

UM "MAL NECESSÁRIO" ?

Comercialização Agrícola e Desenvolvimento

Capitalista no Brasil

Renato Sérgio Jamil Maluf

Tese de doutoramento apresen-
tada ao Instituto de Economia
da Universidade Estadual de
Campinas.

Orientador: Prof. Dr. Sérgio S. Silva

Campinas

1988

M299m
v.1
10325/BC

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL

Este exemplar corres-
ponde ao original da
tese defendida pelo aluno
Renato Sérgio Jamil Maluf, orien-
tada pelo Prof. Dr. Sérgio S. Silva
em 16.09.88.

À memória de meu pai

A todos os que foram pacien-
tes comigo, especialmente à
Maria Helena, Paula e Adriana

Para atingir os intermediários, limitando-lhes os lucros e impossibilitando-os de distribuir com os produtores e consumidores, o ônus que lhes cabe [é preciso] criar-se uma lei que lhes dê, sobre o preço de compra, razoável margem de lucro ... a realização dessa idéia deveria ser precedida do mais atento e minucioso estudo, para evitar perturbações violentas e mesmo não eliminar de chofre todos os intermediários que constituem um mal necessário e, em muitos casos, verdadeira alavanca de progresso. O Ministério da Agricultura é o órgão por excelência para levantar barreiras ao encarecimento da vida ... Sem procurar diretamente baixar os preços, para não ferir as leis gerais da Economia ..."

Parecer do Presidente da Comissão Reguladora do Tabelamento, 1937 in (LINHARES e SILVA, 1979: 145/6).

AGRADECIMENTOS

O agradecimento especial é endereçado ao Sérgio, amigo e orientador, por ter aceitado a incumbência e pelo tratamento que me dispensou. Lamento ter me faltado condições para aproveitar todas as suas contribuições.

Agradeço também à Devancyr A. Romão, Luiz H. Perez, Oriowaldo Queda, Paulo R. Beskow, Rui H.P.L. Albuquerque e Santiago A. Bilbao por se disporem a ler a primeira versão de partes desse trabalho e pelas valiosas sugestões.

Sou profundamente grato a todos(as) os(as) companheiros(as) da UNIMEP, do NPCT e do IE/UNICAMP que de diferentes maneiras contribuíram para tornar possível esse trabalho. Quero destacar o apoio recebido dos integrantes do Núcleo de Computação da UNIMEP, de Cezar A. Maluf e Renato T. Albuquerque que facilitaram minha iniciação nos computadores.

Foi muito importante minha estada no Instituto de Economia Agrícola em 1986, graças ao apoio de Ronaldo C. Garcia (ex-Superintendente da SUPLAN/MINAGRI) e de Devancyr A. Romão (ex-Diretor do IEA). Nos últimos 12 meses de trabalho contei com uma bolsa de estudos do CNPq.

Aqueles com os quais compartilho a luta cotidiana pela construção de uma sociedade mais justa, agradeço por contribuírem para manter viva a sensibilidade para com a realidade vivida pela classe trabalhadora. Infelizmente a ciência econômica que praticamos ainda não é capaz de colocar tal realidade no centro das nossas análises.

Introdução

i

CAP 1 -O Padrão Moderno: Agroindústria, Cooperativismo

 Empresarial e a Comercialização Agrícola 1

- 1.1 - Elementos Introdutórios sobre a Questão Agroindustrial 1
- 1.2 - Relações Comerciais entre Citricultores e a Indústria de Sucos 9
 - 1.2.1 - O Contrato de Fornecimento Exclusivo 31
- 1.3 - Processo de Industrialização e a Aquisição de Matéria Prima: o caso do algodão 67
- 1.4 - Cooperativismo Empresarial e Comercialização Agrícola: o consórcio trigo/soja 92

CAP 2 -A Modernização do Tradicional: Processo de In-

 tegração e o Capital Comercial 143

- 2.1 - Modernização e Eficiência nos Alimentos Básicos 143
- 2.2 - Produção e Comercialização de Arroz 160
- 2.3 - Produção e Comercialização do Feijão 200
- 2.4 - Vendas em Consignação e os Entrepostos de Abastecimento 241
 - 2.4.1 - Produção e Comercialização de Hortícolas 242
 - 2.4.2 - O Mercado Atacadista e os Entrepostos de Abastecimento 256
- 2.5 - O Grande Capital Comercial 273

CAP 3 -Ideologia e Política da Comercialização Agrícola 291

- 3.1 - A Visão Funcionalista da Comercialização 292
- 3.2 - Comercialização, Circulação e Capital Comercial 319
- 3.3 - Comercialização, Relações Agricultura-Indústria e Desenvolvimento Capitalista 341
 - 3.3.1 - Comercialização Agrícola e Estruturas de Mercado 343
 - 3.3.2 - Industrialização da Agricultura e Processo de Integração 353
 - 3.3.3 - Subordinação do Capital Comercial e Desenvolvimento das Atividades Financeiras 372
- 3.4 - Estado e Comercialização Agrícola 388
- 3.5 - Conclusões 416

