPO, F; MADRIGAL, K. El cluster de quinua en Bolivia: Diagnóstico competitivo y recomendaciones estratégicas, INCAE-CAF, Septiembre 2001.

BROUSSSEAU, É. "*Les theories des contrats: une revue*" em Revue d'Economie et Politique No. 103, jan-fev 1993.

CACERES, Z., & CARIMENTRAND, A., "*La quinua del Altiplano Andino hasta el Consumidor Europeo: La Construcción de Cadenas de Productos Orgánicos y del Comercio Justo*", ponencia apresentada ao Congresso ARTE, Toluca, Mexico, Dezembro, 2004

CALLON, M. "Rede de concepção e adoção tecnológica: lições para o praticante da ACT", in RIP, Arie; Misa, Thomas, J. Schot, Johan (eds) Managing Technology in Society, Printer.1995, p.307-330.

CANAHUA, A ; TAPIA, M.; ICHUTA, A; CUTIPA, Z. Gestión del Espacio Agrícola (aynokas) y Agrobiodiversidad en papa (*Solanum spp*) y Quinua (*Chenopodium quinoa* wild) en las comunidades campesinas de Puno Perú, 2002

CANAHUA, A .; VALDIVIA, R.; MUJICA, A.; HALLASI, H. Beneficios Nutritivos y Formas de Consumo de la Quinua (*Chenopodium quinoa* Wild) y de la Kañihua (*Chenopodium pallidicaule* Aellen), Puno-Perú, CARE, UMA, CIRNMA, IPGRI-IFAD, 2003

CASTELLS, M. "Sociedad en Red", 1997

CASTILLO, O "Cooperación Internacional , Desarrollo y Desarrollo Rural" , , s/d, mimeo CEPAL "Desigualdades e Assimetrias da ordem global" Capítulo 3 in 2002

CEPAL "PERSPECTIVAS DE AMÉRICA LATINA EN EL NUEVO CONTEXTO INTERNACIONAL DE 2001" ESTUDIOS ESTADÍSTICOS E PROSPECTIVAS SERIE 13, CHILE, 2001.

CHANTELAT, P., "La Nouvelle Sociologie Économique et le lien marchand: des relations personnelles à l'empersonnalité des relations" dans Revue française de sociologie, Vol 43-3, 2002, p.521-556.

CIP-CIRNMA-CIID/CONDESAN Proyecto Colaborativo "Integración de Productos Agropecuarios con Oportunidades de Mercado en el Altiplano" Binational Resource Management (Perú – Bolivia) Informe Final, Puno Condesan 2000.

CIP & JACOBSEN S-E Quinoa – Research and Development at the International Potato Center CIP, síntesis preparada para CONDESAN, Lima Peru, 2000

CIOEC (2003) "Cadenas Productivas y Agricultura Campesina: Interrogantes al Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad" Comité de Enlace de Pequeños Productores CIOEC Bolivia

CIRNMA "Integración de Productos Agropecuarios con Oportunidades de Mercado en el Altiplano" Binational Resource Management (Perú- Bolivia) Informe Final, Abril 2000. Proyecto Colaborativo CIRNMA-CIP-CIID/CONDESAN, Puno, Perú.

_____ "CIRNMA en el Perú" misión, área de investigación; en página web de CONDESAN

COMUNIDAD ANDINA (CAN) "Estudio de Inteligencia Comercial con la Unión Europea", 1998.

CONAPO "La producción orgánica en el Perú" Lima, Ministerio de Agricultura, 2004.

CORCUFF, Ph., "As novas sociologias: construções da realidade social", São Paulo, EDUSC 2001.

CRS; CIP; FAO "*Estudio de Quinua*", Equador, 2003

CUEVA, V. & LEDESMA, S. Seminario de Agro Negocios: Quinua, coordenador Malca, O. Universidad del Pacífico, Lima Peru, Abril 2000 em www.upbusiness.net

DEVAUX A., VALDIVIA, R. (eds) "*Taller de interacción sobre las cadenas productivas de papa y quinua del Altiplano Boliviano-Peruano*", 29-30 março 2001, projeto Papa Andina (CIP-COSUDE)

DI MAGGIO, P. "*Embeddedness Cultural*" in The Handbook of Economic Sociology, Smelser & Swedberg, R. (eds) Princeton Universtiy Press, 1994

DOSSE, F., O império do sentido: a humanização das Ciências Humanas, Parte VI As Convenções: uma terceira via?, São Paulo, EDUSC 2003.

DOWNES, D. & LAIRD, S. "Innovative Mechanisms for Sharing Benefits of Biodiversity and Related Knowledge, Case studies on Geographical Indications and Trademarks" UNCTAD, 1999.

DUVERNAY, F-E.; FAVEREAU, O.; ORLÉAN, Á.; SALAIS, R.; THÉVENOT, L.; "Valeurs, coordinations et rationalité l'économie des conventions ou les temps de la reunification das les sciences économiques, sociales et politiques" dans Colloque <<Conventions et Institutions: Approfondissements Theoriques et Contributions au Débat Politique>>, Paris, 11-13 Décembre 2003

DUVERNAY, F-E "La négociation de la qualité" dans Agro-alimentaire: une économie de la qualité, p.39-50, Paris, INRA, 1995.

