

IV ENEC - Encontro Nacional de Estudos do Consumo
Novos Rumos da Sociedade de Consumo?
24, 25 e 26 de setembro de 2008 - Rio de Janeiro/RJ

Dinâmica e estratégias em circuitos alimentares de proximidade

Clécio Azevedo da Silva
Departamento de Geociências / Universidade Federal de Santa Catarina
clecio@cfh.ufsc.br

Resumo

A distribuição de funções entre lugares de produção, distribuição e consumo de alimentos supõe a divisão territorial do trabalho e do capital ao longo das cadeias produtivas, definida pela espacialização dos fluxos de capital, mercadorias, informação, tecnologia etc. Os circuitos “de proximidade” compreenderiam os fluxos formadores dos mercados locais / regionais, cujas características são, em geral, associadas ao menor grau de transformação / artificialização dos alimentos e a uma presença majoritária de economias de pequena escala (produção familiar, artesanal etc.). Apesar de que o desenvolvimento das forças produtivas pressiona em favor da internacionalização dos mercados, os circuitos de proximidade poderiam incrementar a apropriação territorial da renda através da (1) concentração espacial de funções ou da (2) exploração da qualidade dos produtos da terra. A construção de novos arranjos na cooperação espacial em favor destas estratégias está fazendo emergir um cenário que ainda merece ser melhor examinado nos estudos empíricos.

Palavras-chave: sistema alimentar, circuitos de proximidade, cooperação espacial, apropriação territorial da renda.

Introdução

Os norte-americanos Davis & Goldberg (1957) qualificaram as relações que se geram no sistema alimentar a partir da noção de cadeia produtiva que, desde então, é amplamente utilizada nos estudos sobre a economia agroalimentar. Desta forma, o provimento alimentar pode ser entendido como o resultado de uma série de encadeamentos previamente efetuados de forma hierárquica e complementar entre agentes e/ou instituições. Tais encadeamentos caracterizariam uma divisão do trabalho e do capital mediante o repartido das funções e operações de produção, transformação, distribuição e consumo dos alimentos.

Considerando que as diferentes funções e operações estão espacialmente compreendidas, pode-se deduzir que os lugares, bem como os agentes, também adquirem uma importância relativa dada pelo seu “encaixe” estratégico no sistema alimentar. Nas sociedades onde prevalece o auto-consumo, a produção e o consumo de alimentos estão muito próximos entre si ou sobrepõem-se nos mesmos espaços (de controle familiar ou comunitário); já nas economias de mercado, as funções são mais numerosas e estão repartidas de forma dispersa. Tal reflexão é reforçada pelo geógrafo Ricardo Castillo quando afirma que a noção de circuito se distingue das noções de cadeia, complexo agroindustrial, entre outras, por ser complementar e indissociável da divisão territorial do trabalho (Castillo, 2005, p. 4).

Sob qualquer circunstância, a localização e da circulação aparecem como elementos indispensáveis aos estudos espaciais ou sócio-espaciais sobre o sistema alimentar, uma vez que estaria-se enfocando movimentos contínuos e regulares de matéria (fluxos materiais) entre pontos concretos no espaço; é o comportamento destas variáveis que determina como os fluxos de produtos e de valor ativam o fracionamento e, em última instância, a produção do espaço.

Neste trabalho, adotamos a abordagem em circuitos espaciais (de produção, circulação e consumo de mercadorias) – como método de análise espacial da dinâmica do sistema alimentar, no que diz respeito à forma e ao conteúdo. À *forma*, porque os circuitos apresentam uma configuração, ou seja, um desenho posto sobre uma determinada escala geográfica (local, regional, nacional, internacional) que inclui os pontos de conexão (lugares) e suas relações mútuas por meio dos fluxos (de capital, tecnologia, informação, produtos) necessários ao cumprimento de todas as etapas do sistema. Ao *conteúdo*, porque os lugares se contrastam e se articulam de acordo com as relações de poder que arbitram a repartição social e territorial dos valores envolvidos.

Aplicação da noção de circuitos espaciais à economia alimentar

Nos anos de 1960, Milton Santos expôs as primeiras pistas para o estudo geral dos circuitos, ao apresentar a economia urbana como dividida entre uns circuitos tradicionais e outros modernos (Santos, 1966, p. 305-306). Posteriormente, o autor revisou essa proposta explicando que a informação essencial não é opor tradição e modernidade, mas revelar o processo de adaptação e transformação ao qual estão permanentemente sujeitas as cidades (Santos, 1975, p. 34-35). A solução encontrada pelo autor foi adotar as noções de circuitos

superiores e inferiores como estratégia para qualificar o processo de modernização e revelar sua “caixa preta”, considerando que o desenvolvimento das cidades combina relações modernas e não modernas.

Os circuitos “superiores” seriam intensivos em capital e tecnologia, com predominância das grandes corporações e com tendência de se configurarem a escalas nacional e internacional; já os “inferiores” seriam quase sempre intensivos em mão-de-obra, com uma presença acentuada da economia informal e configurados regional o localmente (Santos, 1979, p. 33-37).