Bibliografia Citada

433

Anexo-Tabelas

TABELAS

1.1 - Colheita da Laranja segundo Cond. Produtor, Dest. Produção e Grupos Área Lav., S.Paulo, 1970/80	Anexo	1
1.2 - Brasil - Exportação de Suco Concentrado de Laranja, 1970 a 1987		18
1.3 - Evolução da Renda Líquida Real dos Citricultores, 1964-83		29
1.4 - Variações Médias dos preços Pagos aos Citricultores e Preços Médios de Exportação do Suco Concentrado, 1964/75 e 1976/85		29
1.5 - Colheita do Tomate segundo Cond. Produtor, Dest. Produção e Grupos Área Lav., S.Paulo, 1975/80	Anexo	2/3
1.6 - idem, Pernambuco, 1975/80	Anexo	4/5
1.7 - Evolução da Cultura do Tomate, S.Paulo, 1967/8 a 1984/5		43
1.8 - Preços Reais Recebidos pelos Produtores de Tomate, S.Paulo, Média Mensal 1980/5		63
1.9 - Colheita Algodão Herbáceo seg. Cond. Produtor Dest. Produção e Grupos Área Lav., Brasil, 1970/80	Anexo	6
1.10 - Produção de Algodão em Pluma por Tipo de Empresa de Beneficiamento, Est. S.Paulo, 1979 a 1986		85
1.11 - Brasil - Balanço de Oferta e Demanda de Algodão em Pluma, 1978/87	Anexo	7
1.12 - Participação Cooperativa na Produção Agrícola Regional e do Brasil, 1984		96
1.13 - Colheita da Soja, Quantidade e Valor da Produção, Brasil e Alguns Estados Escolhidos, 1970/85	Anexo	8
1.14 - idem Trigo, 1970/85	Anexo	8
1.15 - Soja, Suprimento do Mercado Interno, 1977/8 a 1986/7	Anexo	9
1.16 - Colheita da Soja segundo Cond. Produtor, Dest. Produção e Grupos Área Lav., Brasil, 1970/80	Anexo	10
1.17 - idem, Rio Grande do Sul, 1970/80	Anexo	11
1.18 - idem, Paraná, 1970/80	Anexo	12
1.19 - idem, S. Paulo, 1970/80	Anexo	13
1.20 - idem, Mato Grosso do Sul, 1970/80	Anexo	14
1.21 - Soja em Grão, Preços Mínimos, Preços Domésticos e Cotações Internacionais, 1979/83		138
2.1 - Tempo de Trabalho Necessário para Aquisição da Ração Essencial, 1965/87		155
2.2 - Colheita do Milho segundo Destino da Produção Brasil, 1980		155
2.3 - Disponibilidade Interna "Per Capita" de Arroz Brasil, 1960 a 1985	Anexo	15
2.4 - Arroz em Casca, Suprimento do Mercado Interno 1978/87	Anexo	15
2.5 - Colheita do Arroz segundo Cond. Produtor, Dest. Produção e Grupos Área Lav., Brasil, 1970/80	Anexo	16
2.6 - Colheita do Arroz, Quantidade e Valor da Produção, Brasil e Alguns Estados Escolhidos, 1970/80		167
2.7 - Colheita do Arroz segundo Cond. Produtor, Dest. Prod. e Grupos Área Lav., Rio G. Sul, 1970/80	Anexo	17
2.8 - idem, Goiás, 1970/80	Anexo	18

2.9 - Idem, Maranhão, 1970/80	Anexo	19
2.10 - Participação nas Exportações Mundiais dos Países Exportadores de Arroz, 1961-80	Anexo	20
2.11 - Participação nas Importações Mundiais dos Países Importadores de Arroz, 1961-80	Anexo	21
2.12 - Paridade de Preços, Arroz Benefic., 1979/83	Anexo	22
2.13 - Preços Mínimos, Preços Domésticos e Cotações Internacionais do Arroz, 1979/83	Anexo	22
2.14 - Preços Pagos aos Produtores de Arroz, 1960/80		193
2.15 - Consumo Total de Feijão segundo as Variedades, ENDEF, 1974/5	Anexo	23
2.16 - Disponibilidade Interna "Per Capita" de Feijão, Brasil, 1960/85	Anexo	23
2.17 - Colheita de Feijão, Quantidade e Valor da Produção, Brasil e Estados Escolhidos, 1970/80		204
2.18 - Colheita de Feijão segundo Cond. Produtor, Dest. Produção e Grupos Área Lav., Brasil, 1970/80	Anexo	24
2.19 - Idem, Paraná, 1970/80	Anexo	25
2.20 - Idem, S. Paulo, 1970/80	Anexo	26
2.21 - Idem, Bahia, 1970/80	Anexo	27
2.22 - Idem, Minas Gerais, 1970/80	Anexo	28
2.23 - Preços Reais do Feijão Recebido pelos Produtores, Atacado e Varejo, S. Paulo, 1970/80		232
2.24 - Valor Produção, Quantidade, Distribuição Regional e Dest. Produção Hortícolas, Brasil, 1980		244
2.25 - Principais Locais de Compra de Produtos Alimentares, Área Metropolitana S. Paulo, 1982/3		279
3.1 - EGF, Participação de Produtos Seleccionados no Total dos Empréstimos, 1967/8 a 1981/2		404
3.2 - Estoque com Financiamento (EGF) e Aquisições do Governo Federal (AGF) em relação à Quantidade Produzida, Produtos Seleccionados, Brasil, 1969/85		408

GRÁFICOS

1.1 - Principais Fluxos na Comercialização da Laranja no Estado de S. Paulo		15
1.2 - Fluxos do Tomate "Rasteiro" no Est. S. Paulo		40
2.1 - Brasil, Produção de Alguns Gêneros Alimentícios, 1973/85		151
2.2 - Brasil, Disponibilidade "Per Capita" de Alguns Gêneros Alimentícios, 1973/83		151
2.3 - Brasil, Área Colhida de Algumas Lavouras, 1968/85		152
2.4 - Canais de Comercialização do Arroz, Maranhão		182
2.5 - Preço Médio Real do Arroz Pago aos Produtores do Rio G. Sul, 1969/84		193
2.6 - Canais de Comercialização de Feijão no Estado de S. Paulo, 1981.		227

INTRODUÇÃO

Entendo que a Introdução de uma tese acadêmica tem duas finalidades principais. Uma delas é justificar a relevância do tema escolhido e revelar os "caminhos" da pesquisa, destacando a evolução das reflexões do autor a respeito, os procedimentos adotados e as dificuldades enfrentadas. A outra finalidade é apresentar os objetivos do trabalho e a forma como seu conteúdo foi organizado para cumprir com esses objetivos.