EGOAVIL, M. "Comercialização de la Quinua en el Altiplano Peruano" UNMSM, Seminario de Historia Rural Andina, Lima, 1983.

EGOAVIL, M. & REINOSO, J. & TORRES, H. "Costos y margenes de Comercialização de la Quinua" Projeto do Fundo de Simón Bolívar Ministerio de Agricultura, 1978.

ERDON, J. "Atawalpap Mikhunan: Quinoa, Mother Grain of the Incas" in www.planeta.com/planeta/99/1199quinoa.html, Dezembro 1999.

EYMARD-DUVERNAY, F. "La Negociation de la qualité" in *Agro-Alimentaire: Une Économie de la Qualité*, Economica, Paris, 1995

FAGUNDES, J. & PONDÉ, J. "Economia Institucional - Custos de Transação e impactos sobre a política de defesa da concorrência" Revista ARCHE interdisciplinar, Faculdades Integradas Candido Mendes, Rio de Janeiro, Ano VI no 18, 1997.

FAO "Cultivos Andinos", Libro 10 no site www.fao.org, consulta 2003.

FAOSTAT Estadísticas por producto: Quinua, no site www.fao.org, consulta 2005.

FANO, H. BENAVIDES, M. "Los cultivos Andinos en Perspectiva, produção y utilización en el Cusco. CERA – CIP, Lima 1998.

FAVEREAU, O., "Conventions et régulation" Boyer, R. & Saillards, Y., directions Théorie de la regulations: l'état des savoirs, p. 511-520, Paris, La Découverte, 1995

____ "Règle, organisation et apprendissage collectif: un paradigme nos standard pour trois théories hétérodoxes" p. 113-137, in Analyse économique des conventions, directions Orléan, A., Paris, Press Universitaires de France, 1994.

____ "Organisation et marché", Paris , p.65-96, 1994.

FLIGSTEIN, N. & IMARA-DRITA "How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union" American Journal of Sociology, 102 (1), 1996, p1-33.

FLO "Fairtrade Standards for Quinoa for small farmer's and Workers", junho, 2004

FONTE, M. (2002) "Food Systems, Consumption Models and Risk Perception in Late Modernity" University of Naples Federeico II, Naples, Italy.

FORAY, D., "Standard de référence, coûts de transaction et économie de la qualité: un cadre d'analyse" dans Agro-alimentaire: une économie de la qualité, p.139-155, Paris, INRA, 1995

**Fundação Konrad Adenauer (KAS); Fundação Friedrich Ebert (FES); IIK; IAI;
INEF & DIE "EUROPA E AMÉRICA LATINA FRENTE À II CÚPULA,
RECOMENDAÇÕES DESDE A PERSPECTIVA ALEMÃ", MADRI, MAIO 2002.**

GANDARILLAS S, H. Historia de la Investigación para el desarrollo agropecuario en Bolivia, memorias de un investigador. Editores Hnos Gandarillas, Cochabamba, Bolivia, 2001.

GARRETÓN, M "La Transformación de la acción Colectiva en América Latina" Revista de la CEPAL, No 76, abril 2002

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. "The Governance of Global Value Chains: An Analytic Framework" from Review of International Political Economy, Janeiro 2003.

GEREFFI, G., KORZENIEWICZ, M., & KORZENIEWICZ, R., "Introduction: Global Commodity Chains" in GEREFFI, G., & KORZENIEWICZ, R. (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Wesport, 1994.

GIOVANNUCCI, D. & READORN, T. "Understanding Grades and Standards - and how to apply them", in D. Giovannucci (ed) A Guide to Developing Agricultural Markets and Agro-enterprises, Washintong, The World Bank, 2000.

GOODMAN, D; SORJ, B; WILKINSON, J. "Da Lavoura às Biotecnologias, Agricultura e Indústria no Sistema Internacional, Rio de Janeiro, Ed.Campus, 1990

GOMEZ, P-Y "Qualité et Théorie des Conventions" Paris, Editora Economica, 1994.

GRANOVETTER, M., (2000) "A Theoretical Agenda for Economic Sociology" Departamento of Sociology, Standford University, EEUU.

"Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse" dans Analyse économique des conventions, directions Orléan, A., p. 79-94, Paris, Press Universitaires de France, 1994.

"Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" in Garnovetter, M. & Swedberg, R. (eds.) *The Sociology of Economic Life*, San Francisco, Westview Press, p. 53-81, 1992

"The Old and New Economic Sociology: A history and an agenda" in Friedland, R & Robertson, A. (eds.) *Beyond the Marketplace, rethinking economy and society*, New York, Aldine de Gruyter. 1990.

"The Strength of Weak Ties" in American Journal of Sociology, Vol. 78, No 6, p.1360-1380, May 1973.

GREEN, R. & DOS SANTOS, R. "Economia de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario" em Revista de Estudios Agro- Sociales No 162, Outubro-dezembro, 1992, p.37-61.

