

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS RURAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EXTENSÃO RURAL**

**A CONSTRUÇÃO SOCIAL DO MERCADO DE
ACÁCIA-NEGRA NO ESTADO DO
RIO GRANDE DO SUL**

TESE DE DOUTORADO

Rodrigo da Silva Lisboa

Santa Maria, RS, Brasil.

2013

A CONSTRUÇÃO SOCIAL DO MERCADO DE ACÁCIA- NEGRA NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

Rodrigo da Silva Lisboa

Tese apresentada ao Curso de Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural, Linha de Pesquisa em Dinâmicas Econômicas e Organizacionais na Agricultura, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de
Doutor em Extensão Rural.

Orientador: Prof. Dr. Renato Santos de Souza

Santa Maria, RS, Brasil.

2013

Ficha catalográfica elaborada através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Central da UFSM, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

Lisboa, Rodrigo da Silva

A construção social do mercado de acácia-negra no estado do Rio Grande do Sul / Rodrigo da Silva Lisboa.- 2013.

200 p. ; 30cm

Orientador: Renato Santos de Souza
Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Rurais, Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural, RS, 2013

1. Sociologia econômica 2. Acácia-negra 3. Campos 4. Capitais 5. Habitus I. Souza, Renato Santos de II. Título.

© 2013

Todos os direitos autorais reservados a Rodrigo da Silva Lisboa. A reprodução de partes ou do todo deste trabalho só poderá ser feita mediante a citação da fonte.

E-mail: rodrigolisboa@unipampa.edu.br

**Universidade Federal de Santa Maria
Centro de Ciências Rurais
Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
aprova a Tese de Doutorado

**A CONSTRUÇÃO SOCIAL DO MERCADO DE ACÁCIA-NEGRA NO
ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL**

elaborada por
Rodrigo da Silva Lisboa

como requisito parcial para obtenção do grau de
Doutor em Extensão Rural

COMISSÃO EXAMINADORA:

Renato Santos de Souza, Dr. (UFSM)
(Presidente/Orientador)

Lúcio André de Oliveira Fernandes, PhD. (UFPEL)

Marco Antônio Verardi Fialho, Dr. (UFSM)

Paulo Dabdab Waquil, Dr. (UFRGS)

Vivien Diesel, Dr^a. (UFSM)

Santa Maria, 03 de setembro de 2013.

DEDICATÓRIA

Dedico aos meus pais,
aos meus irmãos e à minha amada esposa.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por me dar saúde e proteção;

À minha querida e amada esposa Michele, por todo seu companheirismo, amor e apoio. Aos meus amados pais Augusto e Arlete e a minha madrinha Alda, que sempre me ofereceram totais condições para eu vencer mais este obstáculo, e aos meus queridos irmãos Gustavo e Christiano por toda a força.

Ao Professor Renato Santos de Souza pelas suas sábias palavras e inigualáveis orientações.

À Universidade Federal de Santa Maria, pelo seu corpo técnico e pela sua Infraestrutura. Agradeço a todo corpo docente do PPGExR por seus ensinamentos.

Agradeço à EMATER/ASCAR regional de Lajeado, às empresas e aos seus profissionais por seus préstimos durante a minha coleta de dados.

À CAPES por financiar parte dos meus estudos, ao meus amigos e colegas do NEPEA e do programa da Pós-Graduação.

E a todos que, de alguma forma, participaram da minha formação acadêmica.

POEMA

Tocando em Frente

(Almir Sater)

Ando devagar

Porque já tive pressa

E levo esse sorriso

Porque já chorei demais

Hoje me sinto mais forte,

Mais feliz, quem sabe

Só levo a certeza

De que muito pouco sei,

Ou nada sei

[....]

Todo mundo ama um dia,

Todo mundo chora

Um dia a gente chega

E no outro vai embora

[....]

Cada um de nós compõe a sua história

Cada ser em si

Carrega o dom de ser capaz

E ser feliz

RESUMO

Tese de Doutorado
Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural
Universidade Federal de Santa Maria

A CONSTRUÇÃO SOCIAL DO MERCADO DE ACÁCIA-NEGRA NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

AUTOR: RODRIGO DA SILVA LISBOA

ORIENTADOR: RENATO SANTOS DE SOUZA

Data e Local de Defesa: Santa Maria, Setembro de 2013.

Por muito tempo os mercados foram entendidos como uma entidade abstrata, regulada pela oferta e pela demanda dos produtos, e que desconsiderava a importância da interação social na sua formação. Assim, este trabalho teve como objetivo geral compreender os fatores que concorreram e que condicionaram o formato da estrutura do mercado da acácia-negra (*Acacia mearnsii* De Wild) no Rio Grande do Sul, bem como entender os distintos papéis dos agentes e das instituições na construção social deste mercado. Especificamente pretendeu-se: identificar os agentes que compõem o mercado de acácia-negra e seus papéis; mapear a rede de relações dos agentes existente no mercado; compreender o efeito dos aspectos sociais, técnicos, econômicos e políticos no desenvolvimento do mercado da acácia-negra no Rio Grande do Sul (RS). Para isto selecionou-se a Nova Sociologia Econômica (NSE) como o arcabouço teórico de base. O principal autor visitado foi Pierre Bourdieu, em virtude da sua teoria dos campos e dos capitais, e por entender que a ação dos agentes é condicionada pela estrutura existente e a estrutura é condicionada pelo *habitus* dos agentes. Outros autores como Fligstein, Swedberg, Steiner e Abramovay também tiveram participação destacada no estudo devido às suas contribuições para a área. A metodologia utilizada para a realização deste trabalho foi o estudo de caso, sendo que o mercado da acácia-negra foi considerado o caso a ser analisado. Para a obtenção dos dados, foram realizadas entrevistas semiestruturadas, em dez municípios do estado do RS, junto às principais empresas do setor, junto a produtores florestais que atuam de distintas formas e com estratégias diferentes, e juntamente à empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER). Como fonte secundária, foram utilizados dados do IBGE, da Emater/Ascar e de diversos órgãos ligados ao setor. Desta forma, concluiu-se que o mercado da acácia-negra constitui uma construção social composta por diversos agentes, sendo identificados onze tipos, cada um com características e estratégias distintas. Percebeu-se que este mercado teve seu início impulsionado pela exploração da casca destinada à produção de tanino. Em um segundo momento, surge a produção de carvão vegetal, principal forma de utilizar a madeira até os anos 1990 e, a partir de 1995, iniciou-se a exploração da madeira com a finalidade de produzir cavaco para exportação, modificando consideravelmente o campo. Também notou-se que este mercado foi condicionado por vários fatores, como a concentração dos principais capitais junto às empresas; a influência do ambiente institucional formal e informal sobre a ação dos agentes, materializado pelas legislações ambientais e trabalhistas e pela cultura; a falta de mão de obra, indiferentemente do porte do produtor; o problema da sucessão dos silvicultores familiares; a falta de cooperação entre os pequenos produtores para a comercialização de seus produtos; a habilidade social das empresas e a sua influência sobre os demais agentes; o *habitus* do colono silvicultor e produtor de carvão, entre outros.

Palavras-chave: Sociologia econômica. Acácia-negra. Campos. Capitais. *Habitus*.

ABSTRACT

Doctoral Thesis
Graduation Program in Rural Extension
Universidade Federal de Santa Maria

SOCIAL CONSTRUCTION OF MARKET OF *ACACIA MEARNsii* IN THE STATE OF RIO GRANDE DO SUL

AUTHOR: RODRIGO DA SILVA LISBOA
ADVISER: RENATO SANTOS DE SOUZA

Date and Place of defense: Santa Maria, September, 2013.

For a long time the markets were seen as an abstract entity, regulated by offer and demand for products, and disconsidered the importance of social interaction in their formation. Therefore, this study aimed to comprehend the factors that contributed to and conditioned the shape of the market structure of *Acacia mearnsii* De Wild in Rio Grande do Sul, as well as understand the different roles of agents and institutions in the social construction of this market. This work specifically intended: identify agents that compose the market for *Acacia mearnsii* and their roles; map the network of relationships of the agents in the market; understand the effect of social, technical, economic and political aspects in the development of market of *Acacia mearnsii* in Rio Grande do Sul. For this was selected the New Economic Sociology (NES) as the theoretical basis. Pierre Bordieu was the main visited author, due of his theory of fields and capital, and for understand that the action of agents is conditioned by the existent structure and the structure is conditioned by the *habitus* of agents. Other authors such as Fligstein, Swedberg, Steiner and Abramovay also have meaningful participation in the study due to their contributions to the area. The methodology used to conduct this study was the case study, and the market of *Acacia mearnsii* was considered the case to be analyzed. To obtain the data, semi-structured interviews were realized in ten cities of RS, with the main companies of the sector, along forest producers that operate in different ways and with different strategies, and with the company Technical Assistance and Rural Extension (TARE). As a secondary source, we used data of IBGE, Emater / Ascar and various agencies connected with the section. Thus, it was concluded that the market of *Acacia mearnsii* is a social construct composed of several agents, identified eleven kinds, each with distinct characteristics and strategies. It was noticed that this market had its beginning promoted by the exploration of the shell for the production of tannin. In a second moment, comes the production of charcoal, the main way to use the wood until the 1990s, and from 1995 began the exploration of wood for the purpose of producing splinter for export, considerably modifying the field. It was also noticed that this market was conditioned by several factors such as the concentration of capital from major companies; the influence of formal and informal institutional environment on the action of the agents, materialized by environmental and labor laws and culture; the lack of labor, indifferently of the size of the producer; the problem of the succession of family foresters; the lack of cooperation between small producers to market their products; the ability of social enterprises and their influence on other agents; *habitus* colonist forester and coal producer, among others.

Keywords: Social construction of market. *Acacia mearnsii*. Fields. Capital. *Habitus*.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Localização geográfica dos municípios visitados	69
Figura 2 – Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura.....	77
Figura 3 – Série do valor (mil reais) de produção agrícola e valor de produção florestal para a Microrregião Montenegro.....	79
Figura 4 – Série do valor (Mil reais) de produção agrícola e valor de produção florestal para o município de Poço das Antas	80
Figura 5 – Distribuição em porcentagem da Produção de casca de acácia-negra nas microrregiões do estado do Rio Grande do Sul no ano de 2011.....	83
Figura 6 – Comparativo entre a produção de carvão do Rio Grande do Sul e da Microrregião de Montenegro.	85
Figura 7 – Exportações de cavaco do Brasil em U\$\$1000.....	88
Figura 8 – Rede de relações do mercado de acácia-negra.....	98
Figura 9 – Imagem que mostra operação com a acácia negra na década de 60..	100
Figura 10 – Mapa de localização dos plantios e das unidades fabris da Empresa A.....	124
Figura 11 – Mapa de localização dos plantios e as unidades fabris da Empresa B.	127
Figura 12 – Número (linhas) de projetos realizados e valor (colunas) contratado pelo Pronaf Floresta.	138
Figura 13 – Número (colunas) de projetos aprovados e valor (linhas) contratado do Pronaf ECO.....	140
Figura 14 – Evolução do acesso ao Propflora no Brasil e no RS em Reais.....	144
Figura 15 – Série histórica do Preço do m st da Madeira em dólar e reais.....	145
Figura 16 – Série temporal do preço da tonelada da casca da acácia-negra	146
Figura 17 – Localização da Regional Lajeado no Estado do RS.....	147
Figura 18 – Disputa pela mão de obra do jovem por distintos campos	153
Figura 19 – Série da variação do salário e dos preços da madeira e da casca	177
Figura 20 – Comportamento do preço ao consumidor do óleo diesel no estado do RS.	178
Figura 21 – Mapa conceitual e causal do estudo.Fonte: elaborado pelo autor.	181

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Local e número de entrevistas realizadas.	68
Quadro 2 – Categorias e suas características avaliadas no estudo.....	71
Quadro 3 – Modalidades para compreensão de mercados.....	71
Quadro 4 – Habilidades sociais analisadas dentro do estudo.....	72
Quadro 5 – Lista Suja do Trabalho Escravo no estado do Rio Grande do Sul.....	101
Quadro 6 – Resumo dos itens que dispõem sobre as Áreas de Vivência da NR 31.....	103
Quadro 7 – Resumo dos Princípios e Critérios do FSC International Standard.....	113
Quadro 8 – Linhas do PRONAF.....	136
Quadro 9 – Tipo de projeto, tempo de carência e o prazo total do PROPFLORA. .	142
Quadro 10 – Foco das atividades realizadas pela EMATER/ASCAR na regional de Lajeado.	148

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	23
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	31
2.1 As teorias econômicas e suas diferentes visões sobre mercados.....	31
2.1.1 O mercado na antiguidade.....	31
2.1.2 O mercado na economia clássica.....	33
2.1.3 O mercado na economia neoclássica	34
2.1.4 O mercado para a Nova Economia Institucional	37
2.1.4.1 Ambiente Institucional.....	41
2.2 Nova Sociologia Econômica	43
2.2.1 Teoria dos campos.....	45
2.2.2 O Estado	48
2.2.3 Habitus.....	50
2.2.4 A habilidade Social nos campos.	51
2.2.5 A construção social de mercados	54
3 METODOLOGIA	59
3.1 Estudo de caso	60
3.1.1 Fontes de informação	62
3.1.1.1 Documentos.....	62
3.1.1.2 Registros em arquivos	62
3.1.1.3 Entrevista.....	63
3.1.1.4 Entrevista despadronizada ou não estruturada.....	64
3.1.1.5 Observações.....	66
3.1.2 Instrumentos de levantamento de dados de campo	66
3.1.3 Agentes entrevistados.....	67
3.1.4 Sistematização dos dados	69
3.1.4.1 Unidades avaliadas.....	69
3.1.5 Interpretação.....	72
4 O MERCADO DA ACÁCIA NEGRA: SUAS CARACTERÍSTICAS E OS SUBMERCADOS EXISTENTES.....	75
4.1 A espécie.....	75
4.2 A história.....	76
4.3 Aspectos socioeconômicos das Regiões com plantios de AN.....	77
4.4 Conhecendo o submercado da casca da acácia-negra	82
4.5 Conhecendo o submercado do carvão vegetal	84
4.6 Conhecendo o submercado do cavaco.....	86
5 O PROCESSO DE ESTRUTURAÇÃO DO MERCADO DE AN: OS AGENTES, AS ESTRUTURAS, OS CAPITAIS E A HABILIDADE SOCIAL.....	89
5.1 Os agentes, as relações de poder e a rede no mercado da acácia-negra.	89
5.1.1 Os agentes que compõem o mercado	90

5.1.1.1	Silvicultor pequeno	90
5.1.1.2	Silvicultor carvoeiro	91
5.1.1.3	Intermediário Carvoeiro e Silvicultor	92
5.1.1.4	Silvicultor Empresarial	93
5.1.1.5	Agricultor silvicultor.....	93
5.1.1.6	Freteiro silvicultor	94
5.1.1.7	Intermediário prestador de serviços	95
5.1.1.8	Investidor	95
5.1.1.9	Técnico de ATER	96
5.1.1.10	Empresas Florestais Exportadoras (EFEs)	96
5.1.1.11	Viveiristas	97
5.1.2	Materialização da rede de relações.....	97
5.2	O Ambiente institucional e seu papel estruturalizante no mercado de AN.....	98
5.2.1	Legislação trabalhista	99
5.2.2	Legislação Ambiental	107
5.2.3	A certificação florestal como potencializador das legislações	111
5.2.4	A tecnificação na acacicultura.	115
5.3	Estruturas estruturalizadas do mercado de AN.....	117
5.3.1	O planejamento estratégico que mudou o rumo da acácia negra no estado.....	118
5.3.2	Início das exportações do cavaco e a mudança no Ambiente Institucional	119
5.3.2.1	A entrada da principal concorrente.....	121
5.3.2.2	A entrada de investidores no mercado	122
5.4	Estratégias de suprimento de MPF das empresas	124
5.4.1	A importância do agente fornecedor.....	128
5 5	O acesso ao crédito e a assistência técnica e extensão rural (ATER)....	130
5.5.1	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF).....	131
5.5.1.1	Os beneficiários do Pronaf	132
5.5.1.2	Evolução do Pronaf	134
5.5.1.3	As linhas do Pronaf	135
5.5.1.3.1	Pronaf Floresta.....	137
5.5.1.3.2	Pronaf ECO.....	139
5.5.2	PROPFLORA	141
5.5.2.1	Fatores que influenciaram a queda do acesso ao Propflora	144
5.5.3	Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER).....	146
5.6	O <i>habitus</i> e sua influência para o mercado de AN.....	149
5.6.1	O Abandono da AN e a influência de outros campos.	150
5.6.2	Alteração do <i>habitus</i> dos pequenos silvicultores	151
5.6.3	A falta de mão de obra: um problema do rural brasileiro	153
5.6.4	A cooperação dos pequenos silvicultores.	154
5.6.5	Falta da cultura florestal e a incerteza para alguns agentes	156

5.6.6 A resignação dos produtores florestais	157
5.7 Diferentes capitais identificados no campo e as relações de poder	159
5.7.1 Capital Social	159
5.7.2 Capital Cultural	160
5.7.2.1 Capital Tecnológico	160
5.7.2.2 Capital Organizacional	161
5.7.2.3 Capital informacional.....	162
5.7.3 Capital Financeiro	162
5.7.4 Capital Simbólico	164
5.7.5 Capital Comercial.....	165
5.7.6 O capital dos recursos humanos.....	166
5.8 Habilidade social dos agentes no mercado de AN.....	167
5.8.1 O surgimento de novos campos.	169
5.8.2 A produção de novos quadros culturais	170
5.8.3 A reprodução do poder em campos estáveis.....	170
5.8.4 Nichos criados por grupos desafiantes	171
5.8.5 A baixa importância da habilidade social em campos estáveis.....	172
5.8.6 Defesa do status quo	173
5.9 Outros fatores que ajudam a compreender o mercado de AN.....	173
5.9.1 Características ambientais e específicas da espécie.....	174
5.9.2 Fatores econômicos.....	175
5.10 Mapa conceitual e causal do campo.....	179
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	185
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	191

1 INTRODUÇÃO

Os recursos florestais, especialmente as árvores, foram por muitos séculos os principais combustíveis e o material de construção de todas as sociedades. As sociedades mais avançadas ou as grandes civilizações como a Suméria, Assíria, Egito, China, Cnossos, Micenas, Grécia clássica e Roma, Leste Europeu e América do Norte não existiriam e se desenvolveriam sem um amplo suprimento de madeira extraída de suas florestas. Perlin (1992, p. 39) “a madeira foi o herói não reconhecido da revolução tecnológica que impulsionou a humanidade da era da pedra e do osso para a época atual”. Para muitas sociedades essa é ainda a realidade quando pensamos em dependência da madeira

A importância atribuída pelos portugueses às suas descobertas, especialmente a do Brasil, deveu-se, em primeiro momento, aos recursos florestais que poderiam ser explorados por eles. Os portugueses, interessados no lucro com a venda do pau-brasil na Europa, iniciaram a exploração da Mata Atlântica. As caravelas portuguesas, carregadas de toras de pau-brasil, partiam do litoral brasileiro para serem vendidas no mercado europeu. Esta exploração foi tão intensa que o primeiro nome do que viria ser o Brasil foi “*Terra Brasilis*”. A madeira extraída era utilizada para a confecção de móveis e instrumentos musicais, e a seiva avermelhada do Pau-Brasil era usada para tingir tecidos.

Porém, a preocupação com a exploração insustentável das florestas e de seus recursos não é nova e há muito tempo é um gerador de preocupação, já em 1605 surge a primeira lei de cunho ambiental no país: o Regimento do Pau-Brasil, voltada à proteção das florestas. Somando-se a esta lei, mais três foram promulgadas até o início do século XX buscando a proteção de florestas, nascentes e encostas, regulando o desmatamento, a ocupação do solo e a ação predatória (BRASIL, 2010).

Com a evolução das sociedades, o surgimento de leis específicas de proteção florestal e mudanças das necessidades das pessoas, a exploração e os investimentos em recursos florestais começaram, no final do século XIX, a migrar das florestas naturais para as florestas plantadas e isto foi responsável pelo surgimento de novos mercados no Brasil.

Desta forma, estudos e plantios não comerciais de eucalipto (*Eucalyptus* sp) em 1824, de pinus em 1880 (*Pinus canariensis*) e de acácia-negra (*Acacia mearnsii*) em 1928 começaram a ser realizados no Brasil. Estas espécies foram trazidas por integrantes do Jardim Botânico do Rio de Janeiro, no caso do eucalipto, e por imigrantes europeus no caso do pinus e da acácia-negra, para o Rio Grande do Sul. Primeiramente, todas estas espécies foram plantadas como plantas ornamentais e atualmente elas são utilizadas para inúmeros fins, além de substituir as espécies nativas como matéria prima florestal (MPF). São muitas espécies exóticas cultivadas e exploradas economicamente no território brasileiro, sendo que estas três foram as mais difundidas em função da adaptação edafoclimática, da qualidade da madeira e especialmente do rápido crescimento em altura e diâmetro.

Assim, mesmo o Brasil possuindo a maior floresta tropical do mundo, os grandes investimentos florestais brasileiros, responsáveis por abastecer a demanda de indústrias como a de celulose e papel, de chapas e aglomerados, entre outros, e responsáveis por constituírem um dos importantes mercados brasileiros, estão distribuídos e organizados heterogeneamente no território nacional, pois se concentram nas regiões mais desenvolvidas do Brasil: no Sul e Sudeste. Os fatores principais que propiciaram os investimentos em florestas plantadas nessas regiões foram a proximidade com os mercados consumidores, as condições edafoclimáticas propícias, já mencionadas, e o maior fluxo de capital investido em pesquisa e desenvolvimento pelos órgãos públicos e privados. Mesmo que as regiões Norte e Centro-Oeste contenham uma grande quantidade de recursos florestais, na Amazônia, suas operações industriais se reduzem ao corte e à produção primária, isto é, o extrativismo e o desdobramento de toras.

Discutir os impactos da silvicultura na sociedade e no meio ambiente vem sendo pauta há um bom tempo de discussões entre diversos setores, especialmente no Rio Grande do Sul, pois vem gerando reações e opiniões opostas que dividem parte da sociedade. Em função disto, o setor florestal gaúcho vem sofrendo múltiplas pressões por vários agentes. Enquanto alguns, parte do setor público, empresas da cadeia florestal, silvicultores, pesquisadores da área e simpatizantes, acenam favoravelmente e incentivam os investimentos na área e o fortalecimento dos mercados florestais, outros criticam. Organizações não governamentais (ONGs), ambientalistas, alguns pesquisadores, produtores rurais e simpatizantes, tentam

criar barreiras ao estabelecimento de algumas empresas no estado e o crescimento de outras.

O setor florestal que se abastece com madeira *in natura* no Rio Grande do Sul é composto, segundo o IBGE (2006), por 1.176 empresas que oferecem cerca de 16.000 empregos diretos em diversos segmentos, e têm nos plantios homogêneos de eucalipto, pinus e acácia-negra a maior parte do seu suprimento de madeira, sendo que as florestas responsáveis por abastecer a demanda são de propriedade das empresas ou de terceiros.

No Rio Grande do Sul, apesar de estar atrás do eucalipto em importância econômica, o cultivo da acácia-negra (AN) ou acacicultura é uma sólida atividade econômica que, ao longo dos anos, tem trazido consideráveis benefícios e prosperidade para vários municípios (SCHNEIDER et al. 2000), pela geração de renda, redução da jornada de trabalho, aproveitamento de áreas com uso restrito para agricultura e integração com outros cultivos agrícolas e com a pecuária (FLEIG, 1993; CONTO et al., 1997). A acácia negra, em grande parte, é cultivada em pequenas propriedades – cerca de 60% da cultivada – o que atribuiu a essa cultura um importante papel socioeconômico, beneficiando pelo menos 40 mil famílias, e oferecendo uma alternativa de uso do solo viável econômica e ecologicamente (TONIETTO, STEIN, 1997).

A área plantada com acácia-negra no Rio Grande do Sul vem variando nos últimos anos, ela foi estimada entre 140 mil ha (TONIETTO; STEIN, 1997) até 200 mil ha (HIGA; RESENDE, 1994). Atualmente, de acordo com as empresas do setor a área destinada a esta espécie gira em torno de 120 mil ha plantados.

Apesar da importância socioeconômica da acacicultura para as microrregiões Metropolitana, Encosta da Serra Geral, Serra, Colonial e Vale do Jacuí, a maior parte dos estudos que envolve esta espécie é com a finalidade de avaliar suas características e técnicas (como volume, diâmetro, altura, tratamentos silviculturais, inter-relações edafoclimáticas, ação de agentes bióticos e abióticos) e não de avaliar o seu impacto socioeconômico para uma localidade, cidade ou região.

O setor florestal é um dos principais “braços” do agronegócio brasileiro, e estudos que visam avaliá-lo são sempre importantes. Porém, as pesquisas que envolvem análises de mercados, suas estruturas, os vendedores, os compradores, o grau de inter-relação entre eles, as características daquilo que é ofertado, continuam sendo importantes, mas as mais oferecidas pela economia *standard* (considerando

os agentes racionais, a dinâmica dos mercados controlados pela oferta e demanda – equilíbrio geral, a inexistência do oportunismo), são incompletas e muitas vezes oferecem conclusões simplistas.

Determinar a estrutura de um mercado qualquer e as estratégias das empresas presentes é possível através do arcabouço oferecido pelas teorias econômicas, mas a utilização somente dessas teorias privam, em parte, os pesquisadores, pois não oferece respostas que expliquem o surgimento e o desenvolvimento dos mercados e quais são os condicionantes que proporcionam a criação de mercados com estruturas distintas.

Para Boyer (2003), a grande maioria dos economistas entende que o mercado é capaz de solucionar os problemas de coordenação entre agentes interdependentes, quando para as ciências sociais, a constituição do mercado é o problema que se impõe à análise. Função e funcionamento do mercado em um caso, emergência e construção em outro: as pesquisas econômicas postulam um mecanismo central, para o qual elas não fornecem a teoria, ainda menos a origem, ao passo que os trabalhos de Sociologia Econômica realizam uma análise da gênese dos mercados.

Segundo Abramovay (2007) e Carneiro (2004), mercados não são entidades impessoais como supõem a econômica neoclássica em que unidades autônomas e anônimas se encontram de maneira ocasional, orientadas pelo ajustamento entre a oferta e a demanda de produtos e por sinais emitidos pelos preços. Abramovay (2007) vai além, ao abordar que tampouco, neles, os indivíduos apenas obedecem, sem saber, as determinações que vão além de sua capacidade e vontade.

A utilização da nova sociologia econômica permite compreender a emergência dos mercados através de uma resposta comumente aceita, pois ela afirma que fatores relacionais, políticos, culturais etc. intervêm largamente na formação dos mercados, paralelamente a fatores propriamente econômicos, podendo ser utilizada para analisar a construção social de um mercado isolado, de um setor do mercado em dado país, na comparação de um setor do mercado em dois países diferentes (STEINER, 2006).

Devido a isso, a busca por teorias que extrapolam as fronteiras das que tangem somente a economia propriamente dita é importante, pois trata de responder algumas dúvidas que não poderiam ser respondidas somente pelo viés econômico. Uma corrente teórica que vem sendo muito difundida para entender o

comportamento das organizações é a Nova Economia Institucional (NEI) e seu arcabouço teórico, sua percepção sobre custos de transação e a relação da estrutura de governança das empresas com o ambiente em que elas estão inseridas auxiliam aos economistas e pesquisadores na área em abstrações teóricas mais estruturalistas. Porém, esta corrente teórica, por vezes, pode levar o pesquisador a conclusões diferentes da realidade, pois de acordo com a Economia dos Custos de Transação, importante parte da NEI, a melhor estratégia em um ambiente marcado pela alta frequência das transações, pela presença da incerteza, pela racionalidade limitada, pelo oportunismo e pela especificidade dos ativos é a integração vertical como estrutura formal de controle das transações e minimização dos atritos, passando a ser a melhor estratégia para muitas empresas do setor florestal. Diferente do que comumente acontece no mercado da AN. Assim, cabe a pergunta: quais são os fatores existentes neste mercado florestal que fazem com que o abastecimento da MPF proveniente da acácia-negra não ocorra somente via integração vertical pelas empresas?

De acordo com levantamentos iniciais realizados a partir de bibliografias, teses e publicações, as teorias que mais ofereceram subsídios para responder àquilo que este estudo se propõe são a Nova Sociologia Econômica e parte da Nova Economia Institucional que trata do ambiente institucional, sendo que as mesmas serão abordadas no referencial teórico.

Assim, dentro das possibilidades e das teorias selecionadas, este trabalho tem como objetivo geral: compreender os fatores que concorrem e que condicionam o formato da estrutura do mercado da acácia-negra no Rio Grande do Sul e entender os distintos papéis dos agentes e das instituições na construção social deste mercado.

Como objetivos específicos pretende-se:

- Identificar, categorizar e caracterizar as instituições e seus papéis na estruturação do mercado de acácia-negra;
- Identificar os agentes que compõem o mercado de acácia-negra e seus papéis;
- Mapear a rede de relações dos agentes existente no mercado de acácia-negra;

- Compreender os aspectos sociais, técnicos, econômicos, políticos e institucionais do mercado da acácia-negra no Rio Grande do Sul, e suas participações no desenvolvimento do mesmo.

Assim, para a realização do proposto, esta tese está estruturada em cinco capítulos além da introdução. No próximo capítulo serão abordadas as teorias e seus diferentes enfoques que nortearam o trabalho, partindo das primeiras noções do mercado, passando pelas teorias econômicas, e chegando até as teorias mais sociológicas. Neste capítulo, foram discutidos a importância do Ambiente Institucional para análises dos mercados e como a Nova Sociologia Econômica contribui para o entendimento dos mercados e de suas construções. Outros pontos tratados neste capítulo foram a noção de campo e de *habitus* pela ótica de Pierre Bourdieu, sempre com auxílio de outros autores importantes da área, visando estabelecer a análise do mercado como um campo. Na sequência, abordou-se a metodologia do estudo de caso como principal método de pesquisa, tratou-se dos procedimentos metodológicos, bem como as categorias analíticas utilizadas.

O capítulo quatro foi dedicado a apresentar o mercado da Acácia-negra (AN) e suas características ao longo do tempo, desta forma este capítulo tratou de identificar os mercados (chamados de submercados) dentro do mercado da AN. Tratou também de realizar um resgate, de apresentar a evolução destes submercados e discutir as suas situações atuais.

O quinto capítulo é o responsável por abordar os fatores estruturantes e estruturados do campo, sendo que primeiramente são apresentados os agentes, suas características e a rede de relações existentes. Neste capítulo, ainda, são discutidas as legislações trabalhista e ambiental e as suas influências sobre a conduta dos agentes e a influência dos agentes sobre as legislações. Também faz parte deste capítulo a análise das estratégias das empresas neste mercado e do *habitus* dos indivíduos e da sua influência sobre a ação dos mesmos. Ainda, foram discutidos neste momento os diferentes capitais identificados no campo e a importância do controle destes capitais nas relações entre os agentes; sendo que parte deste capítulo foi dedicada à discussão da habilidade social dos agentes em benefício próprio nas relações com outros agentes.

Ao final deste capítulo foram apresentados fatores técnicos e econômicos que auxiliam na compreensão da conduta de alguns agentes, bem como foi apresentado

o mapa conceitual do estudo. Por fim, no último capítulo foram apresentadas as conclusões e as considerações finais do estudo, sendo que nesta parte serão propostas novas pesquisas e generalizações teóricas.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Muitas críticas teóricas foram e continuam sendo feitas ao conceito de mercado oferecido pela economia clássica e neoclássica. A Nova Sociologia Econômica (NSE) e a Nova Economia Institucional (NEI) são duas das principais correntes teóricas que tratam os mercados de forma diferente. Assim, no intuito de se alcançar um conhecimento tanto teórico como prático, o atual estudo se norteará por teorias sociológicas e teorias econômicas para que, através da conciliação destas disciplinas, seja realizada uma análise aprofundada da constituição e desenvolvimento do mercado da Acácia-negra e de seus submercados no estado do Rio Grande do Sul.

A Teoria Econômica, nos dois últimos séculos, sofreu vários direcionamentos no seu enfoque. Na realidade, as ideias econômicas são sempre, e assim serão, intimamente um produto de sua própria época e lugar, não podendo ser vistas desvinculadas do contexto do mundo que interpretam (GALBRAITH, 1989).

Assim, antes de discutir a Nova Sociologia Econômica e a Economia Institucional, que são as bases teóricas deste trabalho, serão abordadas as distintas visões sobre o mercado à luz da Teoria Clássica e da Teoria Neoclássica, bem como de que forma estas teorias fazem suas análises deste objeto empírico teórico. Esta revisão se justifica, pois elas foram e são muito importantes e as mais utilizadas para análises econômicas até os dias atuais.

2.1 As teorias econômicas e suas diferentes visões sobre mercados

2.1.1 O mercado na antiguidade

Em sua acepção primitiva, o mercado (no latim *mercatus*, *-us*, comércio, tráfico, negócio) significa um lugar público coberto ou ao ar livre onde se compram mercadorias postas à venda; reunião de comerciantes no mesmo local, para vender,

ou ainda uma cidade onde se faz o comércio de certos objetos (PRIBERAM, 2012). Nota-se que a primeira noção de mercado nada mais é que a definição de um local específico, como uma determinada posição geográfica em que ocorrem transações.

Para Weber (2006), os mercados começaram a se ampliar devido à capacidade aquisitiva dos camponeses. Isto deveu-se ao fato de que os senhores, na qualidade de cavaleiros, sujeitavam-se às obrigações militares deixando para os camponeses todo o aumento da renda da terra em virtude de novas tecnologias e da intensidade da agricultura. Este acontecimento foi responsável pelo surgimento do artesanato e, desta forma, iniciou-se a fase das concessões comerciais e das fundações de cidades, ficando evidente que os mercados tiveram papel fundamental para a história da humanidade.

As obras que tratam da história da economia apresentam os grandes mercados da antiguidade como Marselha, Bizâncio, Calcêdonia, Naucratis, Gênova e de Veneza e a sua importância para as sociedades (ROSSETTI, 2009). Do ponto de vista econômico, os Senhores (príncipes) passaram a especular esse privilégio fundando cidades e mercados a partir do agrupamento de pessoas que compravam e vendiam, facilitando a cobrança de tributos (WEBER, 2006). Nestas cidades, com a formação regular de um excedente, a antiga economia natural ou de subsistência passou a ser substituída por um mecanismo de mercado, que é formado basicamente pela oferta de bens e serviços e pela demanda (ou procura) desses bens e serviços. Da interação desses elementos surgiu um sistema de preços que passou a orientar a economia no sentido do aumento ou da redução da produção (SANDRONI, 1999).

Steiner (2006), ao discutir Polanyi, afirma que é engano acreditar que a mentalidade de mercado sempre existiu. O autor apresenta argumentos, já expressos por Weber e Simiand, em relação às distintas formas de ação econômica. Ainda discutindo Polanyi, Steiner (2006) apresenta uma tipologia da circulação dos bens que satisfazem as necessidades humanas. Esta tipologia classifica em três as formas de circulação: por reciprocidade (descrito por Malinowsky e por Mauss na discussão do círculo kula¹); por redistribuição (de acordo com o modelo utilizado

¹ **KULA** é um sistema de trocas recíprocas que se desenvolveu num conjunto de mais de 12 ilhas do Pacífico Sul. Dois artigos ornamentais, e altamente valiosos, eram aí trocados em sentidos contrários. Pulseiras feitas a partir de pequenas conchas (mwali) eram ofertadas sucessivamente no sentido anti-horário ao longo do círculo usando-se a mão direita; e colares feitos à base de ostras esponjosas (soulava) que circulavam no sentido horário através da mão esquerda.

pelo castelo e o vínculo senhoril); e por meio da troca mercantil. Para Steiner (2006) não pode-se confundir circulação dos bens com trocas mercantis, pois muitas vezes confunde-se a teoria formal da escolha com o problema da satisfação das necessidades.

2.1.2 O mercado na economia clássica

Segundo Souza (2000), a economia clássica, representada fundamentalmente por Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo e Karl Marx, dentre outros, desenvolveu-se após o período mercantilista até aproximadamente meados do século XIX. Caracterizava-se por uma visão da sociedade e da economia que considerava alguns elementos: a crença na Teoria do Valor Trabalho; a percepção da sociedade segundo as diferentes classes sociais (trabalhadores, capitalistas e proprietários de terra), e a percepção de que existe na economia a formação de excedente econômico, constituído pela renda da terra e pelo lucro. Além disso, a economia clássica se caracterizava por um enfoque teórico baseado na produção e distribuição do produto da atividade econômica.

Algumas características da economia clássica:

- A distribuição do produto econômico era determinada de forma específica para cada classe social;
- Toda a teoria da distribuição era construída sobre a teoria da renda da terra, que representava a parte do produto pertencente aos proprietários de terras;
- Os salários dos trabalhadores tendiam a ser sempre de subsistência e o lucro era visto como o resíduo, ou seja, o que sobrava do excedente econômico depois de subtraída a renda da terra.

Uma outra concepção que caracterizava a escola clássica diz a respeito à noção de valor, baseada na ideia de que o valor de uma mercadoria e o seu preço no mercado são determinados pela quantidade de trabalho que foi incorporado na sua produção.

Resumidamente, a teoria clássica baseia-se na abordagem da produção em si, e muito pouca importância é dada à questão da circulação e da demanda, ao contrário da teoria neoclássica que será abordada a seguir.

Com relação à noção de mercado, Swedberg (2003) afirma que a economia clássica apresentava basicamente três características. Primeiro, ela aceitava o mercado como sinônimo de um local qualquer onde são realizadas compras e vendas (*marketplace*) ou uma área geográfica distinta, muito parecido com a noção primitiva de mercado. Segundo, os estudos da economia clássica centravam seus esforços em entender a produção e não as trocas. Para os economistas dessa escola o que decidia o preço era essencialmente a quantidade de trabalho utilizado para a produção de um determinado produto. Terceiro, o mercado era um lugar onde os interesses eram atingidos e onde as partes chegavam a uma concordância. Estes interesses eram muitas vezes ligados a outros interesses, tais como interesses políticos, interesses gerais das sociedades. Este tipo de teorização, que levava em consideração distintos tipos de interesses mais tarde veio a desaparecer com a mudança de foco da economia (SWEDBERG, 2003).

2.1.3 O mercado na economia neoclássica

A economia neoclássica surge como uma reação intelectual, sobretudo às teorias clássicas do valor trabalho e da distribuição. Ela compreende diversos autores do final do século XIX, como Jevons, Edgeworth, Pareto, Menger, Fischer, Wicksell e Walras, e teve como um dos marcos iniciais dessa escola a obra *A teoria da Economia Política* (1870) do inglês já citado William Stanley Jevons (VALENTIN 2003). O que se observa, em todos esses autores, segundo Souza (2000), é uma nova abordagem para a questão do valor, da distribuição e da formação dos preços. Ao invés de classes, a teoria se concentrou nos fatores de produção (recursos naturais, terra, capital e trabalho), e a produção passou a ser entendida como resultado da combinação destes diferentes fatores, cada um dando uma determinada contribuição para a formação do produto final. O preço dos produtos deixa de ser explicado pela quantidade de trabalho necessário para produzi-los, como defendiam os clássicos, e surge a teoria do valor utilidade (VALENTIN, 2003).

A visão neoclássica talvez tenha os seus pressupostos mais ligados ao tratamento dado à firma, ao consumidor e mais especialmente ao próprio processamento do equilíbrio do mercado após um choque. A firma é vista como uma entidade otimizadora, totalmente indiferente à sua estrutura interna e aos condicionantes do ambiente, exceto aos preços. Os consumidores decodificam todas as informações a respeito dos atributos dos bens sem dificuldades e são capazes de escolher “racionalmente” entre grupos alternativos de bens (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Desaparece, portanto, nesta escola, a ideia de excedentes, assim como a ideia de classes sociais abordados na economia clássica, sendo que a noção social de “classe” foi substituída pela noção física de “fator de produção” (SOUZA, 2000).

Diferentemente da noção de mercado como algo tangível, como na antiguidade e na economia clássica, a ciência econômica mais moderna defende, especialmente a neoclássica, uma noção mais ampla, mais abstrata do que a ideia antiga de mercado. Segundo Galbraith (1980), "mercado, agora, é uma abstração. Já não existe a conotação geográfica. Executivos de grandes empresas industriais ou do setor financeiro falam das dificuldades com que eles se defrontam no mercado. E eles não estão se referindo a nenhum lugar, mas a uma abstração econômica." Concordando, Bourdieu (2005a) defende que o mercado deixa de ser algo concreto para se tornar um conceito abstrato sem referência empírica, uma ficção matemática, remetendo ao mecanismo abstrato de formação dos preços descrito pela teoria da troca (consciente e explicitamente reivindicada das instituições jurídicas e estadistas). A noção encontra sua expressão completa em Walras, com as noções de mercado perfeito, caracterizado pela concorrência e a informação perfeitas, e de equilíbrio geral num universo de mercados interconectados.

Existem ainda muitas outras visões sobre o termo “mercado”, especialmente em autores da teoria econômica. Para Holanda (1975), o mercado pode ser definido de diversas formas. De acordo com o objetivo, a sua definição pode tratar de uma área geográfica, do grau de competitividade prevalente ou das funções econômicas que exerce. Este autor considera o mercado como uma área para a qual convergem a oferta e a procura com o fim de estabelecer um preço único. Outra definição aponta o mercado competitivo como certo número de compradores e vendedores interagindo entre si através de compras e vendas (BOULDING apud

HOLANDA, 1975). Polanyi (2000) defende o mercado simplesmente como um local de encontro com a finalidade de ser realizada permuta, compra ou venda.

De acordo com Sandroni (1999), em um sentido geral, o termo mercado designa um grupo de compradores e vendedores que estão em contato suficientemente próximo para que as trocas entre eles afetem as condições de compra e venda dos demais. Ainda, um mercado existe quando compradores que desejam trocar dinheiro por bens e serviços estão em contato com vendedores desses produtos. Assim, concordando com as demais visões de mercado, tanto na teoria clássica da economia como na neoclássica o mercado pode ser entendido como o local, teórico ou não, do encontro regular entre compradores e vendedores de uma determinada economia. Concretamente, ele é formado pelo conjunto de agentes que propiciam transações comerciais (em feiras, lojas, Bolsas de Valores ou de Mercadorias, etc.). Ele se expressa, entretanto, sobretudo na maneira como se organizam as trocas realizadas em determinado universo por indivíduos, empresas e governos.

O autor ainda defende que a formação e o desenvolvimento de um mercado pressupõem a existência de um excedente econômico intercambiável e, portanto, de certo grau de divisão e especialização do trabalho. Dentro da perspectiva econômica a oferta representa o volume total de determinada mercadoria que os produtores (ou vendedores) estão dispostos a vender a um determinado preço. Ela tende a ser diretamente proporcional ao preço obtido no mercado. Quanto maior o preço, em geral é maior a quantidade ofertada, pois preços maiores oferecem uma margem mais elevada de lucro. A demanda representa o lado dos compradores (ou consumidores), cuja reação tende a ser inversa: quanto mais elevado o preço, menos eles estarão dispostos a comprar. Oferta e procura agem, assim, em direções opostas em relação aos preços. O equilíbrio seria teoricamente alcançado quando, a determinado preço, as quantidades de bens e serviços procurados fossem iguais às oferecidas. Aqui entra a questão da capacidade que compradores, de um lado, e vendedores, de outro, têm de influenciar o preço. Isso leva a uma classificação dos mercados em cujos extremos estão a concorrência perfeita (suposta pela economia clássica) e o monopólio.

Existem outras teorias que apresentam visões diferentes sobre o mercado e o papel dos agentes nestes mercados. Entre estas correntes destaca-se a Nova Economia Institucional, cujos temas são objeto também da Nova Sociologia

Econômica. Apesar de suas diferenças de abordagem, ambas contribuem para evitar que mercados sejam encarados, como a pouco visto, como soluções mágicas para todos os problemas sociais ou como formas diabolizadas de interação que a emancipação humana acabará um dia por suprimir (ABRAMOVAY, 2004).

2.1.4 O mercado para a Nova Economia Institucional

A corrente institucionalista da economia, ao contrário das teorias a pouco tratadas, passa a considerar os fenômenos econômicos como determinados pelo comportamento psicológico dos indivíduos; esta corrente é representada inicialmente por Veblen, Mitchell e Commons (TAYLOR, 1979). Estes autores confiavam nos fatores psicológicos – da indução – em detrimento da lógica ortodoxa, defendendo uma visão dos agrupamentos e das instituições no lugar do individualista *homo economicus*. Contrastam, ainda, com os clássicos e os socialistas porque, em vez de se preocuparem com o valor do trabalho, colocavam a tônica nas previsíveis consequências da produção no mercado. Logo, são as instituições que orientam o mercado, e não o somatório de produtos mensuráveis. Esta envolvimento provoca, em acréscimo, um estímulo aos estudos realistas, monográficos, e uma nova atenção sobre as condições reais da vida econômica (MOURÃO, 2007).

A ideia original dos institucionalistas reside na convicção de que as instituições orientam e limitam a atividade econômica e que esta não é fruto apenas de um cálculo individual e racional (TAYLOR, 1979).

Em virtude da visão de que o comportamento dos agentes nem sempre é racional, pautando-se, muitas vezes, por costumes e hábitos é que as teorias econômicas, pelo menos algumas correntes, passam a aceitar que as tomadas de decisões são influenciadas não apenas por leis como da oferta e demanda e nem sempre o preço é quem define um maior ou menor consumo de um determinado produto. A Nova Economia Institucional é uma das teorias que aceitam a ideia de que, mesmo que o mercado seja algo dado, o ser humano toma decisões muitas vezes diferentes da que a economia neoclássica defende.

Ao afirmar que existem custos nas transações econômicas, por exemplo — e não apenas na produção de bens e serviços como na economia neoclássica — a

Nova Economia Institucional coloca em destaque que a interação social não é fluida nem automática. Aí reside sua proximidade com o que defende a Nova Sociologia Econômica, justificando a união destas duas teorias para a análise aqui proposta.

Conforme estabelecido pela Nova Economia Institucional (NEI), o mercado é a forma mais eficiente de coordenação quanto menor for a especificidade dos ativos envolvidos e quanto melhor for a informação dos agentes, sendo o exemplo mais comum o mercado de *commodities* agrícolas. As transações via mercado são baseadas numa lógica individual não cooperativa. As economias clássica e neoclássica se baseiam na perspectiva subsocializada na qual a ação depende do indivíduo. Assim, idealizar um mercado no qual as estruturas vigentes são: a concorrência perfeita, agentes econômicos com informação perfeita e o preço como o mecanismo de ajuste do mercado, já não é mais aceito por muitos economistas e menos ainda por sociólogos. O institucionalismo adota a perspectiva sobressocializada na qual o ambiente condiciona a ação do indivíduo, de forma que a escolha é dada pelo contexto (GRANOVETTER, 2003).

Para Joskow (1995), a Nova Economia Institucional (NEI) parte dos modelos clássicos da Moderna Organização Industrial. A NEI é considerada uma linha do pensamento econômico que expande o conhecimento em direção ao estudo do ambiente institucional e das variáveis que envolvem as transações que caracterizam a organização das firmas e dos mercados. Esta corrente preocupou-se, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma em uma abordagem não convencional, mesclada com história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial. Porém, a parte de maior interesse para o presente estudo serão as contribuições acerca do ambiente institucional.

Ao contrário da Economia Clássica, que baseia-se na abordagem da produção em si e vê o mercado como algo físico, dando muito pouca importância à questão da circulação e da demanda, e da Economia Neoclássica, que considera a firma como uma função de produção que leva principalmente em consideração as relações entre insumos, tecnologia e bens produzidos e aceita o mercado como algo abstrato, a NEI passa a considerar as organizações como uma relação orgânica entre agentes, obtida através de contratos. Mesmo tendo a mesma visão sobre mercado que a economia neoclássica, ela considera não somente os custos de

produção, mas também os custos de se colocar os mercados, responsáveis pelas transações, em funcionamento.

Esta teoria surgiu por influência de Ronald Coase, a partir da apresentação em 1937, de um dos seus principais trabalhos, "*The nature of the firm*", que apontou para a importância dos custos de transação nas relações econômicas e que até então não eram levados em consideração pela teoria.

A partir deste trabalho, vários outros autores, de forma pulverizada, passaram a abordar a importância de outras fontes de custos e não somente aquelas apontadas pela economia clássica e neoclássica. Devido a isso, o desenvolvimento de linhas de pesquisas independentes entre si foi possível, sendo que cada uma procurou tratar de diferentes questões pontuais levantadas por Coase (AZEVEDO, 1997).

Foram os estudos de Oliver Williamson, a partir da década de 70, que mais contribuíram e desenvolveram esse novo paradigma da teoria econômica. Esse autor publicou um grande número de trabalhos explorando as idéias fundamentais de Coase, culminado em 1985 com a publicação de sua principal obra a respeito da NEI, denominada "*The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting*". Com a publicação dessa obra, a teoria econômica passou a oferecer um grande número de ferramentas para avaliação da economia através de uma ótica diferente daquela utilizada até o momento.