A comercialização agrícola é um tema sobre o qual já me dediquei em trabalhos anteriores e que optei por retomar esperando contribuir para melhor caracteriza-la com base numa visão teoricamente mais elaborada que delimite o problema em questão e articule suas várias facetas. Como antes, resenti-me do pequeno número de trabalhos que tratam desse tema com outro enfoque que não o estabelecido pela visão funcionalista, cuja crítica também retomei na tese.

Mesmo sem aparecer como objeto principal da análise, a comercialização agrícola é quase sempre destacada como um dos elementos-chave na compreensão do processo de desenvolvimento da produção agropecuária e do abastecimento. Via de regra ela constitui-se num capítulo dos estudos de caso de produtos ou então aparece diluída no interior das análises sobre o abastecimento alimentar. Isto é, chega-se à comercialização por caminhos que se iniciam em uma das duas pontas da "cadeia" porque passam os produtos,

quais sejam a produção rural ou o abastecimento urbano.

Uma primeira e elementar dificuldade que fica da leitura de boa parte dos trabalhos que se referem à comercialização agrícola em geral ou de um produto em particular diz respeito ao que se está tomando por comercialização agrícola. Em parte isso se deve à forte influência exercida pela visão funcionalista, que se manifesta na tendência comum de delimitar a problemática da comercialização a partir de um rol de funções que deveriam ser por ela cumpridas. Busca-se na maioria dos casos avaliar o grau de eficiência de um determinado sistema de comercialização e seus "desvios" em relação a um modelo teórico de equilíbrio de mercado, quase sempre de extração neo-clássica. Registre-se que mesmo entre desafetos dessa visão teórica, aparece por vezes a referência às tais "funções", sem que fique claro o sentido atribuído a elas.

O que mais chama a atenção é a importância conferida à comercialização no caso da produção agropecuária - e não apenas entre os funcionalistas - fato que não encontra paralelo no tratamento das atividades comerciais de outros segmentos produtivos. Atribui-se às condições de comercialização um papel decisivo na definição das possibilidades de reprodução dos estabelecimentos rurais, legitimando as iniciativas de desenvolver um conjunto de formulações que têm a comercialização como objeto central e a pretensão de constituir-se em disciplina específica, a chamada "economia da comercialização". Nas atividades industriais, por exemplo,

não haveria propriamente uma questão da comercialização, pois a prática comercial das empresas é tida como um dos elementos diferenciadores das distintas estruturas de mercado.

São bastante conhecidos os argumentos que pretendem justificar a necessidade de um tratamento específico da comercialização no caso dos produtos de origem agropecuária. No fundamental argumenta-se que a produção agrícola seria atomizada, dispersa em unidades pequenas relativamente à quantidade demandada, e com oferta concentrada no tempo, originando a necessidade de uma intermediação comercial autônoma que agregue a produção e a transporte no tempo. Além do que, a fragilidade econômica da maioria dos produtores rurais permitiria, sob certas circunstâncias, que tais intermediários os dominem e ampliem seus ganhos com base em procedimentos de natureza especulativa. O fato da comercialização agrícola constituir um "espaço" econômico próprio, com agentes, instituições e práticas particulares, demandaria o desenvolvimento de um instrumental analítico adequado.

Ao revisar a evolução de alguns produtos desde final dos anos 60 constatee, no entanto, certos fenômenos não captados pelas abordagens tradicionais sobre a comercialização. O desenvolvimento do grande capital (industrial e comercial) e das atividades financeiras, acompanhado - de forma mais heterogênea e específica - da capitalização da agricultura, representou uma crescente integração entre as atividades rurais e urbanas em termos técnico-produtivos e financeiros. Em alguns casos estabelece-

ram-se relações comerciais diretas entre a agroindústria e os proprietários da produção agrícola, praticamente eliminando a intermediação comercial. Em outros casos, a permanência da intermediação e do capital comercial não esteve isenta dos efeitos das transformações ao nível da produção e da comercialização agrícolas, em especial no tocante à consolidação do grande capital comercial em contato mais direto com a esfera da produção rural.

Assim, a existência da comercialização como um "espaço" econômico depende do processo referido e das características dos produtos, colocando em questão a compreensão convencional, a começar pela própria natureza atribuída à comercialização agrícola. Vale dizer, para analisar tais fenômenos não bastaria readequar antigos conceitos a uma nova realidade mas de rever algumas teses tradicionalmente aceitas, inclusive no que se refere a períodos históricos anteriores. Isto vale especialmente para as análises que partem das funções da comercialização, cuja fragilidade teórica a realidade vem demonstrando a medida em que permanentemente redefine as características aparentes dessas atividades. Como estas características confundem-se com as "funções" da comercialização, sua constante modificação torna mais difícil a tais análises desvendar a aparência que obscurece a compreensão da natureza da comercialização.

Não estou afirmando que deve-se isolar as atividades de comercialização e analisá-las em si mesmas, sem inse-

ri-las num contexto mais amplo que lhes dá sentido e explica as formas que ela assume nos vários produtos, regiões e momentos históricos. Ao contrário, esta tese pretende inclusive criticar e superar as análises que, a partir de um "corte" questionável, desenvolvem o arcabouço teórico-metodológico que fundamenta a "economia da comercialização".