A chave para a conformação destes circuitos estaria nas condições da demanda, ou seja, na capacidade de acesso dos consumidores, repartidos em classes sociais. Do ponto de vista espacial, sua existência estaria mais claramente revelada nos países dos terceiro mundo, onde as grandes aglomerações urbanas concentram a riqueza enquanto se cercam de periferias pobres e extensas. Os circuitos superiores estariam associados à reprodução social e simbólica das classes mais abastadas e, os inferiores, adaptados aos ingressos insuficientes e irregulares da maioria das famílias. O autor reforça que, para estes países,

“...le circuit inférieur trouve son intégration, localement (Santos, 1971) tandis que, dans le circuit supérieur, les activités réalisées localement vont s’intégrer dans une autre ville de niveau supérieur, dans le pays ou à l’étranger. L’exception se trouverait dans le cas de la métropole économique complète, mais celle-ci est aussi dépendante de l’étranger en ce qui concerne la technologie, et souvent pour d’autres in-puts comme le “know-how”, le capital, les matières premières” (Santos, 1975, p. 43).

A divisão social do consumo como elemento definidor dos circuitos é uma premissa amplamente utilizada em estudos de sociologia da alimentação. Por exemplo, ao comparar o fenômeno contemporâneo da obesidade entre países desenvolvidos e não desenvolvidos, Poulain (2004, p. 118-123) observou que as desigualdades no acesso aos alimentos impõe evoluções diferenciadas da doença: nos desenvolvidos, a abundância alimentar incidiria em favor do avanço indiscriminado da obesidade, enquanto que nos países não desenvolvidos, esta se limitaria aos extratos mais altos da sociedade.

Adotando outra perspectiva, o economista francês Louis Malassis, na sua principal obra de referência: “Economie Agroalimentaire” (1973), explorou a noção de circuitos para relacionar graus progressivos de complexidade na estruturação do abastecimento alimentar com o número de agentes e a distância a ser percorrida ao longo da cadeia.

Segundo Malassis (1973), os circuitos possuem funções específicas que não podem sobrepor-se mais que parcialmente. Este autor avalia que o principal fator que confere hegemonia aos

circuitos internacionalizados é o progresso técnico e não a divisão social do consumo, acrescentando que esta mesma hegemonia pode variar segundo a forma e o grau de industrialização – ou artificialização – com que o sistema alimentar se materializa em cada território.

Para este autor, os circuitos alimentares são dotados de extensões muito variadas por que a possibilidade de que apareçam a escalas cada vez maiores não é um fato absoluto, e vai depender das condições encontradas pelo sistema alimentar, em seu processo evolutivo para estabelecer conexões entre pontos distantes no espaço, como efeito da modernização dos meios de transporte e do incremento de tecnologia ao longo das cadeias produtivas.

O autor acolhe a idéia da generalização de um modelo de referência para o consumo alimentar, baseado nos países ocidentais desenvolvidos; no entanto, reconhece que o processo de difusão por imitação tem limites e nos coloca diante do imperativo de que a configuração dos circuitos alimentares está fortemente amparada pelas estruturas produtivas nacionais e suas particularidades e exceções frente ao resto do mundo. Destaca Malassis que

“Le processus de diffusion par imitation, qui joue à l’intérieur d’un pays, joue au niveau mondial, dès que la croissance du pouvoir d’achat dans les PMD le permet. Le modèle nutritionnel occidental tend à devenir, à l’échelle de l’entière humanité, un modèle de référence. Or, il n’est pas prouvé que cette référence soit bonne, ni que la généralisation du modèle occidental soit possible: la généralisation de ce modèle de consommation impliquerait en effet la la généralisation du modèle de production qui le sous tend (...) La solution n’est d’ailleurs pas dans l’opposition entre PD et PMD, mais dans l’avènement de nouveaux modèles de consommation, tant dans les PD que dans les PMD.” (Malassis, 1973, p. 73-74)

Tal percepção admite a coexistência de distintos modelos de consumo “nacionais” sob a mesma organização econômica (capitalista). Mais adiante, este autor acrescenta que o sistema alimentar se estrutura de acordo com cada formação social e econômica, o que concorre para a hipótese de que o sistema agroalimentar evoluiria de forma heterogênea (entre cadeias produtivas) e desigual (entre territórios) (1973, p. 98). Prossegue, ainda, afirmando que vários modelos de consumo podem coexistir dentro de uma mesma formação social e econômica, como destacamos a seguir:

“ Plusieurs modèles de consommation peuvent coexister au sein d’une FES, notamment selon les catégories de revenu et les localisations géographiques (urbains et ruraux)... Il convient donc de distinguer soigneusement le modèle de consommation “moyen”, les modèles différenciés par catégories socio-économiques et le modèle tendanciel, vers lequel s’oriente une population lorsque son revenue s’élève et que se développe l’appareil de production et de distribution agro-alimentaire.” (Malassis, 1973, p. 98).

As contribuições de Milton Santos (centrada na divisão social do consumo) e Louis Malassis (centrada na estrutura produtiva) são extremamente importantes para se decifrar o processo social de constituição dos circuitos. No entanto, o horizonte de reflexão teórica deste último é mais promissor que a perspectiva apresentada pelo primeiro, uma vez que supera a idéia de ruptura (social e territorial) como força motriz e desloca os elementos explicativos para o centro dinâmico do sistema, isto é, para a capacidade efetiva de organização dos circuitos a partir das relações econômicas instituídas. Veremos a seguir como este processo se daria nos ditos “circuitos de proximidade”.