Mesmo existindo divergências entre a NEI e a NSE, parte do que foi proposto pela NEI é aceito pela teoria sociológica, como as afirmações acerca dos pressupostos comportamentais do oportunismo e da racionalidade limitada. Segundo Steiner (2006), as hipóteses de racionalidade limitada, de oportunismo e de redução de incertezas são frequentemente utilizadas pela Nova Sociologia Econômica e para muitos sociólogos, tem espaço garantido na renovação desse domínio.

Ao contrário do que prega a economia clássica e neoclássica que todo agente econômico é racional, a NEI, através de seus autores, defende que os agentes são racionais, porém de forma limitada.

Os pressupostos do modelo da economia neoclássica sugerem que todas as partes ligadas em um processo de intercâmbio têm as informações necessárias para poderem fazer escolhas racionais. Em particular, isto implica que todas as partes em um intercâmbio são capazes de processá-lo com um custo zero (DHUMA, 1997). A

racionalidade limitada é um pressuposto que está em consonância com o comportamento otimizador, ou seja, o agente econômico deseja otimizar, entretanto não consegue satisfazer tal desejo. Nos termos de Simon (1961) apud Williamson (1985), os atores econômicos desejam ser racionais, mas apenas conseguem sê-lo de maneira limitada, e todo o processo de decisão do ser humano, tanto no seu íntimo como no da organização, ocupa-se em descobrir e selecionar alternativas que sejam satisfatórias.

Para Williamson (1985), a racionalidade limitada é a forma semi-forte de racionalidade. A limitação dela decorre da complexidade do ambiente que cerca a decisão dos agentes, que não conseguem atingir a racionalidade plena. Williamson (1993) define a racionalidade limitada da seguinte forma:

Racionalidade limitada refere-se ao comportamento que pretende ser racional mas consegue sê-lo apenas de forma limitada. Resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação. Todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada.

Na visão de Williamson, como citado anteriormente, o ser humano não apresenta apenas racionalidade limitada como pressuposto comportamental; em transações os agentes envolvidos, algumas vezes podem também apresentar um comportamento oportunista (DHUMA, 1997).

O oportunismo, para Williamson (1985), é a busca do interesse próprio com dolo a terceiros. Para o autor, basicamente, as mais flagrantes são a mentira, o roubo e o engano. Como apontado na passagem a abaixo.

En términos más generales, el oportunismo se refiere a la revelación incompleta o distorsionada de la información, especialmente a los esfuerzos premeditados equivocar, distorsionar, ocultar, ofuscar o confundir de otro modo. El oportunismo es responsable para las condiciones reales o aparentemente de asimetría de la información que complican enormemente los problemas de la organización económica (WILLIAMSON, 1985 p. 57).

O autor aborda que, se não existisse o oportunismo todo o comportamento econômico poderia ser governado por regras. Para que existam mecanismos de defesas nos contratos o autor defende que as transações sujeitas ao oportunismo “*ex- post*” poderiam ser beneficiadas se houvesse a elaboração de salvaguardas apropriadas “*ex ante*”, elaborando assim estruturas de governança para organizarem as transações, minimizar o oportunismo e estruturar mercados.

2.1.4.1 Ambiente Institucional

Para compreender a origem dos fenômenos mercantis, a Nova Sociologia Econômica utiliza-se do arcabouço apresentado pelos institucionalistas sobre a importância das instituições nas quais estão mergulhadas as relações mercantis. Estas relações somente são possíveis devidos às regras formais e informais impostas pelo meio (STEINER, 2006). Devido à solidariedade existente entre a NSE e o institucionalismo é que as instituições estão sempre presentes em seus estudos.

A principal contribuição do Ambiente Institucional (AI) tem sido o estabelecimento da relação entre instituições e desenvolvimento econômico (FARINA *et al* 1997), principalmente porque, segundo Farina (2000), os custos de transação e conseqüentemente as estruturas de governança e ainda a atuação da empresas nos mercados são sensíveis ao ambiente institucional. Para a autora, quanto maiores os custos de transação mais difíceis tornam-se as relações de troca entre indivíduos, dissipando-se os ganhos de produtividade da especialização e divisão do trabalho. Portanto, em um ambiente caracterizado por custos de transação positivos, as instituições são muito importantes.

Se as instituições constituem a regra do jogo e as organizações os jogadores, com defende North (2006), é papel do ambiente institucional impor limitações que irão definir o conjunto de oportunidades e, portanto, o tipo de organizações e de mercados que serão criados.

Existem regras em todas as sociedades que tentam restringir a conduta dos indivíduos. A principal finalidade dessas regras é tentar criar uma estrutura que permita a melhor interação daqueles que dela fazem parte, seja no campo político, seja no social ou no econômico (SAES, 2000).

As instituições compreendem regras formais, limitações informais e os mecanismos responsáveis pela eficácia desses dois tipos de normas. Resumidamente, constituem o arcabouço imposto pelo ser humano e o seu relacionamento com os outros (NORTH, 2006). Esse autor aborda que as instituições são formadas para reduzir incertezas por meio de estruturação das interações humanas, o que não significa implicitamente que os resultados serão eficientes, no sentido dado a esse termo pelos economistas. Estas regras estão

diretamente ligadas ao momento histórico das sociedades e são capazes de organizar a existência das firmas e dos mercados.

Markets orders are governed by a general set of rules. These rules are the common understandings and laws that allow capitalist firms to exist. General ideas of market orders are embedded within a particular society and a government and reflect the society's peculiar history (FLIGSTEIN, 2001 p. 16)

North (1990), apud Lazzarini e Chaddad (2000) definiu instituições resumidamente como as normas elaboradas e implementadas pelo homem para diminuir as incertezas nas relações de troca. As instituições podem ser formais bem como informais.

A porção mais evidente das instituições são as regras formais, tendo como principais exemplos a constituição, legislações complementares e o conjunto de políticas públicas, como por exemplo, a defesa da concorrência, a política agrícola e a política de reforma agrária. Seus efeitos sobre os negócios ligados ao agronegócio são evidentes, tendo frequentemente o propósito de induzir determinadas ações nos principais agentes econômicos. Porém, o comportamento humano não está apenas condicionado pelas regras formais. Existe um conjunto de instituições de importância equivalente, denominadas restrições informais, não são escritas, frequentemente não são explícitas tampouco são resultado de uma escolha deliberada por parte dos membros da sociedade. Essas características fazem das restrições informais elementos que não podem ser facilmente manipulados, por exemplo ações estratégicas ou políticas públicas (AZEVEDO, 2000, p. 41).

Realizar mudanças no Ambiente Institucional requer grandes esforços, pois no âmbito das regras formais elas incluem reformas legislativas, como a aprovação de novas leis através de mudanças jurídicas que alteram os institutos do direito, mudanças por parte dos órgãos reguladores e mudanças de dispositivos constitucionais, o que altera as regras que ditam a elaboração de outras normas (NORTH, 2006). Já as mudanças no âmbito das regras informais ocorrem muito mais gradativamente e às vezes de forma subconsciente, na medida em que a sociedade desenvolve padrões alternativos de comportamento condizentes com sua nova avaliação dos custos e benefícios. As principais mudanças nas restrições informais são por exemplo: normas, convenções ou padrões individuais de honestidade.

A questão é que da forma como a NEI, especialmente a ECT, trata a conduta dos agentes numa relação de troca acaba transmitindo a sensação de que a influência dos indivíduos sobre as instituições impostas e sobre os mercados que ali

se configuram é menos importante, ou menos perceptível, que a ação estruturalizante das instituições e dos mercados sobre os indivíduos. Desta forma, esta parte da teoria econômica deixa de considerar um tema relevante, pelo menos para a sociologia, quando discutimos interações entre agentes em um mercado, as relações de poder e suas consequências.

2.2 Nova Sociologia Econômica

Por muitos anos a ciência econômica vem defendendo de que as leis naturais são as que regem a vida econômica. Na visão desta disciplina o que predomina é que o comportamento econômico é determinado exogenamente, por forças de fora da sociedade, e não endogenamente. Seria dizer que a ação dos indivíduos está basicamente atrelada somente ao auto-interesse e à busca de satisfação de fins particulares. Desta forma, se as decisões são pessoais e centradas apenas na racionalidade dos indivíduos, na visão da economia, pouco ou quase nada precisamos saber da sociedade para prever o comportamento de cada um. Seria considerar que o todo é apenas o somatório das partes DOBBIN (2005).

Esta visão, segundo o autor, é muito interessante, até porque aceita o fato de que o universo é analisável (cognoscível) e pode ser entendido pela ciência. Desta forma, a utilização de fórmulas matemáticas e teorias que ajudam a entender o comportamento de compra de um determinado bem, ou o quanto as pessoas estão dispostas em gastar numa aquisição, torna atraente as análises econômicas. No entanto, os estudos sociológicos, seus teóricos e suas teorias, tem defendido ao fazer comparações entre sociedades, que invariavelmente a maior parte do comportamento econômico só pode ser explicada pela própria sociedade e pelo seu contexto.

Desta forma, originou-se no final do século XIX a Sociologia Econômica, como reação à situação desconfortável em que se encontrava a economia; a partir dela passou-se a estudar os fatos econômicos considerando-os como fatos sociais. Esta abordagem defende que é preciso e vantajoso fazer com que as teorias econômicas e sociológicas dialoguem de modo a fornecer melhores explicações

para os fatos econômicos, sendo que a utilização isolada ou contraditória de uma ou de outra, não permite isso (STEINER, 2006).

Raciocínio similar pode ser estendido à relação que os sociólogos econômicos mantêm com a teoria econômica: o que consideravam importante duas décadas passadas não é forçosamente o que consideram instigante e sugestivo hoje. A preocupação com os custos de transação, por exemplo, parece haver se esgotado; tendência oposta se verifica no interesse crescente pelo trabalho dos economistas em instituições (SWEDBERG, 2004).

Swedberg (2004), define a Sociologia Econômica concisamente como a aplicação de ideias, conceitos e métodos sociológicos aos fenômenos econômicos – mercados, empresas, lojas, sindicatos, e assim por diante.

Apoiando-se no enfoque de Max Weber, a sociologia econômica estuda tanto o setor econômico na sociedade (fenômenos econômicos) como a maneira pela qual esses fenômenos influenciam o resto da sociedade (fenômenos economicamente condicionados) e o modo pelo qual o restante da sociedade os influencia (fenômenos economicamente relevantes) (WEBER, 1949 apud SWEDBERG, 2004).

Da mesma forma que em muitas outras teorias, não existe um consenso global acerca da sociologia econômica, são diversos os autores que defendem suas escolas impulsionados por diferenças por vezes nem um pouco sutis. Para Swedberg (2004), existem diferenças entre as principais escolas da sociologia econômica, enquanto escola norte-americana predominante focaliza o “enraizamento”, as redes e a construção social da economia, a escola francesa, representada por Bourdieu possui uma abordagem muito mais estrutural e, talvez, também mais realista. Bourdieu baseia a sua teoria nos quatro conceitos-chave de *habitus*, campo, interesse e capital (social, cultural, etc.); ele parece dar menos atenção na forma como a economia oficial funciona do que na maneira como os indivíduos conduzem suas vidas na economia, ao enfrentar, sofrer o impacto e influenciar as condições econômicas. Se comparada à sociologia econômica prevalecente nos Estados Unidos, uma das razões pelas quais a análise de Bourdieu é consideravelmente mais realista tem a ver com sua ênfase no que entende por interesse.

A maioria dos sociólogos econômicos norte-americanos limita-se a descrever o impacto das relações sociais na economia, deixando o interesse a cargo dos economistas (Swedber, 2004). Na visão do autor, existem problemas provenientes

na utilização da abordagem norte americana. Basicamente esta teoria não consegue ser nítida o suficiente e insinua uma linha divisória muito abrupta entre o que é “econômico” e o que é “social”. Outra dificuldade apontada por Swedberg (2004) é a utilização da noção de enraizamento de Granovetter, pois ela não é hábil o suficiente para lidar com a cultura, com as instituições, com os macrofenômenos e com a política, os quais, tomados em conjunto, constituem uma parte considerável da economia.

2.2.1 Teoria dos campos

Com a finalidade de indicar uma direção à pesquisa de um modo geral, Bourdieu propôs, inicialmente, como um método ou uma unidade de análise, a noção de campo. O autor entendia que a forma como vinham sendo realizados os trabalhos científicos recusavam a alternativa da interpretação interna e da explicação externa (BOURDIEU, 1989).

Ao desenvolver o conceito de campo, Bourdieu o fez por discordar da ideia de que as sociedades avançadas eram formadas por um cosmo unificado, sendo que o autor as via como entidades diferenciadas, parcialmente totalizadas, compostas por um conjunto de campos que, uma vez afastados uns dos outros, não se tornam por isso mais autoregulados, cada um com os seus dominantes e dominados (BOURDIEU; WACQUANT, 1992).

Dentro dessa noção, Bourdieu (2005a) afirma que o mundo social se estrutura em campos dotados de regras próprias de estruturação e funcionando com relativa autonomia, porém interdependentes. Estes campos possuem diferentes estruturas, estas influenciadas devido à forma hierarquizada e à localização dos agentes sociais em seu interior. Este posicionamento hierarquizado dos agentes sociais se dá a partir da distribuição desigual das diferentes formas de capital.

Assim, por entender o mercado como campo econômico estruturado onde muitos agentes disputam diferentes tipos capitais, se utilizará, neste trabalho, a abordagem proposta por Bourdieu.

Para o autor, o campo econômico é estruturado pelos agentes (no caso deste estudo, as empresas, os produtores florestais, os sindicatos, o Estado, etc.), pelo

volume e a estrutura do capital específico que possuem e pelo estado das forças que exercidas sobre o conjunto das empresas de um setor ou ramo. A força ligada a um agente depende dos distintos recursos que possui, estes podem ser entendidos como fatores diferenciais de sucesso e, portanto responsáveis por lhe assegurar alguma vantagem frente à concorrência, ou seja, mais precisamente do volume e da estrutura do capital que possui (BOURDIEU, 2005a).

O autor entende este capital nas diferentes formas: i) capital financeiro, atual ou potencial, é o domínio direto ou indireto de recursos financeiros que são a condição principal da acumulação e da conservação de todas as outras espécies de capital; ii) capital cultural (não entendido como “capital humano”) podendo especificar-se como outros tipos de capitais: capital tecnológico - é o portfólio de recursos científicos (potencial de pesquisa) ou técnicos diferenciais (procedimentos, atitudes, rotinas e competências únicas e coerentes, capazes de diminuir a despesa em mão de obra ou em capital, ou de aumentar o rendimento) susceptíveis de serem implementados na concepção e na fabricação dos produtos; capital jurídico e capital organizacional, incluindo o capital de informação e conhecimento sobre o campo; iii) capital comercial ou equipe de venda, deriva do controle de redes de distribuição (armazenagem e transporte) e de serviços de marketing e pós-venda; iv) capital simbólico, reside no controle de recursos simbólicos baseados sobre o conhecimento e o reconhecimento, como a imagem da marca, a fidelidade à marca, etc. este capital pode ser visto como poder que funciona como uma forma de crédito, ele supõe a confiança ou a crença dos que lhe estão submetidos porque estão dispostos a atribuir crédito; v) capital social², é o conjunto dos recursos mobilizados através de uma rede mais ou menos extensa e de relações mobilizáveis que procura uma vantagem competitiva que assegurem rendimentos mais elevados dos investimentos (BOURDIEU, 2005b).

Entretanto, o posicionamento dos agentes sociais não é estático, mas sim dinâmico, dado que a interação entre eles no campo se configura pela disputa constante por um melhor posicionamento (BOURDIEU, 2001). Ainda, ele entende

² Existem outras noções de capital social. Para Putnam (1993, pg. 167), capital social são características da organização social como confiança, normas e redes, que melhoram a eficiência das sociedades, facilitando as ações coordenadas. Para Coleman (1988, pg. 98) capital social é uma variedade de entidades com dois elementos em comum: todas elas consistem de alguns aspectos das estruturas sociais, e certamente facilitam as ações dos atores dentro da estrutura. Como outras formas de capital, o capital social é produtivo, possibilitando a realização de certos fins que na sua ausência não seriam possíveis.

campo como um espaço em que ocorrem inúmeras relações, estas podem ser: entre os indivíduos; entre grupos e estruturas sociais. Para o autor, campo é um espaço dinâmico e com uma dinâmica que obedece suas leis, influenciadas sempre pelas disputas existentes em seu interior, sendo que, invariavelmente, o interesse em ser bem-sucedido nas relações estabelecidas entre os seus componentes é o esperado.

Segundo Raud (2007), o campo é um subsistema social, ou um espaço estruturado de posições, onde os diferentes agentes que ocupam as diversas posições lutam, tendo em vista a apropriação do capital específico ao campo e/ou a redefinição desse capital. Como o capital está distribuído de maneira desigual no seio do campo, existem dominantes e dominados. Em termos grosseiros, o campo é o local em que as coisas acontecem em sociedade.

“Cada campo, ao se produzir, produz uma forma de interesse que, do ponto de vista de outro campo, pode parecer desinteressante (ou absurdo, falta de realismo, loucura, etc.)” (BOURDIEU, 1996). A noção a-histórica de interesse de muitos economistas é criticada por Bourdieu, lembra Swedberg (2003), outro ponto destacado, e que também recebe críticas, é o fato da economia generalizar a outras esferas sociais o interesse econômico.

Neil Fligstein (2001), em sua contribuição ao estudo de mercados, afirma que eles se estabilizam por meio do balanço de poder entre empresas, comunidades locais, trabalhadores e governo em um dado campo, por meio da formação de direitos de propriedade, estruturas de governança, concepções de controle e regras de troca.

Para Bourdieu (2005a), esta sua teoria de campos apresenta uma vantagem para a análise em relação a outras teorias sociológicas, especialmente as convencionais, uma vez que oferece uma visão de como as estruturas locais são criadas, sustentadas e transformadas. A criação ou transformação das instituições³ é resultado da influência mútua entre atores disputando em campos. Do ponto de vista do autor, disputas de forças envolvem a capacidade de algumas lideranças organizarem os campos, designarem as histórias que dão união ao grupo; resumidamente, estes agentes estabelecem as condições de sua dominação.

³ As instituições compreendem regras formais, limitações informais e os mecanismos responsáveis pela eficácia desses dois tipos de normas. Resumidamente, constituem o arcabouço imposto pelo ser humano e o seu relacionamento com os outros (NORTH, 2006).

O campo de forças é também um campo de lutas destinadas a conservar o *status quo* ou a transformar o campo de forças, um campo de ação socialmente construído onde se afrontam agentes dotados de recursos diferentes (BOURDIEU, 2005). A manutenção ou transformação de um campo está ligada diretamente à posição que os agentes ocupam e à distribuição do capital dentro do campo. Muitas das ações e das estratégias dos agentes são também limitadas pela sua posição na estrutura do campo.

No campo econômico, segundo o autor, é deixada uma parte da liberdade para jogo, e ela é provavelmente maior do que em outros campos, devido ao grau particularmente elevado em que, para além mesmo da teoria econômica, ela é utilizada, sobretudo como instrumento de legitimação. Os meios e os fins da ação, portanto, as estratégias, são explicitados notadamente sob a forma denominada por Bourdieu de “teorias leigas” da ação estratégica (*management*), expressamente produzidas com vistas a auxiliar os agentes e, em particular, os dirigentes, nas suas decisões, e explicitamente ensinadas nas escolas onde se formam estes dirigentes (BOURDIEU, 2005a). Como vimos, entende-se a noção de campo como um espaço de lutas, de subversões e um espaço em que dominantes e dominados, de acordo com forças diferentes e segundo as regras constitutivas desse espaço, disputam a posse de lucros específicos (ARAÚJO, 2009).

Todas estas características da teoria de campos de Bourdieu a habilitam para o estudo proposto, pois entende-se o mercado como um campo de disputas, da mesma forma que Fligstein (2001). Mas para estudarmos a estrutura de um determinado campo devemos conhecer de que forma os agentes se portam dentro deste campo, por isso é que se discutirá, na sequência, o papel do Estado e do *habitus* como reguladores/estruturantes do ambiente.

2.2.2 O Estado

Bourdieu e Fligstein enfatizam a importância das relações entre campo econômico e o campo político. Estes autores afirmam que dentre todas as características das sociedades nas quais a ordem econômica está imersa, a mais

importante, para as sociedades contemporâneas, é a força da tradição estadista. (RAUD 2007).

Para Bourdieu (2005b), os distintos campos existentes, por meio de seus agentes, por vezes apresentam mudanças internas influenciadas por agentes externos ou por campos que passam a concorrer. Para poder realizarem trocas fora de seus limites – no exterior do campo – os agentes modificam sua ação, de forma que, estas trocas influenciam e são influenciadas por mudanças no interior do campo. Mas, entre todas as trocas com o exterior do campo, as mais importantes são as que se estabelecem com o Estado. A competição entre as empresas assume frequentemente a forma de uma competição para o poder sobre o poder do Estado (BOURDIEU, 2005a).

Com efeito, o Estado não é somente o regulador encarregado de manter a ordem e a confiança e de regular os mercados, nem o árbitro encarregado de “controlar” as empresas e suas interações, como é visto tradicionalmente.

Segundo Bourdieu (2005, p. 39):

[...] ele [o estado] contribui, às vezes de maneira extremamente decisiva, para a construção da demanda e da oferta, ambas as formas de intervenção operando sob a influência direta ou indireta das partes mais diretamente interessadas.

Raud-Mattedi (2007), vai ao encontro afirmando que o Estado influencia fortemente as relações de força existentes entre os agentes do campo econômico, pois ele é um agente que influi consideravelmente na construção da demanda, produzindo sistemas de preferências individuais ao atribuir os recursos necessários (crédito, ajudas fiscais, etc).

Assim, para Bourdieu (2005a), em última instância o que se chama mercado é apenas uma construção social, estruturada por relações específicas para a qual os diferentes agentes engajados no campo contribuem em diversos graus, através das modificações que eles conseguem lhe impor, usando poderes detidos pelo Estado que são capazes de controlar e orientar.

2.2.3 Habitus

A noção de *habitus* se originou no pensamento de Aristóteles e na Escolástica medieval, por isso é considerada uma noção filosófica antiga. Ela foi recuperada e retrabalhada depois dos anos 1960 por Bourdieu para construir uma teoria disposicional da ação capaz de reintroduzir e por em evidência, na antropologia estruturalista a capacidade criadora, ativa e inventiva dos agentes, sem precisar retroceder ao intelectualismo Cartesiano que enviesava as abordagens subjetivistas da conduta social, do behaviorismo ao interacionismo simbólico, passando pela teoria da ação racional (WACQUANT, 2007).

Segundo Bourdieu (2001), o *habitus* consiste em uma matriz que gera comportamentos, formas de ver o mundo e sistemas de classificação do real que se incorporam aos indivíduos e se desenvolvem neles, seja no nível das práticas, seja no da postura corporal (*hexis*) desses mesmos sujeitos. Assim, o *habitus* é um conhecimento adquirido e também um *haver*, um capital (BOURDIEU, 2010) apreendido e gerado na sociedade e incorporado pelos indivíduos. Pode-se concluir que o *habitus* sofre o efeito das transformações na cultura e na sociedade, mas também ele influencia essas mesmas mudanças por consistirem uma espécie de segunda natureza dos indivíduos, ligada à sua subjetividade mais profunda e consciente, mas não totalmente subsumida por essa dimensão racional, e que gera hábitos e ações nem sempre explicáveis pelas vias da lógica formal (SANTOS, 2007).

Para ilustrar, Bourdieu (2003), afirma que o conceito de *habitus* tem como função primordial lembrar enfaticamente que as ações dos agentes se devem mais ao senso prático do que ao cálculo racional.

Para Souza (2009), através deste conceito Bourdieu explicita a visão de que as pessoas, individualmente ou coletivamente, não agem desassociadas do seu meio social, porque este se deposita nelas constringendo-as e solicitando determinados comportamentos. Mas, isto ocorre dessa forma não devido a algum aparato estrutural, já que a prática não se resume a um precipitado mecânico de ditames estruturais. Também não é o resultado da perseguição intencional de objetivos pelos indivíduos. Bourdieu entende que ela é um meio termo entre o subjetivismo e o objetivismo.

Para Bourdieu (1990), as condutas do ser humano são orientadas em função de determinados fins sem que este processo seja consciente ou signifique uma obediência cega a regras. É como se tivéssemos, afirma o autor, de forma internalizada, o sentido do jogo, o que nos faz entender, conhecer as regras e poder jogar, mas não de forma preestabelecida, ou seja, o agente joga conhecendo o jogo, mas, também, improvisando, criando.

Este conceito também ressalta o lado ativo do agente que, apesar de internalizar as representações da estrutura social, age sobre elas, não sendo apenas o seu reflexo ou resultado mecânico dos condicionamentos sociais. Construir a noção de *habitus* como sistema de esquemas adquiridos que funciona no nível prático como categorias de percepção e apreciação, “[...] como princípios organizadores da ação, significava construir o agente social na sua verdade de operador prático de construção de objetos” (BOURDIEU, 1990, p. 26).

2.2.4 A habilidade Social nos campos.

Acrescentando à teoria dos campos de Bourdieu, Fligstein (2007), oferece a ideia de habilidade social. Por meio desta abordagem instrumental, o autor permite análises da interação, conflituosa ou não, existente entre os agentes em determinado campo. O autor define a habilidade social como a capacidade de um agente induzir os outros a cooperarem; dentro deste contexto, a sua visão pode ser utilizada para compreender como alguns agentes motivam os outros a tomar parte de uma ação coletiva com a finalidade de construir e reproduzir ordens sociais. Mesmo que a habilidade social esteja fundamentada no interacionismo simbólico cabe considerar que a teoria proposta por Fligstein auxilia a entender a ação dos agentes mais bem posicionados dentro de um campo.

Para o autor, todos os indivíduos em uma sociedade tem alguma habilidade social em função de sua posição e atuação em grupos, porém ele defende que alguns são socialmente mais hábeis que os outros no intuito de obterem cooperação. Assim, estes atuam como atores mais poderosos, possuindo a capacidade de construir coalizões políticas na vida.

Fligstein (2007) oferece um conjunto de ferramentas com o objetivo de analisar o papel dos atores no surgimento, estabilidade e transformação de vários tipos de ordens sociais, no caso deste estudo, da ordem dos mercados.

O autor entende que os

Atores sociais hábeis são fundamentais para o surgimento de novos campos. Eles devem encontrar uma forma de aplicar os recursos e regras existentes na produção de ordens locais convencendo seus partidários a cooperar e encontrando meios de acomodação com outros grupos (FLIGSTEIN, 2007, p. 70).

Neste sentido, para o autor, a ordem existente dentro de um campo pode ser produzida a partir da ação dos grupos maiores e mais poderoso, pois estes impõem uma ordem em seu favorecimento próprio. Assim, os recursos e regras preexistentes levados ao campo emergente pelos grupos podem ser suficientes para impor uma ordem no novo campo. Para isto acontecer, segundo o autor, os agentes estratégicos necessitam utilizar regras e padrões já conhecidos por eles em outros campos para estabelecer uma nova ordem sem alterar o poder relativo existente no campo.

Outra forma de produzir ordem em um determinado campo é através da transformação e da fabricação de instituições novas. Para Fligstein (2007, p. 70), os *“atores sociais hábeis podem ajudar a produzir quadros culturais completamente novos para seus campos”*. Isso é feito construindo-se identidades de comprometimento que unem muitos grupos. Esta transformação ou construção de novas instituições seriam o que DiMaggio (1988), apud Fligstein (2007) chama de empreendimentos institucionais. Dentro destes empreendimentos são elaborados novos conceitos culturais para ajudar a fabricar estas instituições completamente novas.

Um das alternativas para reproduzir o poder utilizados pelos agentes em um determinado campo é se fazer valer de capitais e regras estabelecidas. *“Atores sociais hábeis de grupos responsáveis em campos estáveis utilizarão os recursos e as regras existentes para reproduzir seu poder”* (FLIGSTEIN, 2007 p. 70). Para o autor, os campos existentes dão aos agentes que detêm poder mais chances de reproduzir sua vantagem justamente porque implicam uma distribuição desigual de regras e recursos ou capitais. Se os agentes estratégicos mais hábeis forem atraídos

em virtude de favorecimento próprio às posições de poder nos grupos responsáveis, sua energia será direcionada para jogar o “jogo”.

Em outra proposição, o autor defende que dentro de um campo existem agentes que vão de encontro ao equilíbrio do campo desafiando os grupos hegemônicos. Para ele são estes agentes os “atores sociais hábeis em grupos desafiantes que tentarão criar nichos e explorar o que o sistema lhes dá para evitar grupos dominantes em campos estáveis, visando manter seu grupo unido e suas esperanças de desafio vivas” (FLIGSTEIN, 2007 p. 71). Assim, provavelmente, defende o autor, serão estes atores parte dos grupos em maior desvantagem devido às ações estratégicas hábeis de grupos dominantes e de seus atores estratégicos.

Ao se referir ao ambiente Fligstein faz outra proposição: “em campos em que há pouca turbulência interna ou ameaça externa, é possível que a habilidade social seja menos importante para a reprodução de grupos” (FLIGSTEIN 2007, p. 71). Desta forma, manter um ambiente sem conflito parece ser uma boa estratégia a ser utilizada pelos agentes. Para o autor, em ambientes com pouca turbulência os grupos dominantes têm os recursos e as regras a seu favor, e os dominados têm menores oportunidades.

Assim, manter este ambiente passa a ser a última proposição feita pelo autor ao discutir a habilidade social. Para ele os “atores hábeis de grupos dominantes geralmente defendem o status quo mesmo em uma crise” (FLIGSTEIN, 2007 p. 71), pois sendo eles dominantes irão começar a agir nos momentos de crise tentando defender o *status quo*. Isso ocorre por duas razões: primeiro por ser difícil de distinguir uma crise que ameace a legitimidade do campo como um todo de uma subversão “normal” das regras do “jogo”. O autor complementa que os agentes estratégicos hábeis reagem às ações dos desafiantes ou responsáveis pelo campo, envolvendo-se em ações que quase sempre funcionaram de forma vantajosa. A segunda razão se refere ao fato de que como as ações dos atores sempre reforçaram a posição dos grupos dominantes, os atores hábeis continuarão a utilizá-las. Portanto, os atores hábeis continuaram a manipular os mesmos símbolos, identidades e táticas que sempre tiveram sucesso no passado (FLIGSTEIN, 2007).

Esta visão, este modo de análise que leva em consideração as habilidades sociais dos agentes, permite que se concentre a atenção nos grupos ou arranjos que formam um campo, nas regras e recursos disponíveis aos atores hábeis e seus pares, nas relações entre os campos e na interpretação das relações dentro de um

campo e entre os campos por atores estratégicos hábeis nos grupos. Para o autor, o estudo destes agentes permite compreender os projetos neo-institucionais e seu potencial de sucesso ou fracasso, os recursos ou capitais existentes e as regras que determinam aqueles que detêm maior poder nas relações e a capacidade de influenciar, conseqüentemente, os destinos de seus grupos e de grupos próximos. Mas, o autor deixa evidente que estes agentes não são apenas fruto do seu meio, pois a “habilidade de construir amplas coalizões políticas e novos quadros culturais que reorganizam identidades e interesses significa que os atores também são sempre importantes” (FLIGSTEIN, 2007, p. 75).

Desta forma, seguindo a visão de Bourdieu de campos, o autor permite que sejam procurados e identificados aqueles chamados por Fligstein de empreendedores, que utilizam de suas habilidades para estruturar ou usar em seu próprio benefício um determinado ambiente. Assim, devem ser consideradas e conhecidas as formas que estes agentes divulgam suas ideias, constroem coalizões políticas, persuadem os outros e criam novas identidades.

Em todos esses territórios empíricos, observamos organizações formais, leis e práticas informais que orientam a interação, mesmo que os objetivos dos atores sejam diferentes entre estados, mercados, setores sem fins lucrativos e movimentos sociais. Porém, em todas essas arenas, defende o autor, os atores estão lutando para obter a cooperação em seus grupos e para estabilizar as interações entre os grupos. E desta forma, a política “normal”, incluindo-se a ação regulada por um ambiente institucional, se refere a grupos bem estabelecidos que utilizam sistemas políticos, regras e leis para manter sua dominância sobre os demais e sobre os campos (FLIGSTEIN, 2007).

2.2.5 A construção social de mercados

A economia pode, por exemplo, influenciar a arte ou a religião, e vice-versa, a arte e a religião podem influenciar a economia. Outro modo de expressar o problema seria dizer que todos os fenômenos econômicos são sociais por sua natureza; estão enraizados no conjunto ou em parte da estrutura social. Segundo os sociólogos da economia, o *homo economicus* não existe – existem apenas atores econômicos

concretos que possuem uma determinada idade, uma determinada inserção, pertencem a um gênero, e assim por diante (SWEDBERG, 2004).

Os últimos anos da década de 1990 e início dos anos 2000 têm se caracterizado por uma expansão persistente de estudos em sociologia econômica, são diversas obras e inúmeros artigos tratando de discutir a influência da sociedade na economia. Novos tópicos foram redimensionados e antigas teorias foram levadas adiante. Nos dias atuais, por exemplo, já existem diversas teorias distintas, não somente teorias econômicas, que tratam de como os mercados operam (SWEDBERG, 2004).

Os mercados adquiriram status de entidade abstrata de grande importância nas sociedades modernas e em alguns casos se tornaram responsáveis por ditar normas e controles sociais. Porém:

[...] o padrão de mercado, relacionando-se a um motivo particular próprio, o motivo da barganha ou da permuta, é capaz de criar uma instituição específica, a saber, o mercado. É por isso que o controle do sistema econômico pelo mercado é consequência fundamental para toda a organização da sociedade: significa nada menos, dirigir a sociedade como se fosse um acessório do mercado. Em vez da economia estar embutida nas relações sociais, são as relações sociais que estão embutidas no sistema econômico (POLANYI, 2000 p.77).

Tudo o que a ortodoxia econômica considera como um puro dado, a oferta, a demanda, o mercado, é o produto de uma construção social, é um tipo de artefato histórico, do qual somente a história pode dar conta. Uma verdadeira teoria econômica só pode se construir rompendo com o preconceito antígenético, para se afirmar como uma ciência histórica. (BOURDIEU, 2005).

Reconhecer a validade da teoria econômica não significa aceitar todas as suas elaborações, e menos ainda aceitar todas as conclusões. A teoria do equilíbrio geral, com seu corpo completo de mercados em que os indivíduos agem segundo sinais emitidos por um repertório de preços e, logo, sem se preocupar nem com o comportamento dos outros indivíduos nem com outras formas de relação social, apoia-se em hipóteses muito específicas no tocante da sociedade (STEINER, 2006).

A Nova Sociologia Econômica (NSE), especialmente impulsionada pela obra de Granovetter sobre o enraizamento, demonstra que não houve grandes modificações dos conceitos de ação e instituições durante o último século, porém cabe ressaltar que existiu um enriquecimento notável nos conceitos, em que a NSE passa ser entendida como a teoria da inserção social da economia, da técnica

empírica, ao se analisar as redes e a estrutura. Isto foi fundamental para que esta área do conhecimento constituísse uma importante agenda para analisar o objeto preferido dos economistas, o mercado (STEINER, 2006).

Para Steiner (2006), somente estudos econômicos não são suficientes para compreender os mercados, uma vez que eles se baseiam em premissas teóricas equivocadas, pois para a economia: i) os indivíduos agem a partir de uma situação de informação perfeita a respeito somente dos sinais emitidos pelo repertório de preços do mercado; ii) os atores agem sem nenhum grau de incerteza quanto às qualidades e propriedades dos bens de um mercado, ou quanto ao cenário futuro. Para o autor, essas premissas levaram a economia a ignorar o papel dos fatores sociais nos fenômenos de mercado.

Partindo disto, segundo Abramovay (2007), uma das mais importantes preocupações da NSE consiste em estudar os mercados como construções sociais e não como entidades cujo funcionamento corrói a cultura, a ciência e os próprios vínculos sociais. Essa preocupação envolve uma crítica tanto à ideia de que mercados são mecanismos neutros de equilíbrio entre indivíduos isolados uns dos outros, como à noção de que são fatores de corrupção e pasteurização da cultura humana.

Assim, o que se chama mercado é apenas, em última instância, uma construção social, uma estrutura de relações específicas para a qual os diferentes agentes engajados no campo contribuem em diversos graus, através das modificações que eles conseguem lhe impor, usando poderes detidos pelo Estado, que são capazes de controlar e orientar (BOURDIEU, 2005).

Abramovay (2007), defende o estudo das singularidades dos mercados, que faz parte de um longo percurso em que as ciências sociais dotam-se de meios para examinar os mercados sob o ângulo das qualidades e não fundamentalmente das equivalências, e também exige a reunião de um conjunto de informações que reduza ao mínimo a margem de erro dos estudos. O autor, como a maioria dos sociólogos, afirma que o aparato neoclássico, com suas unidades autônomas e isoladas umas das outras, é totalmente inadequado para estudos mais minuciosos. Para a sociologia econômica, o próprio mercado passa a ser visto como construção política, cultural, em cujas estruturas são permanentes à intervenção consciente e voluntária dos atores. Nesse sentido, os mercados não são elementos de deterioração da cultura e da vida social, mas, ao contrário, são construídos permanentemente pela

própria qualidade dos vínculos estabelecidos, em cada sociedade, entre os indivíduos e entre os grupos sociais.

Os mercados não são os invasores da integridade cultural do mundo. Eles se encontram - como provam os equipamentos sociais em que se apoia o julgamento das singularidades - entre os principais produtos da própria cultura humana. São, portanto, um espaço de atuação política, cujo sentido não é forçosamente o de aniquilar a diversidade, exterminar a cultura e aviltar os laços sociais ABRAMOVAY (2007, p. 03-04).

Assim, o autor informa que a sociologia econômica propõe uma alternativa intelectual, cujas consequências políticas são fundamentais, pois vão de encontro ao que ele chama de imagem canônica dos manuais de economia, em que o mercado é formado pelo equilíbrio de oferta e procura, e com a visão de que os indivíduos são totalmente dominados por forças sobre as quais não exercem qualquer controle,

Neste sentido, é por meio da inserção do social que a sociologia econômica, como defende Steiner (2006), pode realizar uma significativa contribuição para a economia, principalmente por permitir e auxiliar numa melhor compreensão do mercado. Para que isso ocorra, o autor aborda quatro modalidades que permitem uma melhor compreensão do mercado: i) inserção estrutural – consiste na identificação da função das relações sociais na origem histórica e no funcionamento dos mercados; ii) cultural – o papel dos valores culturais no avanço ou contenção das relações mercantis (origem) e a significação cultural que estas últimas assumem; iii) política – o modo como instituições e interesses políticos e regulações jurídicas influenciam na origem, funcionamento e significado cultural dos mercados; iv) cognitiva – quais são os sistemas de classificação, racionalidades e formas de conhecimento e representação social que estão na origem e funcionamento dos mercados. Através dessas modalidades a sociologia econômica vem inserindo o social nas suas análises sobre o mercado.

Desta forma, com a finalidade de facilitar o estudo, os fatores analisados são apresentados no próximo capítulo, mais especificamente no item 3.1.4 que trata a sistematização, sendo que no quadro 2 são apresentadas as categorias e suas características avaliadas no estudo e no quadro 3 as modalidades para a compreensão de mercados.

3 METODOLOGIA

Por muito tempo imperou na produção científica a ideia de que a ação social poderia ser estudada da mesma forma que a ciência estudava os fenômenos naturais, os pesquisadores deveriam encarar os fatos sociais como coisas e, portanto, passíveis de análises quantitativas. Porém, esta realidade vem mudando nos últimos 30 anos e aquilo que por muito tempo foi exclusividade de antropólogos e sociólogos já é corrente em outros campos do conhecimento; referimo-nos à pesquisa qualitativa. Os estudos qualitativos, ao contrario dos estudos quantitativos, se ocupam em discutir e entender questões amplas, que vão aos poucos sendo decifradas na medida em que os trabalhos avançam. Para Godoy (1995, p. 58):

[...] a pesquisa qualitativa não procura enumerar e/ou medir os eventos estudados, nem emprega instrumental estatístico na análise dos dados. Parte de questões ou focos de interesses amplos, que vão se definindo à medida que o estudo se desenvolve. Envolve a obtenção de dados descritivos sobre pessoas, lugares e processos interativos pelo contato direto do pesquisador com a situação estudada, procurando compreender os fenômenos segundo a perspectiva dos sujeitos, ou seja, dos participantes da situação em estudo.

Existem algumas características básicas que são típicas de estudos qualitativos, sendo que elas fazem parte do que Taylor (1987), chama de aspectos essenciais de identificação da pesquisa qualitativa.

- A pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como fonte direta de dados e o pesquisador como instrumento fundamental.
- A pesquisa qualitativa é essencialmente descritiva.
- O significado que as pessoas dão às coisas e à sua vida é preocupação essencial do investigador.
- Pesquisadores utilizam enfoque indutivo na análise dos seus dados.

Assim, ao se buscar compreender um fenômeno e seus desdobramentos a utilização de análises qualitativas, que tentam representar a realidade de uma forma mais precisa, parece ser a forma mais aceitável de condução da pesquisa.

Contudo, estudos com este cunho podem seguir diferentes caminhos e utilizar distintos métodos analíticos, sendo os mais conhecidos o estudo de caso, a

pesquisa documental e a etnografia. Assim, na sequência serão tratados o método de estudo de caso e as ferramentas utilizadas para compreender a construção do mercado da acácia-negra no Rio Grande do Sul.

Este capítulo tem por objetivo descrever a metodologia utilizada para a realização do presente trabalho. Primeiramente será abordada a metodologia denominada de estudo de caso, e na sequência serão apresentadas as formas de coleta de dados e as variáveis que servirão para as análises posteriores.

3.1 Estudo de caso

Para Souza (2004), o estudo de caso é um tipo específico de estratégia de pesquisa que têm tido uma ampla aplicação nas ciências sociais, incluindo pesquisas em ciência política, administração pública, psicologia comunitária, sociologia, desenvolvimento rural, estudos organizacionais, administração, planejamento urbano e regional, dentre outras.

Resumidamente, para Godoy (1995), “o estudo de caso se caracteriza como um tipo de pesquisa cujo objeto é uma unidade que se analisa profundamente. Visa o exame detalhado de um ambiente, de um simples sujeito ou de uma situação em particular”.

Yin (2009), ressalta que o estudo de caso permite uma investigação para preservar as características holísticas e significativas dos eventos da vida real, sendo que os principais são os ciclos de vida individuais, processos organizacionais e administrativos, mudanças ocorridas em regiões urbanas, relações internacionais, desempenho escolar e a maturação de alguns setores. Para o autor, o estudo de caso é o método mais indicado para analisar eventos contemporâneos, especialmente quando os comportamentos relevantes não podem ser manipulados.

Yin (2009), defende que por muitas vezes este método se assemelha e até mesmo utiliza-se das ferramentas da pesquisa histórica, mas adiciona duas fontes que não são consideradas no repertório de um historiador: observação direta dos eventos a serem estudados e entrevistas com as pessoas envolvidas nos eventos.

Mesmo que muitas vezes os estudos de caso sofram algum desprezo por parte de muitos pesquisadores, para Yin (2009), isso não menospreza esse método

enquanto estratégia de pesquisa, mas sim demonstra a falta de rigor de alguns pesquisadores, certamente devido a alguns estudos de caso em que o pesquisador foi negligente e permitiu evidências errôneas ou visões tendenciosas.

Uma segunda preocupação acerca da utilização do estudo de caso como método científico é que eles não oferecem uma boa base para generalizações científicas. Assim, Yin (2009), indaga-se: como se pode generalizar a partir de um único caso? E o autor responde que o estudo de caso tem como objetivo expandir e generalizar as teorias, a chamada generalização analítica, e não enumerar frequência; assim, a meta é fazer uma análise “generalizante” e não uma “particularizante”.

Para o autor, a falta de rigor não é um problema somente do estudo de caso, mas também os experimentos, *surveys* e outras estratégias muitas vezes consideradas mais confiáveis podem estar sujeitas à má condução por parte de pesquisadores inexperientes e/ou tendenciosos (YIN, 2009). Mesmo que a falta de rigor seja menos provável com o uso de outros métodos, em virtude da existência de inúmeros textos metodológicos que fornecem aos pesquisadores os procedimentos específicos a serem seguidos (YIN, 2009).

Assim, para Yin (2009), esta forma de realizar pesquisa, ao contrário de outros métodos, é adequada quando se quer responder questões de “como” e “por que” e permite ao pesquisador análises de eventos que ele não tenha controle e que retratem fenômenos contemporâneos da vida real.

Devido às suas características, o estudo de caso foi definido como a metodologia mais indicada para a realização do presente trabalho, mesmo apresentando alguns problemas apontados por autores. Porém, este método é dos poucos que admite análises qualitativas mais aprofundadas e isto permite ao pesquisador conhecer características que outras formas de pesquisas não permitem, como já afirmado por Yin (2009).

Ao realizar-se um estudo de caso necessita-se determinar qual ou quais são as unidades a serem analisadas. Para a realização de uma pesquisa com esse método científico a amostra a ser utilizada não é aleatória, mas sim de acordo com o interesse do pesquisador.

3.1.1 Fontes de informação

Na realização deste trabalho foram utilizadas diversas fontes de evidências, sendo que as principais foram: documentos, registro em arquivos, entrevistas e observações diretas.

3.1.1.1 Documentos

Segundo Yin (2009), a utilização de documentos é relevante para todos os tópicos de um estudo de caso, pois este tipo de fonte de informação vem de diversas formas e compreende inúmeros elementos relevantes. Para Marconi e Lakatos (2010), esta é a fase da pesquisa realizada com intuito de recolher informações prévias sobre o campo de interesse, porém, ela também serve para entender a variação das ações dos agentes dentro de um determinado campo, pois em muitos casos estes documentos são parte integrante de leis e regras do ambiente institucional que regulamentam muitas práticas. São diversas as fontes relatadas na bibliografia, sendo elas públicas e privadas, mas para este estudo as principais foram: legislação trabalhista; legislação ambiental; relatórios públicos de manejo das empresas; regras, direitos e obrigações na certificação florestal; entre outros.

3.1.1.2 Registros em arquivos

Segundo Yin (2009), os registros de arquivo também são relevantes nos estudos de casos, pois estes registros em conjunto com outras formas de informação se complementam e permitem uma visão mais global de um determinado ambiente.

Neste trabalho os registros mais acessados foram os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) que tratam de: valor e quantidade produzida de casca e carvão; dados acerca das áreas ocupadas com plantios

florestais nas diversas regiões. Também foram explorados os dados estatísticos fornecidos pela *Food and Agriculture Organization* (FAO) sobre comércio exterior de produtos florestais e ainda alguns dados fornecidos pelas empresas.

3.1.1.3 Entrevista

A obtenção dos dados junto às empresas e aos produtores florestais ocorreu através de entrevistas com informantes-chaves designados (no caso das empresas) e indicados (no caso de alguns intermediários e produtores de acácia-negra e carvão).

Para a realização deste estudo de caso decidiu-se pela utilização de entrevistas, por se tratar, segundo Yin (2009), de uma das mais importantes fontes de informações e também por permitir uma maior interação entre pesquisador e entrevistado, pois as informações são conseguidas de forma espontânea. Para Best (1972) apud Markoni e Lakatos (2010), a entrevista é, na maioria dos casos, superior a outros meios de obtenção dos dados quando realizado por um investigador experiente.

Porém, a utilização de entrevistas tem pontos fortes e pontos fracos como técnica, uma vez que permitem a obtenção de informações aprofundadas sobre o assunto, mas também são susceptíveis a vieses devido a preconceitos do entrevistador. Desta forma, Markoni e Lakatos (2010, p. 81), abordam as vantagens e as desvantagens da utilização de entrevistas como técnica de coleta de dados.

Vantagens: a) pode ser utilizada em todos os segmentos da população: analfabetos ou alfabetizados; b) fornece uma amostragem muito melhor da população geral: o entrevistado não precisa saber ler ou escrever; c) há maior flexibilidade, podendo o entrevistador repetir ou esclarecer perguntas, formular de maneira diferente, especificar algum significado, como garantia de estar sendo compreendido; d) oferece maior oportunidade para avaliar atitudes, condutas, podendo o entrevistado ser observado naquilo que diz e como diz: registro de reações, gestos, etc.; e) dá oportunidade para a obtenção de dados que não se encontram em fontes documentais e que sejam relevantes e significativos; f) há possibilidade de conseguir

informações mais precisas, podendo ser comprovadas, de imediato, as discordâncias; e, g) permite que os dados sejam quantificados e submetidos a tratamento estatístico.