GTZ - Services for Rural Development (s/d) "Background of the Value Chain Approach", 2003, no site da www.gtz.de

HABBARD; LAFARGE; PEETERS & VERGRIETTE " Etat des Lieux et Enjeux du Changement d'Échelle du Commerce Équitable", France, SOLAGRAL , CEDAL, 2002.

HENDERSON, J.; DICKEN, P; HESS, M; COE, N.; YEUNG, W-CH "Global Production Networks and the Analysis of Economic Development, 2003.

HERRERA, D. (2001) "El IICA y las Cadenas Agroalimentarias. Avances y Tareas Pendientes" InterCambio Área de Comercio y Agronegocios, no site www.infoagro.net/comercio

HINRICH, C., "*Embeddedness and Local Food System*" notes on two types of direct agricultural market" in Journal of Rural Studies, 2000, Vol 16, P.295-303.

IBTA "Analisis de la Información Secundária del Altiplano Boliviano" IBTA 124 Boletín Técnico 4 do Projeto Sistemas de Producción en el Altiplano Boliviano Convenio: IBTA, CIID Canada , ORSTOM, 1992.

IICA - PNUD Estudio de Mercado y Comercialización de la Quinua Real de Bolívia, Borrador do documento entregado por IICA ao PNUD, circulação restringida, La Paz, junho de 1991.

IICA Estudios de Casos Perú, Série de Públícões Miscelâneas No 292, San Jose- Costa Rica, 1981

INE "Oruro: *Resultados Departamentales*" Serie II Volume 4, CENSO 2001, Bolívia Julio 2002

_____ "Potosí: *Resultados Departamentales*" Serie II Volume 5, CENSO 2001, Bolívia Julio 2002

INEI "*Estimación y Proyección de la Población 1950-2050*", Lima Peru.

INEI-ORSTOM "Perú en Mapas, Estructura y Dinámicas del Espacio Agropecuario" II Censo Nacional Agropecuario 1994, Lima-Perú, 1998

INGHAM, G., "Some recent changes in the relationship between economics and sociology", in Cambridge Journal of Economics, 1996, No. 29, p.243-275

IZQUIERDO, J & ROCA, W. (1999) Under-Utilized Andean Food Crops: Status and Prospects of Plant Biotechnology for the Conservation and Sustainable Agriculture Use of Genetics Resources. FAO/CIAT.

JORDÁN, F. *Políticas para el fortalecimiento de Cadenas Agroindustriales: la Quinua y el Maracuya en el Ecuador, 1990.* em CEPAL "Análisis de Cadenas Agroindustriales en Ecuador e Perú", Estudios e Informes de la CEPAL No 87, NNUU-Chile, 1993

JOSLING, T. Agricultura, Liberalização do Comércio Global e o Processo de Integração Regional, Estados Unidos, Standford University, 1995

KAPLINSKY, R. & MORRIS, M. "A Handbook for Value Chain Research, IRDC, 2001

KAY C., (1995) "El Desarrollo Excluyente y Desigual en la América Latina Rural" em Revista Nueva Sociedad, No 137, p. 60-81.

KORTBECH-OLESEN, R. (2002) The United States Markets for Organic Food and Beverages, ITC UNCTAD WTO, março 2002.

LAGUNA, P. (2002) "Competitividad, externalidades e internalidades: um reto para las organizaciones económicas campesinas" em Debate Agraio No 34, Lima Perú, CEPES, julio 2002.

_____ (2002a) ¿Capital Social o Caja de Pandora? Contestación y Deformación de Acción Colectiva en Comunidades y Organizaciones Económicas Campesinas de Cara a la Mercantilización de la Quinua em www.FondoMinkaChorlavi.org

_____ (2000) E impacto del desarrollo del mercado de a quinua en sistemas productivos y modos de vida del Altiplano Sur boliviano" texto apresentado ao XVI Simposio de la Asociación Internacional de Sistemas de Producción, Santiago de Chile, em www.rimisp.cl/ifs/ifsav

LAZZARINI, S., CHADDAD, F. & COOK, M. "Integrating Supply Chain and Network Analyses: The Study of Netchains" Review, Chain and Network Science, 2001

LIVET,P., THÉVENOT, L., "Les catégories de l' action collective" dans p. 139-168, dans Analyse économique des conventions, directions Orléan, A., Paris, Press Universitaires de France,1994.

MACIAS, A. *El Sistema Agroalimentario Mundial: implicaciones para el mundo rural*" em "Desarrollo y Cooperación en zonas rurales de América Latina y África, para adentrarse en el bosque" Ramirez at all (coords), Madrid, Los libros de la Catarata, 2002, p.39-62

MARSDEN, T.; PARROT, N. Food Governance: Co-evolution or Incorporation of New Food Supply Chains, mimeo, Cardiff, 2001

MARTIMORT, D. & MOREAUX, M "La nouvelle micro-economie et l'analyse du secteur agro-alimentaire: quelques développements récents, France, Mai, 1994.

MAYER, CH., "Pour um Commerce Équitable, expériences et propositions pour um renouvellement des pratiques commerciales entre les pays du Nord e ceux du Sud", dph RITIMO e SOLAGRAL, 1998.