A dinâmica dos circuitos de proximidade

Os circuitos de proximidade seriam aqueles nos quais a produção e a circulação do excedente destinam-se ao consumo na escala local ou, no máximo, regional. É importante destacar que estes carregam uma parte discreta dos volumes de matérias-primas e produtos circulantes no sistema alimentar. Há dois motivos básicos para tanto.

Em primeiro lugar, sua ocorrência na economia capitalista constitui e é resultado de dinâmicas locais e regionais, as quais, por definição, são incapazes de exercer o comando dos grandes fluxos (nacionais e internacionais) de mercadorias que atravessam o espaço global. Este é um limite claro para sua realização e perspectivas futuras.

Em segundo lugar, por força do desenvolvimento capitalista, os fluxos e as conexões necessárias para fazer chegar o alimento ao consumidor estão permanentemente pressionados por uma tendência de ampliação; o aumento das forças produtivas faz das matérias-primas o resultado de um número sempre crescente de processos de trabalho anteriores, o que vai convertendo o alimento num produto cada vez mais manufaturado.

Porém, é necessário ressaltar que o alimento não pode ser confundido com uma mercadoria qualquer e merece um exame específico, pois se incorpora ao sistema econômico como matéria essencial para a reprodução biológica da vida humana. Se o corpo humano – a força de trabalho – é parte da natureza, o alimento também o deve ser – mesclam-se, aí, questões simbólicas e materiais de domínio específico e não transferíveis a outros setores da economia.

Há muito que os antropólogos incorporaram esta especificidade em seus modelos de análise, não hesitando em afirmar que a alimentação humana é um fenômeno biocultural e se esforçam por decifrar os mecanismos complexos que a condicionam. Como advertem Jesús

Contreras e Mabel Gracia Arnaiz, “tomar conciencia de la extrema complejidad del hecho alimentario nos obliga a tener en cuenta cuestiones muy diversas, de carácter biológico, ecológico, tecnológico, económico, social, político e ideológico” (Contreras y Arnaiz, 2005, p. 33) 1.

Do seu olhar como sociólogo, Polain (2004, 244-245) insiste que a alimentação humana não pode livrar-se de umas pressões biológicas – impostas ao comensal pelos mecanismos químicos da nutrição e as capacidades do sistema digestivo – e outras ecológicas – derivadas da influência do meio em que o comensal forma sua cultura e seus hábitos. Essas pressões seriam objetivas e afetariam a constituição das cadeias de produção de alimentos em todas suas etapas. Desta forma, as perspectivas de artificialização do sistema – aplicadas às fases da produção, transformação, distribuição e consumo de alimentos – sempre estariam circunstanciadas pela disputa entre concepções morais e filosóficas acerca da natureza.

Em meio a esta complexidade, não é possível antever a desaparecimento dos circuitos de proximidade, ainda que o desenvolvimento capitalista favoreça o aumento da escala. John Wilkinson (1999), a partir da sociologia econômica, nos ajuda a consubstanciar esta perspectiva ao analisar as possibilidades de mudança estrutural das cadeias produtivas de alimentos, considerando suas peculiaridades no sistema econômico.

A primeira peculiaridade se assenta na origem viva da matéria-prima e o apelo à preservação de sua integridade orgânica/nutritiva, o que se relaciona às limitações de ordem físico-química de grande parte dos alimentos, considerando que são mercadorias sujeitas à perda progressiva de qualidade biológica, sanitária e, inclusive, estética.

Em parte, este panorama mantém-se porque o alongamento dos circuitos de produtos frescos – mais frágeis ao armazenamento, transporte e manipulação – depende do desenvolvimento de estudos genéticos e técnicas de conservação muito complexas e, em muitos casos, economicamente inviáveis ou de êxito discutível junto ao consumidor. Ainda assim, não há por que o progresso técnico seja, em si mesmo, uma ameaça ao seu desaparecimento: as escalas local e regional são capazes de assimilar (e demandar) determinados conteúdos técnicos, como a produção fora da estação ou em condições climáticas adversas (estufas ou cultivos protegidos), a aceleração do crescimento vegetal/animal, a redução do porte das espécies e outras inovações que não necessariamente estão relacionadas à conquista de novos mercados.

A segunda peculiaridade diz respeito à heterogeneidade da matriz tecno-econômica do

¹ Este livro é, atualmente, uma das principais referências para estudos de antropologia da alimentação na Europa.

sistema, ditada pela enorme variedade de normas e procedimentos técnicos a serem cumpridos pelas tarefas de produção, transformação, distribuição e preparação, considerando o variadíssimo elenco de produtos animais e vegetais processados para a alimentação humana. Tal heterogeneidade nos faz supor que o número de lugares conectados e as distâncias percorridas variem enormemente, mesmo quando as cadeias produtivas estão igualmente modernizadas.

Nestes casos, a heterogeneidade não pode ser tratada como a manifestação de umas “temporalidades” desiguais das cadeias produtivas (perseguindo, supostamente, uma tendência universal de internacionalização), mas, pelo contrário, de que cada território é capaz de assimilá-la por meio da formação de uns circuitos regionais próprios, seja por motivações econômicas e/ou culturais.

A terceira peculiaridade é o papel decisivo da demanda na (re)estruturação das cadeias produtivas e redes de abastecimento. O esforço da indústria agroalimentar por conquistar o consumidor através da manutenção, recuperação ou imitação dos atributos originais da matéria-prima (como sabor, cor, aroma, textura e valor nutricional) é, ao mesmo tempo, um fator limitante e um parâmetro para o processamento.