Desvantagens: a) dificuldade de expressão e comunicação de ambas as partes; b) incompreensão, por parte do informante, do significado das perguntas, da pesquisa, que pode levar a uma falsa interpretação; c) possibilidade de o entrevistado ser influenciado, consciente ou inconscientemente, pelo questionador, pelo seu aspecto físico, suas atitudes, ideias, opiniões, etc.; d) disposição do entrevistado em dar as informações necessárias; e) retenção de alguns dados importantes, receando que sua identidade seja revelada; f) pequeno grau de controle sobre uma situação de coleta de dados; e, g) ocupa muito tempo e é difícil de ser realizada.

3.1.1.4 Entrevista despadronizada ou não estruturada

Para um estudo de caso, as entrevistas devem ser direcionadas sempre a um ponto principal, e, a partir dele, tentar abstrair o maior número de pontos que possam circundar este ponto principal. Porém, existem várias formas de serem realizadas as entrevistas, sendo que elas variam de acordo com o propósito do trabalho podendo ser: padronizada ou estruturada; painel; despadronizada (também chamada de não estruturada e de semi-estruturada), sendo esta última a que foi utilizada neste estudo, e a qual será discutida abaixo.

A entrevista despadronizada é aquela que parte de certos questionamentos básicos, apoiados em teorias e hipóteses, que interessam à pesquisa e que, em seguida, oferece amplo campo de interrogativas, fruto de novas hipóteses que vão surgindo à medida que se recebem as respostas do entrevistado (MARTINS, 2004).

Segundo Boni e Quaresma (2005), as entrevistas semi-estruturadas são importantes métodos de coleta de dados, pois combinam perguntas abertas e fechadas, sendo que o informante tem a possibilidade de discorrer sobre o tema proposto. Para isso, o pesquisador segue um conjunto de questões previamente definidas, mas ele o faz em um contexto muito semelhante ao de uma conversa informal.

O entrevistador tem uma participação ativa; apesar de observar um roteiro, ele pode fazer perguntas adicionais para esclarecer questões para melhor compreender o contexto. A escolha da entrevista semi-estruturada auxilia no que Yin (2009) define como “adaptatividade” e flexibilidade em estudo de caso e por isso foi usada neste estudo. De acordo com o autor, poucos estudos de caso terminam como planejados inicialmente; devido a esse fato, a entrevista semi-estruturada dá a liberdade ao pesquisador de remodelar a investigação quando defrontado por imprevistos.

Para Marconi e Lakatos (2010), o entrevistado tem a liberdade para desenvolver cada situação com a direção que julgue a mais adequada. A utilização dessa técnica em virtude desta liberdade oportuniza o surgimento de questões inesperadas que poderão ser de grande utilidade na pesquisa. Segundo Boni e Quaresma (2005), também apresenta outras vantagens: a sua elasticidade quanto à duração; maior interação entre o entrevistador e o entrevistado favorece as respostas espontâneas; maior abertura e proximidade entre entrevistador e entrevistado; permite tocar em assuntos mais complexos e delicados.

Como há um roteiro de tópicos relativos ao problema, o pesquisador vai adaptando suas perguntas e para o sucesso na coleta de informações o entrevistador deve ficar atento em focar a discussão para o assunto que o interessa, fazendo perguntas adicionais no intuito de elucidar as questões que não ficaram claras ou de ajudar a retornar ao contexto da entrevista, caso o informante tenha “fugido” ao tema ou tenha dificuldades com ele (MARCONI; LAKATOS, 2010). Esse tipo de entrevista é muito utilizado quando se deseja delimitar o volume das informações, obtendo assim um direcionamento maior para o tema, intervindo a fim de que os objetivos sejam alcançados.

Em resumo, uma entrevista não ou semi-estruturada é a junção de uma entrevista estruturada a uma entrevista aberta em que, num primeiro momento, o entrevistado responde a uma das opções e depois justifica, explica sobre a resposta, ou acrescenta pontos que considera importantes à pesquisa (MERTON; FISKE; KENDALL, 1990 apud YIN, 2009).

3.1.1.5 Observações

A observação foi utilizada como procedimento de coleta de dados junto aos produtores florestais, esta etapa do trabalho ocorreu *pari passo* com a realização das entrevistas e tinha por finalidade visualizar a condição de vidas das pessoas inseridas no mercado da AN. Para Marconi e Lakatos (2010), essa técnica permite aos pesquisadores obter determinados aspectos da realidade sem a necessidade de realizar perguntas. Para as autoras um das principais vantagens deste artifício é evidenciar dados não constantes no roteiro de entrevistas. Dentre os tipos de observação a com maior destaque neste trabalho foi a observação do tipo assistemática ou não estruturada, neste tipo de observação o pesquisador pode recolher e registrar fatos da realidade sem utilizar meios técnicos ou precise fazer perguntas. Para as autoras o êxito na utilização desta técnica depende da atenção e da perspicácia do pesquisador frente aos fenômenos de interesse. De modo geral, o pesquisador sempre tem que saber o que esta a observar (MARKONI e LAKATOS, 2010).

3.1.2 Instrumentos de levantamento de dados de campo

As entrevistas foram realizadas em ambientes distintos durante a fase de coleta de informações. Ocorreu dentro das empresas, em algumas residências de intermediários e de produtores, em restaurantes, em pé na estrada, em pé dentro do mato de acácia e na regional da EMATER/ASCAR de Lajeado. As visitas a campo com finalidade de entrevistar os fornecedores que intermediam ou colhem seus próprios matos foram acompanhadas por técnicos da Empresa A, e as entrevistas com os pequenos produtores florestais e produtores de carvão foram acompanhadas por técnicos da EMATER/ASCAR de Poço das Antas e de Maratá.

Para a realização das entrevistas foram utilizados apenas quatro instrumentos, um questionário com perguntas abertas, um gravador eletrônico, caneta e papel.

3.1.3 Agentes entrevistados

Devido à dispersão geográfica da cultura da acácia-negra no estado do Rio Grande do Sul – RS, as entrevistas precisaram ser realizadas em diversos locais. Foram visitadas dez cidades diferentes ao longo do segundo semestre de 2012 tentando identificar os tipos distintos de agentes, suas estratégias e a ação dos que fazem parte deste mercado.

A pesquisa teve seu início nos municípios de Estância Velha e Montenegro, nas sedes da Empresa B e da Empresa A. Estas entrevistas tinham o objetivo principal de compreender as ações, as estratégias, suas habilidades dentro do mercado e suas influências frente aos demais agentes.

Devido à importância dos produtores de carvão neste mercado, foi necessário realizar entrevistas com este agente, para isto foram visitados os municípios de Poço das Antas e Maratá; estes produtores são na sua grande maioria proprietários de pequenas áreas e buscam suas rendas na comercialização da casca e do carvão. O acompanhamento das entrevistas foi realizado pelos técnicos da EMATER/ASCAR para os respectivos municípios.

A entrevista sobre crédito florestal foi realizada com o Assistente técnico da EMATER/ASCAR na Regional de Lajeado, esta entrevista teve por objetivo entender a importância do crédito, no caso do Pronaf Floresta e ECO, para os pequenos silvicultores. Neste momento foram discutidas questões acerca do associativismo e cooperativismo na região.

Assim, foram entrevistados ao todo 31 agentes em dez municípios diferentes, todos no estado do RS (Quadro 1).

Municípios	Nº de entrevistas
Alto Feliz	1
Cerro Grande do Sul	5
Encruzilhada do Sul	4
Estância Velha	1
Lajeado	1
Maratá	7
Montenegro	2
Poço das Antas	8
Salvador do Sul	1
Taquari	1
Total	31

Quadro 1 – Local e número de entrevistas realizadas.

Nos Municípios de Encruzilhada do Sul, Taquari e Cerro Grande do Sul foram entrevistados os produtores florestais e intermediários que realizam plantios em larga escala. Em Montenegro foi entrevistado o único pequeno produtor florestal que vive exclusivamente da produção de madeira e casca e que comercializa diretamente com a empresa.

Nos municípios de Salvador do Sul e Alto Feliz foram entrevistados intermediários que extraem, recolhem e comercializam casca com as empresas. A Figura 1 demonstra a distribuição espacial da pesquisa, sendo que os municípios destacados forma visitados durante a realização da pesquisa.

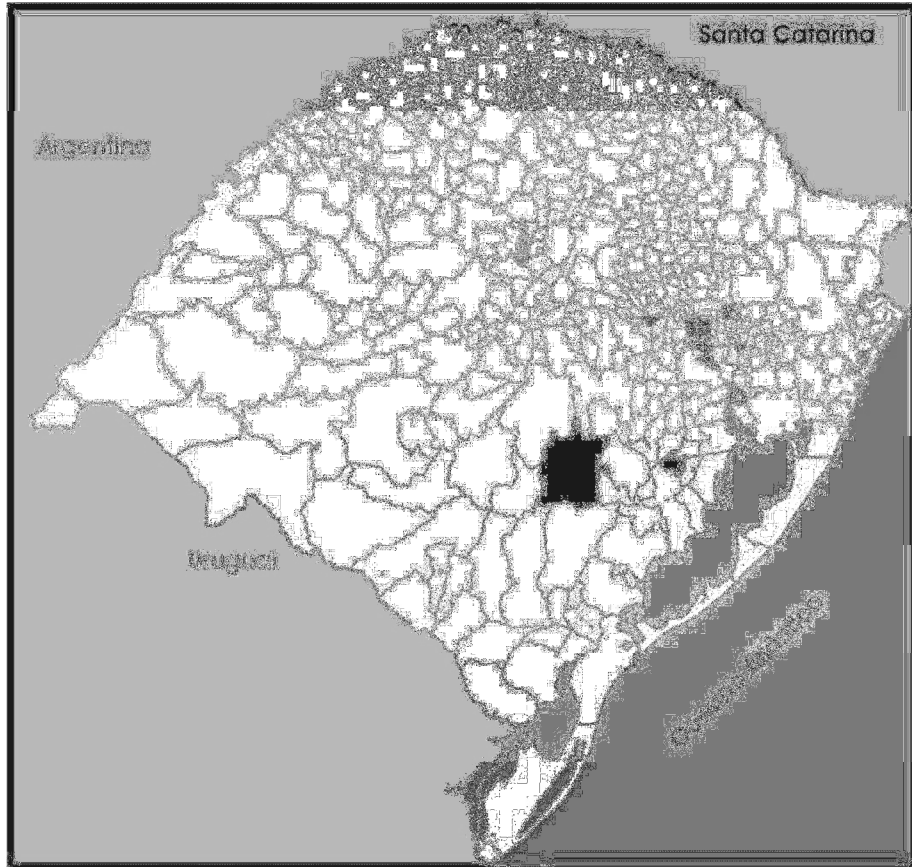


Figura 1 – Localização geográfica dos municípios visitados

Fonte: Elaborado pelo autor

3.1.4 Sistematização dos dados

3.1.4.1 Unidades avaliadas

Como apresentado, esse trabalho pretende estudar um dos importantes mercados florestais do RS e do Brasil. Assim, ao considerar o mercado da acácia-negra um único caso a seleção das unidades pesquisadas não foi aleatória e sim intencional. Ou seja, o caso foi selecionado por alguma razão (SOUZA 2004).

Cada tipo de entrevistado visitado serviu a um propósito específico dentro do escopo da investigação, e a seleção seguiu a lógica da replicação e não da amostragem. Isso permitiu a replicação linear (aquela em que se prevê a produção

de resultados semelhantes) e/ou a replicação teórica (aquela em que se prevê a produção de resultados contrastantes por razões previsíveis) (YIN, 2009).

Dentro destas estruturas e considerando as disputas internas foram analisadas diversas categorias que abarcam praticamente toda a teoria apresentada no referencial teórico. O Quadro 2 demonstra as categorias e o que buscar para tentar responder os objetivos propostos.

(continua)

Categorias	O que analisar
Política	<ul style="list-style-type: none"> • O papel do Estado na construção dos mercados e das políticas de fomento e de crédito para o setor florestal ao longo do tempo. • A contribuição das leis estaduais, federais e municipais para a construção, formatação e desenvolvimento dos mercados. • A influência dos interesses, dos conflitos e da relação de poder entre os agentes.
Social	<ul style="list-style-type: none"> • As associações que representam as empresas e as que representam os produtores rurais e analisar qual a influência destas na estrutura do campo. • O <i>habitus</i>, a composição social dos produtores florestais, os condicionantes que os levam a investirem em plantios florestais, sua etnia e suas aspirações enquanto silvicultores. • A influência da sociedade (ONGs, Associações, sindicatos, etc.) como agente promotor e inibidor dos mercados.
Econômica	<ul style="list-style-type: none"> • A importância econômica da silvicultura para a região, para o município e para renda familiar. • A dimensão econômica dos cultivos florestais para os produtores e para a indústria.
Capitais	<ul style="list-style-type: none"> • Capital Social – relacionamentos úteis aos agentes do campo. • Capital tecnológico - recursos científicos ou técnicos. • Capital Financeiro – domínio direto ou indireto de recursos financeiros. • Capital Cultural/organizacional – conhecimento e controle sobre o campo. • Capital Comercial – poder de mercado, distribuição, marketing e pós-venda. • Capital Simbólico – imagem, fidelidade, credibilidade e acesso a crédito.
Características Silviculturais	<ul style="list-style-type: none"> • A influência que fatores técnicos apresentam na construção de um mercado. <ul style="list-style-type: none"> ○ tempo de exploração da atividade ○ custo da implantação e dos tratamentos culturais – custo de

(conclusão)

Categorias	O que analisar
	<ul style="list-style-type: none"> ○ oportunidade ○ valor de opção (tempo para novos empreendimentos) • <i>etc.</i>

Quadro 2 – Categorias e suas características avaliadas no estudo.

Fonte: Elaborado pelo autor

Dentro deste campo, foram abordados ou tentou-se abordar distintos agentes como: empresas, atravessadores, silvicultores, órgãos públicos, associações de classe, sindicatos rurais e todos aqueles que forem agentes estruturantes dos mercados florestais a serem estudados.

As categorias que foram avaliadas permitiram contemplar o método proposto por Steiner (2006), que trata das formas de inserção da teoria social nas análises de mercados. O quadro 3 apresenta as modalidades que permitem conhecer a fundo as razões do surgimento, da construção e do desenvolvimento dos mercados.

i) inserção estrutural	<ul style="list-style-type: none"> • consiste na identificação da função das relações sociais na origem histórica e no funcionamento dos mercados;
ii) cultural	<ul style="list-style-type: none"> • o papel dos valores culturais no avanço ou contenção das relações mercantis (origem) e a significação cultural que estas últimas assumem;
iii) política	<ul style="list-style-type: none"> • o modo como instituições e interesses políticos e regulações jurídicas influenciam na origem, funcionamento e significado cultural dos mercados;
iv) cognitiva	<ul style="list-style-type: none"> • quais são os sistemas de classificação, racionalidades e formas de conhecimento e representação social que estão na origem e funcionamento dos mercados.

Quadro 3 – Modalidades para compreensão de mercados

Fonte: adaptado de Steiner (2006)

No quadro 4 são apresentadas as habilidades sociais que serão analisadas dentro do campo, estas habilidades serão entendidas na análise das estratégias de ação dos grupos ou tipo de agentes existentes frente aos demais grupos. Isto permitirá entender a dinâmica e a influencia dos agentes no processo de criação e de manutenção de um determinado campo, neste caso o mercado da AN e seus submercados.

Habilidade social / ambiente	Finalidade
Surgimento de novos campos	Capacidade de grupos poderosos de convencer seus partidários a cooperar.
Podem ajudar a produzir quadros culturais completamente novos para seus campos	Empreendedores institucionais, que elaboram novos conceitos culturais para ajudar a fabricar instituições completamente “novas”.
Utilizando os recursos e as regras existentes para reproduzir seu poder	Os campos existentes dão aos atores responsáveis mais chances de reproduzir sua vantagem justamente porque implicam uma distribuição desigual de regras e recursos.
Desafiantes tentarão criar nichos e explorar o que o sistema lhes dá para evitar grupos dominantes em campos estáveis.	serão os grupos em maior desvantagem devido às ações estratégicas hábeis de grupos dominantes e de seus atores estratégicos.
Turbulência interna ou ameaça externa é possível que a habilidade social seja menos importante	em campos estáveis, que os atores possam ter menos importância para a reprodução do campo. Afinal, os grupos dominantes têm os recursos e as regras a seu favor, e os dominados têm menores oportunidades.
Grupos dominantes geralmente defendem o <i>status quo</i>	Os atores estratégicos hábeis em grupos dominantes começarão a agir em uma situação de crise tentando defender o <i>status quo</i>

Quadro 4 – Habilidades sociais analisadas dentro do estudo

Fonte: adaptado de Fligstein (2007)

3.1.5 Interpretação

Para Yin (2009), analisar as evidências do estudo de caso é um dos aspectos menos desenvolvidos e mais difíceis deste tipo de estudo, para ele esta etapa da pesquisa consiste no exame, na categorização, na tabulação, no teste ou nas evidências recombinaadas de outra forma, com a finalidade de chegar a conclusões fundamentadas empiricamente.

Para Soriano (2004), a interpretação apresenta três momentos: síntese dos fatos; construção de tipos, modelos etc.; ligação com a teoria. Ao fim, o que se busca é chegar a novas teorias, ou confirmar, ou reformular as já existentes.

Desta forma, partindo da teoria pretende-se utilizar as unidades apresentadas anteriormente para compreender a formação e a estruturação do mercado da AN como um campo de disputas por capitais, sendo que ao longo do estudo será

realizada a aproximação da teoria com o estudo e serão propostos acréscimos às unidades analíticas.

Para a sistematização das entrevistas realizadas criou-se uma tabela que serviu de guia na análise dos discursos. Neste guia foram selecionados os níveis analíticos fornecidos por Bourdieu de *habitus*, capitais (Social, Tecnológico, Financeiro, Cultural /Organizacional, Comercial e Simbólico) e relações de poder e as categorias analíticas oferecidas pela teoria institucionalista (políticas, legislação, cultura, regras e tabus). Desta forma, pretendeu-se entender os fatores que contribuíram para a estruturação e os fatores que foram influenciados pela estrutura.

4 O MERCADO DA ACÁCIA NEGRA: SUAS CARACTERÍSTICAS E OS SUBMERCADOS EXISTENTES.

4.1 A espécie

A *Acacia mearnsii* (De Wild) é a espécie plantada de acácia mais comum no Brasil, ocorre naturalmente no sudeste da Austrália, em topografia montanhosa suave a moderada e ocorre abundantemente na Tasmânia, localizando-se preferencialmente, em encostas de exposição leste e sul (SCHNEIDER, 2000).

Existe mais de 120 espécies do gênero *Acacia* ao redor do mundo, exceto na Europa e Antártida (TURNBULL et al, 1998). Uma das características da espécie e que apresenta muita importância é o seu curto ciclo de vida, pois a maioria das acácias vivem cerca de 10 a 15 anos. As principais espécies plantadas no mundo são *Acacia mangium*, *A. saligna* e *A. mearnsii* (GRIGOLETTI, 2003).

Esta espécie apresenta bom crescimento em solos moderadamente profundos, bem drenados e de textura média. Devido ao seu sistema radicular superficial desenvolve-se bem mesmo em solos rasos, mas torna-se muito susceptível aos ventos fortes, podendo tombar com facilidade. No Brasil, as principais plantações comerciais estão localizadas no Rio Grande do Sul (GRIGOLETTI, 2003). Ela é uma espécie leguminosa que apresenta boa adaptação, mesmo em terras desgastadas, sendo muito utilizada para a recuperação dos solos e combate à erosão. Segundo a GRIGOLETTI (2003), a idade de corte da acácia-negra no Brasil tem uma grande amplitude, pois varia de 5,5 anos até 10 anos, enquanto na África do Sul, principal concorrente brasileiro no mercado externo, ocorre normalmente aos 11 anos. A produtividade varia entre 10 a 25 m³/ha/ano, apresentando uma produção média de casca por hectare em torno de 15 toneladas.

No ano de 2011 o IBGE identificou plantios com produção de casca de acácia em 63 municípios do estado, sendo que em 2011 no Brasil existiam 146.813ha plantados (IBGE Censo).

4.2 A história

A acácia-negra foi introduzida no Brasil e no RS por Alexandre Bleckmann em 1918. Ele realizou a primeira sementeira desta espécie no município de São Leopoldo, apenas com a finalidade de conhecer a espécie.

Os plantios comerciais tiveram início em 1926 como Júlio C. Lohmann próximo ao Rio Taquari no município de Estrela. Estes plantios foram realizados com a importação de 30 quilos de sementes da África do Sul, sendo que já em 1941 iniciou-se a utilização comercial desta espécie com a criação da Empresa B - Sociedade extrativa de Tanino de Acácia Ltda, sendo que em 1948 inicia na atividade a sua concorrente, a Empresa A.

Esta concorrência foi muito saudável, especialmente para a ampliação das áreas plantadas. Por meio de um intenso trabalho das empresas junto aos produtores florestais utilizando-se de propagandas em rádios, junto aos sindicatos rurais e prefeituras no ano de 1957 já existiam 81 milhões de árvores de acácia-negra plantadas no estado (OLIVEIRA, 1960).

O Brasil, que importava grande quantidade de extratos vegetais curtientes, em 1954, passou a ser autossuficiente no produto (SCHNEIDER; TONINI, 2003). No ano de 1955 já eram consumidas 200 mil toneladas por ano de tanino, porém este ano marca a primeira crise neste mercado em virtude da sua sintetização em laboratório, que levou rapidamente o seu consumo a cair para 80 mil toneladas ano (OLIVEIRA et al, 2006). Nem mesmo com o começo da exportação do tanino no ano de 1961 houve melhora nos preços da casca para os produtores (SCHNEIDER, 2004).

Por muitos anos a silvicultura da acácia teve ligação direta com o setor coureiro calçadista e a casca foi o seu principal e mais importante produto. Nesta análise notamos que com o passar dos anos novos produtos foram sendo criados utilizando o tanino e a acácia como um todo, sendo que o tanino, atualmente, não se dedica apenas ao tratamento de couro e é utilizado no tratamento de águas de abastecimento e efluentes e na produção de adesivos de madeira.

4.3 Aspectos socioeconômicos das Regiões com plantios de AN

A acacicultura se tornou, ao longo dos tempos, uma importante atividade econômica para muitas famílias, e dependendo da região do estado do RS é a principal fonte de renda dos colonos. Atualmente, esta espécie florestal é largamente empregada em plantios comerciais na região da Metropolitana, Encosta da Serra Geral, Colonial e Vale do Jacuí, nas proximidades dos grandes centros consumidores de madeira e casca e em direção ao porto de Rio Grande (FIGURA 2).

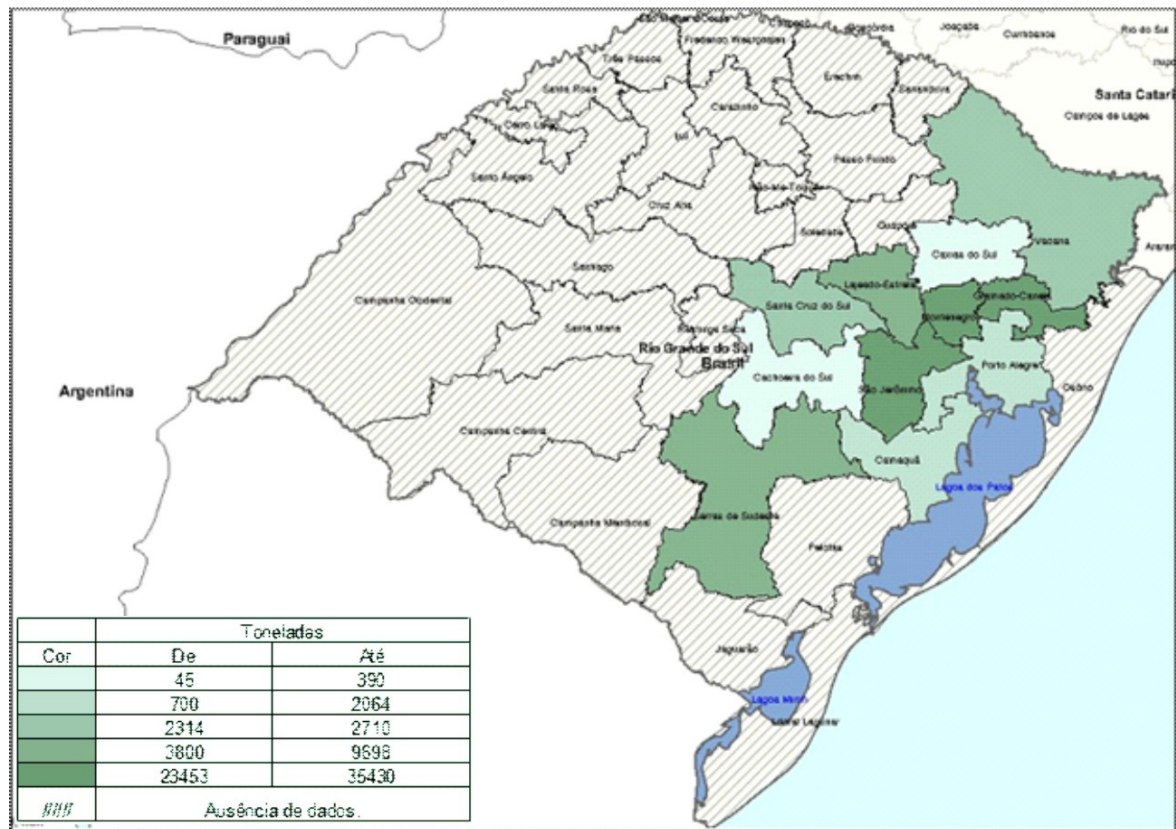


Figura 2 – Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura

Fonte: IBGE

A Acácia-negra comumente é cultivada por pequenos produtores em sistema agrossilvopastoril. Na fase inicial, os acacicultores fazem plantio de milho, melancia, mandioca e outras culturas. Posteriormente, quando o dossel da floresta já está

fechado, a área é aproveitada para o pastoreio. Esse sistema beneficia atualmente cerca de 40 mil famílias na região Sul do Brasil, onde existem cerca de 150 mil hectares plantados (RIO GRANDE DO SUL, 2002).

Quando analisamos os dados para o RS fornecidos pelo IBGE notamos que a Microrregião Montenegro⁴ se destaca das demais regiões do estado quando o assunto é a importância dos plantios florestais na composição da renda dos produtores rurais. Como afirmado anteriormente a acácia-negra esteve e ainda está ligada ao setor coureiro calçadista, pois de acordo com a Associação das Indústrias Brasileiras de Calçados (ABICALÇADOS, 2013), o estado do RS é maior produtor de calçados do país, sendo responsável por cerca de 44% das exportações do setor. Isto fez com que os municípios no entorno dos polos produtores de tanino, Montenegro e Estância Velha, sejam os que mais se destacam na produção desta espécie. Existem ainda outros fatores importantes que justificam estudar esta Microrregião como: é a região que explora há mais tempo a atividade florestal da acácia-negra no estado; é a região que concentra o maior número de pequenos produtores da espécie e é a região em que a produção florestal representa, em vários municípios, a maior fonte de renda rural. Porém, alguns outros municípios de fora da microrregião serão considerados neste estudo.

Na figura 3 vemos que a produção florestal tem uma importância significativa na formação da renda das famílias da microrregião Montenegro e esta importância vem crescendo nos últimos anos. Ao compararmos o valor da produção agrícola e o valor da produção florestal, notamos que a produção agrícola chegou a ser três vezes maior no ano de 2001 do que a produção florestal, já no ano de 2005 o valor das produções foi praticamente igual.

⁴ A Microrregião de Montenegro é composta por 21 municípios: Alto Feliz, Barão, Bom Princípio, Brochier, Capela de Santana, Feliz, Harmonia, Linha Nova, Maratá, Montenegro, Pareci Novo, Poço das Antas, Portão, Salvador do Sul, São José do Hortêncio, São José do Sul, São Pedro da Serra, São Sebastião do Caí, São Vendelino, Tupandi e Vale Real.

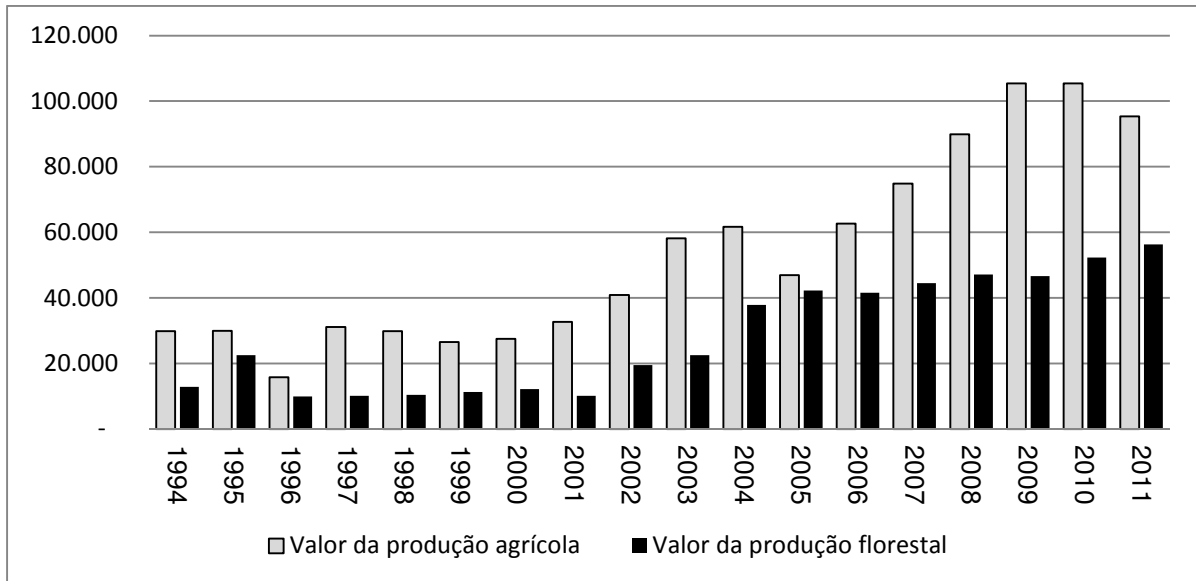


Figura 3 – Série do valor (mil reais) de produção agrícola e valor de produção florestal para a Microrregião Montenegro.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE/SIDRA

Em 2011 a produção agrícola foi 1,7 vezes maior que a produção florestal, em relação a 2001 esta diferença quase caiu pela metade. Porém, o dado mais importante desta análise é o crescimento contínuo do valor da produção ao longo dos anos, se compararmos o período entre os anos 2001 até 2011 veremos um aumento de mais de cinco vezes, pois no ano de 2001 o valor da produção florestal foi de R\$ 10.165.000,00 e no ano de 2011 foi de R\$ 56.301.000,00. Vale considerar que este aumento não está diretamente ligado ao aumento dos preços, como veremos a seguir.

Quando focamos a análise nos municípios da microrregião de Montenegro que mais se destacam, como Poço das Antas, notamos que a renda proveniente do setor florestal apresenta uma importância ainda maior que o valor gerado pela produção agrícola. Nos anos de 2009 e 2011, por exemplo, a produção florestal foi 5,25 vezes e 3,4 vezes maior que a produção agrícola respectivamente (Figura 4).

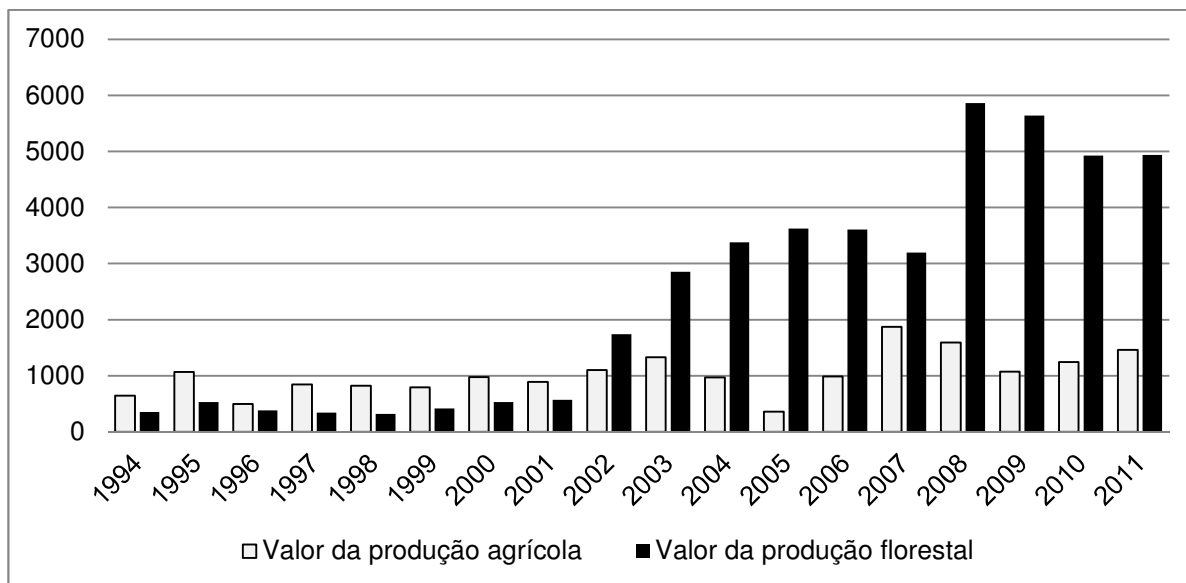


Figura 4 – Série do valor (Mil reais) de produção agrícola e valor de produção florestal para o município de Poço das Antas

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE/SIDRA

Somente esta análise de dados secundários já permite fazer algumas inferências sobre o município de Anta Gorda e de seus vizinhos. Podemos então concluir que a localização deste município e de seus vizinhos não é propícia para a produção de culturas agrícolas, o que é ratificado quando analisamos somente a produção agrícola e notamos que os maiores destaques neste município são a mandioca, o milho, a cana-de-açúcar e o feijão, sendo que a *commodity* mais produzida no RS, a soja, tem uma produção insignificante e foi produzida no ano de 2011 em apenas dois municípios que compõem a microrregião Montenegro. Isto é confirmado nas palavras do produtor A.M. do município de Brochier: “*fora daqui meus parentes plantam soja e milho, mas tudo a máquina, aqui é tudo na mão, um tempo atrás foi plantado soja, mas enjoamos, muito trabalho. Aqui é muito morro e muita pedra*”.

Outro exemplo de atividade ligada a pequenos produtores rurais é a produção de leite, esta atividade gerou aproximadamente 29 milhões de reais em 2011 e não se configurou como a principal fonte de renda da Microrregião Montenegro. Diferentemente de municípios próximos à Microrregião como Estrela e Lajeado, que compõem a maior bacia leiteira do estado.

Notamos também nos dois gráficos anteriores (figuras 3 e 4) que o valor da produção florestal teve um aumento significativo a partir do ano 2000, isto se deve a

dois fatores: o aumento da demanda em virtude da concorrência entre as duas grandes empresas e do aumento da influência delas neste ambiente; e a taxa de câmbio favorável neste período. Foi no ano de 1999 que a Empresa B começou a exportar cavaco para o Japão e passou a concorrer diretamente pela compra de MPF com a Empresa A, que já vinha exportando desde o ano de 1995.

Outro dado importante, e atesta a relevância do setor florestal para esta Microrregião, é o fato de que a maioria dos plantios florestais são controlados por pequenos produtores, de acordo com o IBGE a Microrregião de Montenegro apresenta 1998 propriedades rurais com plantios florestais de espécies exóticas, destes, 1673 tem área inferior a 20 ha, ou seja 83,9% (Tabela 1).

Tabela 1 – Número total de propriedades rurais e de propriedades com plantios florestais de espécies exóticas e relação entre o número de propriedades

Grupo de áreas (ha)	Número de propriedades rurais	Número de propriedades com silvicultura	Relação das propriedades com silvicultura por área (%)	Propriedades com silvicultura em relação ao total (%)
0 a < 10	6866	1060	15,4	53,1
10 a < 20	2.932	616	21,0	30,8
20 a < 50	1.183	276	23,3	13,8
50 a < 100	133	31	23,3	1,6
>100	106	15	14,2	0,8
Total	11.220	1.998	17,8	100,0

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE/SIDRA

Como descrito anteriormente, esta espécie florestal pode ser utilizada para diversos usos, porém, os mercados mais evidentes e que possibilitam um mapeamento completo são os mercados da casca, do carvão e da madeira para cavaco. Desta forma, as análises mais precisas deste estudo trataram destes submercados, mas será ainda considerado durante todo o trabalho o mercado da lenha para a energia, que apensar de ser um mercado muito grande se sombreia com a produção de lenha de eucalipto, tornando a análise imprecisa. Cabe destacar que além destes produtos já referidos, a acácia-negra ainda pode ser utilizada como matéria prima florestal (MPF) na indústria de chapas e painéis e na produção de celulose. Cada um destes produtos oriundos da acácia-negra poderia ser separado em mercados próprios, mas como objetivo deste trabalho é compreender o mercado

da acácia-negra iremos considerar estes mercados como subcampos de um mercado maior, o da acácia-negra.

4.4 Conhecendo o submercado da casca da acácia-negra

Até os anos 90 do século passado os plantios de acácia-negra no RS foram realizados com o objetivo principal de fornecer casca às empresas extratoras de tanino e por muitos anos a madeira foi um problema para os produtores florestais e também para as empresas.

De acordo com os dados do IBGE o RS é o único estado brasileiro, desde 2001, a produzir casca de acácia-negra para a extração do tanino e produção de produtos à base da molécula. Esta atividade no ano de 2011 apresentou produção em 63 municípios e em 11 microrregiões do estado e contribuiu com R\$ 11.799.000,00 para a economia do estado (IBGE – SIDRA).

Esta atividade tem a sua produção destinada a abastecer o mercado interno e externo, mas os principais compradores deste extrativo são empresas de fora do Brasil, aproximadamente 80% do que é produzido a partir da casca da acácia é exportado. Como a maioria da casca que abastece as empresas, 85% do fornecimento da Empresa B e 65% da Empresa A é realizado via mercado, isto faz com que esta atividade tenha grande importância socioeconômica para diversos municípios do RS, pois boa parte da sua produção é controlada por pequenos silvicultores que a comercializam diretamente com as empresas ou com intermediários do processo.

No estado são diversos os municípios que apresentam a produção de casca como importante fonte de renda, a questão é que em alguns, dependendo da região, a matriz dos plantios florestais é diferente, o que é muito influenciado pelo tipo de solo e de relevo. Os municípios que mais se destacam pela quantidade produzida são de fora da microrregião Montenegro devido aos grandes plantios florestais, muitas vezes de propriedade das empresas exportadoras, a Empresa B e a Empresa A.

Porém, a Microrregião de Montenegro, nos últimos anos é a que vem se destacando quando levamos em consideração a participação de todos os municípios

que compõem cada microrregião. No ano de 2011 o valor da produção de casca de acácia-negra da Microrregião de Montenegro representou 30% da produção estadual (Figura 5). Porém, alguns dos municípios com grandes proprietários de florestas não estão nesta microrregião, como é o caso de Barão do Triunfo, São Jerônimo e Triunfo integrantes da Microrregião de São Jerônimo, que juntos produziram 21,5% da casca do estado, este municípios se destacam em virtude dos grandes plantios florestais, especialmente da Empresa B.

Esta atividade foi responsável por injetar valores consideráveis nas Microrregiões de Montenegro (R\$ 3.544.000,00), de Gramado-Canela (R\$ 2.955.000,00), de São Jerônimo (R\$ 2.968.000,00) e da Serra do Sudeste (R\$ 1.265.000,00), no ano de 2011 quando consideramos o valor da produção.

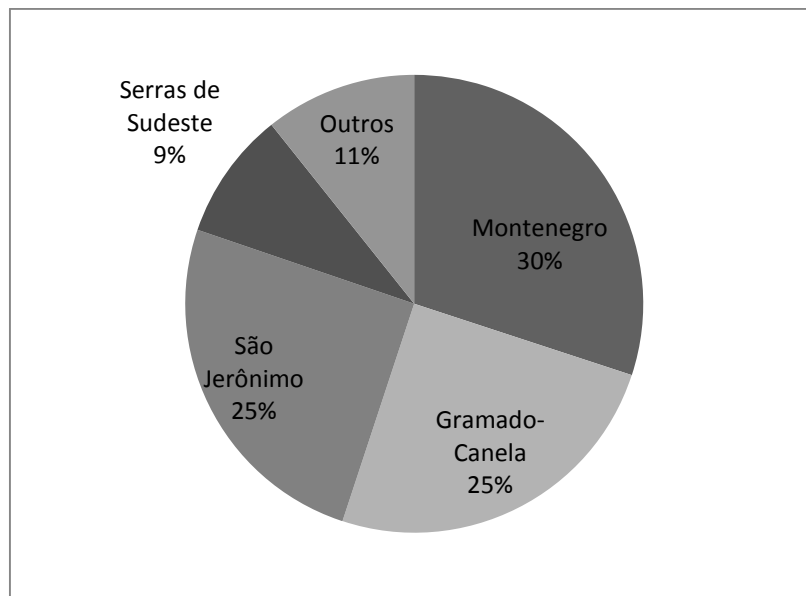


Figura 5 – Distribuição em porcentagem da Produção de casca de acácia-negra nas microrregiões do estado do Rio Grande do Sul no ano de 2011.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE/SIDRA

4.5 Conhecendo o submercado do carvão vegetal

Uma das alternativas encontrada pelos pequenos produtores florestais na região do estudo para incrementar a sua renda foi a produção de carvão vegetal. A produção de carvão vegetal a partir da acácia-negra não é uma atividade tão antiga quanto à extração da casca para produção do tanino, mas também não é uma atividade tão recente como a produção de cavaco com a madeira de acácia-negra para exportação. Encontrou-se relato durante as pesquisas de que a prática da produção de carvão com a espécie como matéria prima iniciou-se durante a década de 1960.

Esta prática foi curiosamente impulsionada pela Empresa A, que por muitos anos tentou dar um fim ao passivo da madeira da acácia-negra, produzindo, embalando e comercializando seu próprio carvão.

A produção de carvão do RS frente à produção brasileira é muito pequena, de 1990 até 2011 esta produção não ultrapassou 2,19% da produção anual Nacional, sendo que no mesmo período o estado de Minas Gerais manteve a sua participação entre 60,3% e 81,2% (IBGE/SIDRA). De qualquer maneira esta atividade é um importante compositor da renda de pequenos produtores florestais, especialmente àqueles envolvidos com a acácia-negra.

A figura 6 demonstra a importância da Microrregião de Montenegro na produção de carvão vegetal no estado do RS, até 1994 esta região foi responsável por mais de 80% do carvão vegetal gaúcho. Em virtude das características da espécie, como alto poder calorífico e rendimento da madeira/carvão, a acácia-negra esta diretamente ligada à produção deste bem.

Podemos notar também a coincidência de datas na diminuição da produção do carvão na microrregião de Montenegro com o início da exportação de madeira em cavaco para o Japão, assunto melhor explorado a seguir, pois a partir do ano de 1996 a contribuição da região até o ano de 2011 deixou de ser tão expressiva como antes, e variou de 43% a 66%.

Em 1995, com início das exportações de cavaco pela Empresa A, notou-se uma queda acentuada na produção de carvão vegetal no estado entre os anos de 1994 e 1996. Na microrregião esta queda foi de aproximadamente 20.000 toneladas na produção de carvão. Com a entrada da Empresa B na exportação de cavaco, o

ano de 1999 foi o que apresentou a maior queda na participação da microrregião no mercado do carvão, chegando próximo a 40% do carvão produzido no RS. Se compararmos ao ano de 1991, em que 90% do carvão produzido no estado foi proveniente desta microrregião houve uma queda maior que duas vezes.

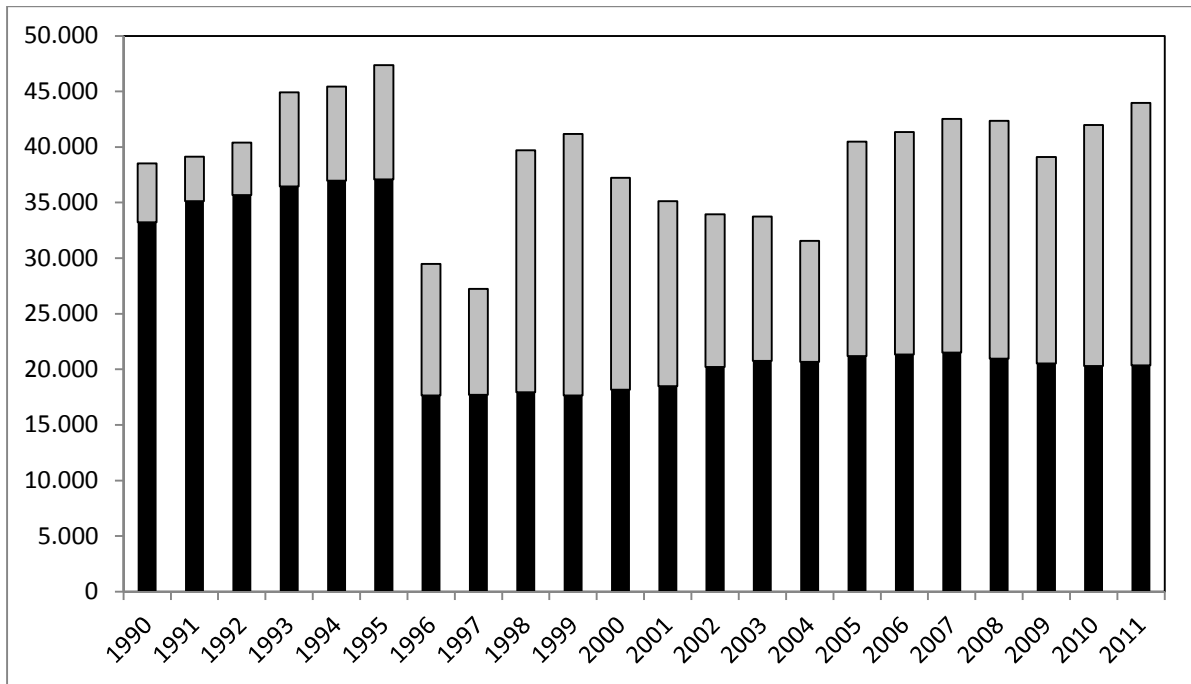


Figura 6 – Comparativo entre a produção de carvão do Rio Grande do Sul e da Microrregião de Montenegro.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE/SIDRA

O carvão é a principal forma dos pequenos produtores florestais não se submeterem ao controle das empresas, e atualmente tem se demonstrado uma boa alternativa aos produtores que, ao produzir em carvão, conseguem um pequeno aumento na remuneração da madeira. No ano de 2013 o metro estéreo (m^{st})⁵ da madeira de acácia está sendo entregue às empresas por aproximadamente R\$46,00 enquanto o quilograma de carvão é entregue aos embaladores à R\$ 0,52. Considerando que um m^{st} de madeira pode render até 110kg os produtores

⁵ Entende-se como estéreo o volume de uma pilha de madeira roliça, contida num cubo cujas arestas meçam um metro, nele incluídos os espaços vazios normais entre as toras ou toretas, sendo estes espaços os presentes numa pilha de toras ou toretas acomodadas umas às outras longitudinalmente (INMETRO, 1999).

conseguem aumentar a sua renda em até 24,3%. Mesmo que aumente o trabalho muitos produtores preferem esta renda a mais.

Além da microrregião de Montenegro somente mais o município de Paverama se destaca na produção de carvão vegetal. Este município sozinho foi responsável, a partir de 2005, por aproximadamente 15% da produção estadual. Mesmo estando fora da Microrregião de Montenegro, constituída pelo IBGE, este município se encontra cerca de 20 km dos municípios que compõem esta microrregião, sendo que não existem diferenças muito significativas entre estes municípios com relação à inserção em mercados florestais e condições de solo, clima e relevo.

4.6 Conhecendo o submercado do cavaco

O mercado do cavaco foi uma reação das empresas frente a um problema existente dentro de um mercado consolidado; assim, ele simplesmente surgiu para completar o uso da acácia-negra. Mesmo existindo um número considerável de produtores florestais, na maioria pequenos, não haveria a possibilidade de se explorar a madeira da forma como ela vinha sendo trabalhada. Devido à necessidade de grandes investimentos para escoar a madeira e exportá-la, se fez necessário melhorar consideravelmente a logística, para isso as empresas A e B tiveram que investir vultosas quantias em suas unidades de processamento de madeira e em seus terminais de transporte até o porto de Rio Grande. Se o mercado da acácia-negra dependesse apenas de investimentos dos produtores florestais possivelmente jamais este mercado evoluiria para o que é hoje.

Os produtos da acácia negra são produzidos para diversos fins e são vendidos especialmente para clientes de fora do Brasil. De acordo com o diretor da Empresa A, 90% do que é produzido pela empresa é destinado ao mercado externo, percentual este que é composto pelos agentes tanantes e seus diversos fins, bem como e o cavaco. A produção de cavacos de madeira a partir da acácia-negra é toda destinada ao mercado japonês, tanto a Empresa B quanto a Empresa A exportam 100% da produção deste bem.