MENARD, C. "Peut-on se passer des conventions? Apresentado no Colloque "Conventions et Institutions, Approfondissements Theoriques et Contributions au Débat Politique" Paris, 11-3 Dezembro 2003.

MENDIETA, O . "Bolivie Mouvement <> em Grain de sel , No 22 Janvier 2003.

MENDOZA, R.; KUHNEKATH, K. "Lo que hay detrás de los clusters" IICA reprodução do site www.confidencial.com.ni/analisis1-359.htm

MESSNERD, D. (2003) "The Network based Global Economy: a New Governance Triangle for Regions" in Hubert Schmitz (ed) Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading, Cheltenham, Elgar.

MESSNERD, D.& MEYER-STAMER, J. (2000) "*Governance and Networks. Tools to Study the Dynamics of Clusters and Global Value Chains*", apresentado ao The Impact of Global and Local Governance on Industrial Upgrading, IDS/INEF, Duisburg.

MINISTERIO DE AGRICULTURA-OIA, "Cadena Productiva de quinoa e cañihua", Puno-Peru, 2001

MONGE, C. "Transformaciones en la Sociedad Rural", Peru: El Problema Agrario en Debate, SEPIA V, Lima, 1994.

MORA, J. & SUMPSI, J-M. "Desarrollo Rural: Nuevos Enfoques y Perspectivas, FODEPAL, Santiago de Chile, 2003.

MSP "Programa Sierra CIRNMA Quiénes Somos?" en Boletín del MSP, 30 Agosto 2001.

MUJICA, A & Jacobsen, S. "Potencial Agroindustrial y Usos promisorios de los cultivos andinos" en Ponencia presentada al I Congreso Nacional de Industrias Alimentarias, Arequipa, Perú 23-27 Abril de 2001, y en http://www.peruplaneta.com/clientes/agroindu/top_descarga.shtml#0801

MURDOCH, J.; MARSDEN, T.; BANKS, J. "Quality, Nature, and Embeddedness: Some Theoretical Considerations in the Context of the Food Sector" em Economy Geography, Volume 76, No 2, UK, April 2000.

MURMIS, M."Incluidos e Excluidos en la Reestructuración del Agro Latinoamericano" en Revista Debate Agrario, No 18, CEPES, Lima, 1994, p.101-133.

NARREA, A. "Cultivo de la quinua" boletin No 5, Ministerio de Alimentación. Perú, agosto 1976.

NADVI, K. e WÄLTRING, F. "Making Sense of Global Standards", Duisburg, INEF-Universität Duisburg, 2002.

NICOLAS. E., VALCESCHINI, "La dynamique économique de la qualité agro-alimentaire" in Agro-alimentaire: une économie de la qualité, p. 15-37, Paris, INRA, 1995

OCAMPO, J-A “ Globalization and Development” apresentado in Seminar on New International Trends for Economic Development” BNDES, RJ Seembro, 2002.

OIA MINAG (2001) “Cadena Productiva de la Quinua y Cañihua” Puno Peru.

Ó RAIAN, S. “States and Markets in a Era of Globalization” in Annual Review of Sociology, University of California, Volume 26, 2000

ORLÉAN, A., "Analyse économique des conventions", Paris, Presse Universitaires de France,1994.

PELUPESSY, W. “De la Teoría de la Dependencia hacia el Enfoque de las Cadenas Globales de Mercancías en América Latina” em Revista Busqueda, Universidad de San Simón, IESE, Bolívia, ano 12, No 20, Julho 2002, p.1-19.

PIORE, M. “Stability and Flexibility in the Economy: Reason and Interpretation in Economic Behavior” Apresentado no Colloque “Conventions et Institutions, Approfondissements Theoriques et Contributions au Débat Politique” Paris, 11-3 Dezembro 2003.

PNUD- IICA “El Enfoque Territorial del Desarrollo Rural”, 2003

PNUD-CEPAL “Anuario Estadístico: América Latina”, Chile, 2000

PONTE, S & GIBBON, P. “QUALITY CONVENTIONS AND THE GOVERNANCE OF GLOBAL VALUE CHAIN” CONFERENCE CONVENTIONS E INSTITUTIONS, PARIS, 2003.

PORRAS, J. (2000) “REFORMAS ESTRUCTURALES DE MERCADO, INSTITUCIONALIDAD Y DILEMAS EN LA ACCIÓN COLECTIVA DEL EMPRESARIADO EN LA AGRICULTURA DE BOLIVIA Y PERÚ” APRESENTADO AO CONGRESSO DE LATIN AMERICAN STUDIES ASSOCIATION (LASA) MIAMI.

PROMPEX, 1996 “MEMORIA”, LIMA PERU.

PROQUINAT “ANEXO INFORME PROQUINUA BOLIVIA”, BOLIVIA, 2003.

QUEDENA, E., “DESCENTRALIZACIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL DESARROLLO LOCAL, BOLÍVIA, ECUADOR Y PERÚ”, LIMA, RURALTER, 2002.

RAMOS, J & outros Estudio de Factibilidad Fomento de la Producción Agroindustrial de la Quinua, Publicação Miscelânea No 216, Lima Perú, outubro 1979.