Tal peculiaridade se relaciona com a escala de circulação dos alimentos no sentido de que os consumidores poderiam ser mais que meros expectadores na constituição dos mercados, assumindo um papel relevante na adaptação ou, inclusive, na criação de circuitos com “vocalização” local ou regional.

Estas três peculiaridades garantiriam, de um ponto de vista estrutural, que os circuitos a pouca distância não estejam simplesmente condenados à marginalidade ou à destruição, mas também sujeitos a um processo evolutivo onde um menor grau de transformação (artificialização) da matéria-prima seria a melhor garantia de agregação de valor e capitalização dos agentes sociais envolvidos.

A construção sócio-espacial dos circuitos

Nas últimas décadas, os estudos sobre o sistema alimentar vêm enfatizando o papel das instituições no processo de acomodação das estratégias individuais. Trata-se de incursões da sociologia econômica que vinculam o comportamento coletivo às regras, normas de

conduta e formas de atuar que são socialmente instituídas².

O neo-institucionalismo – um ramo da teoria econômica que cobrou forças a partir da década de 1980 – põe ênfase na idéia de que as instituições constituem as regras do jogo e atuam mediante uns condicionamentos formais (leis, normativas, regulamentos), informais (reciprocidades, códigos implícitos de conduta) e os poderes de coação³.

A teoria das convenções – uma derivação desta mesma matriz neo-institucionalista – acrescenta a perspectiva de que os indivíduos não separam a dimensão econômica das outras⁴. Dias (2005, p. 16), por exemplo, afirma que a racionalidade dos agentes pertence ““a varios mundos” (família, empresa, grupo político etc.). Assim, nao caberia estudá-los como indivíduos de livre decisao, em referència a um mercado de concorrência ideal, mas através de sua inserção social, revelada pelas corporações políticas (partidos, administração, entidades reguladoras), econômicas (associações, cooperativas, sindicatos), sociais (entidades civis, clubes, igrejas) e/ou científicas (universidades, centro de ensino e pesquisa) que lhes representam.

Neste ponto de vista, a racionalidade dos agentes que se distribuem ao largo da cadeia produtiva seria afetada por uns valores de reputação, confiança e obrigações mútuas. Tais valores seriam endógenos à formação e funcionamento do mercado, o que supõe a existência de uns custos associados à capacidade de acesso a esta instituição – seriam os chamados custos de transação⁵. Williamson (1985) ressalta que estes custos no podem ser confundidos com os custos de produção e podem aparecer na relação entre empresas, com o consumidor e a burocracia estatal. Num hipotético e improvável cenário, os custos de transação seriam nulos se uns e outros não aceitassem obrigações mútuas.

Considerando que os agentes encaixam e negociam seus compromissos numa determinada escala traçada pelo circuito, podemos imaginar que os comportamentos estão não só socialmente, mas também espacialmente condicionados. Isto implica dizer que os circuitos estão submetidos às instituições e valores próprios das escalas onde se inscrevem.

Santos e Silveira (2001) aplicaram a noção de “círculo de cooperação espacial” como ferramenta para o exame deste condicionamento espacial. Trata-se de uma categoria fronteiriça à sociologia, que pode ser definida como o conjunto de agentes e relações que

² Uma breve revisao histórica sobre estas incursões foi apresentada no livro de Caldeney (1998).

³ As bases deste pensamento estao apresentadas no livro de Douglas North (North, 1990).

⁴ Em sua dissertação de mestrado, a pesquisadora Joanna Dias resume, de forma muito didática, as principais idéias e aplicações da teoria da convenções à economia agro-alimentar (Dias, 2005).

⁵ Detalhes podem ser encontrados em Caldeney (1998).

articulam lugares dispersos geograficamente através do controle dos fluxos de transferências materiais e imateriais (capitais, mercadorias, informação) que ocorrem desde a produção até o consumo final. Este círculo seria plenamente constituído no momento em que o circuito “se fecha” numa rotina de circulação do excedente.

Por definição, os círculos de cooperação espacial são os responsáveis pela construção sócio-espacial dos circuitos. Quando os círculos de cooperação espacial expressam o predomínio dos agentes locais e regionais, seus respectivos circuitos possuem particularidades em relação às características físicas dos alimentos, ao seu processamento, à sua qualidade (nutricional, ambiental) e às formas de controle social sobre processos e produtos (registro, relação com o consumidor, exigências sanitárias etc.)

É certo que tal construção é assimétrica, em termos das relações de poder: Maluf (2004, p. 308) observou, por exemplo, que os circuitos locais/regionais podem ser controlados por um ou mais agentes que se dediquem a organizá-los. Isso ocorre porque a capacidade de comando ou liderança dentro da cadeia produtiva é desigual e, freqüentemente, as hierarquias e os *status* diferenciados não constituem ameaças, mas sim corroboram para a estabilidade dos circuitos. As transferências de valor inerentes às transações entre produtores, processadores, atacadistas etc. definem e asseguram as assimetrias, sendo que a repartição dos benefícios pode ou não estar explicitada/normatizada por regras contratuais pré-estabelecidas.