Dos submercados que fazem parte do mercado da acácia-negra, o mercado do cavaco é o mais novo deles. A exportação deste produto teve o seu início no ano

de 1995 por iniciativa da Empresa A, e em 1999 a Empresa B também iniciou o seu programa de exportação para o Japão. Devido ao sombreamento que existe com a produção de lenha e a produção de carvão, os dados trabalhados são provenientes dos valores de exportação fornecidos pela FAOSTAT e pelas empresas florestais.

Este mercado é o responsável pelo deslocamento dos plantios para fornecimento de matéria prima florestal que vem acontecendo nos últimos anos. Como 100% do que é produzido pelas empresas é destinado ao mercado externo, as empresas focaram seus investimentos em regiões mais próximas ao porto de Rio Grande e de relevo menos dobrado, possibilitando a mecanização dos plantios próprios das empresas e dos grandes silvicultores.

De acordo com os dados do FAOSTAT expressos na figura 7, o Japão é principal comprador de *Chips and Particles* (madeira picada ou cavaco) do Brasil. Ao analisarmos os dados notamos a importância desta participação ao longo dos últimos quatorze anos, em alguns anos específicos ele foi responsável por absorver mais de 90% do exportado pelo Brasil (93% em 2002 e 95% em 2005). O ano de 2006 foi o ano que apresentou a menor compra realizada pelo Japão do período avaliado, mesmo as vendas brasileiras se mantendo normais e apresentando até um incremento de 8% nas exportações em comparação com o ano de 2005.

Outra informação importante diz respeito à frequência das compras. Ao analisarmos os dados percebeu-se que o Japão foi o único país que figurou em todos os anos da série avaliada, sendo que a sua liderança como comprador também se manteve em treze dos quatorze anos analisados. Os anos de 2007, 2008 e 2010 foram os que apresentaram a maior venda global. Apenas no ano de 2010 as compras do Japão foram superadas pelas da Turquia, em US\$ 251.000,00.

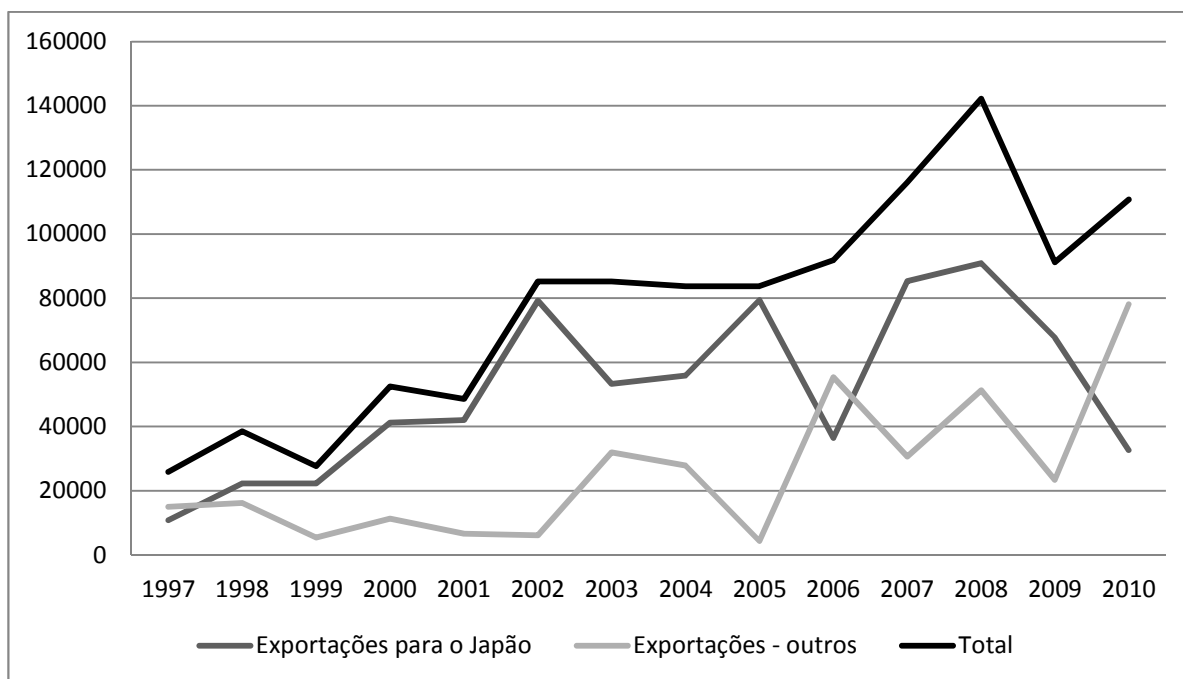


Figura 7 – Exportações de cavaco do Brasil em U\$\$1000.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do FAOSTAT

Somente a Empresa A exporta aproximadamente 750.000 toneladas anuais de cavacos de madeira de acácia para a indústria de celulose no Japão. De acordo com dados da própria empresa, entre os anos de 2005 e 2009 houve uma variação significativa nas exportações, sendo que o ano de 2007 foi o que apresentou a maior quantidade de cavaco exportando por ela, aproximadamente 475.000 BDT⁶. Para a produção e embarque do cavaco a empresa conta com uma unidade de 15 ha na cidade de Rio Grande com capacidade para estocar 75.000 mst de toras e 60.000 BDT de cavacos.

As exportações da Empresa B são, de acordo com o Gerente Florestal da empresa, 40% menores que a da Empresa A, pois no ano de 2012 enquanto a Empresa A enviou 12 navios para a produção de celulose no Japão a Empresa B enviou oito.

⁶ BDT (*Bone dry ton*) – Unidade utilizada para exportação de madeira que desconsidera a umidade existente.

5 O PROCESSO DE ESTRUTURAÇÃO DO MERCADO DE AN: OS AGENTES, AS ESTRUTURAS, OS CAPITAIS E A HABILIDADE SOCIAL

Este capítulo tem por objetivo analisar o processo de estruturação do mercado de AN no RS. Assim, ele parte da identificação dos agentes que compõem o mercado. A seguir são apresentadas as leis que fazem parte do Ambiente Institucional (AI) e que regem boa parte da atuação dos agentes. Na sequência, serão abordadas algumas modificações estruturais que aconteceram ao longo dos anos em virtude da ação de alguns agentes. Neste capítulo, também serão trabalhados: a noção do *habitus*, como a estrutura responsável pela ação de alguns agentes; os capitais, como fontes fornecedoras de poder aos agentes e a habilidade social, como estratégia utilizada por alguns dos agentes para induzir a ação de outros. Desta forma, as seções estão dispostas primeiramente pelos agentes, seguido dos fatores estruturantes, transitando pelos fatores estruturados e terminado na conduta dos indivíduos em virtude das relações sociais e na distribuição dos capitais dentro do campo. Cabe destacar que a utilização das regras informais, que fazem parte do AI, não foram desconsideradas no trabalho, apenas elas estão relacionadas ao *habitus*, uma vez que as consideramos como parte desta microestrutura.

5.1 Os agentes, as relações de poder e a rede no mercado da acácia-negra

Um dos objetivos específicos deste trabalho é reconhecer os diferentes tipos de agentes que compõem o mercado da AN e compreender as suas ações. Para isto, foram realizadas visitas e entrevistas com informantes chaves. Com auxílio dos entrevistados indicados pela Empresa B e pela Empresa A foram identificados, inicialmente, oito agentes (Empresas Florestais Exportadoras (EFEs), Silvicultor Pequeno, Silvicultor Carvoeiro, Intermediário Carvoeiro Silvicultor, Silvicultor Grande, Agricultor Silvicultor, Freteiro Silvicultor, Intermediário Prestador de Serviço), que

atuam diferentemente, utilizam estratégias distintas e interagem de diferentes formas dentro do mercado, dentro do campo. Com o desenvolvimento da pesquisa foram ainda identificados mais três agentes (Investidor, Técnico de ATER e Viveiristas) que tem atuação relevante, assim ao todo foram mapeados onze tipos diferentes de agentes, sendo entrevistado pelo menos um indivíduo por tipo.

5.1.1 Os agentes que compõem o mercado

Estes agentes apresentam características específicas em relação ao tamanho das áreas, localização geográfica, tipo de mão de obra utilizada, tipo de relação com as empresas, tipo de produto produzido e tipo de formação de renda. Poderíamos ainda classificar este produtor pelo *habitus*, mas esta análise será realizada em capítulo específico.

Notamos que a ação dos agentes é limitada de acordo com a sua posição que ocupa dentro do mercado e do poder relativo que um agente detém na relação com o outro.

A denominação utilizada baseou-se nas características de ação de cada um deles, sendo que se considerou a maior fonte de renda da produção de acácia-negra como principal fator.

5.1.1.1 Silvicultor pequeno

Este tipo de produtor é formado por pequenos silvicultores familiares, sua renda é composta exclusivamente pela extração e comercialização da madeira para exportação ou para energia (caldeiras ou produção de carvão) e da casca para os intermediários que entregam às empresas. As áreas deste tipo de produtor se encontram nas regiões Encosta da Serra Geral, Colonial e Vale do Jacuí. São áreas dobradas, com relevo acidentado e com muito afloramento de rocha. Este agente, além de ser silvicultor, realiza produção agrícola e pecuária para subsistência e a mão de obra (MO) utilizada em sua propriedade na maior parte do tempo é familiar

ou realizada por vizinhos e/ou parentes em sistema de troca, por vezes este agente contrata MO de prestadores de serviço. Os pequenos silvicultores, dependendo da quantidade de matéria prima florestal (MPF) oferecida, não realizam contato direto com as empresas de produção de tanino e de exportação de cavaco, pois o elo entre eles é o agente freteiro silvicultor. Para poder comercializar com as Empresas Florestais Exportadoras (EFEs) este agente precisa se enquadrar nas regras impostas por elas, e também estar atento ao fato de que seus produtos finais são perecíveis: a casca sofre oxigenação e perde valor e a madeira escurece e deixa de ter interesse pelas empresas. Além disso, este tipo de agente é um tomador de preços, pois segue o que as empresas estão pagando pelas MPF.

5.1.1.2 Silvicultor carvoeiro

Este tipo de produtor é muito comum nos municípios de Anta Gorda, Maratá, Brochier e Salvador do Sul, integrantes da microrregião Montenegro. Sua renda provém, principalmente, da extração da madeira para produção própria de carvão. Alguns não realizam a comercialização da casca devido ao tempo necessário para a extração, à falta de MO, ao seu alto valor e à dedicação exclusiva à produção de carvão. A produção agrícola e pecuária é realizada no entorno da residência, sendo destinada apenas para a subsistência. A extração da florestal, em casos em que a família não conta com pessoas suficientes e capazes para a tarefa é realizada por terceiros, estes recebem toda a casca e parte da madeira. Porém, na maioria das propriedades a MO é familiar e muitas vezes se configura a troca de MO. Este tipo de agente não tem contato com as empresas de extração de tanino, somente com o freteiro, mas na comercialização do carvão a relação é direta com os carvoeiros. Dos entrevistados, apenas um alegou realizar venda direta ao consumidor, com entrega nos domicílios e pontos comerciais aos sábados. Este agente é um tomador de preços, tanto do preço do carvão como da casca, porém ele não é tão suscetível ao mercado e à ação dos agentes compradores. Ao se tornar um produtor de carvão, este agente passa a produzir um produto final não perecível, ao contrário da casca e da madeira branca para exportação. Isto permite que este tipo de produtor estoque

produto final e possa explorar a sazonalidade da demanda pelo carvão nos meses de verão.

5.1.1.3 Intermediário Carvoeiro e Silvicultor

Este agente vive da compra e comercialização para o varejo do carvão, são empresas que apresentam influência sobre os pequenos produtores de carvão, pois se configura no canal de distribuição para estes pequenos. Alguns deles têm áreas próprias destinadas à produção de madeira e casca na região de Montenegro e também na região do Campo (região de Encruzilhada do Sul, Cerro Grande, Piratini), bem como queimam parte do carvão comercializado em fornos próprios. Dependendo do tipo de atuação deste agente, a casca é utilizada para auxiliar o pagamento do corte da floresta por trabalhadores terceirizados, porém, alguns deles controlam todas as atividades da acacicultura para carvão, desde o preparo do solo até a comercialização. Para isso, mantêm MO própria e fazem parte dos fornecedores cadastrados junto a Empresa A e a Empresa B. Este agente apresenta uma relação próxima das grandes empresas e dos pequenos produtores de carvão, além disto, também se notou uma influência grande junto aos produtores de carvão (silvicultor carvoeiro).

Para a comercialização do carvão este agente utiliza-se de caminhões próprios e em alguns casos, de empresas atacadistas que distribuem o produto em diversas regiões do RS. Uma de suas principais estratégias junto ao Silvicultor Carvoeiro é o adiantamento de pagamentos, isto serve para a fidelização de seus clientes produtores e, assim, para se proteger de compradores esporádicos que entram e saem do mercado. Tudo isto faz com que este agente seja um dos principais organizadores do mercado da acácia-negra.

5.1.1.4 Silvicultor Empresarial

Devido à necessidade de grandes maciços florestais, este tipo de produtor se encontra na chamada região do Campo (Encruzilhada do Sul, Camaquã, Cerro Grande do Sul, Taquari, etc.). Isto permite que este agente mecanize a atividade florestal, desta forma a MO é contratada pelo produtor, sendo todas as regras da legislação trabalhista e ambiental respeitadas, tornando a participação deste tipo de produtor interessante para as empresas. A floresta deste tipo de produtor é apenas mais uma de suas fontes de renda, pois eles são empresários que controlam outras atividades agrícolas, como produção de melancia, gado de corte, arroz, citrus, entre outros, ou até mesmo são proprietários ou sócios de atividades ligadas, mas fora do meio rural, como indústrias de móveis e empresas de venda de insumos agrícolas e para a pecuária (agropecuárias). Devido à sua importância, este agente apresenta uma relação muito próxima com as empresas florestais, não existindo a presença do intermediário no processo devido aos grandes volumes de madeira e casca produzidos, assim os produtores que compõem este tipo de agente recebem visitas periódicas dos gerentes de contas das empresas.

Uma estratégia de fidelização encontrada na relação entre produtor e empresas é a compra de equipamentos financiados pela Empresa A para os maiores produtores que prevê contratos de entrega de MPF para a realização dos pagamentos. Na identificação deste tipo de produtor pode haver um sobreposição com o Intermediário Carvoeiro e Silvicultor, pois um dos entrevistados se enquadra nos dois tipos.

5.1.1.5 Agricultor silvicultor

Como a atividade de silvicultura é muito comum na microrregião de Montenegro e existem compradores do produzido na floresta ou na transformação dela, agricultores integrados da indústria de suínos e aves e produtores de leite também cultivam, em suas piores áreas da propriedade, florestas exóticas. Este produtor contrata MO eventual para a colheita da floresta, mas a MO familiar e a

troca de serviços com vizinhos e/ou parentes é a principal fonte de trabalhadores. Para este tipo de agente a floresta não é a principal forma de renda, desta forma, é comum encontrar exemplos de produtores que apresentam matos com idades acima do recomendado para a exploração. Isto se deve ao fato de que a MO familiar não deixa de realizar as atividades de rotina da propriedade para se ocupar com a floresta. Este agente não apresenta relação com as empresas e entrega a sua produção, especialmente a madeira, para o Freteiro Silvicultor, que repassa as empresas, mas também vende a sua madeira para outros produtores de carvão e Freteiros Silvicultores que vendem a madeira para fábricas produzirem energia.

5.1.1.6 Freteiro silvicultor

Este agente atende os diversos produtores florestais, o seu trabalho é diretamente responsável pelo escoamento da safra, geralmente são moradores do meio rural, ligados à agricultura familiar que plantam acácia-negra e, às vezes, produzem carvão. A principal fonte de renda deste agente é o frete na intermediação da compra da casca e da madeira para as empresas. Este agente atende tanto às empresas de exportação de tanino e de cavaco, como as indústrias da região que demandam madeira para a produção de energia. A sua produção de alimentos é destinada somente à alimentação da família, e a MO geralmente é familiar em parcerias com parentes ou vizinhos. O Freteiro Silvicultor mantém contato direto com as empresas, pois recebe mensalmente a sua planilha com a previsão de quantidade de MPF a ser entregue. Ele tem grande importância na organização do mercado, pois além de escoar a safra, realiza a entrega dos pagamentos das empresas aos produtores florestais atendidos por eles. Devido à sua importância, este agente recebe, eventualmente, treinamentos das empresas em relação à qualidade, informações técnicas e mercado. Como este agente é o responsável por transmitir as informações dentro do mercado, são eles os primeiros a terem acesso a preços e tendências do mercado.

5.1.1.7 Intermediário prestador de serviços

Este agente é um prestador de serviço responsável por realizar a colheita e compra da MPF, sendo que o frete pode ser próprio ou terceirizado. Este tipo de agente também é um comprador de florestas em pé, geralmente matos de investidores ou produtores agrícolas que investem esporadicamente na silvicultura. Além disso, eles detêm plantios próprios e em parceria com pequenos produtores, sendo que a MO utilizada é contratada, respeitando-se as leis. Este agente apresenta contato direto com a empresa, recebendo visitas periódicas e previsões de entregas mensais. Este tipo de agente é mais comum na região do Campo devido à possibilidade da mecanização, mas vem crescendo em importância neste mercado, pois está se tornando o responsável pela MO contratada. Para ele poder realizar a sua atividade ele precisa estar em conformidade com as leis trabalhistas e ambientais, sendo de grande importância para as empresas exportadoras.

5.1.1.8 Investidor

Este agente é formado por profissionais liberais e empresários, geralmente moradores urbanos, que motivados pelos preços altos da floresta de acácia, especialmente nos anos de 2004 e 2005, investiram na atividade. Produtores de pecuária de corte também destinaram áreas para o plantio da espécie. Devido ao tamanho das áreas e da falta de disposição para se envolver nas atividades de extração florestal, este tipo de agente costuma terceirizar toda a MO, ou vender sua floresta em pé. Quando isto representa grandes valores, as vendas geralmente são realizadas diretamente para as empresas A e B. A produção de áreas menores, porém maiores que 10 ha, é comprada pelos intermediários, por possuírem equipes montadas para a exploração da floresta.

5.1.1.9 Técnico de ATER

Agente responsável por assessorar os pequenos produtores florestais (Silvicultor pequeno e o Silvicultor carvoeiro) no acesso ao crédito, neste caso o Pronaf ECO e o Pronaf Floresta. A sua ação está direcionada para a realização e assessoria na aprovação de projetos de financiamento, porém, ao contrário de outras áreas de produção agropecuária, não existem atividades técnicas que envolvam tratos silviculturais focados ao setor florestal e nem que analisem o mercado dos produtos provenientes dos matos.

5.1.1.10 Empresas Florestais Exportadoras (EFEs)

Praticamente são duas grandes empresas que atuam neste mercado, a Empresa B e a Empresa A. Elas são as principais compradoras de casca e de toda a madeira para exportação. No mercado específico da casca, são elas que condicionam as regras e os padrões, assim os que quiserem participar deste mercado devem seguir o pré-estabelecido pelas empresas. No mercado da madeira, como este ativo não é tão específico, as empresas acabam selecionando, mas também sendo selecionadas por alguns produtores. Muito deles, devido às condições impostas pelas empresas (tora de 2,20m com espessura mínima de seis cm), preferem comercializar a madeira com produtores de carvão, ou preferem produzir o seu próprio carvão ou ainda comercializar a madeira com freiteiros que repassam às indústrias para a produção de energia.

Existem outras empresas que atuam no campo, porém a atuação delas é muito menor que das duas citadas. Podemos citar as empresas que utilizam a madeira como fonte de energia, como as integrantes da indústria metal-mecânica de chapas de madeira e de celulose, mas como já justificado estes submercado são disperso e eventuais, dificultando o seu mapeado. O agente Intermediário Carvoeiro e Silvicultor também é considerado uma empresa, mas este agente foi tratado especificamente devido à sua relevância no campo.

5.1.1.11 Viveiristas

Os viveiros são os responsáveis por repassar a tecnologia produzida pelas empresas em relação à pesquisa e desenvolvimento de mudas melhoradas. Para isto, as empresas realizam atividades junto a este agente doando sementes de alta qualidade. O objetivo desta ação é melhorar a qualidade das florestas e, conseqüentemente, aumentar a quantidade e qualidade da madeira e da casca produzidas. Estes agentes é que repassam às empresas informações sobre a quantidade de mudas comercializadas, informação esta que permite às empresas estimar a área plantada anualmente e, portanto planejar o abastecimento de MPF.

5.1.2 Materialização da rede de relações

Após identificar os agentes relevantes e as relações existentes dentro do campo do mercado, o qual podemos materializar a rede de relacionamentos em um gráfico (Figura 8), este tem somente a finalidade de ilustrar a dinâmica e o trajeto dos bens produzidos e consumidos, uma vez que a descrição das relações foi apresentada anteriormente.

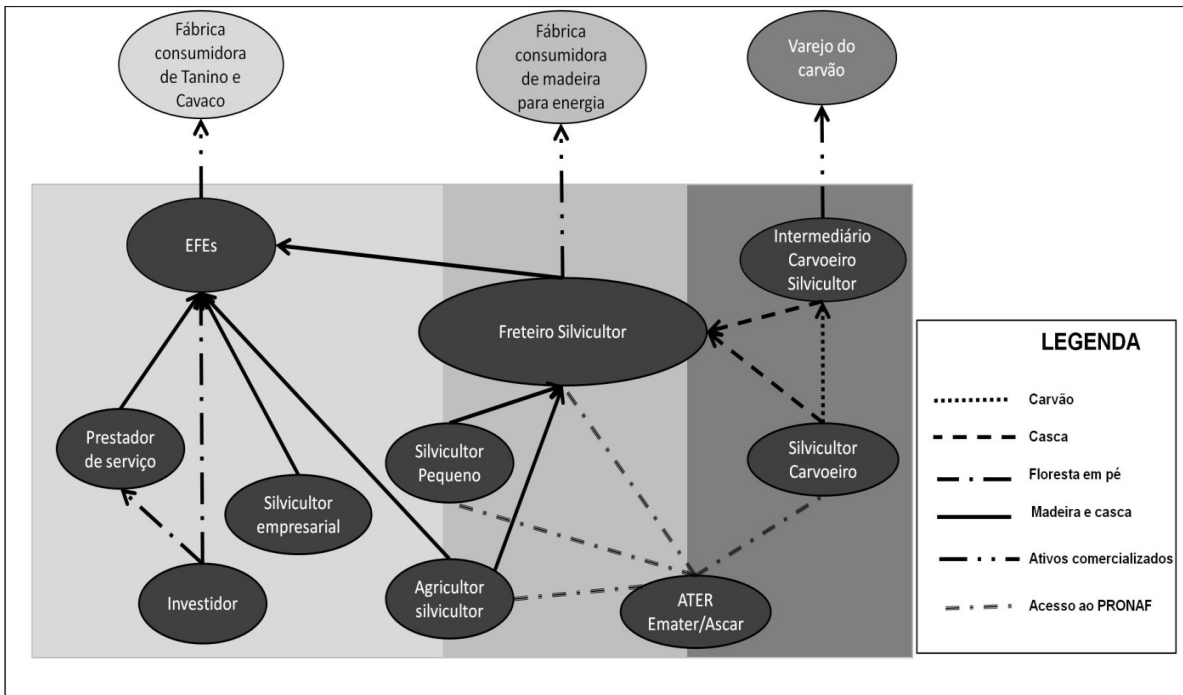


Figura 8 – Rede de relações do mercado de acácia-negra.

Fonte: Elaborado pelo autor

5.2 O Ambiente institucional e seu papel estruturalizante no mercado de AN

O ambiente institucional formal é um dos fatores estruturantes das relações nos mercados, pois ele é formado pelas normas, os direitos e os deveres dos agentes dentro de um mercado, os quais compõem as regras do campo. Considerando que os agentes jogam de acordo com as regras, durante a pesquisa notamos que a legislação trabalhista e a ambiental são as duas principais fontes do regramento do mercado de acácia-negra como um todo.

Enquanto o conjunto de leis trabalhistas determina os direitos dos trabalhadores e os deveres dos empregadores e condiciona a infraestrutura oferecida pelas empresas, as leis ambientais determinam os locais que podem ser explorados dentro do RS, a intensidade da atividade e o tipo de impacto que pode ser causado em uma região.

Assim, será também discutida a importância da certificação como uma ferramenta potencializadora das legislações existentes e a tecnificação como um

resultado devido ao enquadramento das empresas frente ao que é determinado pelas legislações.

5.2.1 Legislação trabalhista

A legislação trabalhista, que por vezes parece não ter uma participação muito decisiva dentro de um mercado, é uma das regras que acaba por determinar quais são os agentes capazes de interagir dentro de um campo. Assim, ela condiciona a ação dos agentes e, conseqüentemente, a reação frente às normas, mas acaba também sendo um fator importante e determinante das relações de muitos dos agentes.

Cumprir as leis e fazer com que elas sejam cumpridas, indiretamente, direciona as estratégias e as ações dos agentes dentro de um mercado ou numa cadeia produtiva. Como a atividade florestal pode ser dividida em inúmeras operações, que envolvem plantio, tratos silviculturais, colheita, descasque e baldeio, ela necessita de um número considerável de trabalhadores. Enquanto estes trabalhadores estão sob o crivo das empresas, o cumprimento das obrigações não representa um fator difícil de ser controlado. Porém, o fornecimento de MPF não é realizado somente via integração vertical e as empresas são, e pretendem continuar sendo, dependentes de fornecedores individuais. Conseqüentemente, as atividades realizadas pelos trabalhadores, sejam manuais, semimecanizadas ou mecanizadas, não são completamente controladas pelas grandes empresas e dependem muito de terceiros.

Por muitos anos o trabalhador rural sofreu com a falta de fiscalização e com o descaso de muitos empresários, sendo comum encontrarmos exemplos de pessoas, e até mesmo crianças, trabalhando sem as devidas condições. A figura 9 expressa bem este problema; mesmo sendo uma foto da década de 60, podemos notar a presença de crianças junto ao corte e ao descasque de uma floresta, atividades estas altamente perigosas por utilizar ferramentas cortantes e por realizar muitas derrubadas de árvores.

A Lei Nº 5.889, de 08 de junho de 1973 é lei que regula e estatui as normas do trabalho rural. Segundo o Art. 2º desta lei “*Empregado rural é toda pessoa física*

que, em propriedade rural ou prédio rústico, presta serviços de natureza não eventual a empregador rural, sob a dependência deste e mediante salário”.

Com relação às normas de segurança e higiene, o Art. 13 da referida lei repassava ao Ministério do Trabalho e Previdência Social o dever de constituir portarias que as especificassem. O que notamos é que, por muito tempo, não se conseguiu fazer com que esta lei fosse cumprida, pois não é pouco comum as atividades ligadas à silvicultura serem apresentadas como análogas à escravidão.



Figura 9 – Imagem que mostra operação com a acácia negra na década de 60.

Fonte: Oliveira (1960)

Notamos que o setor florestal tem recebido uma atenção especial pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) devido a este ramo estar envolvido em diversos casos de escravidão ou trabalho análogo ao escravo no meio rural do RS. De acordo com Lista Suja do Trabalho Escravo o Rio Grande do Sul, nos últimos dez anos 68 empregados foram libertados por estar trabalhando sem as mínimas condições de higiene, segurança, bem estar, sem carteira assinada e sem receber salário equivalente ao trabalho realizado. Desses 68 empregados, 44 realizavam atividades

ligadas ao setor florestal (Quadro 5). Esta lista foi organizada pela Organização Internacional do Trabalho, o Instituto Ethos e a ONG Repórter Brasil, a partir de dados baseados no Cadastro de Empregadores da Portaria Interministerial n.º 2/2011, do Ministério do Trabalho e serve como um instrumento de alerta para a sociedade.

Município	Número de trabalhadores envolvidos	Ramo de atividade
Vacarias	8	Cultivo de pinus
São José do Norte	5	Corte de pinus
São Jerônimo	6	Produção de casca de acácia negra
Monte Alegre dos Campos	12	Extração vegetal (madeira)
Bom Jesus	24	Cultivo de batata
Cacequi	4	Extração de madeira
São José do Norte	6	Corte de pinus
São Francisco de Paula	3	Extração vegetal (madeira)

Quadro 5 – Lista Suja do Trabalho Escravo no estado do Rio Grande do Sul.

Fonte: Adaptado de ONG Repórter Brasil (2013)

Ao se analisar as leis e as portarias se nota que diversas ações, ao longo do tempo, foram tomadas pelo Governo Federal com a finalidade de melhorar a condição do trabalhador rural e até mesmo extinguir o trabalho escravo no Brasil, em 1994 foi editada a primeira Instrução Normativa (IN n.º 24, de 24/3) no âmbito do Ministério do Trabalho, contendo normas procedimentais para a atuação da fiscalização no meio rural, cuja elaboração contou com a participação de entidades do Fórum Nacional Permanente contra a Violência no Campo.

Em 2005 foi aprovada pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) através da Portaria N.º 86, de 03 de março de 2005, a Norma Regulamentadora (NR) 31 sobre segurança e saúde no trabalho na agricultura, pecuária, silvicultura, exploração florestal e aquicultura. Esta NR tinha por objetivo:

[...] estabelecer os preceitos a serem observados na organização e no ambiente de trabalho, de forma a tornar compatível o planejamento e o desenvolvimento das atividades da agricultura, pecuária, silvicultura, exploração florestal e aquicultura com a segurança e saúde e meio ambiente do trabalho (BRASIL, 2011).

Esta normativa se encarregava, de forma minuciosa, de determinar os direitos e os deveres de empregados e empregadores, estipulando a carga horária, benfeitorias e equipamentos que devem ser disponibilizados aos trabalhadores, entre outros. O quadro 6 apresenta resumidamente o rol de exigências para áreas de vivência dos trabalhadores rurais, estes pontos foram destacados devido à relevância apontada pelos entrevistados, segundo eles oferecer aos funcionários está infraestrutura é o maior problema para a adequação das empresas frente ao exigido pela Legislação trabalhista, devido aos seus altos custos.

(continua)

<p>31.23.1 O empregador rural ou equiparado deve disponibilizar aos trabalhadores áreas de vivência compostas de</p>	<p>a) instalações sanitárias; b) locais para refeição; c) alojamentos, quando houver permanência de trabalhadores no estabelecimento nos períodos entre as jornadas de trabalho; d) local adequado para preparo de alimentos; e) lavanderias; *"d" e "e" somente é obrigatório nos casos onde houver trabalhadores alojados.</p>	
<p>31.23.2 As áreas de vivência devem atender aos seguintes requisitos:</p>	<p>a) condições adequadas de conservação, asseio e higiene; b) paredes de alvenaria, madeira ou material equivalente; c) piso cimentado, de madeira ou de material equivalente; d) cobertura que proteja contra as intempéries; e) iluminação e ventilação adequadas.</p>	
<p>31.23.3 Instalações Sanitárias</p>	<p>31.23.3.1 As instalações sanitárias devem ser constituídas de: a) lavatório na proporção de uma unidade para cada grupo de vinte trabalhadores ou fração; b) vaso sanitário na proporção de uma unidade para cada grupo de vinte trabalhadores ou fração; c) mictório na proporção de uma unidade para cada grupo de dez;trabalhadores ou fração</p>	<p>31.23.3.1.1 No mictório tipo calha, cada segmento de sessenta centímetros deve corresponder a um mictório tipo cuba. 31.23.3.2 As instalações sanitárias devem: a) ter portas de acesso que impeçam o devassamento e ser construídas de modo a manter o resguardo conveniente;</p>

(conclusão)

	<p>d) chuveiro na proporção de uma unidade para cada grupo de dez trabalhadores ou fração</p>	<p>b) ser separadas por sexo; c) estar situadas em locais de fácil e seguro acesso; d) dispor de água limpa e papel higiênico; e) estar ligadas a sistema de esgoto, fossa séptica ou sistema equivalente; f) possuir recipiente para coleta de lixo.</p> <p>31.23.3.3 A água para banho deve ser disponibilizada em conformidade com os usos e costumes da região ou na forma estabelecida em convenção ou acordo coletivo.</p> <p>31.23.3.4 Nas frentes de trabalho, devem ser disponibilizadas instalações sanitárias fixas ou móveis compostas de vasos sanitários e lavatórios, na proporção de um conjunto para cada grupo de quarenta trabalhadores ou fração, atendidos os requisitos do item 31.23.3.2, sendo permitida a utilização de fossa seca.</p>
31.23.4 Locais para refeição	<p>31.23.4.1 Os locais para refeição devem atender aos seguintes requisitos:</p> <p>a) boas condições de higiene e conforto; b) capacidade para atender a todos os trabalhadores; c) água limpa para higienização; d) mesas com tampo lisos e laváveis; e) assentos em número suficiente; f) água potável, em condições higiênicas; g) depósitos de lixo, com tampas.</p>	<p>31.23.4.2 Em todo estabelecimento rural deve haver local ou recipiente para a guarda e conservação de refeições, em condições higiênicas, independentemente do número de trabalhadores.</p> <p>31.23.4.3 Nas frentes de trabalho devem ser disponibilizados abrigos, fixos ou móveis que protejam os trabalhadores contra as intempéries, nas refeições.</p>
31.23.5 Alojamentos	<p>31.23.5.1 Os alojamentos devem:</p> <p>a) ter camas com colchão, separadas por no mínimo um metro, sendo permitido o uso de beliches, limitados a duas camas na mesma vertical, livre mínimo de cento e dez centímetros acima do colchão; b) ter armários individuais para guarda de objetos pessoais; c) ter portas e janelas capazes de oferecer boas condições de vedação e segurança; d) ter recipientes para coleta de lixo; e) ser separados por sexo.</p>	

Quadro 6 – Resumo dos itens que dispõem sobre as Áreas de Vivência da NR 31.

Fonte: adaptado de BRASIL (2011)

Porém, somente a aprovação da NR 31 parece não ter sido suficiente para o MTE, especialmente porque no Brasil não faltam leis que regulem a ação dos agentes. Devido a isto, o MTE publicou a Instrução Normativa (IN) Nº 76, de 15 de maio de 2009 que dispõe sobre procedimentos para a fiscalização do trabalho rural, isto foi responsável por uma intensificação das ações do Ministério do Trabalho com relação às condições dos trabalhadores no meio rural.

Segundo os produtores, esta IN começou a ser posta em prática no segundo semestre de 2010, sendo que a partir desta data se intensificaram as ações que visavam à regularização das empresas florestais que não estavam cumprindo a lei trabalhista, e que não estavam com os documentos atualizados. Na fala de diversos produtores, notamos a preocupação deles com relação ao tema, sendo que o que ficou evidente é que os grandes produtores florestais acabaram por se adaptar a lei, e utilizaram a tecnificação como principal estratégia. Outro ponto que gerou descontentamento foi a burocracia existente para a regularização das empresas e dos trabalhadores.

[...] agora eles me largaram de mão, mas eu afundei o chão levando papéis para eles. Se não tivessem aparecido estas máquinas eu não sei se ainda estaria trabalhando em função da MO. Arruma tudo que é coisa e sempre vem o MT e acha uma coisinha pra complicar. Eu acho que é necessário um pouco, andava muita coisa a revelia e isto estava arruinando o trabalho. Agora, se todo mundo trabalhar legalizado vai ficar bom, claro que tem gente ainda com trabalho ilegal, mas aos poucos vai melhorando. (G.R Silvicultor Empresarial de Encruzilhada do Sul).

Atrelado ao fato de que muitas vezes o trabalhador florestal não encontra um ambiente saudável para o seu labor, há a necessidade de as empresas florestais, especialmente as que exportam, serem certificadas por órgãos que aferem o cumprimento de diversos pontos, inclusive no que tange ao trabalho infantil, escravo e as obrigações trabalhistas.

Em virtude desta nova configuração, as empresas florestais se viram obrigadas a formatar o seu abastecimento de matéria prima, pois além das obrigações imposta pelas leis trabalhistas as empresas precisavam cumprir as regras das certificadoras.

A estruturação de uma rede de intermediários responsáveis por colher e transportar a MP, fez com que as atribuições trabalhistas, que antes não eram plenamente cumpridas, não por má índole, mas pelo tipo de empregado e de empregador existente, recaíssem sobre os fornecedores. Como afirmado pelos

intermediários que se encontram em regiões de relevo menos acidentado (Cerro Grande do Sul, Encruzilhada do Sul, Triunfo, Piratini, Camaquã, entre outros), a adequação as leis trabalhista modificou a forma de atuação de alguns agentes neste mercado, pois aqueles pequenos cortadores de mato (mateiro) foram sendo retirados do mercado, ou se empregaram com intermediários mais estruturados. O que pode ser notado é que as grandes empresas, uma vez dependentes dos pequenos fornecedores e dos intermediários, começaram a investir na mecanização do setor e na profissionalização da atividade, por meio de financiamentos de equipamentos para a mecanização da colheita florestal e do primeiro beneficiamento da acácia-negra, o descascamento.

Desta forma, as empresas florestais que necessitavam comprar MPF no mercado precisaram articular com responsabilidade suas compras, assim o intermediário surge como um importante agente na coordenação do abastecimento das empresas. Estes agentes, por muitos anos, foram responsáveis por comprar a casca e a madeira de pequenos produtores florestais, porém a sua importância se intensificou a partir da obrigação do cumprimento da legislação trabalhista. Com a entrada em vigor da NR 31/2009 houve uma mudança na relação dos intermediários com os pequenos produtores, mudança esta que aos poucos está retirando do mercado os pequenos produtores florestais desta região.

Eu comprava de 50 produtores pequenos, aqueles que colhiam 50mst, 100mst de lenha. Eu comprava desse pessoal e levava para a Empresa A, por muitos anos foi assim. Isto ficou muito ruim para o pequeno produtor, hoje eu não posso. Eu chegava a comprar 1000ton de casca em um final de semana, o pessoal trazia de carroça, junta de boi, trator, hoje eu entrego muito menos, só dos meus matos (N.H. Silvicultor Empresarial de Cerro Grande do Sul).

Até então a mão de obra não era legalizada e a maior parte da madeira e da casca eram entregues por pequenos produtores que contratavam cortadores de mato para trabalhos eventuais.

O cumprimento da legislação trabalhista apresenta pontos positivos, mas também negativos neste mercado. Os pontos positivos dizem respeito a que, com a aplicação das exigências apresentadas, as condições de trabalho e bem estar do trabalhador melhoraram consideravelmente. Porém, a falta de MO disposta a seguir as regras do MTE é grande, pois muitos trabalhadores que moram no meio rural

preferem trabalhar no setor florestal de maneira informal e eventual durante a entressafra de suas atividades agrícolas, como o fumo e grãos.

[...] não era gente que tava, por exemplo, morando em barraco de lona, isso era gente que trabalhava na colônia, pessoas que trabalhavam no milho, no fumo, no arroz e que no inverno não tinha o que fazer, iam pro mato cortar (M.P. intermediário de Cerro Grande do Sul).

Segundo os produtores florestais da região de campo, a falta de MO disposta a trabalhar com carteira assinada e dentro das regras do MTE está fazendo com que ocorra uma demora excessiva para a exploração dos matos de acácia, demora esta que é responsável por perdas consideráveis uma vez que a espécie é de vida curta.

Hoje tem gente perdendo o mato, morrendo em pé aí, por que não tem quem compre. Eles pensaram no lado bom da coisa, de eliminar o serviço escravo, só que eles foram tão em cima que tem muita gente de família que tinha um serviçinho no inverno, e dai findou (M.P. intermediário de Cerro Grande do Sul).

Estes produtores são diferentes dos produtores da região de Brochier, Maratá e Poço das Antas, em que a acácia-negra é a principal atividade econômica para muitas famílias. Na região do campo, como as áreas das propriedades são maiores, o plantio florestal é uma atividade secundária e geralmente realizada nos meses de inverno, na entressafra. Para a realização da colheita era muito comum a contratação de vizinhos e moradores da região que estavam desocupados, para trabalhar no mato sem nenhum vínculo empregatício e atendendo pouco ou quase nada da legislação trabalhista, especialmente referente à utilização de equipamentos de proteção individual (EPI) e ao fornecimento de local adequado para refeições e higiene pessoal.

O pequeno produtor trabalha com fumo, com milho, planta de tudo um pouco, e na entressafra do fumo e do milho ele vai lá pro mato tirar um matinho ajudar o vizinho dele e eu comprava a madeira e a casca dele, hoje eu já não posso comprar essa madeira e casca porque ele não tem como comprovar que aquilo ali foi tirado pela família, se ele tiver um empregado que não estiver legalizado o MP vem em cima e vai complicar tanto pra ele quanto a mim e para a empresa (N. H. Silvicultor Empresarial de Cerro Grande do Sul).

Para as empresas florestais parece que a ação do MET, a partir da IN 76, veio em boa hora, uma vez que para acessar o mercado externo é necessário que os processos e os produtos sejam certificados por órgão responsáveis como o *Forest Stewardship Council (FSC)*, a *International Organization for Standardization*

(ISO) entre outros, os quais exigem das empresas a adequação às legislações locais, nos aspectos trabalhistas e ambientais.

5.2.2 Legislação Ambiental

A abertura do acesso da madeira de acácia-negra ao mercado japonês de celulose fez com que, nos últimos anos, os plantios florestais dessa cultura aumentassem. Regiões que antes não apresentavam plantios florestais em larga escala passaram a ser ocupadas por projetos de empresas florestais, mas também por diversos outros agentes. De acordo com as empresas, a Região da Campanha e do Sul do Estado também farão parte deste novo cenário, fazendo com que novas áreas do estado passem a ser exploradas.

A legislação ambiental é outro fator integrante do ambiente institucional formal que influencia a estrutura do mercado de acácia-negra e de boa parte da atividade florestal do RS. Ela vem, nos últimos anos, sendo assunto comum nos meios de comunicação e tem gerado calorosos debates junto à sociedade brasileira, envolvendo políticos, estudantes, empresários, movimentos sociais, ambientalistas, entre outros. Um dos pontos de discussão de todos os envolvidos foi o Projeto de Lei, PL 5.367/09, enviado ao Congresso Nacional pelo Deputado Valdir Colatto (PMDB-SC), coordenador da Frente Parlamentar da Agropecuária. Neste PL foi apresentada uma reformulação do Código Florestal Brasileiro (CFB). Nesta reformulação muita controvérsia foi criada em virtude de alguns temas polêmicos apresentados como, por exemplo, a anistia de dívidas ambientais anteriores ao ano 2008. Porém, como esta pesquisa foi realizada durante a alteração do código florestal levou-se em conta as leis anteriores à Lei 12.651 de 25 de maio de 2012 que instituiu o novo Código Florestal Brasileiro.

O CFB (1965), foi a legislação básica que regulou até 2012, com o auxílio de diversas Medidas Provisórias, a ação das empresas, empreendedores, pessoas em geral e do poder público que utilizavam de alguma forma recursos naturais para a execução de alguma atividade, tanto econômica como sem fins lucrativos. De acordo com o Código, existem distribuídas, basicamente de forma natural, em qualquer lugar a ser explorado, locais específicos e de interesse ambiental, sendo que existe

uma legislação que protege estas áreas, denominadas Áreas de Preservação Permanente (APPs) e Reserva legal (RL).

As APPs são áreas como margens de rios, cursos d'água, lagos, lagoas e reservatórios, afloramento de rochas, topos de morros e encostas com declividade elevada, cobertas ou não por vegetação nativa. Estas áreas, de acordo com CFB apresentam importância ecológica, pois têm a função ambiental de preservar os recursos hídricos, a paisagem, a estabilidade geológica, a biodiversidade, o fluxo gênico de fauna e flora, proteger o solo e assegurar o bem estar das populações humanas (BRASIL, 1965). Por isso elas são consideradas áreas mais sensíveis, pois estão mais propícias à erosão do solo, enchentes e deslizamentos. A retirada da vegetação nativa nessas áreas ou sua conversão em outro tipo de vegetação só pode ser autorizada em casos de obras de utilidade pública, de interesse social ou para atividades eventuais de baixo impacto ambiental.

A RL é uma área localizada no interior de uma propriedade ou posse rural, excetuada a de preservação permanente, necessária ao uso sustentável dos recursos naturais, à conservação e reabilitação dos processos ecológicos, à conservação da biodiversidade e ao abrigo e proteção de fauna e flora nativas (BRASIL, 1965). O tamanho da área varia de acordo com a região onde a propriedade está localizada. De acordo com a Medida Provisória 1511/96 a RL na Amazônia é de 80% e no Cerrado localizado dentro da Amazônia Legal é de 35%. Nas demais regiões do país, a Reserva Legal é de 20%.

Esta legislação, por si só, já encontrava resistência em muitos estados brasileiros, inclusive no RS, especialmente no meio rural. Porém, ao longo dos últimos anos a legislação ambiental estadual vem se tornando mais restritiva que a federal, sendo que para a prática da silvicultura no, RS os empreendedores e suas áreas necessitam estar de acordo com o que rege as leis federais, estaduais e também municipais.

Assim, o Código Estadual do Meio Ambiente, Lei 11.520/00; a Resolução CONSEMA n.º 084/2004 que dispõe sobre o licenciamento ambiental das atividades constantes de Sistemas Integrados de Produção; as Resoluções do Conselho de Administração da FEPAM N.º 001/2005 e N.º 002/2006 que incluem a silvicultura na Tabela de Classificação de Atividades para Licenciamento e altera o seu grau de potencial poluidor; e o Zoneamento Ambiental da Silvicultura (ZAS) – Resolução CONSEMA n.º 187/2008, que, resumidamente, determina os locais proibidos e

propícios para o plantio de florestas e o tamanho das plantações dentro do RS, são os principais mecanismos legais dos quais os empresários do setor mais se queixam.

As leis ambientais são, de acordo com os empresários, médios e grandes produtores florestais, muito duras e prejudiciais à competitividade do estado frente aos demais entes da federação e frente a concorrentes do mercado externo, como a África do Sul.

As palavras do deputado Heitor Schuch (PSB-RS) e do presidente da Associação Gaúcha de Empresas Florestais (AGEFLOR) Leonel Freitas Menezes ao Jornal do Comércio em 2012 expressam o descontentamento do setor florestal com a legislação ambiental.

Para o deputado Heitor Schuch:

A silvicultura vive uma crise. Nós estamos vendo muitos investimentos indo para outros estados e, ao mesmo tempo, estamos importando matéria-prima para abastecer as indústrias estabelecidas no Estado (JORNAL DO COMÉRCIO, 2012).

Para o presidente da AGEFLOR, Leonel Freitas Menezes, o RS é o único estado a exigir licenciamento ambiental para plantios florestais, enquanto os demais trabalham com estudo de impacto ambiental (EIA) e relatório de impacto ambiental (RIMA), que são procedimentos mais rápidos e mais baratos. Outro ponto de descontentamento do presidente é o fato do RS coordenar as atividades da silvicultura pela Secretaria de Meio Ambiente (SEMA) e não pela Secretaria de Agricultura como nos demais estados (FREITAS, 2012).

Nas palavras dos produtores e das empresas, a reclamação é a mesma, pois investimentos altos foram realizados e o ambiente institucional não é amigável aos investidores. Para o diretor da Empresa A, o estado só perde com o ZAS:

O Zoneamento acabou com a atividade florestal - isto é minha opinião, não representa a empresa - se o RS não abrir os olhos dentro de poucos anos não poderão ser realizados novos investimentos. A empresa investiu R\$1.200.000,00 no EIA/RIMA e R\$374.000,00 foi pago a empresa que executou. Apesar disto a FEPAM não aceitou o relatório e isto vem inviabilizando replantios da empresa (DIRETOR DA Empresa A).

Devido a isto, novos investimentos da empresa foram parados, tanto que a empresa vem diminuindo sua área plantada, passando de 30.000ha para 27.884,10 ha entre 2009 e 2013, em função dos condicionantes impostos pela FEPAM.

O produtor A.S (Silvicultor Empresarial de Encruzilhada do Sul) alega que a legislação é muito rígida para eles e isto é responsável pelo desestímulo do setor: *“a gente perde vontade em ampliar os investimentos”* alega o produtor.

Para o produtor L.E.P (Silvicultor Empresarial de Encruzilhada do Sul) a constituição da legislação ambiental em vigor no estado necessitava passar por uma readequação, pois não foram considerados diversos pontos como a importância social da atividade.

A legislação ambiental foi feita sem conhecimento das realidades do RS (zoneamento) para um produtor de floresta produzir hoje está muito complicado, pois são muitos os obstáculos que estão sendo criados. [] se existisse uma alternativa que me remunerasse da mesma forma eu abandonaria este negócio, especialmente pelos empecilhos que a legislação ambiental impõe à atividade (L.E.P.).

Para o diretor da Empresa A, a silvicultura está sendo tratada como uma atividade de "bandido". *“Como pode a FEPAM considerar os plantios florestais como atividade altamente poluidora e de alto risco?”*, questiona o Diretor.

Para o intermediário N.H. de Cerro Grande do Sul, toda a preocupação com os trabalhadores do meio rural e com a legislação ambiental é uma forma de o governo arrecadar mais recursos via impostos.