RAMOS, N., "La quinua, El grano de oro de los Incas, Anapqui, una experiencia de desarrollo y manejo sostenible" em Revista AOPEB, No 5, julio 2002, La Paz, Bolívia.

RAYNOLDS, L. "Re-embedding global agriculture: The international organic and fair trade movements" Kluwer Academy Publishers, em Agriculture and Human Values, Printed in Netherlands, 1(13), 2000

REINOSO, J.; RAMOS, J.;TORRES,H "ORGANIZAÇÃO DE CENTROS DE ACOPIO DE QUINUA EN PUNO" IICA, LIMA 1979.

REA, J. Soberania Alimentaria y Sistemas Bolivianos Andinos, XI Congresso Internacional de Cultivos Andinos, PROINPA, Cochabamba, Bolivia, 2004.

REARDON, T.& BARRET, C. (2000) "Agroindustrialization, globalization, and international development, An overview of issues, patterns and determinants" in Agricultural Economics, Elsevier Science, No 23., p 195-205.

REARDON, T.; CODRON, J-M.; BUSCH, L.; BINGEN, J.; HARRIS, C. (2001) "Global Change in Agrifood Grades and Standards: Agribusiness Strategic Responses in Developing Countries" Review International Food and Agribusiness Management 2(3).

REARDON, T & FARINA, E. (2001) "The Rise of Private Food Quality and Safety Standards: Illustrations from Brazil. *Intl. Food and Agribusiness Man. Rev.*, 4(4): 413-421.

REPO - CARRASCO, R. "Cultivos Andinos y la Alimentación infantil", Serie Investigaciones No 1, Lima Perú, CCTA (Comisiónde Coordinação de Tecnologia Andina), 1992.

RICHTER, R. (2001) "*New Economic Sociology and New Institutional Economics*", Paper apresentado à Conferencia Anual International Society for New Institutional Economics ISNEI, Berkeley - California.

ROTHERHAM, T. (2000) The Quality Institutions, An enabling framework for international trade. International Institute for Sustainable Development (IISD).

SALAIS, R. & STORPER, M. (1993) "Les Mondes de Production" Paris, Ed. De L'Ecole des Hautes Etudesen Sciences Sociales

SAUVÉE, L. & VALCESCHINI, E. "Agroalimentaire: la Qualité au Coeur des Relations entre Agriculture, Industriels et Distributeurs" in Demeter 2004, Èconomie et Stratégies Agricolas , Paris, Armand Colin, 2003.

SBPC - Ministerio de Desarrollo Economico (2003) "Plan de Fortalecimiento de la Cadena Productiva de la Quinua del Altiplano Sur en el Marco del Primer Acuerdo Boiviano de Competitividad", La Paz, Bolívia.

SCANDIZZO, S. "REFLEXIONES SOBRE EL ATPDEA", CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO CAF-VICEPRESIDENCIA DE ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIOS, 2003

SCHÖNING, M., "GLOBAL TRENDS IN FINANCING THE SOCIAL SECTOR: HOW SUCCESSFUL SOCIAL ENTREPRENEURS MOBILIZE RESOURCES AND LEVERAGE THEIR IDEAS" SCHWAB FOUNDATIONS FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP, SUIZA, S/D.

SIVEX Estadísticas de las Exportaciones de la Quinua, La Paz, Bolívia

SPEHAR, C.R. "Recursos Genéticos - Utilização da Quinoa Como Alternativa Para Diversificar Alimentos", 2002, Fundação Giacometti.

STARK, D., (2002) *"For a Sociology of Worth"* EEUU, University Columbia.

STEINER PH., " *La Sociologie économique*", Paris, La Decouverte, 1999.

STORPER, M. (1997.) "Convenções e Gênese das Instituições" apresentado ao Seminário Internacional Instituições e Desenvolvimento Econômico: Perspectivas sobre a Reforma do Estado, Rio de Janeiro, Brasil.

"States and Institutions as Conventions" apresentado ao Seminário Internacional Instituições e Desenvolvimento Econômico: Perspectivas sobre a Reforma do Estado, Rio de Janeiro, Brasil.

SYLVANDER, B. "Le Rôle de la Certification dans les Changements de Régime de Coordination: L'agriculture Biologique, du Réseau à L'Industrie" em Revue d'Économie Industrielle, no 80, II trimestre 1997

"Conventions de Qualité et Institutions: le Cas des Produits de Qualité Spécifique in Agro-Alimentaire, op. cit.

TALLONTIRE, A, "Partnerships in fair trade: reflections from a case study of Cafedirect" Development in Practice, Volume 10, Number 2, May 2000.

TAPIA. M. Ecodesarrollo en los Andes Altos, Lima Perú, Fundação Friedrich Ebert, 1996.

TAPIA, M.; GANDARILLAS, H.; ALANDIA,S.;CARDOZO, A MUJICA, A. ORTIZ, R.; OTAZÚ, V.; REA, J.; SALAS, B.; ZANABRIA, E. "Quinua y Kañihua cultivos andinos" IICA, Libros e Materiales Educativos No 40, Bogotá 1979.