Considerando que o sistema econômico, em sua lógica geral, premia o aumento de escala e a internacionalização dos mercados, podemos dizer que a disposição política dos agentes está influenciada pela expectativa de alongamento dos circuitos. Não obstante, a circunscrição local ou regional dos agentes não pode ser superada sem custos e, inclusive, penalizações. A passagem para escalas superiores supõe a incorporação de custos associados, por exemplo, à ruptura de contratos ou ao refazimento de compromissos formais e implícitos, indispensáveis à adequação às novas normas técnicas e formas de controle social. Estes custos de transação seriam específicos para o momento de transferência de escala (“custos de transferência de escala”).

Deste modo, as leis, normas técnicas, regulamentos de conduta e de relações com o mercado funcionariam como instâncias de mediação entre fatores de desagregação e de coesão no território. Milton Santos (1996, p. 227) concebeu estes fatores como forças centrífugas e centrípetas que se destinam, respectivamente, a privar a região de exercer seu próprio controle e a promover a solidariedade interna. Pressionadas por estas forças, as instituições responderiam, duplamente, a ordens ditadas de escalas superiores e a demandas

geradas internamente; em muitos casos, a resultante deste processo poderia manifestar-se na forma de convenções extensas e com elementos ambíguos.

Neste cenário tenso, é esclarecedora a observação feita por aquele autor de que o fenômeno regional, na atualidade, é produzido por solidariedades organizacionais e que em nada têm a ver com aquela solidariedade orgânica que foi, historicamente, objeto da ciência regional. Em suas palavras,

“Na caracterização atual das regiões, longe estamos daquela solidariedade orgânica que era o próprio cerne da definição do fenômeno regional. O que temos hoje são solidariedades organizacionais. As regiões existem porque sobre elas se impõem arranjos organizacionais, criadores de uma solidariedade organizacional baseada em racionalidades de origens distantes, mas que se tornam um dos fundamentos de sua existência e definição” (Santos, 1996, p. 226).

As estratégias dos agentes

No seu sentido econômico, a solidariedade organizacional dos círculos de cooperação espacial dedica-se a dificultar ou restringir as transferências de valores para outros territórios. Essa atuação “para dentro” concretiza-se na produção de estratégias territoriais de apropriação da renda (gerada ao longo da cadeia produtiva até o consumo final). Estas estratégias podem ser agrupadas em duas linhas: (a) reter a maior parte possível do valor agregado dentro do território e (b) incrementar o valor atribuído ao território. As duas linhas estratégicas não se excluem mutuamente e podem ser exploradas de forma complementar.

A primeira reivindica a concentração máxima de operações da cadeia produtiva dentro do território. Tal concentração exige um grande esforço de cooperação entre os agentes envolvidos em favor da (re)funcionalização do lugar ou da região. Neste sentido, o maior desafio será vencer a carga de conflitos com agentes interessados em promover outras funções.

Em muitos casos será necessário, ainda, enfrentar o problema da incompatibilidade com funções previamente atribuídas ao entorno ou a lugares próximos. Além disso, poderá ocorrer que a atração de operações desejadas (de processamento, por exemplo) force o deslocamento de operações não desejadas para o território (deposição de resíduos, por exemplo).

Existem dois caminhos para incidir sobre este processo, e sua escolha dependerá da realidade de cada formação social e política: um deles seria o fomento à localização de grandes firmas destinadas a exercer funções de comando na cadeia produtiva, sejam estas

ligadas à transformação ou à distribuição; o outro, seria o estímulo a formas de associação (cooperativas, associações, organizações diversas) dirigidas por produtores familiares e/ou pequenos empresários, de modo a gerar um *cluster* ou uma rede atomizada de agentes.

Podemos interpretar os benefícios desta linha estratégica a partir da contribuição de von Thünen à economia clássica, quando este estabelece os princípios da renda diferencial devida à localização das atividades produtivas. Sobre esta renda, explica Antoni Tulla que “Normalment el model de von Thunen situa els productes més precibles a prop del mercat, com és el cas de la llet i les verdures, però quan és un producte làctic transformat, llavors el model es trasllada a la fàbrica considerada com a centre” (Tulla i Pujol, 1993, p. 84).

Estaríamos nos referindo, portanto, a uma espécie de atualização desta renda diferencial como renda por concentração espacial de funções. Em outras palavras, a renda do território seria incrementada pela realização de um conjunto mais amplo de atividades que aquelas entendidas como tradicionalmente agrárias – o que poderia incluir, por exemplo, a transformação artesanal/industrial e o controle dos meios de distribuição aos mercados.

A concentração espacial de funções não supõe uma “regressão” na divisão do trabalho, mas sua consecução total ou parcial sobre uma mesma base territorial. Seu efeito direto é a redução do número de lugares conectados do produtor inicial até o consumidor final. Por exemplo, uma grande indústria de processamento pode enfrentar, em mercados regionais, a concorrência da internalização, por parte dos produtores, de processos de transformação – as chamadas agroindústrias familiares.

É bem verdade que tal internalização não significa, obrigatoriamente, um recorte da distância entre os dois extremos do circuito; tampouco poderíamos tratá-la como uma redução da “distância-tempo”, a qual está relacionada a uma aceleração dos fluxos, que serviria mais bem a um projeto de alongamento do circuito. De fato, o recorte não é mais que relativo e pode ser explicado como um estreitamento da cooperação entre os agentes.