A lei ambiental que controla os plantios florestais afeta especialmente os produtores que se encontram em Encruzilhada do Sul, Piratini, Cerro Grande do Sul, etc. Mesmo não sendo apontado como o principal entrave para o setor, novos empreendimentos e replantios estão sendo repensados, pois a legislação ambiental é fonte de preocupação para os produtores médios e grandes.

Em contrapartida, a silvicultura familiar não aponta a legislação ambiental como um problema, o que notamos ao discutir este ponto é que parece ser inexistente uma legislação ambiental para estes agentes, pois nenhum dos entrevistados apresentou problemas com órgãos ambientais quando o assunto eram os plantios florestais. Porém, se a legislação ambiental fosse realmente aplicada nas regiões de minifúndios, praticamente toda a produção de acácia-negra nestes locais seria impossibilitada devido à característica do relevo e do solo da região. Podemos notar que existe, então, um “bom senso” ou uma “vista grossa” por parte dos órgãos ambientais ao relevarem a prática da silvicultura em relevos acidentados, pois se aplicadas, as regras ambientais causariam um problema social que afetaria o

sustento de muitas famílias envolvidas, bem como a economia de vários municípios do RS.

Isto vem causando mal estar no setor, pois a mesma legislação ambiental que dificulta os plantios na região sul não apresenta a mesma importância para a atividade florestal da região da Encosta da Serra e Serra, pelo menos até o ano de 2013. Também tem gerado desconforto em parte dos empresários do setor, eles reclamam da não existência de um tratamento igualitário e deixam claro que se os plantios florestais e seus empreendimentos não começarem a receber um tratamento adequado dos órgãos responsáveis, os grandes investimentos irão se tornar cada vez mais escassos.

Mas este cenário, que parece favorável ao pequeno produtor florestal, silvicultor familiar, também está começando a mudar, uma vez que as regras de acesso ao Pronaf ECO mudaram a partir do início de 2013. Para aprovação de novos financiamentos, a nova exigência do MDA é que constem nos projetos o licenciamento ambiental, então, possivelmente reclamações sobre a incidência da lei ambiental começarão a ser evidentes junto a este agente a partir deste momento.

5.2.3 A certificação florestal como potencializador das legislações

O êxito no cumprimento das leis impostas pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), pela Secretaria Estadual do Meio Ambiente (SEMA) através da legislação ambiental e do Ministério do Emprego e do Trabalho (MET) ao lançar a IN 76 e seu conjunto leis não se deve apenas aos seus próprios esforços. Acreditamos que o papel da certificação florestal tenha sido mais prescindível que a ação dos órgãos públicos, uma vez que a fiscalização do cumprimento da legislação trabalhista e ambiental agora recai também sobre as empresas florestais exportadoras (EFEs).

A necessidade de certificação da madeira e rastreamento daquela que vem de fora da empresa obriga com que os fornecedores invistam em melhores condições para o trabalhador, não empregue crianças e cumpra a legislação ambiental (Diretor da Empresa A).

As fábricas das empresas tem certificação ISO 9001 há cerca de 10 anos, e sua área florestal contam com a cerificação florestal da FSC. A obtenção de certificados e o enquadramento dentro de requisitos exigidos já se configuram como um requisito básico entre as empresas que atuam no ramo.

Ao analisarmos os Princípios e Critérios do *Forest Stewardship Council* (FSC) (Quadro 7), podemos verificar que existe a necessidade das empresas certificadas, ou das que aspiram à certificação, de que as leis trabalhistas e ambientais sejam amplamente respeitadas. Notamos no texto extraído que além, da empresa ter que se enquadrar na legislação trabalhista do país de origem dos trabalhadores, ela ainda precisa ampliar os seus direitos, e dar atenção também aos moradores próximos dos plantios, priorizando-os como mão de obra.

Princípio	Objetivo	Descrição
1. Obediência às leis e aos princípios do FSC	O manejo florestal deve respeitar todas as leis aplicáveis no país onde opera os tratados internacionais e os acordos assinados por este país, e obedecer a todos os Princípios e Critérios do FSC.	1.1. O manejo florestal deve respeitar todas as leis nacionais e locais, bem como as exigências administrativas. 1.2. Todos os encargos aplicáveis e legalmente requeridos como <i>royalties</i> , taxas, honorários e outros custos devem ser pagos.
		1.3. Nos países signatários devem ser respeitadas todas as cláusulas e todos os acordos internacionais como o CITES (Convenção Internacional do Comércio da Fauna e Flora em Perigo de Extinção), a OIT (Organização Internacional de Trabalho), o ITTA (Acordo Internacional Sobre Madeiras Tropicais) e a Convenção sobre Diversidade Biológica.
4. Relações comunitárias e direitos dos trabalhadores:	Operações de manejo florestal devem manter ou ampliar o bem-estar social de longo prazo aos trabalhadores florestais e às comunidades locais.	4.1. Às comunidades inseridas ou adjacentes às áreas de manejo florestal devem ser dadas oportunidades de formação, emprego e outros serviços. 4.2. Manejo florestal deve alcançar ou exceder todas as leis e / ou regulamentos que abrange a saúde e segurança dos trabalhadores e suas famílias. 4.3. Os direitos dos trabalhadores de se organizarem e voluntariamente negociarem com seus empregadores deve ser garantida como descrito nas Convenções 87 e 98 da Organização Internacional do Trabalho (OIT)
6. Impacto Ambiental	O manejo florestal deve conservar a diversidade ecológica e seus valores associados, os recursos hídricos, os solos, os ecossistemas e paisagens frágeis e singulares. Dessa forma estará mantendo as funções ecológicas e a integridade das florestas.	6.1. A avaliação dos impactos ambientais deve ser realizada - de acordo com a escala, a intensidade do manejo florestal e o caráter único dos recursos afetados - e adequadamente integrada aos sistemas de manejo. As avaliações devem incluir considerações ao nível da paisagem, como também os impactos das unidades de processamento no local. Os impactos ambientais devem ser avaliados antes do início das atividades que possam causar distúrbios. 6.9. O uso das espécies exóticas deve ser cuidadosamente controlado e ativamente monitorado para se evitar impactos ecológicos adversos (FSC; 1996).

Quadro 7 – Resumo dos Princípios e Critérios do FSC International Standard.

Fonte: Adaptado de FSC (1996)

Em relação à legislação ambiental, o FSC defende no Item 6 - *Princípios de Impacto Ambiental* - que antes de ser realizado um empreendimento florestal a realidade da área e possíveis impactos ambientais devem ser considerados e ao ser a área explorada os recursos naturais devem ser minimamente impactados pela

ação do homem. Outro ponto relevante neste item é a preocupação com a utilização de espécies exóticas em virtude de algumas apresentarem características de invasoras, como exemplo o pinus.

Devido a isto, e à necessidade das empresas terem a certificação para acessar os mercados de tanino e de cavaco, elas criam mecanismos de penalização dos produtores florestais que não cumprem as leis. Segundo o gerente florestal da Empresa B, a maior punição é o descredenciamento do produtor do seu quadro de fornecedores. *“O que vai acontecer é que as empresas não vão mais querer receber a madeira, a gente sabe que elas têm um regime que proíbe a compra de madeira sem respeitar a legislação trabalhista”*, afirma o produtor G.R de Encruzilhada do Sul.

A chancela de um certificado como o FSC faz com que o consumidor não precise visitar as florestas e a produção para saber se as condições de trabalho dos empregados estão sendo cumpridas. *“Isto necessita cada vez mais articulação entre os agentes e o planejamento do Mercado”* (Gerente Florestal da Empresa B).

A necessidade de se enquadrar nas regras da legislação fez com que alguns fornecedores se retirassem do mercado por não se adaptarem, porém isto fez com que alguns novos fornecedores surgissem e passassem a tomar a posição dos que se retiraram. Alguns desses novos fornecedores já prestavam serviços para outros mercados florestais, como o do eucalipto para celulose, e estavam com suas estruturas paradas.

Os altos custos de produção impulsionados pela mão de obra, pela manutenção, pelos custos das instalações e pela depreciação dos equipamentos os tornavam menos competitivos frente aos que não cumpriam as leis. Como este tipo de prestador de serviço não atendia às exigências trabalhistas e tinham suas atividades menos tecnificadas, por muito tempo ele foi o responsável por fazer a colheita. Com esta nova configuração impulsionada pelas leis trabalhistas, vem acontecendo uma desmarginalização da colheita e do transporte da acácia-negra, pelo menos daqueles que abastecem as empresas. Segundo o gerente florestal da Empresa B, era muito comum ouvir de seus intermediários a seguinte reclamação: *“eu não consigo competir porque tem um cara que compra a floresta sem ter o pessoal legalizado então ele pode pagar mais pela floresta, pois o custo dele é menor”*. Segundo este informante, esta realidade se alterou nos últimos dois anos, pois o Ministério Público do Trabalho (MPT) começou a realizar visitas periódicas e a

situação que antes era ruim para os trabalhadores rurais e de muita cobrança passou a ser elogiada.

Desta forma, as certificações no âmbito ambiental e trabalhista vêm auxiliando e facilitando o cumprimento das exigências legais impostas pela legislação federal, estadual e municipal. Sendo assim, elas não são vistas como custos pelas EFEs, especialmente porque oferecem um pacote de gestão interessante e legitimam as empresa por meio da credibilidade que as certificadoras têm perante a sociedade em geral.

Porém, notamos que existem barreiras culturais no cumprimento das normas e leis. Para o diretor da Empresa A é fundamental que muitos produtores florestais da região do Campo aceitem as condições impostas pelas legislações ambiental e trabalhista. Em alguns casos, por exemplo, a empresa se propõe a fazer o licenciamento de novos plantios para médios e grandes produtores florestais, porém quando a empresa informa que a legislação ambiental deverá ser respeitada, e que os produtores precisarão destinar 20% da área para reserva legal e mais as APPs, eles desistem do negócio.

5.2.4 A tecnificação na acacicultura.

Como consequência das ações do MET que vêm sendo executadas nos últimos anos, do cumprimento da legislação ambiental e da necessidade da certificação florestal para acessar o mercado externo as Empresas Florestais Exportadoras (EFEs) passaram a investir alto na organização de seus fornecedores. A principal estratégia para ultrapassar as barreiras impostas pela legislação trabalhista, e consequentemente falta de MO, tem sido o financiamento da tecnificação dos fornecedores maiores. Quando analisamos o produtor A.S. do município de Encruzilhada do Sul vemos a reação dos empresários frente à legislação trabalhista, pois o mesmo afirma ter investido na compra de um *harvester* (colheitadeira florestal) e de uma descascadora, isto permitiu uma diminuição de 80% dos funcionários.

[...] desde 2010 começou o problema com MTE, daí para frente o investimento em tecnificação foi intensificado, com a aquisição de equipamentos mais complexos de colheita e primeiro beneficiamento. Com estes seis funcionários consigo produzir os mesmos 2.000mst de madeira, atualmente não produz mais devido à capacidade da descascadora, poderia estar produzindo até 3.500 mst/mês. (A.S Silvicultor Empresarial de Encruzilhada do Sul)

Devido à necessidade da tecnificação está ocorrendo, rapidamente, uma concentração de fornecedores mais estruturados e que receberam auxílio financeiro da Empresa A via empréstimos. Para a empresa, ter seus fornecedores tecnificados tem se mostrado uma boa alternativa, pois está fazendo com que o número de intermediários e compradores de MPF diminua. Esta dinâmica tem demonstrado ser positiva para os intermediários mais tecnificados também, pois está arrefecendo a concorrência entre estes agentes.

Após a regulamentação do MTE em agosto/setembro de 2010 muitos intermediários pararam de trabalhar em virtude das obrigações trabalhistas. Diminuiu muito a concorrência entre os fornecedores em função do n° ter diminuído (M.P. Intermediário de Cerro Grande do Sul).

Desta forma, notamos que a importância social do intermediário na região do campo diminuiu nos últimos anos, em virtude de não poder mais comprar a produção dos pequenos silvicultores, especialmente após ser aplicada com rigor a lei trabalhista, porém a sua importância estratégica para as empresas vem aumentando cada vez mais. O enquadramento na lei fez com que este agente não pudesse mais atender aos pequenos produtores e estes aos pouco foram, e estão se retirando deste mercado. De acordo com N.H (intermediário de Cerro Grande do Sul), isto impactou uma microrregião, pois muitos agregavam uma renda extra durante os meses da entressafra, os freteiros, os trabalhadores na colheita e no descasque, entre outros.

Porém, da mesma forma que diminui a importância social deste agente, aumentou a sua importância estratégica junto à empresa, e notamos uma reação da empresa frente à diminuição de fornecedores. Isto parece um contrassenso, mas para a empresa, a diminuição no número de fornecedores se mostra mais administrável, desta forma, o que a empresa vem realizando é o fomento focado na mecanização da colheita, baldeio e descasque dos intermediários, médio e grandes produtores. Estes, mais estruturados e capacitados para cumprir com as leis trabalhistas.

5.3 Estruturas estruturalizadas do mercado de AN

O intuito desta seção é apresentar as mudanças que aconteceram no mercado em virtude de modificações realizadas no ambiente formal. Percebe-se que a ação de agentes influentes na alteração da estrutura do campo foi fundamental para o progresso do mercado de AN.

A ação das empresas para organizar e melhorar sua posição no mercado foi muito presente e importante para criar e alterar regras em relação à utilização e comercialização dos diversos produtos oferecidos pela AN. Devido a isto é que se considera que as estruturas existentes, especialmente no que tange à exportação de cavaco, foram estruturalizadas também pela ação dos agentes que dependem mais das estruturas legais, quais sejam as empresas florestais exportadoras (EFEs).

Até o ano de 1995 a acacicultura destinada a abastecer as empresas dependia de um único produto, a casca. Ela era responsável por remunerar todos os custos de um ciclo de produção, sendo a lenha considerada um subproduto. Assim, os produtores florestais e as empresas que mantinham plantios próprios buscavam alternativas para a madeira ou deixavam-na apodrecer no campo devido à falta de compradores e, fundamentalmente, de finalidade, o que não era incomum. As principais saídas encontradas por estes agentes era a produção de carvão, a venda como fonte de energia e a comercialização da madeira para celulose, sendo que estas alternativas não conseguiam dar conta da produção de madeira em relação à quantidade de casca demandada.

[...] fomentávamos os plantios de acácia-negra para poder ter o abastecimento de casca, isto acabava criando um problema, pois além dos produtores produzirem casca eles também produziam lenha e se tornavam concorrentes na venda da madeira para energia, celulose e para produção de carvão (Diretor da Empresa A).

Para o gerente da Empresa B, o passivo criado pela sobra da madeira foi o responsável por atrasar o crescimento do mercado da acácia-negra ao longo do tempo, pois as empresas e os produtores não conseguiam dar uma finalidade a toda a madeira produzida na extração. Isto foi responsável por inviabilizar investimentos neste mercado.

Em 1989 a situação se agravou para os produtores e empresas florestais com a promulgação do Decreto de Lei (DL) N° 97.628. Este decreto exigia um controle maior das empresas sobre as fontes de MP, e passou a regulamentar as empresas que necessitavam de madeira como bem de capital ou como fonte de energia. Enquadravam-se nesta lei as empresas que consumiam acima de 12.000m³ de madeira por mês. Este decreto determinava que: *“deverão manter ou a formar, diretamente ou em participação com terceiros, florestas próprias destinadas ao seu suprimento, cuja produção, sob exploração racional, seja equivalente ao consumo da unidade industrial, inclusive em suas futuras expansões”*.

A partir desta lei, empresas como a Empresa A e a Empresa B ficaram obrigadas a comprovar ao Instituto Brasileiro de Meio Ambiente (IBAMA) por meio do Plano Integrado de Floresta–Indústria (PIFI), que conseguiriam se abastecer de MPF por meio de plantios próprios, de terceiros ou em parceria. De acordo com o Diretor da Empresa A, esta legislação levou a empresa a aumentar seus plantios florestais, aumentando o excesso de madeira sem finalidade ou subutilizada.

5.3.1 O planejamento estratégico que mudou o rumo da acácia negra no estado

Em 1989 a Empresa A realizou um Planejamento Estratégico (PE) com previsão para 50 anos que mudou o rumo da acácia-negra no estado e no Brasil. Neste planejamento, impulsionado pelo DL 97.628/89, foi determinado que a empresa ampliasse seus plantios próprios, isto fez com que o grande volume de florestas fosse deslocado para a região sul do estado, especialmente em virtude da disponibilidade de grandes áreas com relevo propício, baixos preços das áreas e proximidade com o porto de Rio Grande. Neste planejamento também se determinou que a empresa se tornaria exportadora de madeira, iniciando-se uma busca por parceiros e mercados. Assim, em 1994 a Empresa A formalizou um contrato com uma trade japonesa e com clientes deste mercado, permitindo-a explorar a expansão da produção de celulose japonesa. Com o PE, no médio/longo prazo a empresa pretendia uma modificação da percentagem de participação dos produtos finais da empresa, dando um maior interesse à madeira.

Neste PE, um dos objetivos era de não ser mais dependentes e concorrentes dos seus fornecedores e fomentados. Para poder explorar um mercado em crescimento, como o de celulose no Japão, seria necessário o aumento da produção de madeira própria; sendo assim, a Empresa A foi a primeira empresa florestadora com grandes áreas a investir na região Sul do estado.

5.3.2 Início das exportações do cavaco e a mudança no Ambiente Institucional

Devido à ampliação dos plantios em virtude do DL 97.628/89, em 1991 foi constituída a Portaria 28-N que possibilitou o início das exportações de madeira exótica para diversos fins. Um dos objetivos desta portaria era oferecer um fim para possíveis excedentes impostos pelo DL e que seriam evidentes em um ciclo produtivo da acácia-negra, de aproximadamente sete anos. Para a promulgação desta portaria o governo considerou:

- 1 - que existem excedentes eventuais de madeira oriunda de plantios de espécies florestais exóticas, tendo em vista o consumo interior, por subutilização da capacidade de produção, ao estoque que foi plantado para abastecimento presente e cujas épocas ótimas de corte já foram ultrapassadas;
- 2 - que existe um amplo estoque de florestas homogêneas plantadas com incentivos fiscais, que se encontram em estados de maturação avançada, e que por sua localização "vis-à-vis" os preços de mercado da madeira praticados internamente, não apresentam condições econômicas rentáveis para a sua exploração;
- 3 - que existem plantios incentivados mais antigos que apresentaram rendimentos volumétricos baixos, comparados aos incrementos maiores de plantios mais novos, alcançados graças aos avanços da silvicultura brasileira, e que isso aponta para necessidade da reforma dos reflorestamentos menos produtivos, devendo-se minimizar as possibilidades de que aquelas áreas se revertam a uso agrícola alternativo;
- 4 - que é preciso criar condições econômicas concretas capazes de alterar a configuração do mercado interno da madeira plantada de espécies florestais exóticas, onde prevalecem as forças oligopolistas dos consumidores desse insumo, na formação de seu preço, e com isso induzir uma mudança em preços relativos, e garantir melhor remuneração aos produtores dessa matéria-prima;

Esta portaria decorreu de uma demanda da Associação Gaúcha de Empresas Florestais (AGEFLOR), em parceria com a Empresa A, ao Governo Federal via IBAMA. A empresa foi o agente responsável por comprovar ao Governo Federal que

o estado do RS tinha MPF suficiente sem um fim específico, proveniente de florestas exóticas e que o RS tinha condições de exportar madeira sem comprometer o mercado interno, Comprovando assim, ao IBAMA, que o RS poderia fazer parte de um programa de exportação brasileiro.

Ficou clara a presença da empresa na aprovação da Portaria 28-N devido às coincidências nas decisões tomadas no seu PE e aquilo que aconteceu no mercado da acácia. A estratégia da empresa em se tornar uma exportadora de cavacos, tendo que investir na expansão para a metade sul, foi constituída em 1989, ocorrendo antes da Portaria 28-N de 1991.

A partir desta portaria, aquelas empresas que comprovassem a capacidade, própria ou de terceiros em abastecer compradores externos poderiam começar a explorar este novo mercado. O artigo 2º da portaria detalha as condições para o credenciamento para a exportação de MPF.

Art. 2º - Os interessados deverão atender aos pré-requisitos estabelecidos abaixo, que constituirão condições indispensáveis para a exportação pretendida:

I - Apresentação de plano ou programa da exportação pretendida à Diretoria de Recursos naturais Renováveis - DIREN/IBAMA:

- a) localização dos plantios ou empreendimentos florestais;
- b) áreas, espécie e rendimentos volumétricos dos plantios ou empreendimentos florestais;
- c) comprovação de não vinculação dos plantios ou empreendimentos florestais, e seus volumes, a Plano integrado Floresta Indústria - PIFI, ou a reposição florestal obrigatória;
- d) comprovação de que os plantios, ou parte deles, e seus volumes, pretendidos para exportação, não comprometem o abastecimento presente da empresa consumidora de madeira, caso vinculados ao PIFI ou reposição florestal obrigatória;
- e) planos de corte dos plantios aprovados pelo IBAMA, se vinculados aos incentivos fiscais ao reflorestamento, ou a PIFI, ou a reposição florestal obrigatória;
- f) comprovação de locação de áreas de reserva legal e preservação permanente, conforme o caso, previstas no Código Florestal e legislação complementar; e
- g) apresentação de conta de resultados da exportação pretendida, incluindo:
 - 1 - custos adicionais de mercadoria a ser exportada, devidamente discriminados (custos de extração, remoção, baldeio, transporte ao porto, capatazia, etc.)
 - 2 - expectativas dos preços FOB de exportação
 - 3 - mercado(s) importador(es)
 - 4 - previsão de volumes a serem exportados durante o ano.

II - regularidade junto ao IBAMA: a empresa e/ou projetos deverão estar regulares no que se refere a infrações julgadas e transitadas e/ou inscrições em dívida ativa, pendentes de pagamento, bem como sua situação cadastral, junto ao IBAMA;

III - Apresentação de plano de replantio, recondução de rebrota, ou de manejo, para aquelas consumidoras de matéria-prima florestal cuja legislação vigente preveja já tal obrigatoriedade; e

IV - Plantios incentivados e investidores do ex-fundo de Investimentos Setoriais - Fiset Florestamento/Reflorestamento;

a) comprovar, no caso de projetos incentivados em que a empresa administradora não for a detentora de todos os CPR's - Certificados de participação de Reflorestamento - do projeto, ter sido divulgada, em jornais de circulação nacional, a exportação pretendida, mencionando que o plano de exportação foi submetido ao IBAMA; e.

b) a autorização de exportação ligada aos projetos do ex-fundo de Investimentos Setoriais - Fiset Florestamento/Reflorestamento, não exime a empresa, ou projeto, de seu vínculo com toda a legislação pertinente.

V - As análises dos Programas de Exportação serão concluídas pelo IBAMA num prazo de 30 (trinta) dias, contados do atendimento dos requisitos estabelecidos nesta Portaria.

Parágrafo Único - O não atendimento a qualquer um dos requisitos acima, ocasionará a imediata exclusão do interessado.

Segundo o Diretor da Empresa A, ela foi a primeira empresa gaúcha a se movimentar para alcançar o credenciamento como exportadora de cavacos para o mercado japonês. E desta forma, apenas três anos após a divulgação da Portaria 28-N, veio a comprovação de que os atributos exigidos pelo IBAMA no Art. 2º da PL 28-N foram alcançados pela empresa.

Devido a tudo isto, a empresa começou a montar a sua unidade produtora de cavacos em Rio Grande *"Ai podemos dizer que a acacicultura tomou um novo impulso"*, afirmou ele, pois a Empresa A, maior empresa do setor, passa a ser uma compradora de madeira e deixa de disputar mercado para vender o que até então era um subproduto.

5.3.2.1 A entrada da principal concorrente

Toda esta ação realizada pela Empresa A, especialmente com a abertura das vendas ao mercado externo, gerou uma reação da sua maior concorrente, a Empresa B. Quatro anos após o início das exportações de cavaco para o Japão, em 1999, a Empresa B constitui um holding com um grupo japonês exclusivamente focado na exportação de madeira picada para produção de celulose. Da mesma forma que a Empresa A, a Empresa B também investiu no aumento da área plantada devido à nova necessidade de madeira. Na visão da empresa, com a criação deste

novo mercado assim a possibilidade de crescimento das empresas envolvidas com esta espécie florestal, pois neste momento, aquilo que por muito tempo foi considerado um problema para as empresas e produtores florestais, passou a compor a principal fonte de renda da empresa.

Apesar de ter ocorrido um avanço sobre outros mercados existentes, o da madeira para energia e para produção de carvão, se fez necessário o investimento em plantios próprios. No caso da Empresa B o investimento foi focado no plantio de florestas em áreas arrendadas, diferentemente da Empresa A. Notamos que a esta ganhou quatro anos de vantagem sobre a sua principal concorrente, a Empresa B.

5.3.2.2 A entrada de investidores no mercado

Esta movimentação no mercado da acácia-negra foi responsável por impulsionar rapidamente os preços da madeira e chamou a atenção de diversos setores da sociedade. Muitos produtores rurais, empresários e profissionais liberais em busca de lucro garantido e incentivados pelas empresas florestais e órgãos do governo (CaixaRs, Banco do Brasil, etc.), entraram na silvicultura da AN com altos investimentos. A entrada deste novo produtor foi responsável pelo surgimento do agente investidor, este que foi responsável pelo excedente de MPF. Seus investimentos seguiram as estratégias das empresas e foram direcionados para a região sul do RS. Segundo o Gerente da Empresa B, os altos ganhos que a floresta de acácia-negra proporcionava aos silvicultores e a facilidade de acesso ao crédito foi decisivo para que muitos profissionais liberais ingressassem neste mercado, o que fez com que, nos ciclos produtivos posteriores, houvesse uma quantidade muito grande de MPF disponível.

[...] em função dos altos valores que perduraram entre os anos de 2003 e 2006 este mercado esteve atrativo e muitos profissionais liberais e empresários ligados ao setor moveleiro investiram em plantios florestais ou em sistemas de cotas. Até os anos de 2003 a produção de acácia-negra era realizada pelo médio, pequeno e micro produtor. Se fossemos fazer uma análise temporal, após os produtores em pequena escala entrarem os grandes produtores comprando áreas e plantando e na sequência entram no mercado os investidores (Gerente Florestal da Empresa B).

O crédito florestal, especialmente o Propflora, permitiu que muitos produtores de fora do mercado da acácia-negra conseguissem recursos com baixas taxas de juros e com um grande prazo de carência (em torno de oito anos). Isto também foi, em parte, responsável por uma maior tecnificação do setor, pois este novo tipo de produtor florestal, ao investir em cotas de participação, não necessariamente precisava saber onde ficava a floresta e nem ser do meio rural.

Segundo relatos das empresas, a entrada de especuladores no mercado prejudicou a comercialização do pequeno produtor, porém, a crise que o setor passou, especialmente nos anos de 2009 e 2010, em que houve uma diminuição dos preços devido ao excesso de MPF no mercado e pela queda na cotação do dólar, foi a grande responsável. Assim, somando-se a entrada de novos produtores (grandes) no mercado, a crise mundial influenciada pelos EUA e o tsunami ocorrido no Japão, pode-se entender a crise que o setor passou.

Para os produtores de carvão houve uma entrada de MPF dos plantios do campo em virtude de sobras da colheita e árvores mortas (madeira de segunda), o que foi bom para os grandes produtores de carvão, que necessitam buscar fora de suas áreas matéria prima, mas foi, e vem sendo, ruim para os pequenos que se abastecem de madeira própria ou que eventualmente compram madeira de vizinhos.

Porém, apesar dos investidores serem profissionais que buscam rendas fora do mercado da acácia-negra, eles são os mais sensíveis às crises. Este tipo de produtor prefere e necessita tecnificar e contratar toda a mão de obra para o preparo e plantio de sua floresta. Isto aumenta os custos e muitas vezes pode tornar inviável a atividade, isto fica claro nas palavras do gerente florestal da Empresa B:

O custo para implantar um hectare é R\$1000,00, mas como eu tenho recurso suficiente eu vou terceirizar e posso gastar até R\$1500,00. A facilitação do acesso ao crédito acabou elevando um pouco os custos do plantio. Aquele produtor que plantou por R\$1000,00 e hoje aplica uma capitalização sobre este valor está conseguindo remunerar o seu investimento, mas aquele que plantou por R\$1500,00 ou R\$1800,00 está praticamente trocando o dinheiro (seis por meia dúzia). O crédito é importante, mas se realmente for investido na atividade a que ele se propõe, muitas vezes os produtores e investidores acabam desviando valores para outras finalidades (Gerente Florestal da Empresa B).

5.4 Estratégias de suprimento de MPF das empresas

De acordo com as informações buscadas junto às empresas, notamos que ambas utilizavam-se de estratégias de suprimento parecidas na forma, mas distintas na porcentagem da origem do volume de MPF. Basicamente, a Empresa A busca seu suprimento por duas vias: mercado e integração vertical. A empresa controla, de acordo com seu Resumo Público do Monitoramento de Manejo, 58.334,6 ha, sendo que de efetivo plantio são 27.884,10 ha. Do total de florestas plantadas, a empresa é dona das terras de 18.000ha, estando distribuídos em 20 municípios (Figura 10). O controle desta área a torna a maior produtora individual de acácia-negra do mundo

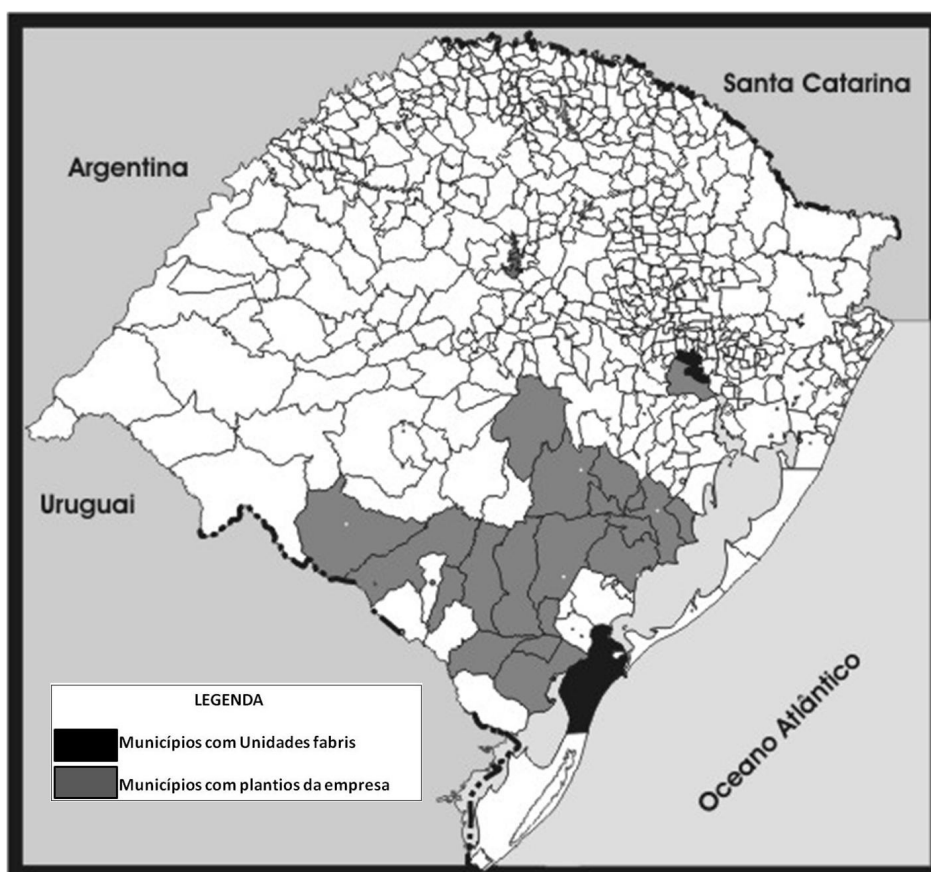


Figura 10 – Mapa de localização dos plantios e das unidades fabris da Empresa A.

Fonte: Dados coletados pelo autor

O domínio sobre seus plantios permite controlar o fluxo de abastecimento de MPF da empresa. Este fluxo varia de acordo com a época do ano, com a taxa de câmbio, com as disponibilidades de madeira e casca no mercado. Outra estratégia de suprimento da empresa é formar parcerias com produtores rurais, os quais cedem à área e a empresa remunera no final do ciclo o proprietário.

Mesmo tendo a capacidade de se auto abastecer até 70% da sua demanda, a empresa permanece presente como compradora no mercado: atualmente 65% da MPF da empresa é comprada de produtores florestais. Isto amplia a sua área de atuação para além das regiões onde se localizam seus plantios, especialmente para a região Serrana e Encosta da Serra, onde predominam os minifúndios e o abastecimento é realizado por meio de compras efetuadas pelos fornecedores. Esta participação no mercado enquanto produtora e compradora de MPF permite a Empresa A produzir aproximadamente 30.000 ton./ano de tanino e exporta aproximadamente 750.000ton./ano de madeira em cavaco (LISBOA, 2009).

A empresa é ciente da importância que o mercado tem para o seu pleno funcionamento, mas aproveitar preços baixos e MPF suficiente no mercado segue sendo uma das principais estratégias da empresa. Porém, segundo o Diretor da empresa, a Empresa A tem uma importância social muito grande neste mercado e suas ações sempre levam em conta o impacto que poderão causar nos pequenos produtores florestais. A confiança e a segurança que estes silvicultores têm na empresa é um dos seus maiores patrimônios

Uma das estratégias da empresa é investir em pesquisa e desenvolvimento (P&D) da acácia-negra e no repasse de tecnologias via sementes melhoradas, o foco destas ações são os inúmeros viveiros florestais que existem nas regiões de ação da empresa. A partir deste programa, a empresa oferece treinamento e orientações aos produtores de mudas e aos produtores florestais. Faz parte deste fomento florestal, ainda, o repasse de informações técnicas sobre produção da espécie, acerca da necessidade de utilização de EPIs (equipamentos de proteção individual), e informações sobre as melhores práticas de controle de pragas e doenças. Além disso, existe a assistência técnica oferecida pelos gerentes de contas (denominação nossa), na maioria das vezes técnicos florestais, aos médios e grandes produtores (se forem produtores que não realizam vendas diretas à empresa não existe o contato com ela, somente com o intermediário/fornecedor).

Estes produtores maiores, que por vezes são também intermediários no

processo, recebem visitas de técnicos em suas propriedades quando solicitadas, nas quais são repassadas, principalmente, informações técnicas.

De acordo com Lisboa (2009), a Empresa A tinha o projeto de ampliar sua base florestal para cerca de 50.000 ha em função do aumento da sua demanda por MPF. Porém, ficou claro que em virtude das barreiras legais impostas pela legislação ambiental do RS, especialmente após a conclusão do Zoneamento Ambiental da Silvicultura, a empresa desestimulou-se na realização destes investimentos, sendo que no ano de 2013 a área controlada pela empresa continua a mesma do ano de 2009.

Apesar de a Empresa B ser a indústria de produtos tanantes mais antiga do Brasil, de 1941, esta empresa tem uma participação menor no mercado de cavacos e de tanino. O suprimento da MPF da empresa é muito semelhante ao da Empresa A, e também ocorre via mercado e integração vertical, através de plantios próprios, arrendamentos e parcerias. A área total controlada pela empresa, porém é bem menor que a da concorrente, compreendendo entre área própria, arrendamento e parcerias 9.324,27 ha, sendo que 5.137,32 ha estão ocupados com plantios florestais, aproximadamente 57% da área. Os plantios controlados pela empresa estão distribuídos em onze municípios (Encruzilhada do Sul, São Jerônimo, Butiá, Mariana Pimentel, General Câmara, Rio Pardo, Arroio dos Ratos, Gravataí, Guaíba, Canguçu e Minas do Leão), alguns deles mais próximos da sede da empresa, Estância Velha, e outros mais próximos da unidade de picagem da empresa em Taquari (Figura 11).

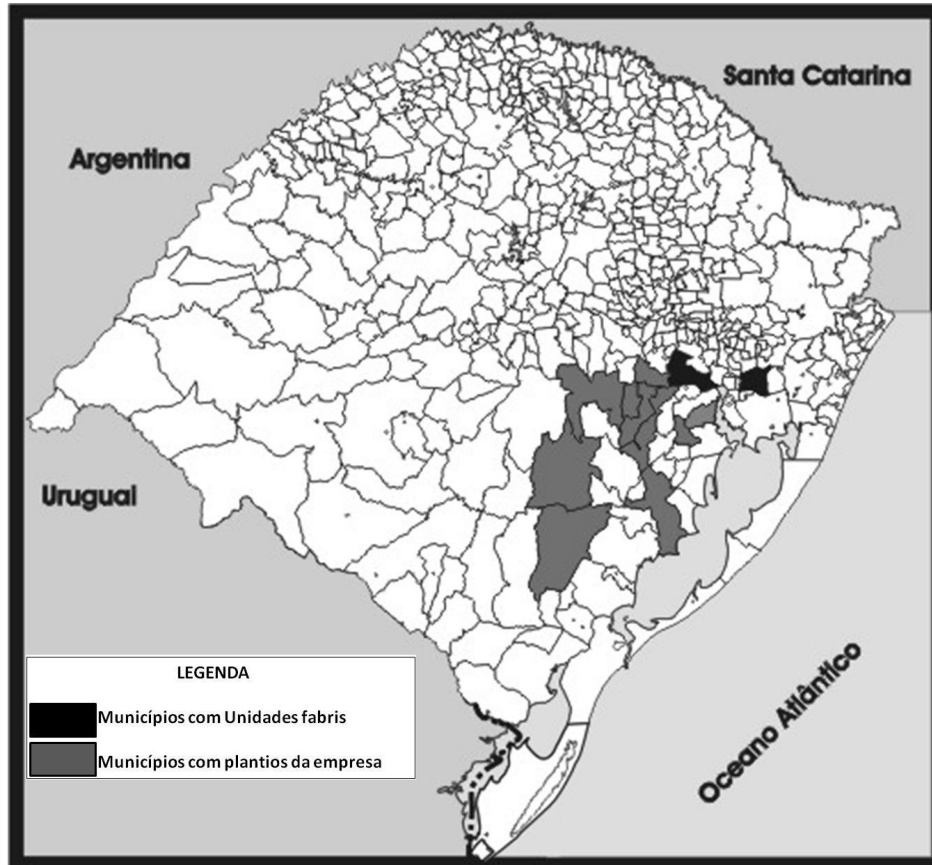


Figura 11 – Mapa de localização dos plantios e as unidades fabris da Empresa B.

Fonte: Dados coletados pelo autor

Esta empresa apresenta números mais discretos que a Empresa A quando o assunto é exportação de cavaco; a sua produção gira em torno de 400.000 ton./ano, porém em 2009 ela era a maior extratora de tanino, produzindo cerca de 38.000 ton./ano deste bem (LISBOA, 2009). O grande diferencial no suprimento de MPF da Empresa B em relação à Empresa A é a porcentagem de dependência da madeira e casca dos produtores individuais. Como a empresa consegue se autoabastecer de 15% de sua demanda de MPF, ela é obrigada a articular uma rede de compradores/fornecedores que consigam suprir os outros 85% da demanda. Esta dependência de terceiros faz com que o agente comprador/fornecedor tenha significativa importância para a empresa.

Mesmo convivendo com a incerteza de ter que depender do mercado para se abastecer de MPF, por não ter uma ampla base florestal, a empresa entende que esta estratégia permite a não fixação de muito capital em áreas e plantios. Porém, o fato que mais orgulha a empresa é repassar anualmente aos produtores florestais

importante quantia em dinheiro. No ano de 2012 a *holding* criada pela Empresa B e um grupo japonês para exportar cavaco repassou R\$ 33,5 milhões na compra de madeira e a Empresa B R\$ 18,5 milhões na compra de casca. Segundo o Gerente entrevistado, para a empresa se manter sem ter que recorrer ao mercado ela precisaria de 80 mil hectares. Mesmo que isto ocorresse, existiria uma discrepância muito grande na quantidade de madeira produzida e exportada e de casca consumida pela empresa.

Outro ponto distinto das empresas é com relação à produção e transporte de MPF e a produção e transporte do cavaco. Para produzir o seu cavaco, a Empresa B investiu em uma unidade de picagem no município de Taquari, em virtude da possibilidade do transporte via barcaças até o Porto de Rio Grande. Porém, de acordo com o Gerente, a empresa está começando a investir em uma nova unidade na cidade de Rio Grande, isto fará com que a logística seja menos complexa, pois será retirado do processo um embarque e um desembarque de cavaco antes da exportação.

5.4.1 A importância do agente fornecedor

As Empresas florestais exportadoras (EFEs) possuem um departamento de compras que organiza o suprimento de MPF, determinando o padrão do produto, a origem e as quantidades. Dentro deste processo, são considerados os volumes produzidos por elas e os que serão comprados no mercado.

Para a realização das compras dentro das áreas de atuação das empresas, elas utilizam um agente que organiza o mercado, interage com os produtores florestais e ainda, dependendo do tipo de intermediário, realiza importantes atividades, como a colheita, o baldeio e o transporte da madeira e da casca.

Estes fornecedores são agentes cadastrados junto às EFEs que buscam matéria prima florestal (MPF) diretamente com pequenos produtores de acácia-negra. Este abastecimento pode ser via compra da madeira e da casca, comprando a floresta em pé ou fazendo parcerias por porcentagem. São empresas que realizam o corte, descascamento e o transporte de madeira e casca até os pátios das EFEs, sendo um elo organizador importante para o setor.

Este agente tornou-se mais importante a partir da entrada em vigor das leis trabalhistas que atualmente regulam o trabalho no meio rural, especialmente a NR 31 e a IN 76. Com as modificações impostas por esta legislação, os pequenos produtores estão tendo problemas para comercializar a sua produção. De acordo com E.F.L. (intermediário de Encruzilhada de Sul). *“florestas de 2 ha, 3 ha não estão encontrando compradores na região, pois deslocar uma equipe para corte e baldeio desta madeira e casca é inviável devido ao baixo volume. Transportar as máquinas, acampamento e funcionários não é viável.”*

Ao longo dos últimos anos, alguns dos intermediários que tinham suas atividades focadas na compra de florestas e transporte da MPF, passaram a produzir ou aumentaram suas áreas de produção, incentivados pelas empresas em virtude do cumprimento das legislações, inclusive ambientais.

Em virtude das obrigações que começaram a recair sobre os intermediários, se tornando empregador e terceirizando algumas atividades, está ocorrendo uma diminuição no número deste agente e conseqüentemente uma concentração naqueles que investiram na tecnificação, adquirindo guas para carregamento, máquinas para descascamento e caminhões de grande porte para o transporte.

Na visão do Produtor/intermediário M.P, de Cerro Grande do Sul o seu papel é fundamental para a cadeia da acácia, pois ele organiza e aproxima o pequeno produtor da grande indústria. Porém, para ele, há muitos maus profissionais neste meio, pois deveriam ir além de apenas comprar, colher e carregar a MPF.

[...] o papel do intermediário deveria ser mais completo, porque muitos de nós não estamos interessados em prestar serviço para todas as atividades de uma floresta, alguns só querem colher e carregar, mas implantar novas florestas ninguém quer, e isto está errado.

A sensação que temos ao conversar com diversos agentes intermediários é de que existe uma aproximação maior com a empresa do que com os produtores florestais. É comum, nas palavras destes agentes, tratarem a Empresa A e Empresa B simplesmente como a “empresa”, basicamente como um funcionário trata a sua empregadora.

Porém, quando indagados a respeito, os intermediários tentam passar a ideia de que os dois lados são importantes e que a atividade de intermediário depende dos dois: *“não tem como visualizar isto, pois sem a empresa eu não tenho pra quem*

entregar o produto e sem os produtores eu não tenho de quem receber o produto, assim eu dependo deles e eles dependem de mim” afirma M.P..

Todavia, como o fornecimento de MPF para a exportação de cavaco e produção de Tanino está praticamente nas mãos de apenas duas empresas, configurando-se um duopsônio, entendemos a importância que toma a relação entre o intermediário e as empresas.

O principal motivo que me leva a plantar acácia negra é saber que eu vou ter pra quem vender, se a Empresa A me avisar que daqui há 10 anos será autossuficiente eu paro de plantar imediatamente e não planto mais um pé de acácia (L.E.P – Silvicultor empresarial de Encruzilhada do Sul).

5 5 O acesso ao crédito e a assistência técnica e extensão rural (ATER)

Bourdieu, em sua extensa pesquisa sobre o mercado da casa própria na França, discute a criação da demanda e da oferta por meio do acesso ao crédito oferecido pelo governo. Esta ação favoreceu grandes empresas, retirou do Estado a obrigação em oferecer casas à população e permitiu que muitos que não tinham recursos suficientes acessassem este mercado. Assim, para Bourdieu, muitas vezes o Estado deixa de ser somente um agente regulador do ambiente, com a finalidade de garantir a ordem e a confiança, passando a ser o responsável pela dinâmica dos mercados e a ação das empresas, ou seja, *“ele contribui, às vezes de maneira extremamente decisiva, para a construção da demanda e da oferta”* (BOURDIEU, 2005, p. 41).

Desta forma, notamos no mercado da AN uma situação semelhante à relatada por Bourdieu. A constituição pelo Estado de programas de crédito específicos para o Setor florestal possibilitou o acesso de diversos indivíduos a este mercado. Pequenos, médios, grandes produtores e pessoas que não investiam no mercado da acácia-negra puderam iniciar ou aumentar projetos destinados à exploração de espécies arbóreas exóticas, ao acessar fontes de recursos com juros baixos e com prazos de carência e de pagamento longos. Não houve a criação da demanda de um determinado bem, mas foi um mecanismo que auxiliou o aumento da oferta de madeira e de outros produtos florestais. Se o crédito por si só não foi

capaz de criar um mercado, ele vem auxiliando na constituição e ampliação dos mercados da espécie no RS. Assim, julgamos pertinente discutir o acesso ao crédito, suas características e possíveis influências neste mercado.

Existem diversas linhas de crédito financiadas por agências públicas de fomento que podem ser utilizadas no meio rural, sendo que algumas destas linhas são dedicadas ao setor florestal. No Brasil é possível acessar crédito de diversas formas e através de distintos agentes, mas os que se destacam são o Pronaf e Propflora, porém outros também são importantes como: o BB Florestal e BNDES Florestal⁷.

Cabe lembrar, ainda, as linhas de financiamentos administradas pelo Ministério da Integração Nacional e que se destinam a projetos mais específicos e localizados em alguns estados ou regiões da federação, como o FNO – Fundo Constitucional de Financiamento do Norte através do Banco da Amazônia; o FNE, Fundo Constitucional de financiamento do Nordeste através do Banco do Nordeste do Brasil e o e o FCO, Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste, através do Banco do Brasil.

No setor florestal do Rio Grande do Sul se destacam dois programas de fomento: i) o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e suas variações, destinado a pequenos produtores em uma parceria do Ministério do Meio Ambiente e do Ministério do Desenvolvimento Agrário; ii) e o Programa de Plantio Comercial e Recuperação de Florestas (Propflora), desenvolvido pelo BNDES e destinado a grandes e médios produtores florestais. Assim, devido à importância destes dois programas, eles serão abordados mais profundamente.

5.5.1 Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)

O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) é a principal linha de crédito que financia pequenos agricultores. Ele foi criado no

⁷ O BB Florestal que é um programa de Investimento, Custeio e Comercialização Florestal do Banco do Brasil, muito utilizado por produtores florestais para manutenção e por prestadores de serviço para a colheita. O BNDES Florestal provê o financiamento ao reflorestamento de áreas degradadas ou convertidas e ao manejo florestal de plantios de espécies florestais nativas para conservação e recuperação de áreas, inclusive de áreas de preservação permanente – APPs, e Reservas Legais.

governo de Fernando Henrique Cardoso pelo Decreto Presidencial 1946 de 28 de junho de 1996, com a finalidade de apoiar financeiramente as atividades produtivas ligadas ao meio rural ou em áreas próximas em que fosse explorada somente mão de obra (MO) familiar. Estas atividades poderiam ser tanto agrícola, pecuária e também atividades não agropecuárias.

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA, 2013), o Pronaf tem por objetivo fortalecer atividades do agricultor familiar, integrá-lo à cadeia do agronegócio, aumentar sua renda, melhorar o uso da mão de obra familiar e agregar valor ao produto e à propriedade. Para isto, ele pode financiar projetos individuais ou coletivos, que de alguma forma gerem renda aos agricultores familiares e assentados da reforma agrária. O Pronaf utiliza-se de subsídios do Governo Federal e oferece taxas de juros baixas, sendo, segundo o MDA, o sistema de crédito que apresenta as menores taxas de inadimplência entre os sistemas do País.