TRIGILIA, C., "Sociologie Économique, État, Marché et Société dans Le Capitalisme Moderne", Paris, Edit. Armand Colin, 2002.

TEUBAL, M. (2000) "Globalización y nueva ruralidad en America Latina" mimeo

THÉVENOT, L., (1998) "Innovating in <>Qualified>> Markets, Quality, Norms and Conventions", Apresentado em *Workshop on Systems and Trajectories of Agriculture Innovations*, Berkeley, Abril, 23-5.

_____ (1996) "*La normalisation dans les relations économiques*" dans Casabianca, F et Valceschini, E. (éds), La qualité dans l'agro-alimentaire: émergence d'un champ de recherches. Rapport final AIP Construction sociale de la qualité. Paris, INRA, pp.70-4.

_____ (1995) "*Des marchés aux normes*" dans Allair, G. et Boyer, R. La Grande Transformation de l'agriculture lectures conventionalistes et regulationnist. Paris. INRA.

UNCTAD "The New Bioeconomy Industrial and Environmental Biotechnology in Developing Countries", Palais des Nations, Geneva 15-16 November 2001.

VARIAN, H Microeconomia, princípios básicos, 6^a edição, Rio de Janeiro, Editora Campus, 2003

VILLANUEVA, R. & FUERTES, P."Situación y Perspectivas del Mercado de Cultivos Andinos en Perú 1970 – 1989", Mimeo, Lima 1990

WHALI, C. "Quinua: Hacia su cultivo comercial", Latinreco SA, Ecuador, Nestlé, 1987.

WIGGINS, S; OTIENO, O. L; PROCTOR, S; UPTON, M. "Population, Migration and Rural Diversification; the implications for the Crop Post Harvest Sector" United kingdom, DFID-NR, crop Post – Harvest Programme, Issues Paper –1, december 2000.

WILKINSON, J., "Redes, Convenções e Economia Política: de Atrito à Convivência" Paper apresentado no XXVIII Encontro Anual da ANPOCS, Brasil, 2004.

_____ "GMOs, Organics and the Contested Construction of Demand in the Agrofood System" in International Journal of Sociology of Agriculture and Food, v.11, 2002.

_____ (2000) "Qualidade das Cadeias Agroalimentares – Adaptação às novas exigências do Mercado, mímeo.

____ "Sociologia econômica, a teoria das convenções e o funcionamento dos mercados: inputs para analisar os micro e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil", Revista Ensaios FEE, Porto Alegre, v.23, n.2, 2001, pp.805-824

____ "A contribuição da teoria francesa das convenções para os estudos agroalimentares- algumas considerações iniciais" em Ensaios FEE, Porto Alegre, Ano 20, n.2, p.64-80, 1999.

____ "*A new paradigm for economic analysis?*", in Economy and Society Review, Vol 6 Number 3, August 1997: 305-339, apresentado ao Seminário Internacional Instituições e Desenvolvimento Econômico, uma perspectiva comparativa sobre a reforma do Estado, Rio de Janeiro 12-14 de Novembro 1997.

____ "Hacia un Sistema Alimentario Orientado por la Demanda: Nuevas Direcciones para la Innovación biotecnológica", Madrid, em Agricultura y Sociedad, No 64, Julio- Setiembre 1992, p.99-126.

WILLIAMSON, O ., "Transaction Cost Economics and Organization Theory", in Smelser, N., & Swedberg, R., The Handbook of Economic Sociology, eds. New York, Princeton University Press, p.77-107. 1994.

____ "*La economía del Costo de Transacción*" en Las instituciones Económicas del Capitalismo. México, FCE, 1989.

ZYLBERSTAJN, D.& Fava Neves, M (orgs.) Economia e gestão dos negócios agroalimentares: industria de alimentos, industria de insumos, produção agropecuária, distribuição São Paulo, Pioneira - Pensa/USP, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D. "Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma aplicação da nova economia das instituições" São Paulo: USP Departamento de Administração, 1995

ANEXO I

METODOLOGIA DA PESQUISA DE CAMPO

O trabalho da pesquisa desta tese de doutorado se baseia em fontes primárias e secundárias. As fontes primárias se constituem de entrevistas aos principais atores da cadeia de quinoa, tanto boliviana como peruana: empresas processadoras, camponeses, representantes das municipalidades e dos órgãos públicos, como o Ministério de Agricultura, pela importância que ele têm nas políticas de promoção da cadeia de quinoa.

Para as empresas entrevistadas os critérios que prevaleceram para sua escolha foram a importância da sua atividade em termos de volume e o grau de articulação aos mercados de nicho emergentes como o mercado biológico e comércio justo e, no caso peruano, especificamente o mercado institucional. Em respeito à escolha dos camponeses, se trabalhou uma pequena amostra (em total de 30) tanto bolivianos como peruanos.

Também foram entrevistadas as instituições de pesquisa para caracterizar as redes institucionais, e as Ong's envolvidas com a atividade empresarial da produção da quinua, assim como de outros especialistas.

Visitas em “*locus*” foram também realizadas: às empresas exportadoras, ao mercado de Challapata, e às principais zonas de produção da quinoa, Salinas de Garcí Mendoza em Oruro e ao norte da cidade La Paz.