Esta cooperação estreita aparece nos postos de venda direta nos mercados e feiras urbanas, na entrega (pelos mesmos agricultores) de produtos a domicílio e em outras formas de relação estimuladas por cooperativas de consumo, organizações não governamentais e associações diversas. Aqui estariam incluídas algumas estratégias não capitalistas de cooperação, as quais estão preocupadas, sobretudo, em incidir sobre o valor de uso dos alimentos, como o comércio justo e o intercâmbio direto de produtos⁶.

⁶ As estratégias “não capitalistas” de cooperação podem usar de formas mercantis de circulação dos produtos, mas não objetivam, obviamente, a acumulação de capital. O interesse que aqui prevalece é incidir sobre o

De todas as maneiras, a viabilização desta linha estratégica dependerá da existência de um nível mínimo de oferta e de uma escala mínima de demanda capaz de dar suporte à concentração de funções num mesmo território. Este seria um limite concreto para a elevação da renda do território em municípios muito pequenos ou com grande vazio demográfico; a alternativa, neste caso, seria buscar a aproximação com outros mercados e instituições, com vistas à incorporação a circuitos mais longos e/ou com maior densidade de fluxos.

A segunda linha estratégica se baseia no incremento do valor do território. Trata-se, aqui, de creditar valores aos territórios em conformidade com sua capacidade de produzir/transformar/ofertar alimentos de qualidade especial ou superior. O valor agregado, portanto, seria proporcional ao reconhecimento social da qualidade superior do território. A partir do debate da economia clássica – considerando as premissas delineadas por Ricardo e Marx – é possível interpretar esta linha estratégica como uma forma atualizada de exploração da renda diferencial por fertilidade⁷.

A conhecida vantagem que Ricardo atribui às condições naturais de fertilidade poderia apresentar-se, neste caso, como uma agregação de valor devida ao vínculo entre a qualidade superior do alimento e uns atributos próprios do território. A natureza seria essencial a esta valoração na medida em que os produtos são reconhecidos como inseparáveis de sua origem territorial – “os produtos da terra”.

No entanto, esta valoração não está, jamais, dissociada dos conhecimentos (tradicionais ou científicos) aplicados aos processos de produção, transformação e elaboração dos alimentos, considerando que, em alguma medida, estes processos são controlados pelo homem e seus instrumentos de trabalho. Dito de outra forma, o valor do produto da terra, por mais que dependa de fatores como tipo de solo, clima, latitude etc., sempre contém o valor do trabalho humano para produzi-lo, ainda que este trabalho – quando abordado como expressão da cultura tradicional ou de práticas ancestrais – possa ser erroneamente confundido com a natureza.

Aqui se mostra indispensável recorrer à renda diferencial II, apresentada por Marx como a expressão melhor acabada da renda diferencial de Ricardo. Esta renda se explicaria não simplesmente pela qualidade superior da natureza, mas por uma “produção da qualidade” por sistemas técnicos de cultivo e processamento (industrialização à montante e à juzante da

acesso e a distribuição dos alimentos, com base em princípios éticos e filosóficos em favor da equidade social e territorial (Montagut y Vivas, 2006).

⁷ Em seu livro, Tulla i Pujol realiza uma excelente revisão sobre o desenvolvimento da teoria da renda da terra por estes dois autores (1993, p. 78-82).

agricultura). Sendo assim, a qualidade do produto da terra pode resultar, também, de outras operações realizadas ao longo da cadeia produtiva que não a produção na natureza, propriamente dita.

Em circuitos internacionalizados, a divisão social e técnica do trabalho leva a um processo de alienação crescente ao longo da cadeia produtiva, não só dos trabalhadores em relação ao produto final, mas também dos consumidores. A “qualidade” (organoléptica, sanitária, nutricional, ambiental) aparece aqui como um elemento a mais da “caixa-preta” da produção do alimento fetichizado enquanto mercadoria inextricavelmente ligada ao desenvolvimento das forças produtivas.

Nos circuitos de proximidade, o processo de alienação é, em geral, melhor contornável e os produtores costumam fazer alusão a uma suposta condição ‘fresca’, ‘natural’ ou ‘saúdável’ dos alimentos. Muito comumente buscam reforço em sistemas de produção ditos sustentáveis, agroecológicos, orgânicos etc., o que traz conseqüências sobre as alianças alcançadas no círculo de cooperação espacial, abrindo novas perspectivas, por exemplo, para a agricultura familiar e as feiras locais. Este cenário estimula a aquisição de produtos da terra pela população local e até mesmo pode atrair novos visitantes para a compra direta ou para o consumo junto ao setor de hotelaria e restaurantes.

Não obstante, é preciso considerar que adjetivos como “fresco”, “saúdável” ou “natural” fazem referência a atributos cada vez mais valorados no conjunto da economia agroalimentar, causando um efeito de “feed-back” sobre as estratégias produzidas tanto em circuitos longos como curtos.

Em circuitos longos, as grandes indústrias alimentares já vêm, há algum tempo, detectando esta tendência e demonstrando um voraz apetite por apropriarem-se destes valores; sabemos, por exemplo, que estas indústrias foram as maiores beneficiárias da instituição da rotulagem de produtos “light” e “diet” e da indicação para usos nutricionais e terapêuticos específicos (alimentos energéticos, funcionais, sem glúten, vitaminas, etc.).