5.5.1.1 Os beneficiários do Pronaf

De acordo com o Banco Central do Brasil (BCB), os beneficiários deste programa são as pessoas que se encaixam dentro dos requisitos estipulados pelo Governo brasileiro, e que compõem as unidades familiares de produção rural. Desta forma os que aspiram acessar crédito necessitam apresentar a Declaração de Aptidão ao Programa (DAP) para comprovarem o seu enquadramento em um dos seguintes grupos (BCB, 2013):

I - Grupo "A"

Agricultores familiares assentados pelo Programa Nacional de Reforma Agrária (PNRA) ou beneficiários do Programa Nacional de Crédito Fundiário (PNCF) que não foram contemplados com operação de investimento sob a égide do Programa de Crédito Especial para a Reforma Agrária (PROCERA) ou que ainda não foram contemplados com o limite do crédito de investimento para estruturação no âmbito do Pronaf;

Também estão incluídos no Grupo "A" os agricultores familiares reassentados em função da construção de barragens para aproveitamento hidroelétrico e abastecimento de água em projetos de reassentamento, desde que observado o disposto na Lei 4.504, de 1964, especialmente em seus artigos 60 e 61, bem como no art. 5º, caput e incisos II, III e IV, do Decreto 3.991, de 2001.

II - Grupo "B"

Agricultores familiares que atendam cumulativamente as seguintes condições:

- a) explorem parcela de terra na condição de proprietário, posseiro, arrendatário ou parceiro;
- b) residam na propriedade ou em local próximo;
- c) não disponham, a qualquer título, de área superior a quatro módulos fiscais, quantificados segundo a legislação em vigor;
- d) obtenham, no mínimo, 30% da renda familiar da exploração agropecuária e não agropecuária do estabelecimento;
- e) tenham o trabalho familiar como base na exploração do estabelecimento;
- f) tenham obtido renda bruta familiar nos últimos doze meses que antecede a solicitação da DAP, incluída a renda proveniente de atividades desenvolvidas no estabelecimento e fora dele, por qualquer componente da família, de até R\$6 mil, excluídos os benefícios sociais e os proventos previdenciários decorrentes de atividades rurais.

III - Grupo "A/C"

Agricultores familiares assentados pelo PNRA ou beneficiários do PNCF que:

- a) apresentem DAP para o Grupo "A/C", fornecida pelo INCRA para os beneficiários do PNRA ou pela Unidade Técnica Estadual ou Regional (UTE/UTR) para os beneficiados pelo PNCF;
- b) já tenham contratado a primeira operação no Grupo "A";
- c) não tenham contraído financiamento de custeio, exceto no Grupo "A/C".

IV - Agricultores familiares que:

- a) explorem parcela de terra na condição de proprietário, posseiro, arrendatário, parceiro ou concessionário do PNRA;
- b) residam na propriedade ou em local próximo;
- c) não disponham, a qualquer título, de área superior a quatro módulos fiscais, quantificados segundo a legislação em vigor;
- d) obtenham, no mínimo, 70% da renda familiar da exploração agropecuária e não agropecuária do estabelecimento;
- e) tenham o trabalho familiar como predominante na exploração do estabelecimento, utilizando apenas eventualmente o trabalho assalariado, de acordo com as exigências sazonais da atividade agropecuária, podendo manter até dois empregados permanentes;
- f) tenham obtido renda bruta familiar nos últimos doze meses que antecede a solicitação da DAP acima de R\$6 mil e até R\$110 mil, incluída a renda proveniente de atividades desenvolvidas no estabelecimento e fora dele, por qualquer componente da família, excluídos os benefícios sociais e os proventos previdenciários decorrentes de atividades rurais.

V – Demais beneficiários

São também beneficiários e se enquadram como agricultores familiares do Pronaf, exceto nos grupos "A" e "A/C", desde que tenham obtido renda bruta familiar nos últimos doze meses que antecede a solicitação da DAP de até R\$110 mil, incluída a renda proveniente de atividades desenvolvidas no estabelecimento e fora dele, por qualquer componente da família, excluídos os benefícios sociais e os proventos previdenciários decorrentes de atividades rurais e não mantenham mais que dois empregados permanentes:

- a) pescadores artesanais que se dediquem à pesca artesanal, com fins comerciais, explorando a atividade como autônomos, com meios de produção próprios ou em regime de parceria com outros pescadores igualmente artesanais;
- b) extrativistas que se dediquem à exploração extrativista ecologicamente sustentável;
- c) silvicultores que cultivem florestas nativas ou exóticas e que promovam o manejo sustentável daqueles ambientes;
- d) aquicultores, maricultores e piscicultores que se dediquem ao cultivo de organismos que tenham na água seu normal ou mais frequente meio de vida e que explorem área não superior a dois hectares de lâmina d'água ou

- ocupem até 500 m³ (quinhentos metros cúbicos) de água, quando a exploração se efetivar em tanque-rede;
- e) comunidades quilombolas que pratiquem atividades produtivas agrícolas e/ou não agrícolas e de beneficiamento e comercialização de produtos;
- f) povos indígenas que pratiquem atividades produtivas agrícolas e/ou não agrícolas e de beneficiamento e comercialização de seus produtos;
- g) agricultores familiares que se dediquem à criação ou ao manejo de animais silvestres para fins comerciais, conforme legislação vigente.

5.5.1.2 Evolução do Pronaf

De acordo com informações do MDA (2013), as contratações do Pronaf vêm apresentando ao longo dos tempos um crescimento sustentado, pois durante 1999/2000. O programa que abrangia 3.403 municípios passou para 4.539 no ano seguinte, apresentando um aumento de 33% no número de municípios cobertos em apenas um ano.

Se comparar 2005/2006 com 1999/2000 se notará uma ampliação contínua em cada ano agrícola, sendo que houve a inserção de quase 1.960 municípios. Em 2007/2008, foram atendidos 5.379 municípios, o que representou um crescimento de 58% em relação à 1999/2000, com a inserção de 1.976 municípios.

Com relação aos valores investidos, o montante também vem crescendo. Em 1999/2000, foram disponibilizados aproximadamente R\$ 3,3 bilhões com uma execução de 66%. No ano agrícola de 2003/2004, houve o primeiro grande incremento no montante, com um crescimento de 65% em relação à 1999/2000, sendo ofertados R\$ 5,4 bilhões aos agricultores e com uma execução de 83% do valor disponibilizado.

Já em 2006/2007, o montante disponibilizado pelo programa chegou a R\$ 10 bilhões. Se comparado com o ano agrícola 1999/2000, se notará que houve um incremento de 205%, com uma taxa de execução de 84%. A primeira grande evolução no montante financiado pelos agricultores familiares foi em 2003/2004, fechando uma contratação de R\$ 4,49 bilhões, representando uma evolução de 109% em relação à 1999/2000. Em 2004/2005 o crescimento foi de 185%, representando um financiamento de R\$ 6,13 bilhões. Em 2005/2006, foram financiados R\$ 7,61 bilhões com uma evolução de 254%, sendo que em 2007/2008

rompeu-se a casa dos 300%, perfazendo um financiamento de R\$ 9 bilhões. Esses números mostram um crescimento sustentado do programa.

Para acessar o crédito do Pronaf o produtor precisa se enquadrar em algum tipo de beneficiário, como abordado anteriormente. Após este credenciamento, geralmente realizado por alguma organização de ATER ou Sindicato Rural, o produtor irá buscar um dos agentes financeiros que compõem o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) e são agrupados em básicos (Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia) e vinculados (BNDES, Bancoob, Bansicredi e associados à Febraban).

5.5.1.3 As linhas do Pronaf

Ao todo, o Programa oferece nove linhas de crédito destinadas a diferentes públicos e com distintas finalidades. Como o objetivo deste trabalho é discutir um ramo do setor florestal, serão abordadas as linhas específicas para atividades florestais, o Pronaf Floresta e o Pronaf ECO. Porém, isto não quer dizer que os produtores não acessem outras linhas do Programa e outras fontes de crédito. De qualquer forma, no quadro 8 são aprestadas resumidamente as demais linhas do Pronaf apenas para ilustrar a abrangência do programa.

(continua)

Linhas	Público-Alvo	Modalidade	Finalidade	Limite de Crédito
Agroindústria	Agricultores familiares enquadrados nos grupos A, A/C, B e PRONAF-Comum e suas cooperativas e associações.	Investimento	Financiamento para a implantação, ampliação, recuperação ou modernização de pequenas e médias agroindústrias.	Pessoa física: R\$ 130.000,00 Empreendimento familiar rural: R\$ 300.000,00 Coop./Assoc.: R\$ 30 milhões
Mulher	Mulheres agricultoras, independente do estado civil, integrantes de unidades familiares enquadradas no PRONAF-Comum	Investimento	Financiamento da infraestrutura de produção e serviços agropecuários e não agropecuários no estabelecimento rural de interesse da mulher agricultora	Individual: Até R\$ 130 mil Coletivo: até R\$ 500 mil.

Linhas	Público-Alvo	Modalidade	Finalidade	Limite de Crédito
Jovem	Jovens agricultores e agricultoras familiares maiores de 16 anos e com até 29 anos, pertencentes a famílias enquadradas nos Grupos A, A/C, B e PRONAF-Comum.	Investimento	Financiamento da infraestrutura de produção e serviços agropecuários e não agropecuários no estabelecimento rural de interesse do jovem agricultor	Até R\$ 15.000,00 em uma única operação
Semiárido	Agricultores familiares enquadrados nos Grupos A, A/C, B e PRONAF-Comum.	Investimento	Financiamento de projeto de convivência com o semiárido, priorizando a infraestrutura hídrica.	Até R\$ 18.000,00
Agrinf	Pessoas físicas que sejam agricultores familiares titulares de DAP e Cooperativas ou associações constituídas de agricultores familiares, que tenham, no mínimo, 70% de seus participantes ativos na condição de agricultores familiares enquadrados no PRONAF Empreendimentos familiares rurais.	Custeio	Financiamento do custeio do beneficiamento e industrialização de produção própria e/ou de terceiros	Pessoa física: até R\$ 10.000,00. Empreendimento familiar rural: até R\$ 210.000,00. Associações: até R\$ 4.000.000,00 e Cooperativa singular: até R\$ 10.000.000,00 . Cooperativa central: até R\$ 30.000.000,00
Agroecologia	Agricultores familiares enquadrados nos grupos A, A/C, B e PRONAF-Comum.	Investimento	Financiamento dos sistemas de produção agroecológicos ou orgânicos	Individual: até R\$ 130.000,00 Coletivo: até R\$ 500.000,00
Pronaf Seca 2012	Agricultores familiares enquadrados nos grupos A, A/C, B e PRONAF-Comum.	Investimento e Custeio	Custeio de atividades agrícolas e pecuárias Financiamento de investimentos em projetos de convivência com a estiagem, focados na sustentabilidade dos agroecossistemas.	Agricultores do Grupo: até R\$ 2.500,00 Demais agricultores: até R\$ 12.000,00

(conclusão)

Quadro 8 – Linhas do PRONAF

Fonte: Adaptado de BNB (2012)

5.5.1.3.1 Pronaf Floresta

O Pronaf Floresta é uma linha de financiamento lançada no ano de 2003 que visa financiar investimentos destinados a projetos como a implantação de sistemas agroflorestais e exploração extrativista ecologicamente sustentável. Também é possível custear planos de manejo florestal, recomposição e manutenção de áreas de preservação permanente e reserva legal e recuperação de áreas degradadas, enriquecimento de áreas que já apresentam cobertura florestal diversificada, com o plantio de uma ou mais espécies florestais, nativas do bioma. Assim, esta linha financia investimentos em técnicas que minimizam o impacto da atividade rural ao meio ambiente, bem como permitam ao agricultor melhor convívio com o bioma em que sua propriedade está inserida (MDA, 2013). O público alvo desta linha são agricultores familiares enquadrados nos grupos A, A/C, B e PRONAF-Comum, sendo que o limite do financiamento é de R\$ 35 mil para projetos de sistemas agroflorestais e R\$ 25 mil para demais finalidades. A carência até o início dos pagamentos é de 8 anos e o prazo final é de 12 anos. Nos casos de financiamento por meio do FNE é possível carência de 12 anos e 20 anos para prazo final de pagamento.

Esta linha de crédito foi a mais acessada até o ano safra de 2007/2008 para plantios florestais da agricultura familiar do Rio Grande do Sul, porém o Pronaf-Floresta sofreu alterações em suas diretrizes de forma a dedicar seus investimentos somente para Sistemas Agroflorestais (Figura 12). Com isto, houve um redirecionamento da estratégia do Programa, que visava fomentar plantios florestais exóticos, para o Pronaf ECO. Este passou a ser o indicado para plantio de espécies como eucaliptos, pinus e acácia-negra pelos agentes de ATER, no caso específico, pela EMATER/ASCAR.

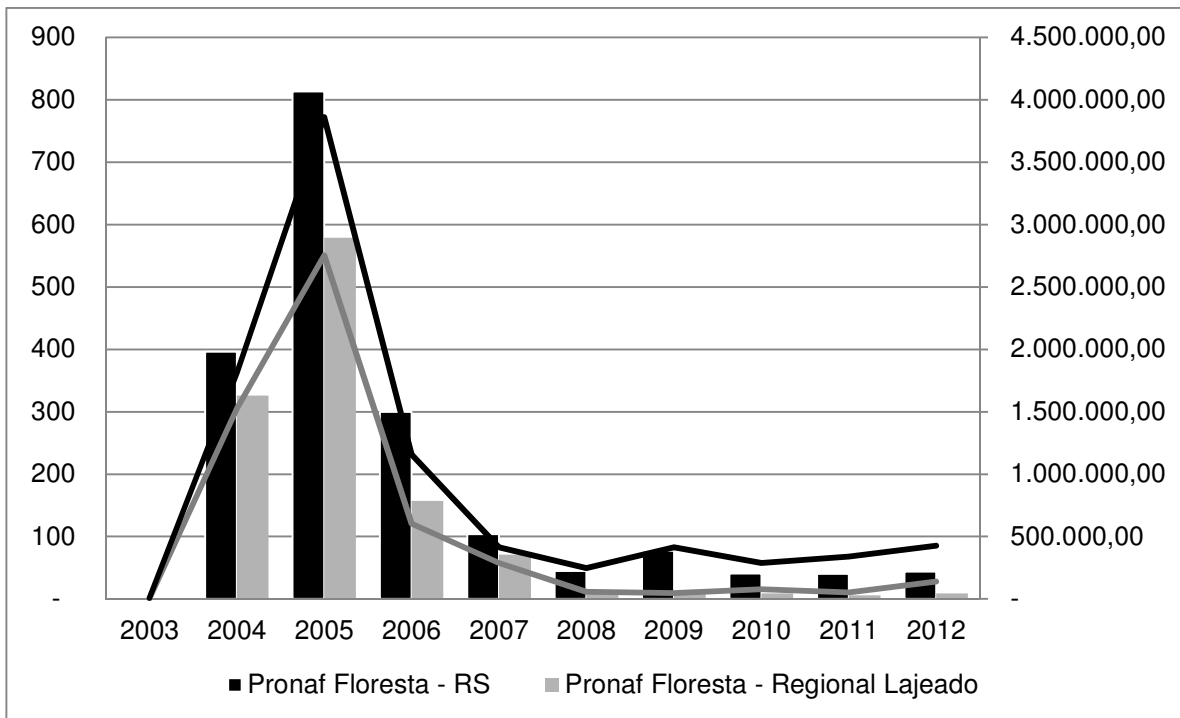


Figura 12 – Número (linhas) de projetos realizados e valor (colunas) contratado pelo Pronaf Floresta.

Fonte: elaboração do autor a partir do banco de dados da EMATER/ASCAR

Esta modificação fica clara quando analisamos o gráfico do acesso ao Pronaf Floresta do RS e da Regional Lajeado (Figura 12), pois até o ano safra 2007/2008 esta linha de crédito era muito acessada pelos produtores de florestas exóticas, sendo que a partir desta data o acesso ao crédito se concentrou no Pronaf ECO.

Notamos, ao analisar o banco de dados da Emater/Ascar do RS, que a partir da difusão do Pronaf Floresta houve uma adesão considerável dos produtores, pois a contratação desta linha partiu de dois projetos no primeiro ano de financiamento para 813 no ano de 2005, sendo o seu ápice de número de projetos e valor contratado. Se houve um incremento considerável de mais de 100% entre e 2005, com valores acessados no estado de R\$ 1.809.621,89 e R\$ 3.860.167,15 respectivamente, em apenas dois anos, de 2005 para 2007 houve uma forte queda, levando a valores próximos a 10% do que era acessado até o ano de 2007. Devido à nova diretriz da utilização do Pronaf Floresta, vemos uma diminuição considerável no número de projetos realizados e valores acessados no RS, sendo que no ano de 2008 foram realizados apenas 45 projetos em todo o estado, que somaram apenas R\$ 246.663,67. Esta tendência se seguiu na Regional Lajeado e ainda foi mais forte

devido à realidade da produção florestal da região, que passou de principal acessante no ano de 2005, com 579 projetos, para apenas 10 projetos no ano de 2008.

5.5.1.3.2 Pronaf ECO

A Linha de Crédito para Investimento do Pronaf Eco, criada no final de 2006/ início de 2007, tem como finalidades, segundo o Banco Central do Brasil (BCB) a implantação, a utilização e a recuperação de:

- a) tecnologias de energia renovável, como o uso da energia solar, da biomassa, eólica, mini-usinas de biocombustíveis e a substituição de tecnologia de combustível fóssil por renovável nos equipamentos e máquinas agrícolas;
- b) tecnologias ambientais, como estações de tratamento de água, de dejetos e efluentes, compostagem e reciclagem;
- c) armazenamento hídrico, como o uso de cisternas, barragens, barragens subterrâneas, caixas d'água e outras estruturas de armazenamento e distribuição, instalação, ligação e utilização de água;
- d) pequenos aproveitamentos hidroenergéticos;
- e) silvicultura, entendendo-se por silvicultura o ato de implantar ou manter povoamentos florestais geradores de diferentes produtos, madeireiros e não madeireiros;** (grifo nosso).
- f) adoção de práticas conservacionistas e de correção da acidez e fertilidade do solo, visando sua recuperação e melhoramento da capacidade produtiva.

O público alvo desta linha é composto por agricultores familiares enquadrados no Pronaf, exceto nos grupos A, A/C e B. Nesta linha existem taxas diferenciadas que variam de acordo com o valor acessado. Até R\$ 10 mil a taxa de juros é de 1% ao ano e acima de R\$ 10 mil até R\$ 130 mi a taxa é de 2% ao ano. O prazo de carência e o tempo para pagar variam de acordo com objetivo do financiamento, para a silvicultura, por exemplo, o prazo é de até 12 anos, com até oito anos de carência.

No estado do RS este modelo de financiamento passou a ser o mais acessado na região da produção da acácia-negra. No ano de 2006 e 2007 não houve um acesso muito expressivo ao Pronaf ECO (Figura 13), sendo que foram aprovados apenas quatro projetos nestes dois anos iniciais. Porém, com a proibição do acesso ao Pronaf Floresta para produção de espécies arbóreas exóticas, houve uma migração dos silvicultores familiares para o Pronaf ECO. Assim, no ano de 2008 ocorreu um salto expressivo, sendo que dos 105 projetos que foram aprovados no estado, 84 foram na região da Regional Lajeado da EMATER/ASCAR. O aumento do acesso se expressa quando analisamos os valores fornecidos pelo MDA: de R\$ 43.640,70 nos anos de 2006/2007 passaram para R\$ 997.185,41 no ano de 2008, um incremento de 22,85 vezes.

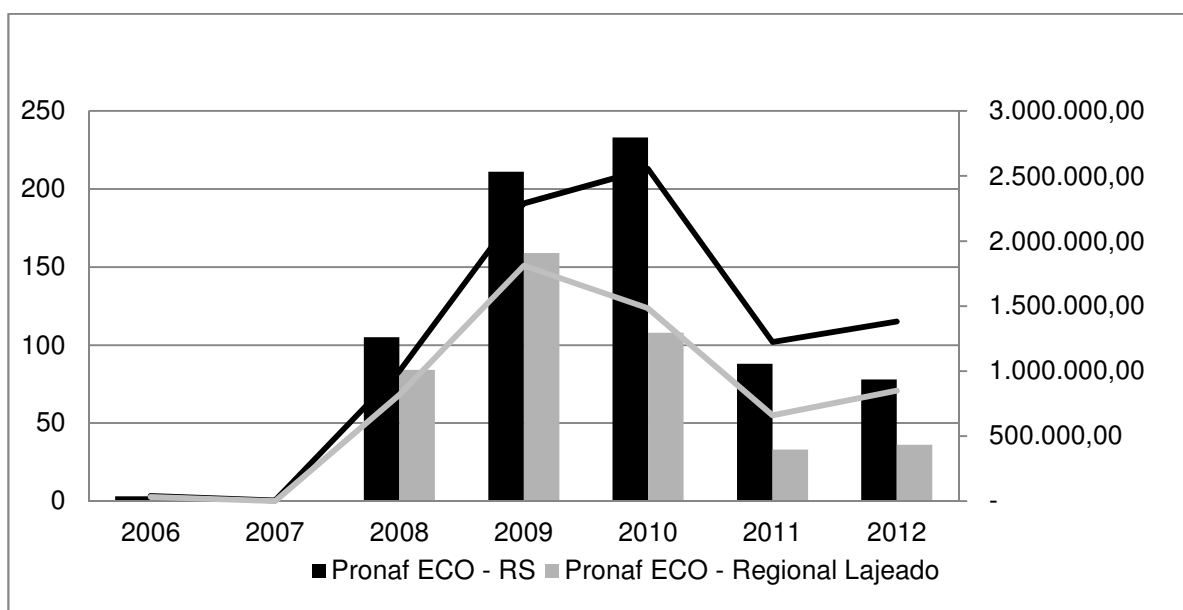


Figura 13 – Número (colunas) de projetos aprovados e valor (linhas) contratado do Pronaf ECO.

Fonte: elaboração do autor a partir do banco de dados da EMATER/ASCAR

O aumento do acesso ao Pronaf ECO se manteve por mais dois anos e, em 2010, obteve seu ápice atingindo o valor de R\$ 2.555.159,64, sendo que 58% deste total, R\$1.480.864,26, foram destinados para a Regional Lajeado, demonstrando a importância do Pronaf para esta região.

A partir de 2010 começou uma diminuição do acesso, pois como este tipo de financiamento é destinado a pequenos produtores de florestas, em que o prazo para efetuar o pagamento é de 12 anos, variando o tipo do Pronaf, pode ter existido um início de saturação e os valores e número de projetos começaram a cair. No entanto, segundo os técnicos da EMATER/ASCAR, no ano de 2013, até o mês de março nenhum projeto havia sido apresentado na prefeitura devido às novas exigências do MDA e do IBAMA, que passaram a solicitar licenciamento ambiental, que além de ser caro, aproximadamente 15% do valor do crédito, pode causar aos produtores problemas com órgãos ambientais devido às características do solo e do relevo.

5.5.2 PROPFLORA

O Programa de Plantio Comercial e Recuperação de Florestas (Propflora), iniciado em 2002, foi uma ação conjunta dos ministérios do Meio Ambiente (MMA), Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e do Banco do Brasil, no intuito de promover o setor florestal através de plantio de florestas, destinados às indústrias e também à recuperação e à manutenção de áreas de preservação permanente (APPs) e de reserva legal (RL). Os beneficiados são associações, cooperativas e produtores rurais. A sua criação foi mediante a Resolução 2992 do Banco Central do Brasil, em três de julho de 2002.

Segundo o BNDES (2010) o Propflora tem como objetivos gerais:

- Implantação e manutenção de florestas destinadas ao uso industrial;
- Recomposição e manutenção de áreas de preservação e reserva florestal legal;
- Implantação e manutenção de espécies florestais para produção de madeira destinada à queima no processo de secagem de produtos agrícolas;
- Implantação de projetos agroflorestais (agricultura consorciada com floresta);
- Implantação e manutenção de florestas de dendezeiro.

Os Itens Financiáveis, de acordo com o BNDES (2010), são:

- Investimentos fixos ou semifixos, inclusive os relacionados ao sistema de exploração e manejo florestal;
- Custeio associado ao projeto de investimento, limitado a 35% do valor do investimento, relativo aos gastos de manutenção no segundo, terceiro e quarto anos;
- Despesas relacionadas ao uso de mão de obra própria, mediante comprovação da aplicação dos recursos e apresentação de laudo de assistência técnica.
- Implantação de viveiros de mudas florestais.

Com o incentivo deste programa ao plantio de árvores exóticas de crescimento rápido, o Governo Federal previa minimizar a importância das florestas nativas e de seus recursos para diversos setores da sociedade, desta forma, poupando as florestas nativas e reduzindo o desflorestamento.

A Taxa de Juros para este programa é de 6,75% a.a., incluído a remuneração da instituição financeira credenciada de 3% a.a. O prazo de carência para o início do pagamento e o prazo total para quitação do financiamento varia de acordo com o tipo do projeto, podendo chegar a 12 anos de prazo total. O quadro 9 resume o tipo de projeto, o tempo de carência e o prazo total.

Tipo de Projeto	Carência	Prazo total
<ul style="list-style-type: none"> • Implantação e manutenção de florestas destinadas ao uso industrial; • Produção de madeira destinada à queima no processo de secagem de produtos agrícolas 	Até a data do primeiro corte, acrescida de 6 meses e limitada há 96 meses.	Até 144 meses
<ul style="list-style-type: none"> • Recomposição e manutenção de áreas de preservação e de reserva florestal legal 	Até 12 meses	Até 144 meses
<ul style="list-style-type: none"> • Implantação e manutenção de florestas de dendezeiro 	Até 72 meses	Até 144 meses
<ul style="list-style-type: none"> • Implantação de viveiros de mudas florestais 	Até 18 meses	Até 48 meses

Quadro 9 – Tipo de projeto, tempo de carência e o prazo total do PROPFLORA.

Fonte: Adaptado do BNDES (2010)

Ao analisar o quadro 9, nota-se que alguns ramos no setor florestal ficaram de fora devido ao curto espaço de tempo da carência e total, pois algumas atividades florestais necessitam de um horizonte maior de tempo para a sua exploração, como por exemplo, os plantios de pinus e de eucaliptos para toras.

No início, o Programa disponibilizava até R\$ 150 mil para cada produtor, mas com o passar dos anos este limite foi aumentado, chegando, em 2010, a R\$ 300 mil. Devido ao valor significativo que o Propflora financia, ele tem um público alvo distinto do Pronaf (Floresta e ECO), pois é destinado a produtores rurais e investidores com maior poder aquisitivo, bem informados, organizados em cooperativas, com propriedades de tamanho médio, normalmente situadas próximas a polos industriais de base florestal (MENDES, 2004).

Quando analisamos os dados de financiamento do Brasil e do RS, vemos que no início do Programa o estado apresentava uma participação importante em valores acessados, sendo que no ano de 2002 cerca de 20% do crédito foi destinado ao RS. Nos anos 2002 e 2003 houve um aumento considerável nos valores demandados em todo o país, passando de R\$ 170 Mil para R\$ 3.807.405,00 respectivamente, bem como, na participação do estado no acesso ao crédito.

Em 2003, primeiro ano que se atestou a participação do RS junto ao Propflora o estado já começou a ter uma participação importante, pois 20% do valor emprestado foi destinado ao estado.

Em 2004, após o lançamento pela Agência de Fomento Estadual do Proflora, produto similar ao Propflora, gerenciado pela CaixaRS, houve aumento considerável de projetos contratados no estado, sendo que dos R\$23.012.000,00 distribuídos pelo BNDES no Brasil, R\$ 11.491.000,00 foram aprovados no RS, ou seja, praticamente 50% dos valores (Figura 14).

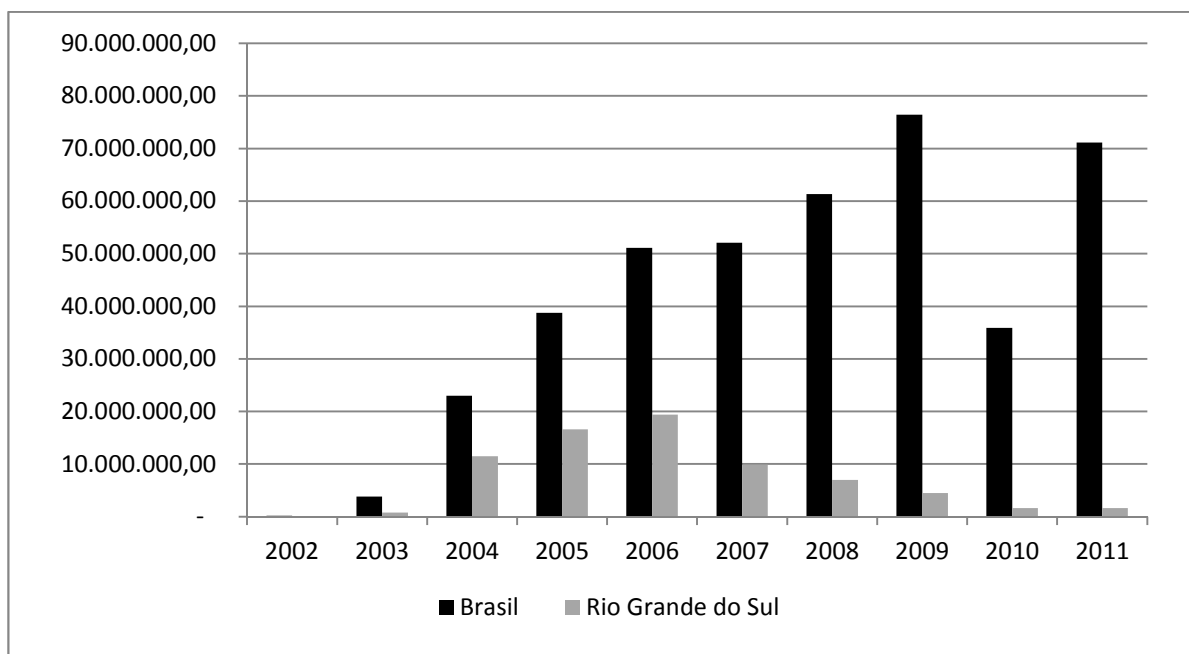


Figura 14 – Evolução do acesso ao Propflora no Brasil e no RS em Reais.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados do MAPA

Isto se deve à estrutura criada no estado, que facilitava e agilizava a aprovação dos projetos “em cerca de 20 meses de funcionamento, o Propflora treinou mais de 60 engenheiros, aprovou mais de 300 projetos, com o plantio de 20 mil hectares de florestas, financiando R\$ 28 milhões” alegou Isolan, Coordenador do Plano de Financiamento Florestal Gaúcho – Propflora/CaixaRS à revista Opiniões (2006).

5.5.2.1 Fatores que influenciaram a queda do acesso ao Propflora

Porém, ao contrário do crescimento contínuo do acesso ao Propflora apresentado pelo Brasil, a partir de 2006 o acesso do estado do RS começou a entrar em declínio e a estratégia de se plantar 800 mil hectares, como pretendia a principal agência de crédito do RS, o BADESUL, parece não ter vigorado.

Diversos fatores concorreram para a queda no acesso ao crédito. O Zoneamento Ambiental da Silvicultura (ZAS) no ano de 2007, juntamente com os preços da madeira da acácia e da casca em virtude da variação do dólar, que a

partir de 2004 entrou em queda foram os principais fatores (Figura 15 e 16). Como muito do que é produzido no setor florestal do RS é destinado ao comércio exterior o estado está muito suscetível às oscilações cambiais e crises econômicas nos países compradores. Desta forma, o RS passou a ter um papel menor na participação do acesso ao Propflora, entrando em queda forte a partir de 2007 e chegando ao ano de 2011 a ser responsável por apenas 2,33% do montante acessado no país (Figura 15). Atrelado a isto, e muito reclamado pelos médios e grandes produtores, além da legislação ambiental do RS está a burocracia nos licenciamento, alguns aspectos conflitantes da fiscalização dos órgãos públicos responsáveis pelo meio-ambiente e a inexistência de um serviço governamental de assistência técnica.

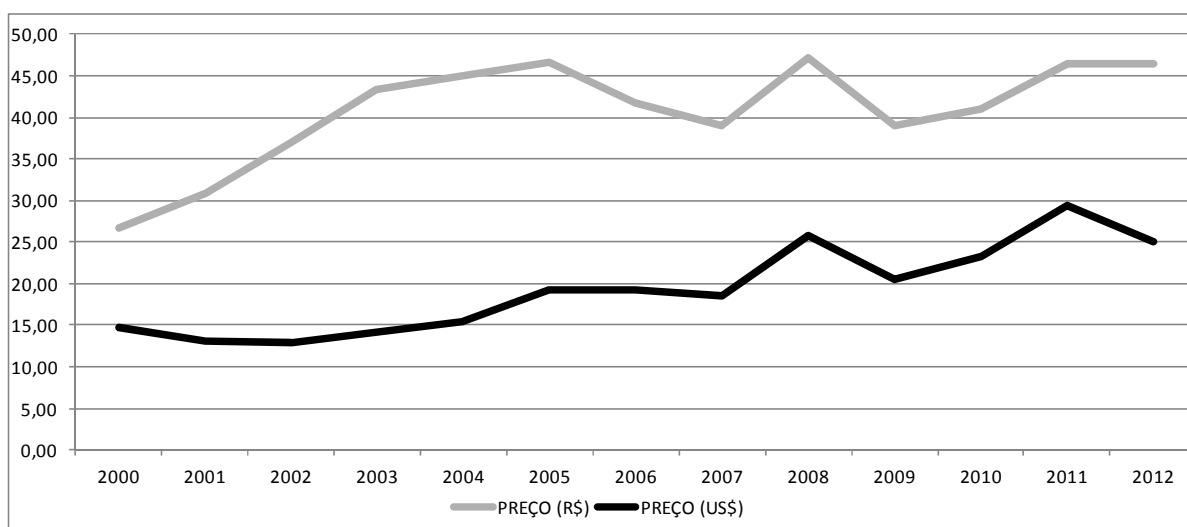


Figura 15 – Série histórica do Preço do mst da Madeira em dólar e reais.

Fonte: Dados coletados pelo autor

Quando se analisa os dados referentes ao crédito acessado no RS, nota-se discordância nas estratégias do governo estadual. Enquanto o banco estatal de fomento, o BADESUL, investe na promoção do Propflora junto a diversos agentes que integram o meio rural e investidores dispostos a utilizar suas modalidades de crédito, os órgãos ligados ao meio ambiente criam estruturas legais que dificultaram a implantação e ampliação dos plantios florestais no estado nos últimos anos.

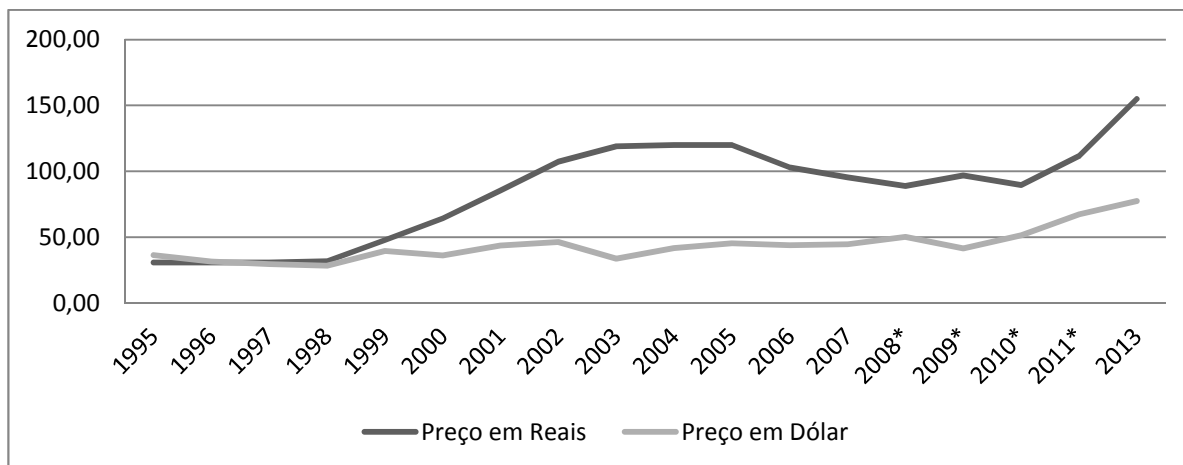


Figura 16 – Série temporal do preço da tonelada da casca da acácia-negra

Fonte: Dados coletados pelo autor, excluindo-se os anos de 2008 a 2011 que foram obtidos nos dados do IBGE/SIDRA.

Além de ter que cumprir as leis referentes ao Código Florestal Brasileiro (CFB), os silvicultores e investidores gaúchos precisam, desde 2007, que seus investimentos se enquadrem nas normativas das leis estaduais e municipais.

Porém, parece que existe uma desarticulação interna dos órgãos financeiros e ambientais do governo estadual, e esta desarticulação parece estar presente neste setor como um todo. Durante o estudo não se identificaram projetos articulados entre estes órgãos, mas notou-se que, muitas vezes, caminham em direções opostas e são fontes de insatisfação geral dos empresários.

5.5.3 Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER)

A regional da EMATER/ASCAR de Lajeado é a responsável por oferecer ATER e acesso ao crédito na região produtora de acácia-negra. Segundo o técnico florestal da Emater/Ascar, as atividades que recebem um aporte maior de ATER são as destinadas à alimentação humana direta, como frutas, legumes e verduras (FLV), ou indiretamente, como grãos. No setor florestal a ação dos técnicos da EMATER/ASCAR se restringe em auxiliar os pequenos produtores no acesso ao Pronaf. Segundo os próprios produtores florestais, não existe uma demanda por ATER para os cultivos florestais, pois as atividades são simples e envolvem poucos

conhecimentos; para eles seria mais fácil um produtor repassar informações técnicas para os técnicos da EMATER/ASCAR do que ao contrário.

A EMATER/ASCAR de Lajeado é o escritório regional responsável por atender a região em que a cultura da AN apresenta a maior importância social, pois ela sombreia a microrregião de Montenegro, proposta pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e é formada pelos vales do Taquari, Rio Pardo, Caí e Alto da Serra do Botucaraí. A região engloba 64 municípios divididos em sete microrregiões, com municípios agregados pela similaridade de suas matrizes produtivas, etnias, organização social e política. Além disso, também fazem parte do escritório três centros regionais de qualificação de agricultores em Montenegro, Teutônia e Venâncio Aires (Figura 17).

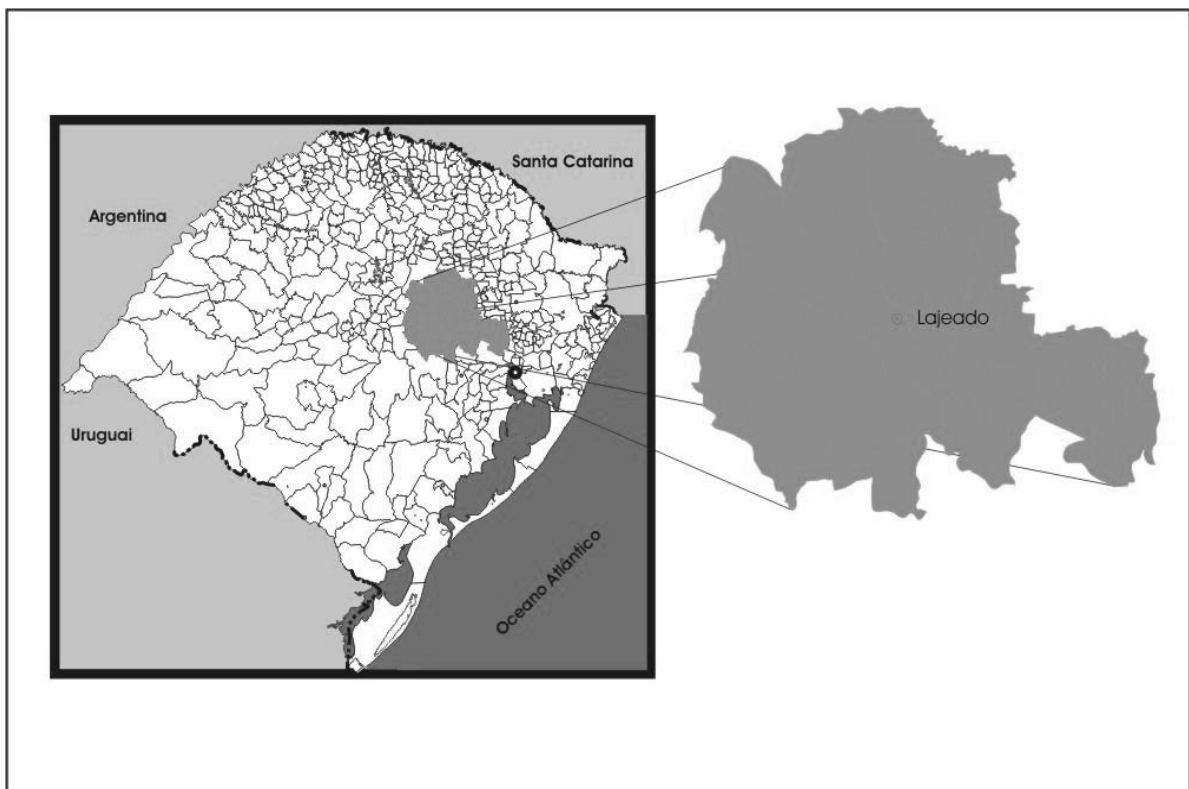


Figura 17 – Localização da Regional Lajeado no Estado do RS

Fonte: elaborado pelo autor a partir de informações da EMATER/ASCAR

De acordo com a EMATER/ASCAR as ações desenvolvidas pelos seus técnicos focam os segmentos de produção e produtividade das culturas mais produzidas na região. Resumidamente, as ações da empresa de ATER estão

focadas na produção de alimento e não existem atividades direcionadas ao setor florestal, especialmente por não existir demanda.

Porém, o que se pode notar, em observações junto aos seus técnicos é que o acesso ao crédito em um determinado município passa muito pela disposição do técnico em; indicar qual o tipo de financiamento, orientar na organização dos documentos e na escolha do agente financeiro. Isto faz com que, em municípios vizinhos e bem próximos, o acesso ao crédito tenha menor importância para auxiliar nos plantios, manutenções e colheitas das florestas.

No site da empresa são descritas as principais atividades agrícolas e sua distribuição (QUADRO 10), mesmo a produção madeireira sendo intensa em alguns municípios e a principal fonte de renda para muitos produtores, a ação dos extensionistas não está direcionada para este público.

Cultura	Nº de municípios/famílias	Área em hectares	Produtividade Kg/ha ou produção
Milho	48	117,5 mil s	3,8 mil kg/ha
Soja	22	21 mil	2,3 mil kg/ha
Feijão	14	5,2 mil	1,2 mil kg/ha
Arroz	11	11 mil	7 mil kg/ha
Trigo	13	1,3 mil	1,3 kg/ha
Fruticultura	1,8 mil	2,7 mil	-
Leite	13 mil	-	3 milhões litro/dia
Frango	-	-	4,5 milhões de aves

Quadro 10 – Foco das atividades realizadas pela EMATER/ASCAR na regional de Lajeado.

Fonte: Site institucional da EMATER/ASCAR RS

A região de Lajeado possui a maior bacia leiteira do estado, onde 13 mil famílias possuem como atividade principal a pecuária leiteira. A região também concentra o maior número de agroindústrias leiteiras, contabilizando três milhões de litros de leite por dia. A avicultura é outra atividade incentivada na região. São 4,5 milhões de aves, isto é, 70% das aves criadas no estado. O município de Nova Bréscia é o maior produtor, com seis milhões de frangos de corte. A região ainda tem destaque na caprinocultura, piscicultura e apicultura. Assim, entendem-se o motivo de não serem investidos recursos e realizados projetos que visem atividades ligadas ao setor florestal, sendo repassada ao setor privado a assistência técnica. Isto faz com que, especialmente os pequenos produtores florestais não recebam

nenhum tipo de ATER com foco no cultivo da acácia-negra ou qualquer outra espécie florestal.

5.6 O *habitus* e sua influência para o mercado de AN

Bourdieu (2001) afirma que o *habitus* consiste em uma matriz que gera comportamentos, formas de ver o mundo e sistemas de classificação do real que se incorporam aos indivíduos e se desenvolvem neles, seja no nível das práticas, seja no da postura corporal (*hexis*) desses mesmos sujeitos. E o “ser” acacicultor é algo que podemos comprovar pela visão de *habitus* de Bourdieu e pela pesquisa realizada.

O que fica claro quando conversamos com os entrevistados é que trabalhar em matos de acácia-negra e produzir carvão é algo que está enraizado nos agricultores. Este sentimento é muito mais aflorado naqueles que receberam a atividade de herança, que nasceram vendo seus avós e pais trabalhando no meio, que viveram e vivem o cotidiano da silvicultura desta espécie.

[...] antes de eu nascer meus pais já tinham matos, e aos 14 anos eu já andava com motosserra dentro deles. Nós éramos 11 irmãos e todos ficaram no rural por causa do mato. Apenas dois saíram dos matos e do carvão (E.S. Pequeno carvoeiro silvicultor).

Esta informação é repassada por eles com orgulho, deixando claro que isto é uma herança que vem sendo repassada de pais para filhos, identificada nas entrevistas há três gerações, pois a produção de carvão com acácia negra vem sendo realizada desde a década de 60. Antes disso o carvão produzido era proveniente dos matos nativos convertidos em lavouras.

O trabalho de carvão é uma herança de pai prá filho, meu pai nunca fez outra coisa e começou a fazer carvão de acácia na década de 60, sempre vi o trabalho sendo feito e fui me inserindo desde pequeno. Já são 30 anos envolvido com o carvão e com a acácia-negra. [...] no mato propriamente dito presente, acompanhando o trabalho dos empregados (J.L.W. empresário do carvão de Maratá).

Porém, o campo da produção de acácia-negra vem sofrendo influências de outros campos que acabam competindo por alguns capitais importantes, e isto vem

retirando deste meio muitos jovens e produtores que passaram a buscar a sua renda em outros locais e em outras atividades.

5.6.1 O Abandono da AN e a influência de outros campos.

Viver no meio rural em uma época que o acesso à informação não era tão difundido como nos dias atuais, e em que o estudo na cidade não era muito acessado pelos jovens, criou uma geração de agricultores nesta região totalmente adaptados à produção de acácia-negra. Isto era responsável por produzir um ambiente propício para que os jovens buscassem na atividade, e a transformasse na, sua principal, ou única, forma de renda. Devido a esta importância muitos jovens viveram num ambiente em que se “respirava” e “transpirava” a produção de casca, de madeira e de carvão. Isto fez com que, influenciados pelo meio, se moldasse em uma geração de produtores de acácia negra um *habitus* favorável, este responsável por transformar esta região na maior produtora de acácia-negra em pequenas propriedades do Brasil.

Porém, o que notamos durante o estudo é que o *habitus* que prevaleceu em toda uma geração vem perdendo força com o passar dos tempos. Mesmo que o meio ainda seja favorável e que exista um campo propício, para isto existem outros campos que estão afetando o mercado da acácia-negra. Estes campos estão sendo responsáveis por fazer com que este mercado venha sofrendo significativas alterações na sua estrutura no médio/longo prazos: o campo do mercado de trabalho das indústrias, influenciado pelo campo da educação são os responsáveis por estas alterações significativas no meio.

Devido a escolarização, a silvicultura vem, nos últimos anos, perdendo muita mão de obra (MO) para outras atividades que não estão ligadas ao meio rural. Da mesma forma que as regiões Serrana e Serra do estado têm importância na produção agrícola e silvicultural, esta região é avançada economicamente, muito em virtude das inúmeras indústrias existentes. Segundo os silvicultores familiares, os jovens não querem mais trabalhar no meio rural, o que somado ao número crescente de empregos na região, tem retirado muita MO familiar e, conseqüentemente, aqueles que continuam na atividade já estão com idade avançada.

Esta falta de lucro é que está levando os jovens saírem do rural e irem para as indústrias. Lucro a gente não tem mais, mas como as terras são minhas a gente vai levando. Os meus sobrinhos já estão todos fora. Se eu fosse jovem também iria embora. Nos últimos anos foram instaladas novas indústrias na região que diminui ainda mais a disponibilidade de MO. [...] frigorífico aqui, indústria grande de plástico no município vizinho e a indústria de móveis Kappesberg puxa muito os jovens. [...] se o jovem vai fazer o 2º grau na cidade não volta mais, só volta pra passear. No início essa gurizada sai ganhando R\$ 800,00 e em pouco tempo já tá ganhando R\$ 1200,00 (J.S. silvicultor familiar de Poço das Antas).

Porém, para o produtor J.L.W., empresário do carvão de Maratá, se não fosse pela presença da acacicultura na região, a situação seria muito pior, pois os jovens sairiam ainda mais cedo do rural em busca de outras oportunidades.

Se não fosse a atividade o número de adultos e jovens seria muito menor do que é atualmente. A atividade não enriquece, mas proporciona uma vida digna aos colonos que trabalham nela. Um jovem que ganha R\$ 1000,00 morando na colônia e produzindo seu alimento precisa ganhar no mínimo R\$ 2500,00 na cidade, comparando os ganhos entre cidade e colônia.