Para tanto é necessário dar um tratamento sistemático sobre a problemática da comercialização agrícola com o objetivo de precisar seu estatuto teórico nas análises sobre a produção rural e o abastecimento. Este esforço tem como requisito básico uma definição sobre a comercialização que não incorra no erro de transformar circunstâncias específicas de determinados produtos ou de certos momentos históricos em questões gerais.

Nesta tese a comercialização de produtos agrícolas é entendida como uma atividade da esfera de circulação das mercadorias, onde se verifica a realização de uma dada produção rural, podendo envolver ou não a intermediação comercial. A forma como ela ocorre depende da organização social da produção rural e do desenvolvimento da concentração de capital no conjunto da economia.

Com respeito ao conceito de capital comercial e à intermediação comercial, cabe um esclarecimento adicional. Tornou-se comum empregar o conceito de capital mercantil para se referir ao capital empregado na comercialização de produtos agrícolas, em alguns casos para destacar o fato dos agentes comerciais fazerem as vezes também de capital usurário,

principalmente ao se relacionarem com pequenos produtores. Minha opção foi empregar o conceito de capital comercial, na medida em que capital mercantil refere-se a uma forma de capital que, num determinado período histórico, tinha associadas à atividade comercial funções de circulação que o desenvolvimento capitalista separou do capital comercial. Destacarei no texto, quando for o caso, a atuação do capital comercial também como capital usurário. Analogamente, farei referência à intermediação comercial e não à intermediação mercantil, exceto quando quiser incluir outros elementos que não a atividade do capital comercial na compra/venda de produtos.

Dentre as formas possíveis de aproximação ao tema, decidi iniciar pela problematização da realidade construída no período recente - a partir de meados dos anos 60 - elegendos seus aspectos mais relevantes e os casos (produtos) que melhor os expressem. Este método de exposição tem a vantagem de permitir uma construção gradativa do quadro mais geral da comercialização agrícola e, simultaneamente, dar um primeiro tratamento aos principais conceitos e noções relativos à realidade que está sendo apresentada. Além de tornar mais substantiada e compreensível ao leitor a articulação teórica dos vários elementos apontados e a contraposição às análises funcionalistas que farei ao final.

O primeiro capítulo trata do que denominei de "padrão moderno" de comercialização agrícola, onde se destaca a participação da (agro)indústria e das cooperativas empresari-

ais na comercialização de produtos provenientes majoritariamente da produção capitalista. Em dois deles (laranja e tomate industrial) a intermediação comercial autônoma realizada pelo capital comercial inexiste, enquanto que em outro (a soja) ela foi grandemente reduzida. O algodão foi incluído neste grupo porque permite estabelecer algumas ligações interessantes com o processo de industrialização, ademais do fato de que estreitou-se o relacionamento do seu cultivo com a indústria local.

Pareceu-me interessante iniciar a discussão tratando da comercialização agrícola nos casos em que a intermediação comercial tem importância secundária. Como mencionado acima, o destaque específico atribuído à comercialização agrícola via de regra baseia-se na importância tradicional da intermediação no esquema de abastecimento de ampla gama de produtos agropecuários no Brasil. Boa parte dos autores parte da plena identificação entre comercialização e intermediação, tornando esta última a principal referência de onde são deduzidas algumas generalizações que pretendem dar conta da problemática da comercialização em si mesma e nas suas várias manifestações concretas.

O segundo capítulo tratará justamente dos casos em que a intermediação comercial, ou mais precisamente o capital comercial tem presença majoritária. As transformações verificadas nas formas de produção e comercialização desses produtos conformaram o que denominei de "modernização do tradicional", manifestação do processo de integração nos chamados

alimentos básicos consumidos "in natura" ou com pequeno beneficiamento. As referências utilizadas são o arroz e o feijão, de importância óbvia, além dos hortícolas que possibilitam introduzir a questão das vendas em consignação e o tratamento dos entrepostos de abastecimento. A principal manifestação do grande capital comercial - as redes de supermercados - mereceu uma referência especial ao final do capítulo.

Para desenvolver os dois capítulos iniciais com a perspectiva referida precisei revisar, como mencionado, a evolução recente de um conjunto de produtos agrícolas, sendo que a pecuária foi excluída por dificuldades óbvias de abrangência da tese. A escolha dos produtos baseou-se nos distintos significados dos mesmos para a agricultura brasileira e por expressarem diferentes formas de organização da produção rural, destinações e tipos de relações com os segmentos urbanos. O que redundou numa apresentação da evolução de cada um deles. Mesmo ciente do ônus que imporei aos leitores já familiarizados com essas referências empíricas, optei por apresenta-las integralmente para não perder o resultado de um razoável esforço de organização de informações que oferecem um quadro geral dos produtos escolhidos, que afinal pode ter alguma utilidade.

Há dois limites importantes no tratamento das referências empíricas. O primeiro por ele ter sido feito com base nos trabalhos existentes sobre os produtos, resultando naturalmente numa desigualdade no grau de informações pela maior disponibilidade de trabalhos sobre alguns deles. Além

do que certos aspectos importantes carecem de dados mais detalhados que não pude compensar pela impossibilidade de levanta-los exceto pelas fontes existentes. É o caso, por exemplo, do destino da produção, informação fundamental disponível para uns poucos produtos sob a forma da descrição dos canais de comercialização, com discriminação dos agentes participantes e sua participação na quantidade comercializada; na maioria dos casos analisados, limitei-me às informações censitárias sobre o destino da produção rural, as quais não permitem a identificação mais precisa dos tipos de agentes..