Com algo mais de dificuldade (técnica, mas também de reticências do consumidor ‘alienado’ frente à alta relação preço/confiança), as indústrias também vêm, pouco a pouco, incluindo procedimentos de certificação e rastreamento nos processos produtivos (como a denominação de origem, a indicação geográfica protegida e os selos social/ecológico/orgânico).

Em circuitos de proximidade, a baixa relação preço/confiança é, em geral, uma garantia de êxito na instituição de procedimentos de certificação e rastreamento. O

rastreamento da qualidade pode, inclusive, aparecer como um mecanismo absolutamente informal, onde o trato e a relação pessoal são fatores suficientes para o convencimento do comprador.

A cooperação espacial em favor da qualidade, para estes circuitos de proximidade, prescinde da indústria e dos grandes supermercados como referências para (re)construírem seu arranjo interno. A ausência destes poderosos agentes está propiciando o aumento do valor social não só de certos sistemas de produção e de manejo no campo, mas também das práticas de manipulação/preparação que se estendem até a mesa do consumidor. Neste caso, os atributos de “fresco”, “saudável”, “natural” etc. não só estariam beneficiando a produção “na natureza” (a que não passa pela indústria), mas também as outras atividades que se acoplam “a juzante” desta.

A sociologia desses círculos “da qualidade não industrial” centra-se, pois, nas relações entre produtores agroecológicos, feirantes, comerciantes especializados, donos de restaurantes, *chefs* de cozinha, consumidores “conscientes”, entre outros, além de representantes da ciência e da política. A promoção de iniciativas locais para a segurança alimentar (como as relacionadas à merenda escolar) e de movimentos como o “slow food” ensaiam e celebram as novas possibilidades de arranjo institucional.

Estes arranjos são ainda recentes, mas constituem tendências em expansão, em diversas partes do mundo. Um fenômeno que mereceria a atenção das novas análises empíricas é a possível substituição de uma posição privilegiada, ou mesmo de comando, no círculo de cooperação espacial, da fábrica pelo laboratório culinário – lugar da moderna alquimia onde os cozinheiros experimentam combinações diversas e buscam, obsessivamente, inovar e encantar nas receitas. Também podemos fazer menção à proliferação dos serviços de assessoria e de uso de imagem de *chefs* de cozinha nos meios de comunicação e nos próprios restaurantes.

Neste possível rearranjo, as atividades da culinária e da gastronomia estariam se insinuando como os novíssimos fatores de alienação (simbólicos e materiais) envolvidos na produção do alimento. Como uma conseqüência, o fetiche do alimento-mercadoria ‘de qualidade’ poderia arrastar consigo um provável fetiche do lugar, capaz de envolver a produção agroalimentar na geração de uma economia regional ou rural do turismo⁸.

⁸ Num artigo muito instigante, os geógrafos ingleses Ian Cook y Philip Crang (1996) aplicaram a noção de “fetiche do lugar” para desenvolverem a idéia de como as culinárias nacionais são apropriadas e ressignificadas pelos circuitos internacionais de produção, distribuição e consumo de alimentos.

Conclusões

Apesar de que não reúnem um volume de excedentes e de valor muito significativos para o conjunto do sistema alimentar, os circuitos configurados local e regionalmente – que aqui denominamos circuitos de proximidade – permanecem tendo um papel muito importante na oferta de alguns tipos de alimentos, em sua maioria perecíveis ou pouco transformados.

Os estudos desenvolvidos por Milton Santos e Louis Malassis foram importantes para que se gerasse uma reflexão sobre a inclusão particular destes circuitos na economia capitalista. A divisão social do consumo e a estrutura do setor produtivo são fatores que, concordamos, influem na conformação dos fluxos de mercadorias e nos valores produzidos pela circulação local/regional de alimentos.

Não obstante, pareceu-nos necessário incluir algumas observações para atualizar e sublinhar questões importantes para o debate, considerando que, se em algum momento da história, os circuitos internacionalizadas passaram a comandar o funcionamento geral do sistema alimentar, o processo de modernização já não desloca os circuitos de proximidade para uma condição marginal ou de ameaça de desaparecimento.

É provável que, com o estabelecimento do consumo massivo de alimentos industrializados, a maioria das sociedades já não proceda mais à distinção social através da oposição entre circuitos superiores/largos e inferiores/curtos. Por outro lado, quando o desenvolvimento histórico das forças produtivas é estudado no sistema alimentar, não deve ser, simplesmente, tratado em termos de “tempo de ajuste” requerido para alcançar-se um estágio superior, mas sim considerando a condição especial do alimento, enquanto mercadoria destinada à manutenção biológica e cultural da vida humana. Neste contexto, as cadeias agroalimentares são forçadas a adequar-se a critérios específicos, os quais incluem uma constante revisão dos postulados do progresso técnico frente à origem natural do ser humano e de seu alimento.

No mundo contemporâneo, nem sempre o maior valor atribuído ao alimento é resultado de uma maior artificialização. Como vimos, tal panorama é benéfico aos circuitos de proximidade, sendo que a apropriação territorial da renda (gerada ao longo da cadeia produtiva) e sua repartição interna estariam influenciadas pela solidariedade organizacional exercida dentro do círculo de cooperação espacial.