Desta forma a noção de Bourdieu de que o *habitus*, esta microestrutura individual, é uma aptidão social, é mutável por ser variável através do tempo, do lugar e influenciada pelo poder parece se evidenciar nas análises. Na acacicultura ele se demonstrou transponível e sofreu alterações em virtude do meio em que o agente se encontra.

5.6.2 Alteração do *habitus* dos pequenos silvicultores

Bourdieu (1996), defende que cada campo, ao se produzir, produz uma forma de interesse que, do ponto de vista de outro campo, pode parecer desinteressante (ou absurdo, falta de realismo, loucura, etc.), porém esta passagem nos ajuda a entender que muitas vezes um campo que interage com outros campos, como é o caso da educação, é capaz de influenciar e até mesmo propor mudanças no *habitus* dos agentes. Defende-se que a educação, da forma com ela vem sendo praticada junto aos filhos de colonos, vem mudando as aspirações destes jovens e retirando-os das atividades ligadas à silvicultura e à produção agropecuária.

Ricardo Abramovay (2000), em seu texto “O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural”, aborda que um dos grandes problemas do rural é a educação, a sua dissociação com o rural e a influencia sobre o jovem.

[...] persiste no Brasil o costume de que fica na propriedade paterna aquele filho com menos vocação para o estudo (*el que la cabeza no le dá para más*). Aos mais dinâmicos e empreendedores todos apontam o caminho da migração como o mais promissor: os pais, os colegas, os professores e os próprios extensionistas (ABRAMOVAY *et al.*, 1998).

O autor defende que é necessária uma modificação na escola rural, mas não apenas de conteúdo, também de prática.

É claro que se o meio rural representar aos olhos dos que o habitam – sobretudo os mais jovens – estagnação, conservadorismo e atraso, as chances de iniciativas inovadoras serão mínimas. É por isso que não se trata apenas de melhorar a escola rural ou de ampliar a realização de cursos profissionais, mas de modificar o conjunto do ambiente que se refere à aquisição e ao uso do conhecimento no meio rural.

Devido a isto, entende-se que quando os jovens entram em contato com o campo da educação urbana e com os agentes que o compõe, como colegas e professores, especialmente no nível médio da educação, eles passam, sem intenção, a modificar parte da sua microestrutura racional, o *habitus*, e isto é também responsável por retirar do rural a MO destes jovens e levar para as indústrias da região. Mesmo que muitos dos jovens continuem morando no meio rural, eles passam a trabalhar exclusivamente para as indústrias, muitas delas também no meio rural. Um dos atrativos, além do salário e carga horária mais interessante que nas atividades ligadas a agricultura e silvicultura, é o transporte de busca no início do dia e de entrega ao final, realizado por ônibus das próprias empresas. Ou seja, não necessariamente existe o êxodo rural, mas simplesmente os jovens não executam mais todas as atividades rurais, apenas esporádicas. A figura 18 expressa a dinâmica da interação, sobreposição e disputa pelo capital humano, mão de obra, existente no rural desta região. As setas estão dispostas no intuito de demonstrar o fluxo dos jovens em direção às atividades fora da unidade de produção familiar, sendo que a renda destes agentes é conseguida junto às fábricas da região.

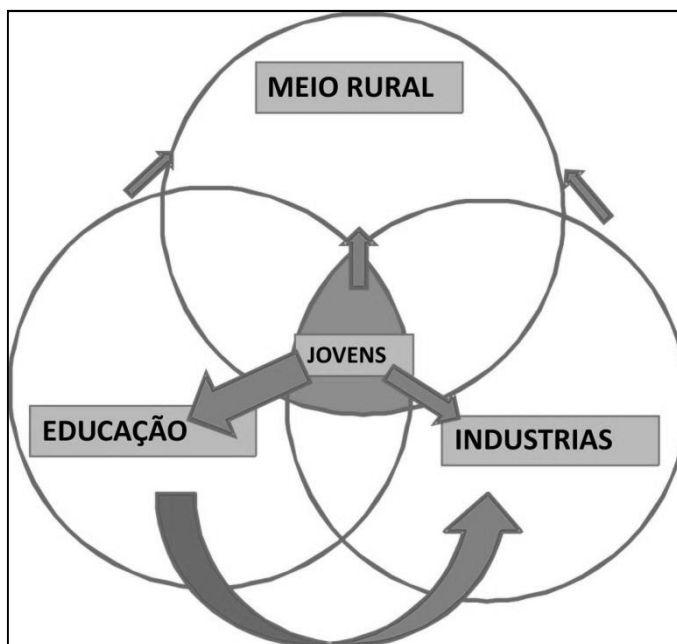


Figura 18 – Disputa pela mão de obra do jovem por distintos campos

Fonte: Elaborado pelo autor

5.6.3 A falta de mão de obra: um problema do rural brasileiro

A “cultura do abandono”, de Schneider (2004), defende que a espera para explorar os matos possibilita que os colonos busquem novas rendas nas indústrias da região, porém como estamos tratando de uma atividade que já está implantada na região há muitos anos, não é incomum encontrarmos silvicultores com florestas compostas por talhões com idades diferentes. Isto é responsável por oferecer tipos de atividades distintas e que acabariam por ocupar toda a MO na atividade rural, tanto na floresta quanto na produção de alimentos para o autoconsumo. Um exemplo disto, e que foi muito presente na pesquisa, é o fato de que muitos colonos estão com suas florestas em idades muito além do recomendado para a exploração, não pouco comuns foram os relatos de matos com 12, 15 anos de idade. Isto é responsável por diminuir muito a qualidade da madeira e da casca, fazendo com que estas florestas só possam ser utilizadas para energia, em madeira em metro ou em forma de carvão. Quando indagados sobre o porquê destes matos com idades tão avançadas, a resposta sempre foi a falta de MO para a colheita, descasque e transporte. Mesmo os matos apresentando uma dinâmica distinta de outras

atividades agrícolas, em que a colheita deve ser feita em uma data específica, o que fica demonstrado é que a “cultura do abandono” ainda é válida, mas atualmente no termo literal da palavra abandono, ou seja, os matos realmente estão sendo abandonados pelos produtores.

Esta falta de MO está começando a gerar prejuízos aos produtores e isto vem, atualmente, fazendo com que alguns deles optem pelo plantio de eucalipto, pois esta espécie não apresenta um ciclo de vida curto como o da AN.

Os pés começam a morrer e se perde a lenha e tudo, agora vou plantar só eucalipto, o que depois os filhos vão fazer com a floresta e com as terras é com eles. Vou terminar com a acácia-negra, não pelo valor que tem [...] o problema é achar um peão que corte o mato (P.L.H, Acacicultor carvoeiro de Poço das Antas).

5.6.4 A cooperação dos pequenos silvicultores.

As empresas investem significativamente nos atores mais tecnicizados e influentes dentro do mercado, sendo que são seus parceiros os intermediários e os grandes produtores florestais. Isto acaba afastando deste campo este capital social (intelectual), e as empresas acabam controlando este tipo de capital. A ação mais próxima da cooperação existente dentro deste campo são as trocas de serviço realizadas pelos pequenos dentro da comunidade, especialmente na microrregião de Montenegro e seus arredores, cooperação esta que é condicionada pela falta de mão de obra (MO).

O que chama a atenção é que existem trabalhos realizados em parceria, em que vizinhos e amigos auxiliam uns aos outros em diversas atividades ligadas às plantações florestais, porém quando discutimos associativismo ou cooperativismo o que notamos é que não existe a disposição, especialmente dos pequenos produtores florestais, em se unirem para ganhar força perante os compradores.

Percebemos, assim, uma falta de interesse que pode ser fruto de um baixo capital social e conseqüentemente da falta de habilidade social deste agente. A diferença básica na constituição de parcerias e associações para comercializar o seu produto passa pelo tipo de produto produzido e pela característica do consumidor deste bem. Enquanto agricultores familiares que produzem FLV conseguem acessar

diretamente o mercado, ter contato direto com o consumidor, os pequenos produtores florestais não, basicamente como os produtores de *commodities* agrícolas. Assim, constituir associações para comercializar o produto ao consumidor final não é uma alternativa viável, porém uma associação para equilibrar o poder entre os produtores e as empresas poderia, sim, oferecer benefícios aos pequenos silvicultores.

Os produtores entendem a formação de associações ou cooperativas como algo benéfico para eles, porém é consenso no meio que aqueles que se envolvem em projetos com estas características buscam somente favorecimento próprio, ou para ganhar dinheiro ou para alavancar uma carreira política.

Em contrapartida, as empresas se empenham em fornecer um ambiente propício aos médios e grandes produtores florestais, bem como aos intermediários, por meio de financiamento de equipamentos e assistência técnica. Estes agentes são os que estão em contato direto com os pequenos produtores, cabendo a eles manter o ambiente dentro do controle da empresa. Estando estes agentes, o intermediário, médio e grande produtor, integrados aos processos da empresa e tendo um atendimento personalizado, buscam cumprir seus compromissos de fornecimento com a empresa, satisfazendo suas necessidades.

Assim, as empresas conseguem se aproximar destes agentes mais estruturados e retirar deste ambiente possíveis formadores de opinião que poderiam, em algum momento, iniciar um movimento em prol da classe dos produtores florestais, que viesse a minimizar o poder das empresas. Ou seja, as empresas, além de deterem a maior parte dos capitais no mercado da acácia-negra, são também muito hábeis no momento de induzirem os intermediários e grandes produtores a agirem de forma que não comprometam a posição delas dentro do campo.

Então, podemos concluir que faz parte do *habitus* dos silvicultores familiares não cooperarem com a finalidade de constituir associações para minimizar a assimetria do poder existente no mercado da acácia negra em virtude de entenderem que não teriam benefício algum. Desta forma, o que se pode constatar é que o *habitus* é constrangido e moldado também pela estratégia das empresas, e que as mesmas vêm logrando êxito ao longo do tempo. Mesmo a cooperação estando presente na ação dos pequenos silvicultores de acácia-negra, a

cooperação, visando minimizar a assimetria do poder não faz parte desta matriz comportamental.

5.6.5 Falta da cultura florestal e a incerteza para alguns agentes

Enquanto na região Serrana e Encosta da Serra o cultivo da acácia negra passa pelo *habitus* e pela contingência ambiental de relevo, solo e clima, nas regiões mais ao sul do estado são investimentos realizados por diferentes tipos de produtores em áreas maiores. Estes produtores são compostos por pessoas vindas das regiões que produzem acácia-negra há mais tempo, por investidores e por produtores que converteram áreas da agropecuária visando maiores lucros. Segundo o Diretor da Empresa A, os produtores que já estão inseridos neste mercado, e que ajudaram a construí-lo, estão mais adaptados às variações de preços e de demanda, especialmente por não serem tão dependentes de financiamentos e não necessitarem cumprir prazos. Outro ponto relevante, e que diferencia a ação dos pequenos produtores dos demais é que a mão de obra utilizada para plantio e manutenção das florestas é de responsabilidade da família ou de parceiros, sendo que a contratação de prestadores de serviços ocorre eventualmente, isto desonera a atividade e permite que os pequenos tenham uma rentabilidade maior do que os grandes produtores. Esta característica faz com que crises que acabam abalando o setor sejam mais sentidas por aqueles que dependem de crédito e de terceirizados para as atividades relacionadas à floresta, sendo que em algumas vezes o produtor, especialmente aquele investidor, não consegue remunerar o seu investimento.

Enquanto o *habitus* auxilia na compreensão da ação dos pequenos produtores de acácia-negra e de carvão, a falta da cultura de plantar florestas, do hábito, da prática inserida na microestrutura comportamental, no *habitus*, nos ajuda entender o descontentamento dos grandes produtores e dos investidores neste mercado. Enquanto para os pequenos a atividade está ligada à sua vida, ao seu cotidiano, há muitos anos, e em muitos casos é a sua principal fonte de renda, para os grandes produtores investidores, na maioria das vezes é apenas mais um negócio que precisa ser lucrativo. Para os pequenos é muito custoso se retirar deste

mercado em virtude da falta de opções contingenciada pelo *habitus* de silvicultor, pelas características ambientais e por ser o mercado mais fácil de ser encontrado e acessado por eles. Para os grandes produtores este cenário não é o mesmo, pois suas áreas são em regiões propícias para outras atividades, como para produção agropecuária, e estes produtores não tem uma ligação tão grande com a cultura. Estes agentes geralmente não se envolvem com as atividades ao terceirizar todos os serviços, sendo que no caso dos investidores, esta relação é ainda mais distante, pois na maioria das vezes este agente não apresenta ligação alguma com o meio rural. Desta forma, os produtores que utilizam análises racionais pautadas em variáveis econômicas são os mais sensíveis às variações do preço e do ambiente, como cotação de dólar, crises econômicas e o custo Brasil; ou seja, são mais suscetíveis à incerteza do que os pequenos produtores.

5.6.6 A resignação dos produtores florestais

Podemos utilizar a noção de *habitus* para entender a cooperação entre os pequenos produtores de acácia-negra na realização de determinadas atividades, como a colheita, mas também a falta de cooperação destes produtores para comercializar a sua produção. É muito comum encontrarmos neste setor exemplos de trocas de MO, sendo que alguns dias da semana um produtor auxilia o outro, para receber a mesma MO em troca. Isto faz com que os custos sejam reduzidos, mas especialmente, por vezes, consegue suprir uma das maiores demandas deste setor, a mão de obra.

Trabalhador não existe neste mercado, nem se quisesse pagar R\$100,00 por dia tu não vai encontrar, a semana passada precisei de um pra me ajudar a carregar a casca e não encontrei. O que nós fazemos é troca de serviço, um dia aqui e outro dia na propriedade do vizinho. Esta é a forma mais fácil de conseguir alguém pra trabalhar (J.S. silvicultor familiar de Poço das Antas)

Parece existir uma incoerência na ação social dos indivíduos, pois os mesmos que cooperam para a realização de trabalhos não se enxergam formando associações para comercializar a sua produção. A justificativa por não existir o cooperativismo entre os produtores florestais recaiu sobre a falta de confiança nos

agentes que propõem a constituição de associações. Esta falta de confiança sempre incidiu na busca do favorecimento próprio, ou seja, para os silvicultores aqueles que idealizam organizar a atividade, via cooperativa de pequenos produtores, estão querendo ganhar dinheiro facilmente ou se promover politicamente. Porém, enquanto existe esta desconfiança entre os produtores existe uma confiança muito grande dos produtores em relação aos intermediários e empresas.

Segundo o Assistente técnico responsável pela área florestal da EMATER/ASCAR, regional de Lajeado, a falta deste espírito de cooperação é muito comum na região, isto é cultural. Na visão dele, a região não é propícia ao associativismo, ele entende que as etnias que colonizaram a região (alemães e italianos) não se associam culturalmente, preferem as atividades em pequenos grupos familiares e individuais às em cooperativas.

Um ex-colega nosso tentou organizar o setor no interior de Bom Retiro do Sul, mas estamos em uma região em uma colônia de alemães e de italianos em que o associativismo é muito complicado. [...] o que acontece muito aqui é tu ver um agricultor com dez ha de terra com um trator tracionado no galpão e seu vizinho do lado com os mesmos dez ha e outro trator, e assim por diante. Cada um tem a sua máquina com capacidade ociosa três, quatro vezes a necessidade da propriedade rural. Não juntam para comprar uma máquina para trabalhar ente quatro ou cinco. Na colheita é a mesma coisa, são vários os exemplos de produtores com colheitadeiras sucateadas e cada um com o seu trabalho individual, quando na verdade entre sete, e oito produtores poderiam ter duas máquinas novas, gastando menos (Assistente Técnico EMATER/ASCAR).

Por outro lado, afirma ele, que quando se consegue criar confiança entre os colonos o grupo se torna muito forte, por exemplo, a cooperativa Languiru, formada basicamente por descendentes alemães, ele afirma que os seus cooperativados praticamente dão a vida pela causa. “o grande problema é fazer com que eles se juntem”.

Na visão do Assistente técnico os colonizadores da região gostam de árvores, mas árvore pra dinheiro, mesmo como atividade secundária isto é um gosto deles, mas ele acha que o fator preponderante que faz está região ser a maior produtora de floresta de acácia passa mais pelas condições ambientais e de mercado do que pelo próprio gosto dos colonos. *“O que eu posso te dizer que é por gosto mesmo é a produção de leite ser realizada por alemães e a produção de suínos ser real por italianos, isto aqui na região é muito bem separado, são feudos”.*

5.7 Diferentes capitais identificados no campo e as relações de poder

Bourdieu (2005), afirma em seu texto que são as empresas que definem a estrutura do campo ou parte da estrutura de um determinado mercado, isto influenciado pelo volume e poder sobre os capitais existentes e determinados por elas “*As empresas exercem efeitos potenciais que variam em sua intensidade, lei de decréscimo e direção. Elas controlam uma parte do campo (fatia do mercado), tanto maior quanto seu capital for mais importante*”. Ao analisar esta passagem de Bourdieu e compararmos com a realidade do mercado da acácia-negra e com a distribuição dos capitais dentro do campo, notamos que a teorização do autor parece ter sido realizada para a realidade deste trabalho, deste campo específico. Desta forma, utilizando os capitais propostos por ele foram identificados os seguintes: capital social, capital cultural e seus desdobramentos, capital financeiro, capital simbólico e capital comercial, sendo que se acrescentará mais um tipo, o capital dos recursos humanos:

5.7.1 Capital Social

O capital social traduzido por Bourdieu (2005b), é o conjunto dos recursos mobilizados através de uma rede mais ou menos extensa e de relações mobilizáveis que procura uma vantagem competitiva. No caso do mercado da AN se refere à rede de intermediários que existe neste campo, esta rede é influenciada pelas empresas e composta por intermediários que retiram do meio rural a madeira e a casca para diversos fins. Estes agentes estão presentes em todas as regiões de produção de acácia, o que varia é o nível de especialização que cada tipo de intermediário possui, esta especialização está diretamente ligada ao capital tecnológico que detêm os agentes. Devido à importância estratégica do intermediário da casca e da madeira, ele é o agente que recebe um maior acompanhamento dos técnicos das empresas florestais, sendo que nestas visitas são repassadas previsões de quantidade e prazo das entregas. Desta forma, quem detêm o poder sobre a maior parte deste capital são as empresas florestais, ou seja a Empresa B e a Empresa A.

A questão é que esta rede não se dá em virtude apenas dos relacionamentos existentes entre os intermediários, não é uma estrutura que emergiu do meio, mas sim é uma rede planejada, articulada, organizada e controlada pelas empresas.

5.7.2 Capital Cultural

Na obra de Bourdieu o capital cultural se expressa em diversos tipos de capitais como: capital tecnológico; capital jurídico; capital organizacional e capital informacional.

5.7.2.1 Capital Tecnológico

Como já apresentado anteriormente Bourdieu (2005b) defende o capital tecnológico como parte do capital cultural. Para ele, o capital tecnológico é o portfólio de recursos científicos ou técnicos diferenciais susceptíveis de serem implementados na concepção e na fabricação dos produtos.

No mercado da AN o capital tecnológico está em poder das empresas florestais de colheita e transporte e das empresas produtoras de cavaco e de tanino, tanto nas tecnologias utilizadas para colheita, carregamento e transporte da madeira, quanto na produção de bens a partir da casca e da madeira, e na constituição de suas próprias florestas. A tecnologia utilizada pelas grandes empresas em suas florestas é responsável por minimizar os custos de produção desde a utilização de máquinas e equipamentos modernos no preparo, plantio, condução, colheita e transporte bem como na utilização de mudas selecionadas geneticamente. Um pouco deste capital é transferido aos produtores florestais, indiferentemente do tamanho, em doação de mudas melhoradas, esta é uma estratégia das empresas para fidelizar produtores e melhorar a qualidade da MPF. Alguns produtores intermediários são empresários que realizam colheita e transporte de madeira e casca, estes empresários, assim como a Empresa A e a Empresa B, detêm alta tecnologia na colheita, baldeio e transporte, isto oferece a este agente

vantagem frente aos pequenos produtores em virtude da sua escala de produção e de seu número menor de mão de obra contratada.

No caso dos pequenos produtores florestais, especificamente os silvicultores carvoeiros, a tecnologia controlada por eles para produção de carvão são os fornos; ao beneficiar parte ou toda a madeira produzida proveniente de plantios próprios ou de terceiros, muitos produtores conseguem agregar um pequeno valor ao seu trabalho. Isto faz com que estes produtores não tenham que seguir as regras impostas pelas empresas florestais exportadoras (EFEs), de modo que a idade dos matos e a qualidade da madeira já não são tão importantes, mesmo que o rendimento seja maior com madeira de melhor qualidade.

5.7.2.2 Capital Organizacional

Como afirmado anteriormente, foi por iniciativa da Empresa A e por meio da AGEFLOR que se iniciaram as exportações de cavaco para a Ásia. Assim, esta empresa demonstrou a sua capacidade de influir num mercado por meio da criação de ambiente propício para a sua atuação, mesmo que neste ambiente outras empresas pudessem entrar. Porém, como as barreiras à entrada são muito, altas somente a Empresa B vem conseguindo competir com a Empresa A neste mercado.

Para poder se suprir de MPF, ambas as empresas acabaram constituindo uma rede de fornecedores extensa e que cobre todas as áreas de produção de AN do RS. Mas para organizar esta rede as empresas possuem um número considerável de técnicos – os considero como gerentes de contas – que atendem estes intermediários e grandes produtores de MPF. Estes técnicos são responsáveis por organizar a logística do abastecimento das empresas, de prestar, de alguma forma, assistência técnica a seus fornecedores, de fiscalizar o cumprimento das leis ambientais e trabalhistas e das atividades daqueles que recebem financiamentos para compra de equipamentos e de mudas para plantio.

Como recai sobre as empresas a necessidade de comprovar a não utilização de trabalho análogo ao escravo e o cumprimento da legislação ambiental por seus fornecedores, é também responsabilidade dos técnicos das empresas fiscalizar e

fazer com que a legislação seja cumprida pelos fornecedores, toda esta preocupação se deve à necessidade da continuidade das certificações.

5.7.2.3 Capital informacional

São as empresas os agentes que mais controlam as informações sobre o campo, elas que sabem onde se encontram todos os plantios comerciais de AN existentes no estado, controlam informações dos terceiros, dos parceiros e dos concorrentes. É papel das EFEs informar sobre os mercados, sobre as tendências, e repassar informações técnicas sobre produção de casca e de madeira; para isto são comuns palestras e dias de campo. O público alvo é composto por médios e grandes produtores e os intermediários do processo.

Também é de responsabilidade das empresas emitir a informação dos padrões, do preço e de quanto de MPF será necessária em determinado período. Desta forma, além de ser o agente que controla as informações é também um agente que dá início ao processo de informação. Neste contexto o papel dos intermediários também é importante, pois são eles que transmitem as informações dentro do campo, devido à sua ação intermediária de aproximar os pequenos produtores das empresas, sendo que o seu contato direto é via técnicos florestais, os gerentes de contas.

Segundo o Diretor da Empresa A, as informações e conhecimento do mercado estão em poder das EFEs, sendo que quando um órgão do governo do estado do RS ou federal necessita de alguma informação acerca do mercado e da própria acácia-negra são as empresas os responsáveis pelo repasse.

5.7.3 Capital Financeiro

Para Bourdieu (2005b), o capital financeiro, atual ou potencial, é o domínio direto ou indireto de recursos financeiros, e no mercado da acácia-negra são diversos agentes importantes e que detêm ou regulam o capital financeiro.

As empresas exportadoras, especialmente a Empresa A, utilizam-se de capital financeiro para estruturar o mercado ao investirem no capital tecnológico de seus fornecedores por meio da mecanização. Esta estratégia prevê o repasse de recursos financeiros aos que adquirem equipamentos para o beneficiamento da acácia-negra, em contrapartida, são constituídos contratos de fornecimento de MPF. Outra estratégia que está diretamente ligada ao capital financeiro das empresas é o controle de florestas próprias para o abastecimento de MPF. Juntas, as duas empresas florestais detêm aproximadamente 36 mil hectares de florestas plantadas, sendo que somente a Empresa A controla 27 mil hectares de plantios. Isto faz com que as empresas possam regular o seu abastecimento ao longo do tempo, determinando e explorando preços favoráveis. Com o início das exportações de cavaco em 1995 e com a construção de suas plantas de produção de cavaco, o poder das empresas aumentou devido à capacidade de realizar estes vultosos investimentos.

O submercado de carvão tem uma estrutura semelhante ao submercado da casca e da madeira para cavaco. Notou-se que são os grandes embaladores de carvão que praticamente determinam o preço pago aos produtores. Estes agentes, além de comercializarem carvão também o produzem, e esta produção, muitas vezes, utiliza MPF proveniente da Região do Campo, a chamada madeira de segunda – um subproduto da madeira para cavaco – com preços mais baixos. Outra estratégia utilizada para estruturar a rede de fornecedores de carvão são os adiantamentos que as empresas de carvão eventualmente realizam aos produtores necessitados, sendo comum existir cobrança de juros. Este é um mecanismo de fidelização utilizado por estes agentes.

Os Intermediários que transportam e compram MPF são responsáveis por fazerem a distribuição dos valores referentes às compras realizadas pelas empresas, sendo que a remuneração deste agente é o frete. Os pagamentos pela MPF recebidos por eles são totalmente entregues aos produtores. De acordo com os pequenos produtores, as vendas de casca são realizadas à vista ou constituem créditos junto aos comerciantes, mas quem determina o valor do quilograma são as empresas.

A EMATER/ASCAR é um agente que não é detentor de capital financeiro, porém é somente ela a responsável por indicar o crédito, intermediar o processo do projeto, e credenciar os pequenos produtores junto aos órgãos federais de acesso

ao crédito. O controle do acesso ao Pronaf oferece a ela uma posição estratégica privilegiada junto aos pequenos produtores, sendo um agente importante no fomento da acacicultura.

5.7.4 Capital Simbólico

O capital simbólico reside, segundo Bourdieu no controle de recursos simbólicos baseados sobre o conhecimento e o reconhecimento, como a imagem da marca, a fidelidade à marca, etc...

As empresas detêm junto aos produtores, e especialmente aos intermediários, uma soberania, isto se deve a um trabalho que vem sendo realizado há mais de 70 anos por elas em virtude da importância estratégica que os pequenos produtores florestais apresentavam, especialmente até o ano de 1995. Durante a pesquisa em nenhum momento os produtores e intermediários reclamaram da ação das empresas em relação aos pagamentos, a única reclamação existente foi em relação à forma de análise da qualidade do produto realizado pelas empresas, algo subjetivo na visão dos produtores. O termo mais propício e que oferece o poder simbólico as empresas seria a confiança. Este poder é tão presente que alguns dos produtores entrevistados se sentem como funcionários das empresas. A Empresa A representa ter um poder simbólico maior neste campo devido ao seu tamanho e à quantidade de madeira e casca consumida e exportada, isto faz com que ela seja vista pelos produtores florestais como uma referência e isto oferece a eles muita segurança na hora de realizar transações com a ela, mesmo que estas transações sejam indiretas. Outro ponto que demonstra que as empresas trabalham em prol de seu nome e de manter a sua hegemonia no mercado é repassar aos pequenos produtores a ideia de que eles atualmente estão inseridos em mercados globais e que as empresas não tem mais capacidade de controlar muitos aspectos, como a taxa de câmbio, as crises econômicas nos países importadores e até mesmo os desastres naturais.

Atrelado ao poder simbólico das empresas está a figura do Intermediário. Este agente, como já referido anteriormente, tem uma importância estratégica muito grande para as empresas, pois são eles que interagem diretamente com os

produtores de casca e de madeira para cavaco. Porém, se percebe que a relação existente entre os produtores e os intermediários não é uma simples relação de troca, em que existe a busca pela maximização dos interesses por um dos agentes, mas ela está repleta de significados que fogem a uma análise econômica, pois os pequenos produtores não trocam de compradores em virtude do preço.

Parece que a confiança entre esses agentes é o bem mais precioso desta relação. E esta dinâmica existe também com os produtores de carvão e a interação com as empresas que embalam e comercializam o produto. Dos produtores entrevistados, tanto de casca, madeira como carvão, apenas um diz procurar compradores que pagam mais, mas apenas faz isso nos excedentes da sua produção, pois costuma vender o seu carvão de forma fixa para um embalador, que por vezes não absorve toda a sua produção.

5.7.5 Capital Comercial

As EFEs são grandes compradoras de madeira e únicas compradoras de casca neste mercado, isto permite que elas determinem os preços e a quantidade de casca a ser entregue por cada produtor florestal e ou intermediário. Com relação à madeira, as empresas tem grande influência neste ambiente devido à necessidade de padronização do produto a ser exportado, o que faz com que alguns produtores não se enquadrem nas regras impostas pelas empresas. São das empresas dois importantes canais de consumo de MPF a produção e exportação do cavaco de madeira e a produção e comercialização dos produtos a base de tanino. Isto as obriga a constituir uma rede ampla de fornecedores, os quais são formados por tipos diferentes de produtores de acácia, e apresentam grau de relação distinto com a empresa, como apresentado anteriormente.

A participação de outros agentes, como dos dois tipos de produtores de carvão e do intermediário que comercializa lenha, faz com que o poder das empresas com relação ao mercado da madeira não seja tão influente quanto no mercado de casca, especialmente àqueles que não estão dispostos a produzir um produto de alta qualidade. Estes agentes, intermediários do carvão, são os responsáveis por comercializar grande parte da produção das florestas, eles são o

principal canal de distribuição do carvão e atendem a mercados do litoral, capital, centro e norte do estado. Sem a presença deste agente, possivelmente os pequenos produtores de carvão não teriam como vender quantidades maiores. Assim, quem detém a maior parcela do capital comercial do submercado do carvão são os Intermediários Carvoeiros.

Boa parte dos recursos do mercado da acácia-negra está pulverizado nas mãos de pequenos produtores florestais, o grande problema é que estes produtores não possuem um grande capital cultural/organizacional, possuem um baixo capital comercial e social. Isto faz com que o seu poder nas relações com os demais agentes seja pequeno, tornando-o um agente praticamente passivo. A única forma de combate a esta passividade que pode ser percebida é a produção de carvão própria, em que o silvicultor pequeno deixa de vender a sua madeira às grandes empresas e tenta agregar um pouco de valor à MPF. De alguma forma, estes pequenos produtores detêm poder sobre as empresas, especialmente a Empresa B por depender mais do mercado. Porém, a estratégia da integração vertical de parte da fonte de MPF acaba por proteger as empresas da ação dos demais agentes. Isto repassa a informação de que a integração vertical é uma estratégia de poder das empresas, e que os matos próprios dão estabilidade ao campo e a ação, permitindo às EFEs acessarem o mercado quando for mais propício e se retirar dele quando não.

5.7.6 O capital dos recursos humanos

Este capital não é apresentado na obra de Bourdieu ou pelo menos não está explícito, pois não se encontrou referências que afirmem que os agentes que detêm este tipo de capital apresentam poder estratégico em um determinado mercado. Porém, isto é uma realidade no mercado da AN, especialmente em virtude de dois aspectos: a necessidade de cumprimento das leis trabalhistas e a falta de mão de obra dos pequenos acacicultores. Esta realidade vem transferindo poder às empresas ou grupos de pessoas que realizam as colheitas, estes que até há pouco tempo eram remunerados como diaristas passaram à situação de, praticamente, sócios dos acacicultores devido aos altos valores e porcentagens cobradas para a

realização das atividades de colheita. O custo atual para colher uma floresta gira em torno de 100% da casca produzida e mais 50% da madeira cortada, sendo, segundo os pequenos produtores, inviável trabalhar nestas proporções.

Quando o assunto são os grandes silvicultores, o condicionante principal é a legislação trabalhista. Para poder contar com trabalhadores rurais, as empresas precisam satisfazer diversos pontos em relação aos direitos dos trabalhadores, como já evidenciado no Capítulo 5 (5.2.1), isto impede que pequenos silvicultores contratem este tipo de mão de obra, especialmente em virtude dos altos custos. Outro ponto é a falta de interesse das empresas de colheita em trabalhar em pequenas áreas, devido ao custo de mobilidade e transporte das equipes e maquinários. Assim, o capital de recursos humanos também é uma fonte de poder nas relações entre os agentes neste mercado. Desta forma, quem detém este capital explora mais racionalmente as florestas e não permite que o que vem acontecendo no setor da acácia se torne tão comum, o envelhecimento dos matos sem a exploração por falta de quem corte e descasque, como vem acontecendo.

Isto é responsável por um rearranjo, por formações de parcerias entre os silvicultores familiares, pois para poderem realizar a retirada do mato e descascamento da floresta é comum a formação de grupos de amigos e/ou parentes que realizam uma espécie de troca de mão de obra, sendo que um dia trabalhado em uma propriedade gera o crédito de trabalho a ser realizado em outra.

5.8 Habilidade social dos agentes no mercado de AN

A habilidade social, na visão de Fligstein (2007), é a capacidade de um agente induzir os outros a cooperarem. Dentro deste contexto a visão do autor pode ser utilizada para compreender como alguns agentes motivam os outros a tomar parte de uma ação coletiva com a finalidade de construir e reproduzir ordens sociais, ou a estrutura do campo, portanto são os de maior poder.

Mesmo que a habilidade social entenda que a cooperação dos indivíduos é que seja responsável por ditar a dinâmica dentro de uma sociedade, numa visão interacionista, entende-se que os agentes mais hábeis socialmente são também aqueles que controlam a maior parte dos capitais dentro de um campo.

Desta forma, a habilidade social, o induzir o outro a cooperar, também pode ser utilizada em estudos em que a estrutura social é levada em consideração, pois numa microparte dentro de um campo podemos aceitar que a interação e a habilidade social seja fator determinante para o êxito de alguns agentes. Ou seja, o que se defende é que a ação condiciona a estrutura até o momento em que a estrutura passa a condicionar a ação, pois a estrutura, materializada pelo Ambiente Institucional formal, estabelece comportamentos e condutas mais em alguns agentes do que em outros. Então, desta forma, pode-se aceitar que em algumas áreas ou subcampos existentes nas relações, a interação é mais importante que em outros, especialmente se estes subcampos estiverem à margem das leis e das condutas exigidas pela estrutura formal. Aceita-se, então, que as relações e os comportamentos dos agentes não são controlados pelo ambiente institucional ou por uma estrutura formal, também pela sua inexistência, mas são outros fatores considerados nestas relações, no caso analisado notamos que a grande maioria dos agentes que compõem o mercado da acácia-negra (AN) depende das empresas como canais de distribuição da produção e estas relações, na grande maioria das vezes, estão intimamente ligadas à dependência, mas também à confiança existentes na transação entre os agentes.

Assim, as empresas atuam frente aos agentes produtores por meio da sua habilidade social, induzindo os pequenos silvicultores, por exemplo, a agirem pelas suas próprias regras. Para isto, as empresas acabam utilizando uma bem montada equipe de técnicos e de intermediários. No caso dos médios e grandes produtores prestadores de serviço, os técnicos passam a ter responsabilidades diferentes daquelas com os pequenos produtores, pois neste caso o papel deles, além de oferecer assistência técnica, é de fiscalizar, fazendo com que seja seguida a estrutura legal, formada pelas leis existentes. Isto demonstra que as grandes empresas atuam conforme o ambiente permite: se as regras e as estruturas não são tão presentes e estruturadoras, a estratégia das empresas é uma, mas se seus fornecedores estão em condição que exija o cumprimento das leis as estratégias das empresas são outras.

O que notamos no mercado da AN é que os pequenos produtores são agentes reativos, basicamente agem influenciados pelo meio. Desta forma, podemos afirmar que as microestruturas existentes nestas relações são impostas pelos

agentes com maior habilidade social e que controlam a maior parte dos capitais, o que acaba induzindo, ou limitando, as ações dos produtores pequenos.

A única ação proativa destes produtores é produzir carvão, o que permite a eles não ter que se enquadrar nas especificações impostas pelas empresas. Porém, isto exige mais MO, muito escassa neste campo, e mais envolvimento dos colonos nas atividades ligadas à produção do carvão.

Desta forma esta secção do trabalho pretende discutir a ação - ou a falta dela - dos agentes em prol da criação de novos mercados, novas instituições, manutenção do poder e do *status quo*, e a presença de desafiantes dentro do mercado da AN. Para isto, se utilizará a visão e as ferramentas de Fligstein (2007) para analisar o papel dos atores no surgimento, estabilidade e transformação de vários tipos de ordens sociais.

5.8.1 O surgimento de novos campos.

Fligstein (2007) defende que atores sociais hábeis são fundamentais para o surgimento de novos campos. Esta proposição auxilia no entendimento sobre o surgimento de um novo subcampo dentro do mercado de AN, a criação do mercado do cavaco em 1995 pela Empresa A. O surgimento de um subcampo no mercado da AN exigiu uma articulação bem realizada das empresas com seus agentes fornecedores. Mesmo a Empresa A podendo suprir até 70% da sua demanda, suas investidas são frequentes no mercado e o êxito desta ação depende de outros agentes que cooperam com outros agentes. Basicamente, fruto da cooperação entre os intermediários do processo e os produtores florestais. Como existem regras claras para a exportação, quem acaba regulando a ação dos demais são as empresas; e vemos a obrigação no cumprimento das leis ambientais, mas fundamentalmente das leis trabalhistas, como uma imposição, uma nova ordem no campo, e tudo isto é uma decorrência da posição que estas empresas têm dentro do mercado da AN em virtude da sua ação há muitos anos no submercado da casca.

5.8.2 A produção de novos quadros culturais

Para Fligstein (2007), os atores sociais hábeis podem ajudar a produzir quadros culturais completamente novos para seus campos. Como relatado anteriormente, partiu em 1991 da Empresa A, via AGEFLOR, a solicitação para a abertura da exportação da madeira de AN. Esta abertura foi responsável por uma série de mudanças no mercado, pois inicialmente obrigou a ampliação das áreas de plantio das empresas, mas aos poucos foi necessitando de maior profissionalização dos agentes que participavam do mercado, que até este momento era composto pela produção da casca para a Empresa A e a Empresa B, e da madeira para energia e carvão. Com esta abertura, diversas práticas, regras e leis passaram a ser seguidas por aqueles que interagem no meio. Mesmo que a ação da empresa, e da associação que a representa, não tenha sido diretamente sobre os integrantes do campo, do mercado, como visto está ação acabou modificando a disposição, impulsionada pelo interesse, de vários agentes. Isto sugere que a Empresa A operou como o agente que DiMaggio, no texto de Fligstein (2007), chamou de empreendedor institucional.

Mesmo considerando que estes empreendimentos institucionais possam não ter poder para produzir quadros culturais completamente novos, como sugerira Fligstein, eles podem ter uma influência decisiva na modificação dos quadros culturais existentes, sem, contudo, que exista o controle por parte dos empreendedores.

5.8.3 A reprodução do poder em campos estáveis

Fligstein (2007), defende que atores sociais hábeis de grupos responsáveis em campos estáveis utilizarão os recursos e as regras existentes para reproduzir seu poder. Como as empresas são as únicas detentoras dos canais de distribuição de cavaco e de casca, são elas que detêm o poder financeiro e, desta forma, são elas que ditam o ritmo destes mercados. Elas conseguem reproduzir cada vez mais a sua vantagem perante os demais agentes. Mesmo que exista uma dependência

entre os agentes produtores de madeira e casca e as empresas, esta relação apresenta assimetria no poder em virtude da estratégia de integração vertical que estas empresas têm adotado. Mas, uma das estratégias das empresas exportadoras é a utilização das regras das empresas certificadoras, estas, baseadas nas leis ambientais e trabalhistas, para manter a sua posição privilegiada frente aos demais grupos. Isto está sendo responsável por fazer com que outros grupos passem a assumir posição de destaque neste campo em virtude de possuírem um capital escasso e de alto valor, o capital dos recursos humanos. As empresas terceirizadas de colheita, muitas vezes de propriedade de produtores florestais intermediários, estão ganhando importância no campo, pois controlam trabalhadores, MO, dentro das regras impostas pelo ambiente institucional formal, composto pelas leis trabalhistas, sendo que estes terceirizadores têm um tratamento diferenciado pelas empresas por meio de empréstimos para a mecanização de uma das etapas, o descasque da madeira, por meio de compromisso de compras maiores e também por meio de contratos de fornecimento para pagar os equipamentos financiados.

5.8.4 Nichos criados por grupos desafiantes

Atores sociais hábeis em grupos desafiantes tentarão criar nichos e explorar o que o sistema lhes dá para evitar grupos dominantes em campos estáveis, visando manter seu grupo unido e suas esperanças de desafio vivas (FLIGSTEIN, 2007).

Esta proposição permite entender a ação dos silvicultores que optaram por não comercializar a sua produção com as empresas exportadoras, a Empresa B e a Empresa A. Desta forma, seriam os produtores de carvão o grupo desafiante, pois em virtude da necessidade de uma melhor remuneração nos municípios de Anta Gorda, Brochier, Maratá, Salvador do Sul e Paverama, a dinâmica encontrada é diferente e a ordem encontrada em outros municípios é alterada pela presença de diversos pequenos grupos organizados que optaram por produzir e comercializar carvão. Segundo os entrevistados, além da possibilidade de incrementar seus ganhos os produtores não precisam seguir as regras impostas pelas certificadoras e exigidas pelas empresas. Assim, as legislações trabalhistas e ambientais e os padrões de tamanho, espessura e qualidade de tora e de casca não são fatores

impeditivos para estes agentes, como para os demais que negociam com as grandes empresas. São outros agentes que tomam lugar de destaque nestas relações, e desta forma, os empresários do carvão são os que acabam tomando o papel de escoar a produção dos pequenos carvoeiros. As práticas que mais apresentaram êxito na disputa por posição frente às grandes EFEs são os adiantamentos de pagamentos, a não necessidade de padronização na produção e a possibilidade de utilização da floresta morta para a produção do carvão.

5.8.5 A baixa importância da habilidade social em campos estáveis.

Fligstein (2007), defende que, em campos em que existe pouca turbulência interna ou ameaça externa, é possível que a habilidade social seja menos importante para a reprodução de grupos. Esta realidade se apresenta no estudo realizado. A exceção de grupos desafiadores se materializa nos produtores de carvão e naqueles que comercializam sua madeira para produção de energia, porém, como os mercados florestais não são tão dinâmicos como os mercados de grãos, por exemplo, a existência de turbulência é pouco sentido, especialmente para o grande grupo formado por produtores familiares, que estão inseridos neste campo há mais tempo.

As principais turbulências decorrem da variação da cotação do dólar e, ultimamente, das exigências impostas pelas empresas exportadoras sobre os demais agentes. Porém, o que fica visível neste mercado é que as grandes empresas são socialmente hábeis em não permitir que os grupos se organizem entre si, mantendo uma postura de cooperação consigo.

A estratégia principal para isto é a utilização dos produtores mais esclarecidos e estruturados como intermediários/fornecedores das empresas. Isto faz com que estes intermediários optem pelo seu favorecimento pessoal em prol do favorecimento do grupo e, desta forma, não existam ações que busquem o fortalecimento destes grupos frente às grandes empresas, tanto que não foi identificada nenhuma associação de produtores de acácia-negra. Isto reforça o poder de alguns agentes sobre alguns grupos.

5.8.6 Defesa do status quo

Atores hábeis de grupos dominantes geralmente defendem o *status quo* mesmo em uma crise (FLIGSTEIN, 2007). Assim, o que mais se evidencia é a capacidade dos agentes que detêm o poder em virtude da posse dos principais capitais de induzir os grupos a cooperarem apenas em prol da manutenção do *status quo*, ou seja, induz a cooperação entre os grupos, mas tenta evitar a cooperação dentro dos grupos. A cooperação entre os grupos parte mais da dependência que existe entre os distintos grupos no mercado, no campo, do que propriamente em busca de vantagens próprias. Os intermediários e os produtores florestais acabam constituindo laços fortes em virtude da confiança existente entre estes agentes, mas dentro dos grupos não existem exemplos de cooperação.

Porém, uma das principais estratégias utilizadas pelas empresas florestais exportadoras (EFEs) é não repassar rapidamente aos seus fornecedores informação de que o mercado está entrando em crise ou estagnado, materializado pela diminuição da demanda por casca e madeira para produção de cavaco. Neste momento, possuir e explorar florestas próprias apresenta-se como uma alternativa importante, pois as empresa costumam diminuir o seu abastecimento via florestas próprias para manter a estabilidade do mercado. Outra estratégia importante para a manutenção da posição favorável que as empresas utilizam é seguir uma prática que vem, há muito tempo, surtindo efeito e gerando confiança juntos aos fornecedores, que é a realização de todos os pagamentos rigorosamente em dia.

5.9 Outros fatores que ajudam a compreender o mercado de AN

Ao utilizar a Sociologia Econômica passamos a aceitar que os mercados são construções sociais e que eles são compostos por capitais que são disputados por agentes que se utilizam de estratégias distintas no controle e manutenção das posições de poder existentes dentro do campo

Mesmo aceitando que o *habitus* é um dos principais responsáveis pelo crescimento e manutenção do mercado, e que a construção de um mercado passa

muito pela interação social e relações de poder entre os agentes também se defende que diversos fatores técnicos corresponsáveis, por este mercado existir. Devido a isto é que se concorda com a defesa de Swedberg (2004) de que para, *“compreender, a vida econômica de uma fábrica, não se pode apenas atentar para as relações sociais entre os trabalhadores e abstrair o restante do ambiente; é preciso também considerar os prédios, as máquinas e tudo o mais”*.

5.9.1 Características ambientais e específicas da espécie

Entende-se que outros fatores além dos sociais levam os produtores rurais a plantarem acácia-negra no lugar de outras culturas. Para diversos pequenos colonos silvicultores, proprietários de áreas de morro e de encosta, a opção por plantar árvore não é somente por gostar da atividade, mas sim uma contingência ambiental, ficando claro na fala de A.M. - pequeno produtor de Brochier – que afirma que fora da região todos os seus parentes plantam soja e milho em virtude das condições de solo e relevo.

Para produtores maiores, em que o relevo, o solo e outros fatores ambientais não são limitantes, são fatores técnicos, específicos da própria espécie, que passam a ser considerados, como: exploração da cultura a partir dos cinco anos, apodrecimento rápido do toco (dois anos), fixação de nitrogênio, alta decomposição da serrapilheira e fácil consorciamento com atividades agropecuárias. Essas características proporcionam uma maior flexibilidade nas ações dos proprietários, permite não fixar uma atividade por muitos anos em uma mesma área (interdependência temporal dos investimentos) e proporciona sinergia da cultura florestal com outras culturas, sendo determinantes na decisão de um ou outro investimento. Isto gera um valor qualitativo, subjetivo, chamado em análise de investimento de “valor de opção”, ou seja, o valor das oportunidades futuras que um investimento abre ou fecha.

5.9.2 Fatores econômicos

Enquanto os pequenos produtores sofrem influência ambiental na escolha do que produzir, viu-se que são outros fatores que influenciam a opção dos produtores mais tecnificados e que se encontram em regiões menos dobradas; porém o que é comum a todos os tipos de produtores são os impactos causados pelos fatores econômicos, locais e globais, e suas variações.

Existem alguns fatores externos aos mercados já abordados anteriormente, que influenciam a estabilidade, a dinâmica, a posição e o poder dos agentes. A cotação da taxa de cambio do dólar, moeda dos Estados Unidos, é um dos principais causadores de instabilidade no mercado de bens exportados, e no mercado de acácia-negra não é diferente. Quando conversamos com os agentes do mercado, notamos a preocupação com a variação da cotação do dólar e com a necessária mudança na visão que os produtores florestais vêm fazendo neste mercado.

Houve um choque cultural após a abertura das exportações, pois até então os produtores comercializavam para o mercado interno, dentro de um contexto regional, e eram menos suscetível a problemas externos como taxa de câmbio e crises econômicas, a adaptação a este contexto ainda continua a ser feita e os produtores precisam se enxergar inseridos em um mercado mundial (diretor da Empresa A).

Quando se analisou o acesso ao crédito, especialmente do Propflora, notou-se a influência direta do preço da madeira e da casca na busca por dinheiro pelos empresários para investir em florestas: enquanto os preços estiveram favoráveis à procura e o acesso a esta linha de financiamento foram as mais expressivas durante o tempo de existência desta linha de crédito.

Além disso, outros fatores econômicos são indicados pelos agentes. Os pontos mais lembrados pelos médios, grandes produtores e intermediários são: os custos altos de produção (combustível, pedágios, mão de obra, impostos), a falta de mão de obra qualificada e a burocracia para cumprir o exigido pelas leis trabalhista e ambiental.

Para Gameiro e Costa (2005), esses são fatores que, somados à alta carga tributária, infraestrutura precária, violência, corrupção e encargos trabalhistas, que compõem o chamado Custo Brasil. De acordo com isto, Andrade (2012), afirma que a burocracia excessiva para a criação de empresas, taxas de juros e *spreads*

bancários elevadas, entre os maiores do mundo, carga tributária elevada, legislação fiscal complexa e ineficiente, alto custo do sistema previdenciário, precariedade da infraestrutura logística (qualidade das rodovias, ferrovias e portos e a falta de integração modal entre eles) e excessiva burocracia dificultam as ações dos empresários.