As fontes secundárias se baseiam em dados censitários, a bibliografia impressa, e informação via internet, principalmente para apoiar a informação dos mercados internacionais e da diversidade de produção comercializada.

1. Caso Boliviano

As empresas entrevistadas em Bolívia:

ANAPQUI
CECAOT
JATARIY SRL
ANDEANVALLEY SA

QUINOA-BOL
SAITE SRL
IRUPANA SA
LA CORONILLA SA
PPQSGM SA

El CEIBO (cooperativa)

Os camponeiros bolivianos entrevistados pertencem ao departamento de ORURO, no
Altiplano Sul da Bolívia

Ayllu Thunupa: Comunidades de Cerro Grande

Comunidade Sivingani, marca Aroma

As Ong entrevistadas:

CICDA VSF
AOPEB

Órgãos públicos e de pesquisa
UPC da cadeia da Quinua
Ministerio de Asuntos Campesinos Indígenas e Agropecuarios
PROINPA

Consultores
Julio Rea, La Paz
Alejandro Bonifacio Flores, PROINPA, La Paz.
Alexandre Scheldeman IPGRI CIAT, Cochabamba
Wilfredo Rojas, PROINPA IPGRI, La Paz

Jose Luis Soto, La Paz

Alcalde da Municipalidade de Salinas de Garci Mendoza

Câmara de Exportadores de Oruro CADEXOR

Visita ao Supermercado ZATT e Ketal em La Paz

2. Caso Peruano

Para o caso peruano foram similares os critérios embora os atores predominantes estão mais relacionados com os mercados institucionais e o mercado interno em maior medida do que o mercado internacional.

Visitas em “*locus*” foram também realizadas: às empresas processadoras em Puno, Cusco e Arequipa, à exportadora em Puno, e às principais zonas de produção da quinoa em Puno (Cabana, Mañazo, Vilque, Cabanilla).

Empresas entrevistadas

El Altiplano AS, Puno

INCA SUR, Cusco

INCA SUR, sede Juliaca Puno

PROLAC, Puno

ALPROSUR CERVESUR, Arequipa

ALPROSA, Puno

Camponeses entrevistados do departamento de Puno, maior centro de produção em Perú.,

Microcuenca de Vilque

Cabana

Cabanilla

Mañazo

Ong entrevistadas

CPUR, Puno

CARE Perú, Puno

Órgãos institucionais

Ministério de Agricultura, Puno e Lima

PRONAMACHS Puno

PRONAMACH Lima

INIA, Puno

Município de Puno

PRONAA Puno e Lima

Especialistas

Mario Tapia, Cochabamba e Lima.

Alipio Canahua, CARE Puno

Angel Mujica UNAP, Puno

Fernando Alvarado ECOLOGICA Perú, Lima

Susanne Møller Andersen, SCANAGRI (biológicos) Dinamarca, Puno

Visita ao Supermercado Wong e Metro em Lima.

ANEXO II

VISTA PARCIAL DO “LAGO TITICACA”

**Plantío de quinoa, e no fundo a Cordilheira Real dos Andes,
Bolívia**

CONTROLE DA QUALIDADE DO GRÃO “QUINOA” DE EXPORTAÇÃO



Foto: cortesía Carimentrand, A.

“Palliris” selecionando a Quinoa Real Blanca, empresa “Andean Valley”

VARIEDADES DO GRÃO QUINOA



Foto: cortesía Carimentrand, A.

**Vista das diversas variedades tomadas do Banco de Germoplasma de PROINPA,
La Paz - Bolivia**

VARIEDADES DO GRÃO QUINOA



Los Recursos Genéticos para la Agricultura y la Alimentación (SINARGEAA), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (MAGDER), ha delegado a PROINPA la custodia del Banco Nacional de Granos Alimentarios para su funcionamiento y desarrollo. Los beneficiarios

Foto: cortesía Carimentrand, A.

**Vista das diversas variedades de Quinoa, tomadas do Banco de Germoplasma de
PROINPA,
La Paz - Bolivia**

MERCADO LOCAL DE CHALLAPATA (ORURO-BOLIVIA)



Foto: cortesía Carimentrand, A.

Descarga semanal dos caminhões da quinoa em sacos, (sábado e domingo)