O segundo limite da análise deve-se a que as referências empíricas estão bastante concentradas na região Centro-Sul do país. Este limite deve ser relativizado porque, de um lado, o maior volume da produção agrícola brasileira concentra-se nesta região. Por outro lado, tais referências visam identificar a crescente centralização do fluxo das mercadorias agrícolas pelo grande capital em suas diferentes manifestações (comercial, industrial e as cooperativas empresariais) e a integração a nível nacional do seu comércio. Daí inclusive o destaque que será dado à S.Paulo por sua inegável condição de principal centro econômico do país. Ambas as características são importantes para um trabalho preocupado com o movimento dos capitais que constitui a verdadeira natureza do movimento aparente das mercadorias..

O terceiro e último capítulo inicia-se com uma apresentação da visão funcionalista, para em seguida contra-

por-lhe um entendimento alternativo sobre a comercialização agrícola, resgatando e articulando num corpo teórico os diversos elementos destacados nos dois primeiros capítulos. A caracterização da comercialização como uma atividade de circulação segue-se sua inserção no desenvolvimento das relações agricultura-indústria, com uma menção especial à crescente articulação que mantém com a órbita financeira. Ressalvo, contudo, a questão do monopólio da terra, várias vezes mencionada ao longo da tese mas que não mereceu uma análise específica. A intervenção do Estado na comercialização aparece num item específico, que objetiva apenas problematizá-la a partir das colocações acerca da natureza e principais características das atividades de comercialização; uma análise exaustiva a respeito constituiria uma outra tese. O capítulo se encerra com algumas conclusões que, pela forma como o trabalho foi organizado, são ao mesmo tempo as conclusões gerais da tese.

Tenho consciência de que alguns aspectos não puderam ser suficientemente aprofundados no terceiro capítulo. Isto se deve, por um lado, ao amadurecimento naturalmente gradativo sobre o tema - em termos das várias dimensões que comporta e do modo como considera-las - que exige a continuidade das reflexões posteriormente à apresentação, na tese, do estágio atual das mesmas. Por outro lado, considere-se o habitual atropelo com que concluímos trabalhos dessa natureza, sem a necessária tranquilidade para prolongar seu término. Um afastamento temporário do trabalho

sobre o qual se está debruçado há meses contribuiria para a eventual retomada daquelas questões.

Para finalizar chamo a atenção para a ausência da perspectiva de oferecer propostas concretas para a problemática analisada na tese. Há uma mediação fundamentalmente política entre a análise acadêmica de um fenômeno econômico e a formulação de alternativas necessariamente globais para a organização social e econômica, que é bastante complexa. A rigor as dificuldades iniciam-se na própria consideração, na devida conta, da dimensão política dos fenômenos econômicos. Não apresentarei possíveis alternativas também para não incorrer em dois erros comuns. O primeiro é o de apenas acrescentar ao final algumas sugestões tão superficiais no enfrentamento do problema quanto descompromissadas em relação à sua efetividade política. O outro equívoco é o de tratar a dimensão política inerente a qualquer proposta alternativa como um apêndice à análise "econômica" - como se fossem dois mundos distintos - chegando-se a propostas cujos requisitos e prováveis desdobramentos negam no fundamental a própria análise sobre as características econômicas que, na verdade, não são apenas econômicas. Prefiro comprometer-me apenas em analisar os fenômenos com uma postura preocupada em destacar, mesmo timidamente, suas dimensões sociais e políticas.

CAP. 1 - O PADRÃO MODERNO: AGROINDÚSTRIA, COOPERATIVISMO EMPRESARIAL E A COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA

Neste capítulo tratarei do que poderia ser considerado o padrão moderno de comercialização de produtos de origem agrícola. Nele se destacam dois agentes com origens e natureza diversas, porém expressando ambos o processo de modernização da agricultura brasileira e a crescente integração nas relações agricultura-indústria. São eles" o capital industrial - representado principalmente pela agroindústria processadora de produtos alimentares e indústria têxtil - e o chamado "cooperativismo empresarial". Para descrever este padrão moderno, utilizarei os casos da laranja e do tomate industrial como referências empíricas do relacionamento direto produção rural - agroindústria processadora. O algodão herbáceo e sua articulação com a indústria têxtil permitirá introduzir algumas referências ao processo de industrialização e suas relações com a comercialização agrícola. Por fim, tratarei do consórcio trigo/soja por ser um dos principais exemplos da ascensão do cooperativismo empresarial na produção e comercialização de produtos de origem agrícola no Brasil.

1.1 -Elementos Introdutórios sobre a Questão Agroindustrial

Para facilitar o entendimento das análises que seguirão neste capítulo, farei algumas observações introdutórias sobre a agroindústria no Brasil, pois ela será

o pano de fundo deste capítulo dada sua importância econômica direta nos produtos que passam por transformação industrial antes do seu consumo final e também por se constituir numa das principais dimensões do desenvolvimento recente do cooperativismo empresarial. O aprofundamento das questões aqui apresentadas será feito no terceiro capítulo, no bojo da discussão teórica sobre a comercialização agrícola em geral.

A constituição da agroindústria no Brasil deve ser entendida enquanto parte integrante do processo de industrialização da economia brasileira e da evolução das relações agricultura-indústria. Estas relações evoluíram no sentido de um grau crescente de integração que se manifestou sob duas formas principais para a nossa temática. A primeira delas é a mais antiga e, em certo sentido, menos específica pois refere-se aos requisitos de matérias primas agrícolas gerados pelo avanço da industrialização e está na base da colocação do capital industrial como uma das formas do grande capital na comercialização de produtos de origem agrícola.