Nas palavras de um grande silvicultor, notamos a preocupação com as dificuldades impostas pelo ambiente.

Atualmente esta sendo o pior momento de trabalhar com a acácia. O grande problema, para o produtor, não são os baixos preços que por vezes inviabilizam a silvicultura, mas sim o custo Brasil (frete, mão de obra, custo da extração) (A.S – Silvicultor empresarial de Encruzilhada do Sul).

O preço da MPF e os altos custos são retratados pelas palavras do diretor da Empresa A:

Em 2009 houve uma perda de 16% do valor de venda em dólar. Isto conseqüentemente afetou toda a cadeia, e neste momento que ocorreu as grandes reclamações. Atualmente a taxa de câmbio esta interessante, mas os custos subiram muito nos últimos anos, o salário subiu, a prestação de serviço aumentou (Diretor da Empresa A).

A reclamação dos produtores florestais em relação às perdas na remuneração dos investimos é procedente, quando analisamos um dos custos fixos mais comuns em empresas rurais, o custo da MO. Quando analisamos a série histórica do salário mínimo fornecida pelo DIEESE (2013), fica evidente o crescimento dele de 1997 até o ano de 2010, neste período houve um acréscimo de 565% no seu valor, enquanto o preço da madeira teve variações, e em todo este período apresentou um aumento de 174% (Figura 19). O preço da casca apresentou o mesmo comportamento do preço da madeira, mas a recuperação do seu valor a partir do ano de 2010 foi mais expressiva, pois teve um acréscimo de 73% do seu valor, passando de R\$ 89,45 no de 2010 para R\$ 155,00 no ano de 2012.

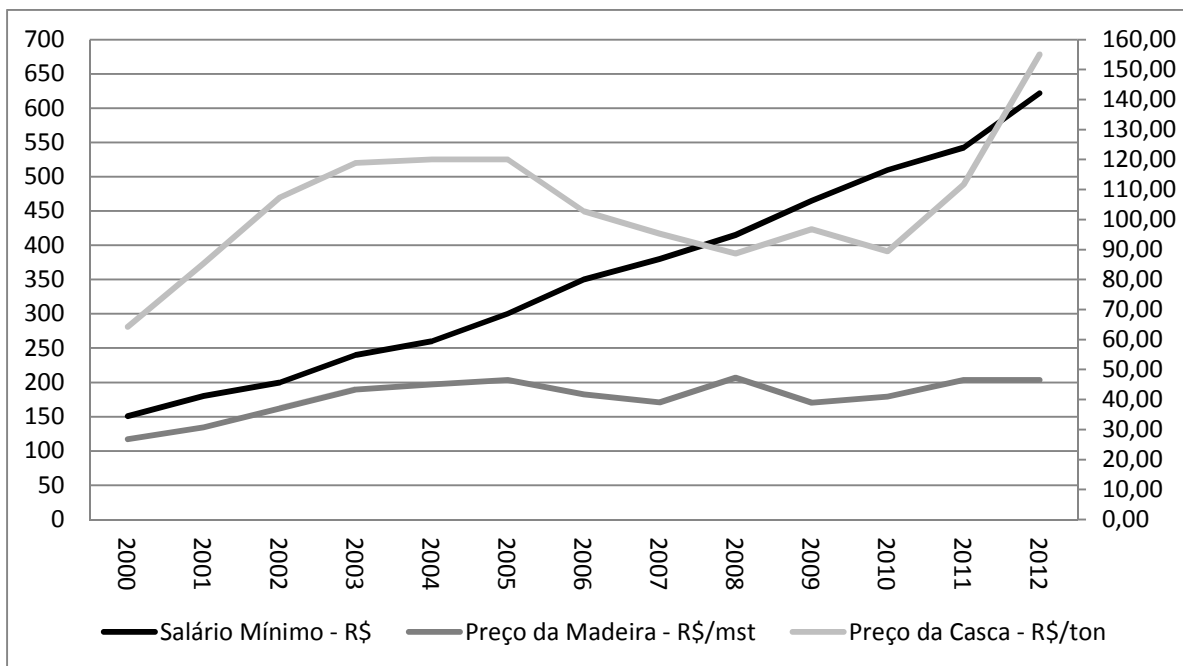


Figura 19 – Série da variação do salário e dos preços da madeira e da casca

Fonte: Salário mínimo DIEESE (2013), demais coletados pelo auto.

Se for considerado que os preços da madeira e da casca estão vinculados à cotação do dólar, o aumento é ainda menor, apresentando 171% de variação neste período. Cabe destacar que o preço médio da madeira no ano de 2012 foi de R\$ 46,50 enquanto o preço médio do ano de 2005 foi de R\$ 46,55. Nestes sete anos o salário saltou de R\$ 300,00 para R\$ 622,00, um aumento de 207%.

Outro custo importante nas operações rurais, e que também serve de parâmetro, é o preço do óleo diesel, principal combustível das máquinas utilizadas para preparo do solo e dos aceiros, plantio das mudas, manutenção, colheita e transporte. Ao se analisar o comportamento do preço do diesel nos dados fornecidos pela Agência Nacional do Petróleo (ANP) para o estado do RS, vemos que houve um aumento considerável do seu valor. O preço médio (três medidas por ano) no ano de 2001 foi R\$ 0,827, se compararmos com o valor atual de R\$ 2,308 (Figura 20) visualizamos um aumento de 279% do valor em doze anos.

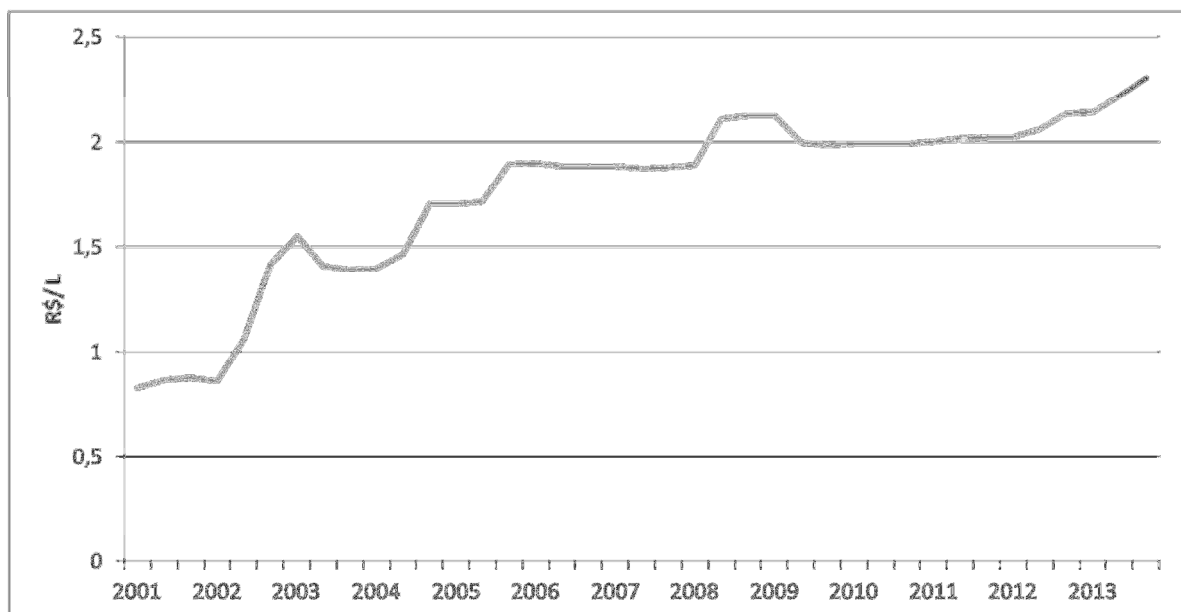


Figura 20 – Comportamento do preço ao consumidor do óleo diesel no estado do RS.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de dados da Agência Nacional do Petróleo (ANP).

A figura 20 também demonstra a variação ao longo do tempo do valor do óleo diesel. Nota-se que houve alguns decréscimos do valor do combustível em alguns anos, no início de 2002, no meio (a maior delas, queda 9,85%) e no final de 2003 e em 2009 foram as mais expressivas. Porém, o comportamento comum é de aumento do valor: somente em 2002 houve um aumento de 65,19% no preço do diesel, o litro passou de R\$ 0,859 para R\$ 1,419 neste ano. Este aumento se justifica ao analisarmos a cotação do dólar e sua variação no ano de 2002, como a produção de combustíveis brasileira dependia e depende da importação de petróleo a elevação do preço foi apenas um reflexo da cotação do dólar, que no ano de 2002 teve uma variação de 60% e chegou a R\$ 3,806, maior cotação do dólar desde o plano real.

Ao se considerar o ambiente e todos os custos referidos, nota-se uma defasagem nos preços dos produtos oriundos da floresta. Mesmo que nos dois últimos anos, 2011 e 2012, venha acontecendo uma reação dos preços se compreende a insatisfação de muitos dos produtores, independentemente do porte e do tipo de produto produzido.

5.10 Mapa conceitual e causal do campo

Este capítulo tem por objetivo apresentar, por meio de um recurso gráfico, os principais conceitos utilizados na compreensão do mercado/campo estudado e as relações causais existentes (Figura 21). Assim, a utilização desta técnica permite representar de forma sistematizada a utilização dos arcabouços teóricos frente ao ambiente empírico.

De acordo com Faria (1995), o mapa conceitual é uma ferramenta cognitiva aplicada como um esquema gráfico para representar o conhecimento de forma organizada. Isto possibilita ao pesquisador demonstrar a relação das ideias em seu estudo e uma diferenciação progressiva, partindo dos conceitos mais abstratos, mais gerais, e chegando a um ambiente mais específico. O autor defende que para atingir seus objetivos, um mapa conceitual deve levar em consideração, basicamente, três elementos: o conceito, as palavras de enlace e a proposição.

Geralmente, os conceitos expressam acontecimentos, objetos ou imagens mentais e são representados dentro de uma elipse, podendo ser mencionadas apenas uma vez no mapa conceitual. As proposições podem ser compostas por dois ou mais conceitos e são unidas aos conceitos pelas palavras de enlace, com o intuito de formar uma unidade semântica. Assim, as palavras de enlace tem o objetivo simples de unir conceitos e assinalar o tipo de relação que existe entre eles; sendo representada graficamente por um losango (FARIA 1995).

De acordo com Ontoria (1994), o mapa conceitual apresenta três condições próprias que o diferencia dos demais recursos gráficos: hierarquização (os conceitos mais profundos ocupam os lugares superiores), seleção (apresenta apenas a parte mais significativa da mensagem ou texto) e impacto visual. Porém, o mapa apresentado neste trabalho vai um pouco mais além de apenas expressar os conceitos e suas proposições, pois são tratadas, além do exposto, relações de causa e efeito, sendo que são utilizados estes conceitos como referências ou direção para a compreensão do ambiente estudado.

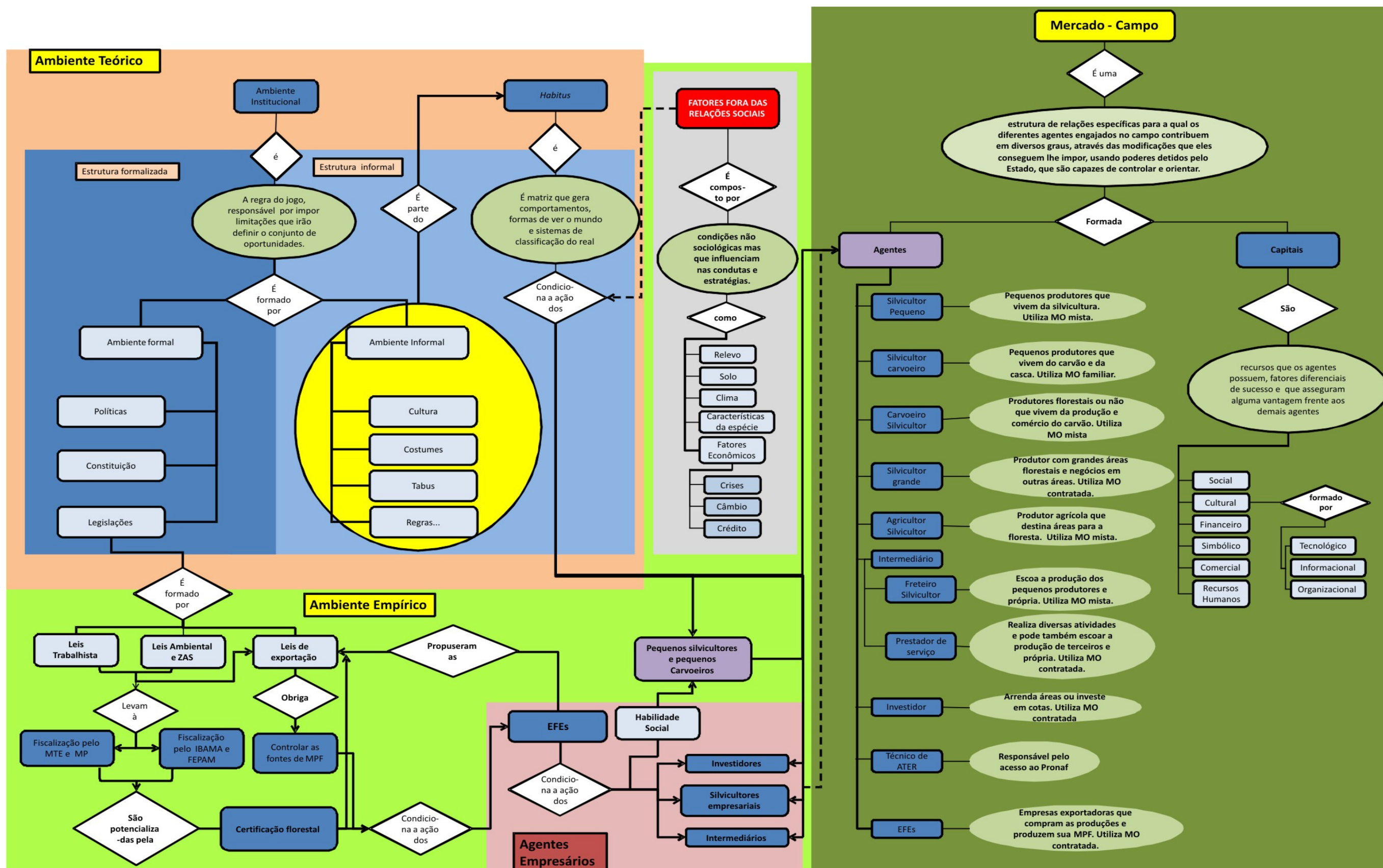


Figura 21 – Mapa conceitual e causal do estudo. Fonte: elaborado pelo autor.

Desta forma, o mapa apresentado tem dois objetivos, sendo primeiramente o de apresentar, de forma clara, resumida e agrupada, os conceitos teóricos e empíricos fundamentais e as suas relações. O segundo objetivo é o de apresentar as relações que auxiliaram na construção do mercado de AN no estado do RS. Para isto, são apresentados os conceitos e as consequências destes conceitos, sendo que se utilizam palavras de enlace, mas que dão sentido à consequência deste conceito sobre outros conceitos ou unidades de análise. Desta forma, pretende-se sintetizar o estudo por meio de um resgate dos principais itens abordados neste trabalho, explicitando graficamente as suas inter-relações.

Basicamente, o gráfico construído é composto por três ambientes: o ambiente teórico, composto pelas teorias, seus conceitos e desdobramentos; o ambiente empírico e os fatores que o integram; e o ambiente analisado, denominado mercado-campo, em que o ambiente teórico auxilia a entender a ação dos agentes e a presença dos capitais. Ao analisarmos a Figura 21 notamos que o mercado, como um campo de disputas, é influenciado diretamente e indiretamente por diversos fatores.

Nota-se que o ambiente institucional, apesar de fazer parte da estrutura do campo, ao condicionar a ação dos indivíduos, tem sua influência diferenciada nos distintos agentes que o compõem. As leis, as políticas e todas as regras formalizadas contingenciam a ação dos agentes dentro de um campo. No caso deste estudo, vemos que a legislação ambiental e trabalhista, potencializadas pela certificação florestal, são os principais fatores estruturantes. Cabe destacar que as regras direcionadas à exportação de cavaco são estruturas que foram propostas por uma das empresas, demonstrando que a ação dos agentes também condiciona a estrutura formal do campo.

Percebe-se que o *habitus* é um condicionador de condutas dos agentes individuais, sendo que esta microestrutura auxilia na compreensão sobre a ação de diferentes agentes dentro de um mesmo ambiente. Defende-se que o que a NEI chama de ambiente institucional informal, composto pela cultura, regras, tabus, costumes, etc., na NSE é apenas parte da formatação do *habitus*, e esta microestrutura, juntamente com habilidade social dos agentes detentores de capitais, da posição ocupada no campo e de fatores não sociais, é que acabam condicionando a ação dos silvicultores familiares e dos pequenos produtores que trabalham com o carvão.

Os fatores que não se referem às relações sociais estão ligados às condições do ambiente natural, como solo, relevo e características específicas da espécie. Também neste conjunto de fatores estão inseridos os fatores econômicos que influenciam as ações dos agentes, dentre estes fatores, os que mais se destacam são a variação no valor do dólar, o acesso ao crédito e as crises econômicas dos países importadores de cacau, estas podendo ser em virtude de crises ambientais, materializadas em desastres naturais que influenciam a ação dos compradores, neste caso, o Tsunami no Japão.

Uma percepção deste mapa e do estudo como um todo é que quanto mais próximo ao setor empresarial for o agente mais a sua ação é contingenciada pelas estruturas formais existentes, sendo que o *habitus*, e conseqüentemente o ambiente informal, deixam de ter uma importância significativa, pois a necessidade de cumprir as leis ou de se enquadrar nas regulações impostas pelas EFEs se tornam os fatores estruturantes mais relevantes dentro deste campo. Isto permite se entender as condutas distintas dos diferentes agentes dentro de um campo em que, em um primeiro momento, pode parecer ser um ambiente homogeneizado, no qual a estrutura formal daria conta em organizar e conduzir a ação dos agentes. Mas, o que se nota é que cada tipo de agente tem estratégias distintas em virtude de seus objetivos, e até mesmo do seu *habitus*. Isto faz com que se compreendam formas de ação e de objetivos tão distintos em agentes dentro de um mesmo campo.

Podemos afirmar que um campo é composto pelos agentes e toda a sua carga, e pelos capitais que serão disputados, sendo que aqueles que apresentarem as melhores estratégias ou as melhores posições dentro deste campo são os que ditarão o ritmo e o rumo do campo, sempre dentro da possibilidade imposta pelas estruturas, formais ou informais.

Desta forma, este mapa, parte conceitual e parte causal, apresenta as teorias utilizadas e as respostas encontradas nesta pesquisa, além de serem apresentados os principais conceitos, demonstrou-se as possíveis generalizações para entender a construção social do mercado, ou campo, da acácia-negra no estado do Rio Grande do Sul.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O mercado da acácia-negra surgiu devido à necessidade de matéria prima para a produção de extrativos de tanino utilizados no curtimento de couro, especialmente para a confecção de solados, e atualmente o RS é responsável pela extração de 100% da casca de AN do Brasil. Com o passar dos tempos e com a possibilidade de explorar a madeira, que até os anos 60 era um problema para os produtores envolvidos no mercado da casca, iniciou-se a obtenção de carvão vegetal a partir da AN. Esta produção, incentivada pela Empresa A, que também produziu carvão, se difundiu por diversos municípios, como Brochier, Paverama, Maratá, Salvador do Sul entre outros, e tornou a microrregião de Montenegro responsável por 80% da produção de carvão vegetal do RS.

Em 1995, por meio da AGEFLOR, atendendo a uma demanda da Empresa A, aprovou-se a lei que permitia ao estado do RS exportar os excedentes de madeira, e iniciaram-se as exportações de cavaco de AN para o Japão. Em 1999 foi a vez da Empresa B iniciar o seu programa de exportações. Resumidamente, estas são as datas e os eventos mais importantes para a construção do mercado da AN.

O solo raso, o relevo acidentado e o clima favorável fizeram com que muitos colonos, impulsionados pela difusão realizada pelas empresas na década de 40, voltassem suas atividades para a produção da AN. Os descendentes dos primeiros plantadores desta espécie nasceram em um ambiente em que os plantios florestais e as práticas realizadas dentro deles eram praticamente a única fonte de renda das pessoas, e isto foi responsável por induzir, pelo menos uma geração a trabalhar neste ramo, produzindo floresta, descascando árvore e, dependendo do tipo de produtor, queimando carvão, sendo que isto foi fundamental para que atualmente exista o *habitus* de silvicultor nos colonos desta região.

Além das duas Empresas Florestais Exportadoras (EFEs), que apresentam papel protagonista neste campo, identificaram-se mais nove tipos de agentes atuando e disputando capitais: Silvicultor Pequeno, Silvicultor carvoeiro, Intermediário Carvoeiro Silvicultor, Silvicultor Grande, Agricultor Silvicultor, Freteiro Silvicultor, Intermediário – Prestador de Serviço, Investidor, Técnico de ATER e Viveiristas. Cada um deles tem um papel distinto e suas ações são pautadas pelo

seu *habitus*, pelo ambiente institucional formal e/ou pelas regras impostas pelos agentes que detêm poder nas relações, as quais são fruto dos capitais que estes agentes controlam, como o capital comercial e seus canais de distribuição.

Percebe-se que a cultura, as regras, os costumes, ou seja, os fatores que compõem o ambiente informal fazem parte daquilo que Bourdieu chama de *habitus*, e esta microestrutura é responsável por induzir a conduta dos agentes. Uma das condutas identificadas, que faz parte do *habitus* dos pequenos silvicultores e produtores de carvão e que auxilia na estrutura do campo, é a falta de interesse no associativismo e no cooperativismo. Este desinteresse é fruto da desconfiança existente entre os produtores florestais e seus semelhantes, e da confiança existente entre este tipo de agente e as grandes empresas do setor. Mesmo que tenham sido identificadas ações voltadas a fugir da falta de MO através da troca de trabalho entre os colonos no campo, o mercado da AN se demonstra um ambiente não propício para a prática de cooperação em virtude de características intrínsecas dos agentes que o compõem.

Quanto mais próximo da silvicultura empresarial, mais os produtores necessitam abandonar crenças e tradições na prática da cultura florestal, pois ao decidir por se tornar um empresário deste setor, obrigatoriamente este produtor passar a agir e a trabalhar, dentro das regulamentações formais impostas pelas leis ambientais e trabalhistas e auditadas pelas certificadoras, sendo que sua conduta se torna pautada pelas regras formais, pela estrutura.

Cabe destacar, que muitos produtores que acabaram se inserindo neste mercado, especialmente os investidores e silvicultores empresariais são provenientes de outros campos, como o da agropecuária e até mesmo de fora do ambiente rural. No *habitus*, na microestrutura destes agentes, possivelmente não esteja inserida a cultura de silvicultor e nem de atividades relacionadas ao setor florestal, como no *habitus* dos pequenos produtores de florestas e de carvão. Assim, estes agentes, influenciados pela necessidade do acesso ao crédito, se tornam mais suscetíveis às variações de preço e de demanda. Esta suscetibilidade ocorre devido à necessidade de cumprir prazos e da necessidade de rentabilizar o seu capital investido, diferentemente dos pequenos produtores, que na maioria das vezes buscam a remuneração da MO disponibilizada pela família.

Um dos grandes problemas identificados no campo, no mercado de AN é a falta de mão de obra (MO) para trabalhar nas florestas e no beneficiamento delas.

Bourdieu afirma que o *habitus* é influenciado pelo meio, e que esta microestrutura é passível de modificações ao longo da vida dos agentes. O que se notou no mercado da AN é que, com a aproximação entre os jovens rurais e os jovens urbanos, geralmente no interior das escolas, os interesses estão sendo direcionados para outras atividades fora do rural, sendo que a presença dos jovens na silvicultura da AN está cada vez mais rara, ainda mais em uma região próxima a grandes indústrias, como é o caso da região que se analisou. A questão que se impõem é: até quando esta geração que vem desenvolvendo a acacicultura nos últimos anos trabalhará nas florestas? Indicam-se estudos junto aos jovens deste meio para entender o abandono do trabalho nas florestas e propor possíveis rumos a esta atividade.

Apesar de existir uma ampla rede de relações em que a confiança impera e minimiza a necessidade de contratos e, portanto, de estruturas legais que regulem as transações, a participação direta do Estado é comum neste mercado. Porém, a sua principal ação não passa de um fornecedor de crédito. Entende-se que o papel do Estado, por meio de convênios junto às empresas de ATER, deveria ir além da realização de projetos para o acesso ao crédito do Pronaf.

Defende-se que as agências de extensão rural devam ter um papel mais estratégico dentro dos mercados florestais, e passem a atuar como agentes articuladores que promovam este campo de distintas maneiras, não se restringido a uma única estratégia, o acesso ao crédito. A minimização da concentração do poder existente entre os indivíduos, e até mesmo a diminuição de falta de recursos, como a MO, pode passar pela promoção da constituição de associações ou pelo cooperativismo, isto parece ser uma alternativa viável e saudável para o mercado da AN. Porém, para que estas condutas atinjam o resultado pretendido se faz necessário disposição e interesse dos favorecidos, e isto parece não fazer parte da conduta dos agentes, especialmente quando o assunto é o acesso ao consumidor. Mesmo que esta ação leve a uma união dos pequenos, minimizando a assimetria de poder entre as EFEs e estes agentes, isto se demonstra estar longe de acontecer, assim ações isoladas de promoção de associativismo possivelmente serão inúteis se não existir um trabalho mais aprofundado e coordenado entre distintos tipos de agentes.

Os custos como a depreciação, o custo de oportunidade do capital investido e da mão de obra familiar, na maioria das análises são desconsiderados pela

agricultura familiar, e isto tem mantido a capacidade dos pequenos produtores de sobreviver e prosperar, competindo com a agricultura empresarial (patronal). Na acacicultura, além destes custos, podemos adicionar como pontos de destaque o efeito das legislações ambiental e trabalhista sobre a ação destes agentes. Estes dois fatores acabam tornando o ambiente mais favorável ao pequeno produtor florestal, pois a não incidência da legislação trabalhista e a falta de rigor dos órgãos ambientais sobre os mesmos, torna o ambiente mais amigável aos pequenos produtores. Como vimos, o ambiente institucional é um fator condicionador da ação, sobretudo dos produtores florestais maiores, mais empresariais. Assim, o não cumprimento das leis ambientais e a não obrigatoriedade em cumprir as leis trabalhistas são vantagens competitivas dos silvicultores e carvoeiros familiares neste campo. Para as empresas, os médios e grandes silvicultores, estarem de acordo com a legislação é fundamental, pois de outra forma suas produções não seriam utilizadas na exportação de cavaco e na extração de tanino.

Mesmo que existam muitos problemas que desestimulem os pequenos silvicultores, sendo o preço e a falta de MO apontados como os principais, o cenário atual do mercado da acácia-negra permite concluir que ainda vale a pena ser pequeno. Ao contrário de outros mercados, em que a escala ou a qualidade são fatores limitantes para a permanência de pequenos produtores, o mercado da acácia-negra, produtora de casca, de madeira para cavaco, mas especialmente de carvão não encontra estes problemas em virtude de características do setor florestal.

Desta forma, a formação de um mercado não passa apenas pelas relações sociais e de poder existente no seu meio tampouco apenas pelos condicionantes econômicos, existem atributos e fatores técnicos que precisam ser levados em consideração quando se discute mercados. No caso da AN, os fatores mais explícitos e que levaram muitos dos produtores florestais a se inserirem neste ramo, não estão ligados somente às questões sociais. Como se viu, as questões contingenciais de relevo, solo e características intrínsecas da espécie foram, algumas vezes, referidas como as principais responsáveis pelo surgimento e crescimento deste mercado. Cabe destacar, ainda, outros fatores que influenciam este mercado como o acesso ao crédito, os custos da produção e o preço de venda (influenciado pela taxa de câmbio). Percebe-se então, que o perfil das atividades que poderá privilegiar estruturas mais empresariais e tecnificadas/mecanizadas, pode não ser determinado por condições econômicas, e sim por condições sócio-

institucionais: falta de mão de obra no campo, nas pequenas propriedades para se fazer a sucessão, e legislações trabalhistas e ambientais exigentes e formais.

Entende-se, e se defende que é papel do Estado, por meio de programas, políticas e leis, condicionar um ambiente, torná-lo mais propício para a demanda e/ou oferta de um determinado bem, e para a ação dos agentes no mercado. Entretanto, cabe destacar que, por vezes, a estratégia de acesso fácil ao crédito pode gerar distorções em um campo. A falta de articulação entre os agentes que regulam um mercado com a realidade dos agentes que o compõem, é capaz de influenciar, de forma negativa, toda a dinâmica do mesmo. No mercado da AN, o acesso facilitado e promovido nos anos de 2002 e 2003 não foi saudável, especialmente para os pequenos produtores. Nota-se, que ao acessarem muito crédito, como ocorreu no caso da AN, houve um excesso de oferta de madeira e de casca, e seguindo a visão neoclássica da economia de que o valor de um produto é função da relação entre a oferta e a demanda, não foi difícil prever que no médio prazo os preços da madeira e dos produtos da floresta tenderiam a cair.

As barreiras existentes são outros fatores geradores de custos e que dificultam a atuação dos agentes. Os produtores florestais, e até mesmo as duas grandes empresas, afirmam que as barreiras impostas pelo ambiente institucional brasileiro e gaúcho eleva o custo da produção florestal. Por necessidades legais e para poderem acessar o mercado externo, os empreendedores do RS perdem em competitividade para outros países e também para outros estados brasileiros, sendo o Zoneamento Ambiental da Silvicultura o mecanismo que mais gera protesto dos empresários.

Assim, destaca-se, a habilidade das empresas em utilizar o Ambiente Institucional, especialmente o formal, a seu próprio favor. Demonstrou-se no presente estudo, que as empresas têm a capacidade de influenciar a estrutura do campo, via leis e regras, especialmente em virtude do controle que têm dos principais capitais. Em análises mais apressadas, pode parecer que cumprir e fazer com que as leis sejam cumpridas seja uma fonte muito alta de custos, e que seria protestado pelas empresas do setor. Porém, estas barreiras fazem com que poucas empresas acessem o mercado do cavaco e da casca, e isto faz com que este duopsônio continue prosperando. Outra forma utilizada pelas empresas para manter o mercado estabilizado, pelo menos para a sua atuação, é o controle da produção de parte da sua matéria prima florestal. Ela é uma estratégia de poder que permite

às EFEs acessarem o mercado quando for mais propício, e se retirar dele quando não. Mesmo que este poder não seja explícito ele está presente e se materializa no controle do capital financeiro dentro do campo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. **O capital social dos territórios**: repensando o desenvolvimento rural Economia Aplicada – n° número 2, vol. IV: 379-397, abril/junho. 2000.

_____. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo Soc.** vol.16, no. 2, p.35-64. 2004.

_____. Os mercados como construções sociais. **Valor Econômico** 2007.

AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO (ANP). Levantamento de preços e de margens de comercialização de combustíveis. Disponível em: <http://www.anp.gov.br/preco/>. Acesso: 02/2013.

ANDRADE R. B. **Custo Brasil**. Disponível em: <http://www.sistemafiemg.com.br/fatoindustrial/index.php/noticias/ler/541>. Acesso: 04/2013

ARAÚJO, F. M. de B.; ALVES, E. M.; CRUZ, M. P. Algumas reflexões em torno dos conceitos de campo e de *habitus* na obra de Pierre Bourdieu. **Revista Perspectivas da Ciência e Tecnologia**, v. 1, n. 1, p.31-40, jan-jun 2009.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS (ABICALÇADOS) **Polos produtores**. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br/polos-produtores.html&est=3>. Acesso em: 03/2013.

AZEVEDO, P. F. de; SAES, M.S. M., **Competitividade: Mercado, estado e organizações**. Pensa/FAPESP. Ed. Singular: São Paulo. 1997.

AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: Referencial Geral e aplicações para a agricultura. . Agricultura: São Paulo, SP 47 (1): 33-52, 2000.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Grupos do PRONAF**. Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/bc_atende/port/PRONAF.asp#23. Acesso em: 12/2012.

Banco do Nordeste do Brasil (BNB). **Público-Alvo e Condições Operacionais dos Grupos e Linhas do PRONAF**. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/pronaf/grupos_e_linhas/grupos_linhas/tabela_dos_grupos_07_2012.pdf Acesso em: 04/2013.

BONI, V.; QUARESMA, S. J.. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais **Revista Eletrônica dos Pós-Graduandos em Sociologia Política da UFSC** Vol. 2 nº 1 (3), janeiro-julho/2005, p. 68-80.

BOURDIEU, P. **O poder simbólico**. Lisboa: Difel, 1989.

_____. **Coisas ditas**. São Paulo: Brasiliense, 1990.

_____. **Razões práticas: Sobre a teoria da ação**. Traduzido por Maria Corrêa. 3. ed. Campinas, SP: Papirus, 2001.

_____. O campo econômico. Traduzido por Suzane Cardoso e Cécile Raud-Matedi. Política e Sociedade: **Revista de Sociologia Política**, Florianópolis, v. 1, n. 6, p. 15-58. 2005a.

_____. Principles of an Economic Anthropology. In SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (eds.).. **The Handbook of Economic Sociology**. 2nd expanded ed. New York, NY and Princeton, NJ: Russell Sage Foundation and Princeton University Press. 2005b.

BOURDIEU, P.; WACQUANT, L. J. D. Réponses: pour une Anthropologie Reflexive. Traduzido por Eduardo Jorge Esperança. SEUIL: Paris, 1992. Disponível em: <<http://evunix.uevora.pt/~eje/reponses.htm>> Acesso em 01/01/2011.

BRASIL. SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA (STJ) Linha do tempo: um breve resumo da evolução da legislação ambiental no Brasil disponível em: http://www.stj.jus.br/portal_stj/publicacao/engine.wsp?tmp.area=398&tmp.texto=97547 acesso em: 01/01/2011.

BRASIL. Lei 4.771, de 15/09/1965. Estabelece o Código Florestal brasileiro. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 16/09/1965, pp. 9529.

BRASIL. Lei Nº 5.889, de 08 de junho de 1973. Estatui normas reguladoras do trabalho rural e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, 11.06.1973, retificada em 30/10/1973.

BRASIL. Decreto Nº 97628, de 10 de abril de 1989. Regulamenta o Artigo 21 da Lei 4.771, de 15 de Setembro de 1965 - Código Florestal, e dá Outras Providencias. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. 12 /04/ 1989.

BRASIL Portaria Ne 28-N, DE 09 DE JULHO DE 1991 SECRETARIA DO MEIO AMBIENTE. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, 11/07/1991.

BRASIL. Instrução Normativa MTE/SIT nº 76 Dispõe sobre procedimentos para a fiscalização do trabalho rural. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, 18/05/2009.

BRASIL. SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA (STJ) **Linha do tempo**: um breve resumo da evolução da legislação ambiental no Brasil 2010. Disponível em: http://www.stj.jus.br/portal_stj/publicacao/engine.wsp?tmp.area=398&tmp.texto=97547 acesso em: 01/01/2011.

BRASIL. Portaria MTE n.º 86, de 03 de março de 2005. Norma Regulativa 31 (NR) - Segurança e saúde no trabalho na agricultura, pecuária silvicultura, exploração florestal e aquicultura **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 04/03/2005. Disponível em: <[http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C812D33EF459C0134561C307E1E94/NR-31%20\(atualizada%202011\).pdf](http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C812D33EF459C0134561C307E1E94/NR-31%20(atualizada%202011).pdf) >. Acesso em: 22/01/2013.

BOYER, Robert. **L'anthropologie économique de Pierre Bourdieu**. Actes de La Recherche en Sciences Sociales, n.150, p. 65-78, 2003.

CARNEIRO, M. D. S. **O dinheiro é verde?** A construção social do mercado de madeiras certificadas na Amazônia brasileira. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), 2004.

CARNEIRO, M. S.. **A construção social do mercado de madeiras certificadas na Amazônia brasileira**: a atuação das ONGs ambientalistas e das empresas pioneiras. Sociedade e Estado, Brasília, v. 22, n. 3, p. 681-713. set./dez. 2007.

COLEMAN, James S. Social Capital in the Creation of Human Capital **In** The American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. 1988.

CONTO, A. J. de; DOSSA, D.; DEDECEK, R. A.; CURCIO, G. R.; HIGA, A. R. Estrutura familiar e formação de renda entre pequenos acacicultores. Resumo. Anais do Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 35. Natal: **SOBER**, 1997.

COSTA S. B. C.; GAMEIRO A. H. **Entendendo o custo Brasil** IFMA-ABAR. 2005. Disponível em: http://lae.fmvz.usp.br/pdf/2005_Costa_Gameiro.pdf. Acesso em: 04/2013.

DECICINO, R. **Depois da mata Atlântica, a Amazônia**. Pedagogia & Comunicação, 2009. Acesso em: 01/2011; Disponível em: <http://educacao.uol.com.br/geografia/desmatamento.jhtm>.

DHUMA, S.; SCHRENDER, H. Transaction cost Economics in Economic approaches to organizations. 1997, 125-150.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEESE). **Série do valor do salário mínimo no Brasil**. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html>. Acesso: 04/2013.

GRIGOLETTI, A. et al. **Sistemas de produção**: Cultivo de Acácia-negra. 2003. Disponível em: <http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br> Acesso em: 06 de fevereiro de 2013.

FAOSTAT – Food and Agriculture Organization of the United Nations statistics. Disponível em <http://faostat.fao.org/> Acesso em: 06 de janeiro de 2013.

FARIA, W. **Mapas conceituais**: aplicações ao ensino, currículo e avaliação. São Paulo: EPU, 1995.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. Pensa/FAPESP. Ed. Singular . São Paulo – SP, 1997.

FARINA, E. M. M. Q. Organização industrial no agribusiness In. ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Coord.). **Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, Thomson Learning. 2000.

FLEIG, F. D. **Análise econômica dos sistemas de produção com acácia-negra** (Acacia mearnsii De Wild) no Rio Grande do Sul. 1993. 104f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Florestal) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 1993.

FLIGSTEIN, N. **The Architecture of Markets: An Economic Sociology of 21st Century Capitalist Societies**. Princeton: Princeton University Press, 2001.

FLIGSTEIN, N. Habilidade Social e a Teoria dos Campos. **In**. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 47, n. 2, abr/jun 2007.

FREITAS, C.. Estado precisa rever regras para fomentar a silvicultura. **Jornal do comércio**. 2012.

FOREST STEWARDSHIP COUNCIL (FSC). Principles and criteria
<http://br.fsc.org/download.fscstd01001v40enfscprinciplesandcriteria.124.htm>
1996 Forest Stewardship Council A.C. All rights reserved (1996).

GALBRAITH, J. K. **A Era da Incerteza**. História das idéias econômicas e suas conseqüências. São Paulo, SP, Pioneira, 1980.

GALBRAITH, J. K. **O pensamento econômico em perspectiva: uma história crítica**. São Paulo. Ed. USP. Cap 1. 1989.

GODOY, A. S. **Pesquisa Qualitativa: tipos fundamentais**. Revista de Administração de Empresas. São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, v.35, n.3 mai./jun. 1995b, p. 20-29.

GRANOVETTER. Ação económica e estrutura social: o problema da incrustação. **In**: MARQUES, R. PEIXOTO, J. (Orgs.) **A nova sociologia económica: uma antologia**. Oeires, Portugal: Celta Editora, 2003. p. 69-102.

HIGA, A. R.; RESENDE, M. D. V. Breeding Acacia mearnsii in Southern Brazil. **In**: **Australian Tree Species Research In China**, Zhabgzhou, 1992. Proceedings, 48..., Canberra: ACIAR, 1994. p. 158-160.

HOLANDA, N.; **Planejamentos e projetos**. 2º ed. Ed. APEC. Rio de Janeiro – RJ, 1975.

IBGE. – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Dados gerais das unidades locais industriais, segundo o grupo de atividades 2006**. Disponível: site IBGE (2006). URL: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?z=t&c=1987>>. Consultado em dezembro de 2011.

INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia Portaria nº 130, 07 de dezembro de 1999 <http://www.inmetro.gov.br/rtac/pdf/RTAC000612.pdf>
Acesso em: 03/2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Sistema IBGE de Recuperação Eletrônica (SIDRA). 2001. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: 06 fevereiro de 2013.

ISOLAN, F. B. **Rio Grande do Sul: Novo site florestal mundial?** In: Revista opiniões 2006. Pg 26.

JOSKOW, P. L. The new institutional economics: alternative approaches. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 151, n. 1, p. 248-259, 1995.

JUNIOR, O. G.. **Da tradição ao mercado: construção social e caprinovinocultura no Semi-árido**. Tese de doutorado (FGV/SP) 2010.

LAZZARINI, S. G. CHADDAD, F. R. Finanças no Agribusiness. In: D. Zylbersztajn; M.F. Neves. (Org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000, v., p. 81-108.

LISBOA, R. S. **Estratégias de suprimento e governança no setor florestal: um estudo de caso múltiplo na indústria de base florestal do Rio Grande do Sul**. Dissertação de Mestrado. 2009. 128 f.

MARCONI, M. A. LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica** 6ªed. Ed. Atlas. São Paulo – SP, 2010.

MENDES, J. B. **Incentivos e Mecanismos Financeiros para o Manejo Florestal Sustentável na Região Sul do Brasil** Estudo solicitado pela: Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) Seminário FAO – Curitiba/PR, Brasil - Março/2004 Disponível em: <<http://www.fao.org/forestry/12001-02953f34aa6ffd8ce15b7de6dd9223d7f.pdf>> Acesso em: 05 de jan. 2013.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO (MAPA) Brasil: Crédito Rural – Programas de investimento com recursos do Sistema BNDES. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/vegetal/estatisticas>. Acesso: 02/2013.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO (MDA). **Pronaf, Sobre o Programa** Disponível em: <http://www.mda.gov.br/portal/saf/programas/pronaf> Acesso: 25/02/2013.

MARTINS, M. C. F. N.. Humanização das relações assistenciais: a formação do profissional de saúde. 3. ed. São Paulo: Casa do Psicólogo, 2004.

MOURÃO P. R. El Institucionalismo norteamericano – origenes y presente; **Revista de Economia Institucional**; vol. 9, n. 16; 315-325, 2007. Acesso em: 02/2011. Disponível em: <http://www.uexternado.edu.co/facecono/ecoinstitucional/workingpapers/preis16.pdf>

NORTH, D. C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Tradução de Elisabete Hart. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 2006.

OLIVEIRA, H. A. **Acácia-negra e tanino no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Tipografia Mercantil, 1960. 116p.

OLIVEIRA, L. M.; VIACAVA, K. R.; OLIVEIRA, L.; ROSA, L. R.; MADRUGA G.; SILVA, T. N.. O reflexo da cultura organizacional nas negociações internacionais da empresa Tanac; **XLIV Congresso da Sober** - Fortaleza, 23 a 27 de Julho de 2006.

ONTORIA, A. Mapas conceptuais: uma técnica para aprender. Portugal, Edições Aser, 1994.

PERLIN, J. **História das florestas**: a importância da madeira no desenvolvimento da civilização. Rio de Janeiro, Imago, 490p. 1992.

POLANYI, Karl, **A grande transformação**: as origens da nossa época / 7. ed. Rio de Janeiro Campus 2000 349 p.

PRIBERAM INFORMÁTICA S.A. **Dicionário Priberam da Língua Portuguesa**, 2009. Disponível em: <http://www.priberam.pt/dlpo/dlpo.aspx> . Acesso em: 12 dez. 2012.

PUTNAM, ROBERT D., **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna** / 3. ed. Rio de Janeiro, RJ : Fundação Getulio Vargas, 2002. 257 p.

RAUD-MATTEDI, C. **A construção social do mercado em Durkheim e Weber.** Uma análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. p. 127-142.

_____. Bourdieu e a nova sociologia econômica. Tempo Social. **Revista de Sociologia da USP**, v. 19, p. 203-232, 2007.

RIO GRANDE DO SUL. Governo do Estado. Secretária Estadual do Meio Ambiente. **Inventário do Rio Grande do Sul** [online]. Porto Alegre: FATEC/SEMA, 2002. Available from www:<URL: <http://w3.ufsm.br/ifcrs/frame.htm>>.

RIO GRANDE DO SUL. Lei 11520/00 Institui o Código Estadual do Meio Ambiente do Estado do Rio Grande do Sul e dá outras providências. Disponível em: <http://www.parobe.rs.gov.br/ambiente/docs/la/Lei11.520%20codigo%20estadual%20meio%20ambiente.pdf>. Acesso em: 03/2013.

ROSSETTI, J. P., **Introdução à economia** / 20. ed. Sao Paulo : Atlas, 2009. 922 p.

SAES M. S. M.S; Organizações e instituições In. ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Coord.) –Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares. São Paulo: Pioneira, Thomson Learning. 2005.

SANDRONI P. **Novíssimo dicionário de economia.** 2ª ed. São Paulo: Best Seller;1999.

SANTOS, P. S. M dos, A aplicabilidade dos conceitos bourdieunianos de habitus e campo em uma pesquisa na área da História da Educação. **Dialogia**, São Paulo, v. 6, p. 49-54, 2007.

SCHNEIDER, P. R.; et al. **Subsídios para o manejo de acácia-negra, *Acácia mearnsii*** De Wild. Santa Maria: UFSM/FATEC/CEPEF, 2000. 71p.

SCHNEIDER, S. **Agricultura familiar e industrialização:** pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul. – 2 ed. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (eds.). **The Handbook of Economic Sociology**. 2nd expanded ed. New York, NY and Princeton, NJ: Russell Sage Foundation and Princeton University Press. 2005.

SMELSER, N. (2005). Principles of Economic Anthropology. In: Smelser, N. J. e Swedberg, R (Orgs.) **The Handbook of Sociology**, Princeton University Press, 75-89.

SOUZA, M. S. **Redes de cooperação no pequeno varejo**: a construção social dos mercados de hortifrutigranjeiros no Rio Grande do Sul. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Porto Alegre, 308 f. 2009.

SOUZA, R. S, **Fatores de formação e desenvolvimento das estratégias ambientais nas empresas** / Porto Alegre – RS, Tese de Doutorado, PPGA – UFRGS, 272 f. 2004.

SOUZA, R. S. Entendendo a questão ambiental: temas de economia, política e gestão do meio ambiente. Santa Cruz do Sul, Ed. UNISC. 2000.

STEINER, P. **A Sociologia Econômica**.. São Paulo: Atlas, 2006.

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

_____. Max Weber e a ideia de sociologia econômica. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 2005.

_____. Sociologia econômica: hoje e amanhã. **Tempo Social**, revista de sociologia da USP, v. 16, n. 2. 2004. pg. 7-34.

TAYLOR A.; **As grandes doutrinas econômicas**. Publicações Europa-América.1979.

TAYLOR, S. J., **Introducción a los métodos cualitativos de investigación** :la búsqueda de significados / Barcelona Paidós 1987 343 p.

TONIETTO, L.; STEIN, P. P. **Silvicultura da acácia negra** (*Acacia mearnsii* De Wild) no Brasil. Florestar Estatístico, v. 4, n. 12, p. 11.

TURNBULL J. W., MIDGLEY, S. .; COSSALTER, C. Tropical acacias planted in Asia: An overview. In: RECENT DEVELOPMENTS IN ACACIA PLANTING, Vietnam, 1997. Proceedings. 82, Canberra: ACIAR, 1998. p. 14-28.

VALENTIN, A. A; economia positiva: considerações sobre o núcleo rígido do programa de pesquisa neoclássico. In. CORAZZA, G.(Org.) **Métodos da ciência econômica**. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2003. pg. 133-253.

VOIVODIC M. A.; FILHO L. C. B. Bases Conceituais para o Entendimento de Conflitos Sociais entre Empresas Florestais Certificadas, Comunidades e Outros Atores Locais. **IV Encontro Nacional da Anppas** Brasília - DF – Brasil. 2008.

WACQUANT, L. Notas para Esclarecer a Noção de Habitus. João Pessoa: RBSE, v. 6, n. 16, p. 5 - 11, 2007. Disponível em:
<<http://www.cchla.ufpb.br/rbse/WacquartArt.pdf>> Acessado em: 02/08/2010.

WEBER, M., **Historia geral da economia** / 3. ed. Sao Paulo, SP : Centauro, 2006. 336 p.

WILLIAMSON, O. Transaction Cost Economics and Organization Theory, **Journal of Industrial and Corporate Change**, 2: 107-156. 1993.

_____. **Las instituciones económicas del capitalismo**. Mexico: Fondo de cultura. Cap. 1. 1985.

_____. Transaction cost economics: how it works; where it is headed. **The Economist** 146, NO. 1, 1998. 36pg.

YIN, R. K. **Estudo de Caso** – Planejamento e métodos. Tradução: Daniel Grassi. 4ªed. Ed. Bookman. Porto Alegre – RS, 2009.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estrutura de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. São Paulo, 1995. Tese (Livre Docência em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo. 1995.