As estratégias adotadas pelos círculos de cooperação espacial, quando organizados a escala local ou regional, objetivam a apropriação territorial da renda, o que torna

indispensável aludir à contribuição dos estudos clássicos sobre a renda da terra (Von Thünen, Ricardo, Marx). A renda por localização privilegiada das atividades apareceria na forma da renda obtida com a redução do número de lugares conectados (renda diferencial por concentração de funções no espaço). Por outro lado, a renda por fertilidade seria atualizada como o prêmio obtido pelo território ser o meio de produção de um alimento de qualidade reconhecidamente superior (renda diferencial por qualidade).

Para a consecução destas estratégias, é fundamental a adoção de convenções pautadas por leis, regulamentos, normas técnicas ou códigos de conduta, as quais exercem de mediadoras entre fatores de agregação e de desagregação territorial. O ambiente institucional gerado neste processo concorre para o estreitamento da cooperação entre os agentes e para a promoção da qualidade dos produtos.

Nesta perspectiva, a ação solidária dentro dos círculos de cooperação espacial é uma forma de se fazer frente à ignorância e à amoralidade social em relação à biografia dos alimentos e, ao mesmo tempo, é uma alternativa para guiar as ações dos agentes econômicos e dos consumidores em meio a uma – como adverte Poulain (2004, p. 69) – multiplicidade de discursos disciplinadores da alimentação (médicos, dietéticos, morais, identitários etc.).

Cabe, por último, reafirmar que a busca da qualidade a que se lançam os círculos de cooperação locais e regionais – como forma de disputarem os benefícios dos novos (e difusos) valores que se apresentam no sistema alimentar – exclui as indústrias e as grandes superfícies comerciais, abrindo novas possibilidades de arranjo institucional. Trata-se de um cenário que tende a expandir-se, estreitando vínculos entre o mundo da produção não industrial e o mundo da culinária e da gastronomia. Fica, para os estudos empíricos, a necessidade de se aprofundar o exame destes círculos de cooperação espacial emergentes e suas estratégias, que provavelmente terão um papel importante na definição de novas perspectivas de viabilização e de inserção econômica dos circuitos de proximidade.

O conjunto de questões que emergiram ao longo deste texto deixa à mostra que a pesquisa sobre os circuitos de proximidade é indispensável aos estudos geográficos sobre o sistema alimentar. As reflexões teóricas apresentadas aqui constituem um primeiro esboço para a produção de uma metodologia de análise capaz de abarcar não só a dimensão formal, esquemática, mas também os aspectos econômicos e políticos que dão sentido e conteúdo social aos circuitos – e, em particular, aos que nos dedicamos a analisar neste artigo: os circuitos de proximidade.

Bibliografia

- CALDENTEY, P. *La nueva economía agroalimentaria*. Madrid: Agrícola Española, 1998.
- CASTILLO, R. A. Dinâmica regional e circuitos espaciais de produtos agrícolas no Brasil. In: *Anais do VI Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Geografia*. Fortaleza, 2005.
- CONTRERAS, J. y ARNÁIZ, M. G. *Alimentación y cultura: perspectivas antropológicas*. Barcelona: Ariel, 2005.
- COOK, I.; CRANG, P. The world on a plate. Culinary culture, displacement and geographical knowledges. In: *Journal of Material Culture*, London: v. 1 (2), 1996 (p. 131-153).
- DAVIS, J. H. y GOLDBERG, R. A. *A concept of agribusiness*. Boston: Harvard University, 1957.
- DIAS, J. F. D. V. R. *A construção institucional da qualidade em produtos tradicionais*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2005.
- MALASSIS, L. *Économie Agroalimentaire*. Paris: ed. Cujas, Tome I: Économie de la consommation et de la production agroalimentaire, 1973.
- MALUF, R. S. Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. In: *Ensaio FEE*, Porto Alegre (Brasil): v. 25, n. 1, 2004 (p. 299-322).
- MIOR, L. C. *Agricultores familiares, agroindústrias e redes de desenvolvimento rural*. Chapecó: ARGOS, 2005.
- MONTAGUT, X. y VIVAS, E. (coords.). *¿Adonde va el comercio justo? Modelos y experiencias*. Barcelona: Icaria, 2006.
- NORTH, D. C. *Institutions, Institutional change and economic performance*. Cambridge: University Press, 1990.
- SANTOS, M. *A Natureza do espaço. Técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: ed. Hucitec, 1996.
- _____. *L'Espace partagé les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*. Paris: Editions M.-Th. Génin, Librairies Techniques, 1975.
- _____. *Les villes du Tiers-Monde*. Paris: Editions M.-Th. Génin, Librairies Techniques, 1971.
- _____. *Croissance démographique et consommation alimentaire dans les pays sous-développés*. Paris: Centre de documentation universitaire, vol. 2, 1966.
- SANTOS, M. y SILVEIRA, M. L. (orgs.). *O Brasil. Território e Sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2004.
- TULLA i PUJOL, A. *Procés de transformació agrària en àrees de muntanya*. Barcelona: Institut Cartogràfic de Catalunya, 1993.
- WILLIAMSON, O. *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press, 1985.
- WILKINSON, J. Perfis emergentes no setor agroalimentar. In: MALUF, R. y WILKINSON, J. (orgs.). *Reestruturação do sistema agroalimentar*. Rio de Janeiro: MAUAD ed., 1999 (p. 27-43).