A segunda forma é mais recente e mais importante para meus objetivos pois está principalmente ligada aos produtos alimentares, que é a agroindustrialização em curso mais veloz desde pelo menos o início da década de 1970. Este fenômeno é uma das dimensões do processo de industrialização e refere-se à ampliação do processamento industrial de produtos agrícolas, originados em escala crescente de explorações capitalistas. Em parte refletindo a modificação de hábitos alimentares no exterior e, por outra, induzida

pela urbanização da sociedade brasileira, resulta no consumo relativamente decrescente de produtos "in natura" e transforma a produção agrícola em produção de matérias primas. A importância desse fenômeno é proporcional ao peso crescente da indústria processadora como destinatária da produção agrícola e dos alimentos processados nos gastos com consumo da população, a ponto de se afirmar que "... a questão alimentar ...é cada vez menos, um problema de produção agrícola e de comercialização e, cada vez mais, uma questão agroindustrial" (ALBUQUERQUE , 1984 : 133).

Há que se precisar o que está sendo considerado como agroindústria. LAUSCHNER (1975) define inicialmente o processamento agrícola como sendo "...o beneficiamento e/ou transformação do produto agrícola de cultivos, pecuário e florestal e seus sub-produtos, em qualquer fase de elaboração, para a utilização final"(IDEM:23). Em seguida oferece duas definições para o termo agroindústria: em sentido amplo "...é a unidade produtiva que transforma o produto agropecuário natural ou manufaturado para sua utilização intermediária ou final"; em sentido estrito "...é a unidade produtiva que, por um lado, transforma, para a utilização intermediária ou final, o produto agropecuário ou seus subprodutos não manufaturados; e que, por outro lado, adquire diretamente do produtor rural um mínimo de 25% do valor total dos insumos utilizados"(IDEM:24/5). Note-se que na definição de processamento agrícola este autor inclui tanto a transformação dos produtos como as atividades mais simples de beneficiamento, enquanto que ao definir

agroindústria o autor restringe-a às indústrias que transformam o produto.

Com respeito à inclusão das unidades que realizam um simples beneficiamento dos produtos agrícolas na categoria de agroindústria - que em princípio deveria transformar os produtos em processo produtivo de natureza mais propriamente industrial - trata-se de uma questão que extrapola a mera discussão da natureza das atividades. MULLER (1980:14) considera pouco relevante as diferenças na natureza do processo produtivo de beneficiamento e transformação, em relação ao grau de concentração técnico-econômico dos capitais agroindustriais e às modalidades de concorrência que estabelecem. No entanto, exatamente por concordar com a observação de MULLER, entendo ser importante para o presente estudo estabelecer a diferenciação entre a agroindústria e as atividades de beneficiamento. As últimas via de regra associam-se à intermediação comercial tradicional (como nos casos do arroz, feijão e em parte no descaroçamento do algodão), constituindo um prolongamento da atividade de produção realizada na esfera da circulação e tornando-se elemento de diferenciação entre os capitais comerciais (1). Nesse sentido a evolução recente do beneficiamento vincula-se a um processo distinto do que irei analisar referente à agroindústria, embora haja uma relação entre eles. Por estas

(1) Por exemplo, a classificação do beneficiamento de produtos agrícolas como sendo uma atividade industrial, permite aos agentes que a realizam ("usineiros", maquinistas, etc.) terem acesso ao crédito industrial de custeio, reforçando seu poder de competição frente ao simples comerciante (ou capital comercial "puro").

razões as atividades de beneficiamento de produtos agrícolas serão consideradas posteriormente, no interior do processo denominado de "modernização do tradicional".

Utilizarei a noção de agroindústria em seu sentido estrito (na conceituação de LAUSCHNER), isto é atendo-me àquelas que realizam o primeiro processamento do produto agrícola e, portanto, estão mais próximas da produção rural. Contudo, ao contrário de LAUSCHNER que toma o contato direto da agroindústria com a produção como elemento de sua definição, creio ser este um aspecto (fundamental) a ser discutido quanto à participação da agroindústria na comercialização agrícola. Por fim, como não irei construir uma matriz de relações inter-setoriais com base em dados primários, abstenho-me de comentar a justeza de fixar em 25% a participação mínima da matéria prima agrícola nos custos industriais. Como os produtos aqui considerados têm esta participação em percentual expressivo, fica garantido um mínimo sem dúvida necessário para caracterizar uma agroindústria.

É preciso agora inserir a agroindústria na estrutura industrial brasileira, antecipando que ao longo do trabalho ficará explicitado o principal que é sua inserção no processo de industrialização ocorrido no Brasil. Partindo dos critérios da FIBGE para dividir a estrutura industrial brasileira em 22 gêneros de indústria, nota-se a presença da agroindústria em 8 deles, a saber: alimentar, têxtil, bebidas, fumo, madeira, papel, borracha, couros e peles (POSSAS, 1977:

26 e segs)(1). Os casos aqui analisados integram a agroindústria alimentar e a indústria têxtil, com referências típicas às bebidas (vinhos) e fumos, ficando totalmente excluídas aquelas ligadas à exploração florestal e ao aproveitamento de subprodutos da indústria de carnes. Feito este recorte, pode-se afirmar que as agroindústrias a que me refiro são parte do departamento produtor de bens de consumo não duráveis, majoritariamente ligadas à produção de alimentos.

A articulação entre a produção agrícola capitalista e a indústria caracteriza o padrão "moderno" das relações agricultura-indústria. Contudo é preciso chamar a atenção desde logo para o fato de que tal padrão comporta diferentes graus de integração entre ambos os segmentos da atividade econômica em função dos processos que estão na base desta integração.