**PROCESSADOS LOCAIS VENDIDOS NO SUPERMERCADO “ZATT”
LA PAZ - BOLIVIA**

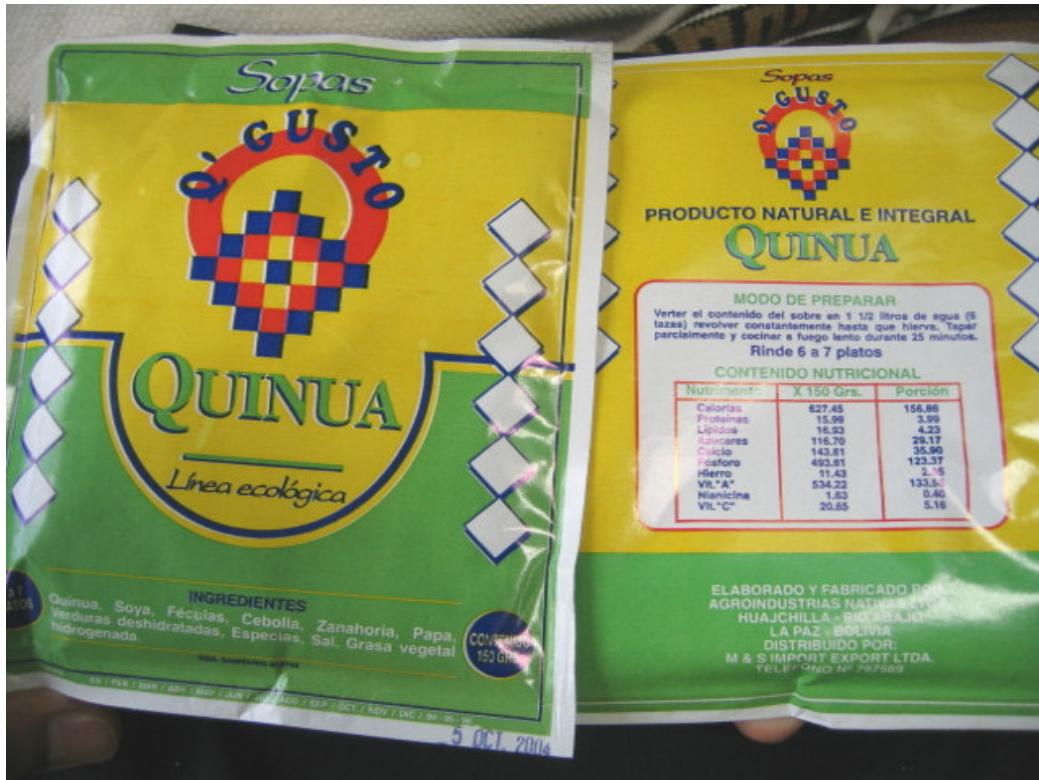


Foto: cortesía Carimentrand, A.

**Sopa de Quinoa instantânea, com verduras desidratadas, de grande demanda,
“Agroindústrias nativas Huajchilla”**

**PROCESSADOS LOCAIS DE QUINOA VENDIDOS NA LOJA “EL PANAL”
LA PAZ – BOLIVIA-**



Foto: cortesía Carimentrand, A.

Gulosemias de Quinoa (varios sabores)



Foto: cortesía Carimentrand, A.

Snacks de Quinoa da empresa “La Coronilla” (vários sabores)

PROCESSADOS LOCAIS DE QUINOA cusco- perú



Foto: cortesía Carimentrand, A.

Instantâneos e Fortificantes com Quinoa “Empresa INCASUR”

PROCESSADOS DE QUINOA TRANSFORMADOS PELOS PRODUTORES DO NORTE Colorado EEUU



Foto: cortesía Carimentrand, A.

Caixa de Pasta de Quinoa, empresa “Quinoa Corporation”

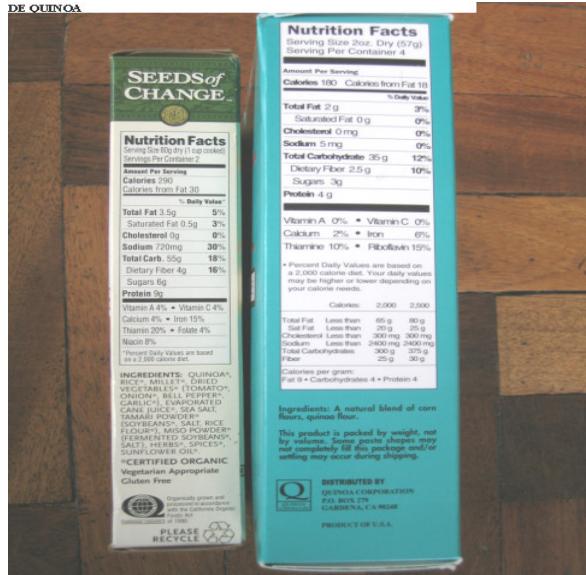


Foto: cortesía Carimentrand, A.

Rótulo com informação sobre a quinoa

As Apelações dos processados de quinoa no Mercado Orgânico Norte-americano



French Herb Quinoa Blend

We have taken quinoa, a nutty and hearty grain from the Andes, declared "Grain of the Gods" by the ancient Inca, and combined it with the classic flavors we thought of when dreaming of a French herb garden. The result is a delightful mélange of tastes. An excellent source of Thiamin and Vitamin A, this vegetarian appropriate dish is also gluten and cholesterol free, a good source of iron and fiber, and is low in saturated fat.



Tomato Basil Quinoa Blend

Tomatoes, which originated in South America, and basil, a staple culinary treat, is now combined with the grain quinoa which the Inca civilization of South America worshipped for its nutrition and heartiness. Made to compliment any meal or even just a salad, this vegetarian appropriate dish is gluten free, low in saturated fat, cholesterol free, a good source of iron and fiber, and an excellent source of Thiamin

Fonte: http://www.seedsofchange.com/organic_foods/rice_grain.asp

Empresa “ Seeds of Change”