Daí que as referências empíricas utilizadas neste capítulo são produtos que expressam processos sócio-econômicos diferenciados em termos do estágio de desenvolvimento da produção rural (a industrialização da agricultura), das especificidades regionais, da natureza do processamento agroindustrial em questão, do tipo de inserção do produto no conjunto das atividades econômicas e das políticas estatais.

(1) Não estou classificando, obviamente, o conjunto da indústria têxtil como uma agroindústria, pelas características que conferem a sua evolução um significado mais amplo do que o advindo da utilização de uma matéria prima agrícola (o algodão), que aliás foi em parte deslocada por substitutos sintéticos. Estas ressalvas estão devidamente consideradas no trabalho.

O grau da integração agricultura-indústria é, na verdade, a síntese das diversas características a serem destacadas na análise das relações comerciais entre os agricultores e a indústria.

Vem se ampliando a utilização da noção de complexo agroindustrial (CAI) para caracterizar o conjunto formado pelas atividades agrícolas e pelas atividades urbanas que se estabelecem a montante e a jusante daquelas. Um complexo destaca-se pela forte integração técnico-produtiva entre essas atividades e por isso exige a consideração simultânea de todas as suas componentes para se analisar a produção de um determinado bem. A participação do Estado - através das suas políticas gerais e das específicas para cada setor - é tida também como crucial no processo de conformação dos complexos e na sua reprodução. Por outro lado, a noção de CAI tornou-se para vários autores um recurso metodológico fundamental enquanto forma de aproximação à agricultura, como critério de "recorte" do objeto de análise e na identificação dos seus determinantes dinâmicos. Neste trabalho optei por não tomar a noção de CAI como referência, apesar da questão agroindustrial e da integração serem dois componentes centrais dessa reflexão, por entender que ela contribuiria pouco para a elucidação dos aspectos que pretendo destacar na comercialização agrícola. As razões para tanto serão apresentadas no terceiro capítulo, após a análise dos aspectos específicos às várias situações tomadas como referências empíricas.

As duas primeiras referências empíricas que vamos

analisar - a laranja e o tomate "rasteiro"- caracterizam exemplos extremos de integração que não passa pelo "mercado" no sentido convencional de haver uma dada oferta do produto agrícola disponível para compradores que, dependendo das condições deste mercado, adquirirão (ou não) o produto a um preço determinado pelo "jogo da oferta e da demanda". São evidências empíricas de como a comercialização agrícola transforma-se no estabelecimento de estreitas relações comerciais entre agricultores capitalistas e a agroindústria para a aquisição de matéria prima. Sem dúvida influenciada pelo comportamento dos mercados dos produtos "in natura" e industrializados (inclusive o externo) porém inexistindo a figura da comercialização como um espaço econômico em si intermediando as relações entre ambas as esferas.

O fato de utilizar-me da evolução do algodão deve-se às conveniências deste produto na introdução de elementos adicionais à discussão anterior. Trata-se de um produto importante na agricultura brasileira e tradicionalmente voltado à exportação, que vincula-se crescentemente com uma indústria local (a têxtil e secundariamente a de produtos alimentares) cujas origens confundem-se com as próprias origens do processo de industrialização no Brasil. Além de trazer para a análise esta referência geral, a cotonicultura permite uma interessante discussão de como articularam-se historicamente o capital agrário, o comercial e o industrial, ou de como repensar o "enfrentamento" produção rural x circulação no

desenvolvimento do capitalismo brasileiro.

Finalmente com respeito à inclusão do consórcio trigo/soja, ela permitirá observar outra faceta do chamado padrão moderno de relações comerciais que é a presença das cooperativas de produtores. A análise estará mais preocupada com a soja, sendo necessária porém a referência à evolução conjunta de ambos os produtos para analisar a origem do chamado cooperativismo empresarial. A trajetória desta experiência associativa de produtores rurais expressa a capitalização de segmentos importantes da agricultura brasileira e resultou em modificações substanciais nas formas de comercialização destes (e de outros) produtos. Apesar do avanço em direção à agroindústria ter representado um reforço decisivo ao crescimento das cooperativas a partir de um certo momento, sua inclusão neste capítulo não pretende reduzir o significado delas à dimensão agroindustrial de suas atividades.

1.2 -Relações Comerciais entre Citricultores e a Indústria de Sucos

Dentre os produtos agrícolas cuja produção é realizada em bases capitalistas e com estreita relação com a agroindústria processadora, optei por iniciar pela laranja em razão da sua crescente expressão econômica e por algumas peculiaridades presentes nas relações que se estabelecem entre os citricultores e a indústria de sucos. Um estudo

recente sobre a agroindústria citrícola paulista (MARTINELLI, 1987) chama a atenção para o caráter aparentemente "estável e garantido" da citricultura para os produtores rurais, sem embargo da existência de interesses conflitantes no seu interior e da inevitável ocorrência periódica de conjunturas adversas.

Isto porque a venda do fruto a ser processado é feita através de negociações antecipadas, com o citricultor recebendo uma nota promissória rural baseada em um preço acertado antes da colheita e numa estimativa da sua produção. Inclusive corre por conta da indústria os gastos com a colheita dos frutos. Como se vê, alguns dos elementos tradicionalmente associados à comercialização agrícola parecem desaparecer, tais como as incertezas de mercado e o jogo especulativo com o produto agrícola. Ela fica resumida ao encontro dos proprietários da produção agrícola (1) com a indústria para o acerto - nem sempre amigável, é verdade - do preço da matéria prima, a ser retirada (colhida) no período combinado e imediatamente processada para sua destinação, já como suco, ao mercado de

(1) Utilizarei a expressão proprietário da produção agrícola para me referir ao proprietário da terra e/ou do capital que em sua produção emprega trabalhadores (assalariados ou sob outras relações sociais), nesses casos os produtores agrícolas de fato. A expressão "produtores agrícolas ou rurais", usada indistintamente para se referir aos que trabalham diretamente na produção agrícola e aos que apenas se apropriam de boa parte dos frutos do trabalho alheio, mais confunde do que ajuda na identificação dos distintos interesses que buscam se proteger sob a mística das exigências e vicissitudes da atividade agrícola. Quando precisar me referir a ambos - proprietários da produção e pequenos produtores rurais - utilizarei a denominação agricultores.

consumo final.

Para explorar o significado das observações acima, caracterizarei brevemente a produção e comercialização da laranja no Estado de S.Paulo, onde se concentrou o grande surto expansivo da citricultura nacional nas duas últimas décadas. O cultivo da laranja está presente em vários estados do Brasil, sendo que no caso de S.Paulo ele existe há tempos inclusive como cultura alternativa ao café (1). Após passar por séria crise nas décadas de 1940/50, a citricultura paulista ressurgiu a partir de meados da década de 1960, inserida agora no processo de modernização da agricultura brasileira. A paulista foi uma das que mais intensamente refletiu a chamada "modernização conservadora" do campo no Brasil e o avanço da laranja, por seu turno, foi uma das suas principais componentes, com o predomínio de cultivos em bases capitalistas, assentado em médios e grandes estabelecimentos, utilizando insumos modernos e trabalho assalariado temporário. Tal expansão esteve, por outro lado, estreitamente articulada com a própria expansão da agroindústria exportadora de sucos cítricos (2).

(1) Para COSTA (1973:75) a expansão inicial da citricultura paulista foi um resultado menor do movimento de diversificação da agricultura paulista em resposta à decadência do café; a liderança citrícola à época era fluminense.

(2) A instalação da agroindústria em algumas regiões do estado deu-se pela existência prévia de produção rural da matéria prima; porém esta instalação provocou uma reorganização da atividade agrícola ao gerar uma demanda adicional e estável por frutos. A resposta dos produtores a esta nova situação incluiu melhoria do padrão de cultivo, com sensível aumento de produtividade (COSTA, 1973:70 e 81).

A Tabela 1.1 (Anexo) apresenta alguns dados que contribuem para a caracterização desta cultura em S. Paulo. A década de 1970 constituiu-se em um período de intenso crescimento da citricultura paulista, tendo mais que triplicado no período a área plantada e a quantidade produzida (aumentos de 210 e 278% respectivamente) (1). O caráter concentrado em termos regionais desta produção resultou em que S. Paulo tornou-se responsável por 83% dos frutos produzidos no país em 1985 (2).

Não foi apenas em termos regionais que a expansão da citricultura teve um caráter concentrado. A maior parte deste crescimento localizou-se nos estabelecimentos com lavouras entre 20 e 100ha ; sendo também expressiva a participação dos estabelecimentos com lavouras superiores a 500ha. Como resultado deste processo temos a concentração da maior parte da produção em médias explorações, com 9,6% dos estabelecimentos produzindo 80% da quantidade total do estado. Ao lado delas há um grande contingente de pequenas lavouras com até 20ha, onde misturam-se pequenos pomares destinados ao auto-consumo e parte da produção destinada ao

(1) ~~SA. estimativas da FIBGE, Anuário Estatístico do Brasil, 1980.~~ Em 1970 S. Paulo respondia por 55% da produção nacional e em 1980 por 82%, cf. FIBGE, Censos Agropecuários, 1970 e 1980.

(2) Na corrente década de 1980 esta expansão persiste, embora não em ritmo explosivo com na anterior, tendo a produção paulista crescido em 38% entre 1980 e 1985, ritmo ainda superior ao do país e mantendo a tendência de aumento da produtividade física, pois a área plantada cresceu apenas 18%. Cf. FIBGE, Anuários Estatísticos do Brasil, 1980 e 1985.

consumo "in natura" (1). Quanto à condição do produtor, a mesma Tabela 1.1 indica que a quase totalidade da laranja em S.Paulo (97%) é cultivada em estabelecimentos dirigidos diretamente por seus proprietários, sendo insignificante a participação de arrendatários ou parceiros.

A estreita relação do processo de expansão recente da citricultura paulista com a indústria processadora de sucos e com o mercado externo deste produto fica mais clara através das informações relativas ao destino da produção de laranja. COSTA(1973:76 e segs.) observa que a produção de laranja já possuía uma vinculação com o mercado externo através da exportação de frutas "in natura", que requereu o investimento em instalações adequadas ("packing houses") para seleccionar os frutos para exportação. Por outro lado, a absorção crescente pelo mercado interno das frutas não seleccionadas era condição importante para a ampliação das exportações que representavam apenas 15% da produção.O grande exportador era, simultaneamente, o grande comerciante para o mercado interno. Veremos que a implantação da indústria inverteu esta relação na medida em que o mercado externo passou a absorver a quase totalidade da produção citrícola

(1) Trabalhando com tabulações especiais da FIBGE, SILVA (1987) identificou já para 1975 a concentração da citricultura em médios e sobretudo grandes produtores. Estratificando os estabelecimentos por grupos de valor da produção, SILVA encontrou 66,4% dos estabelecimentos com um valor inferior a um salário-mínimo e concentrando apenas 2,8% do valor total; enquanto que 0,7% dos estabelecimentos com valor da produção de 100 salários ou mais respondiam por 37% do valor produzido no estado. Os 3 estratos superiores (18 salários ou mais) agregam 4,6% dos estabelecimentos e 68% do valor da produção estadual.

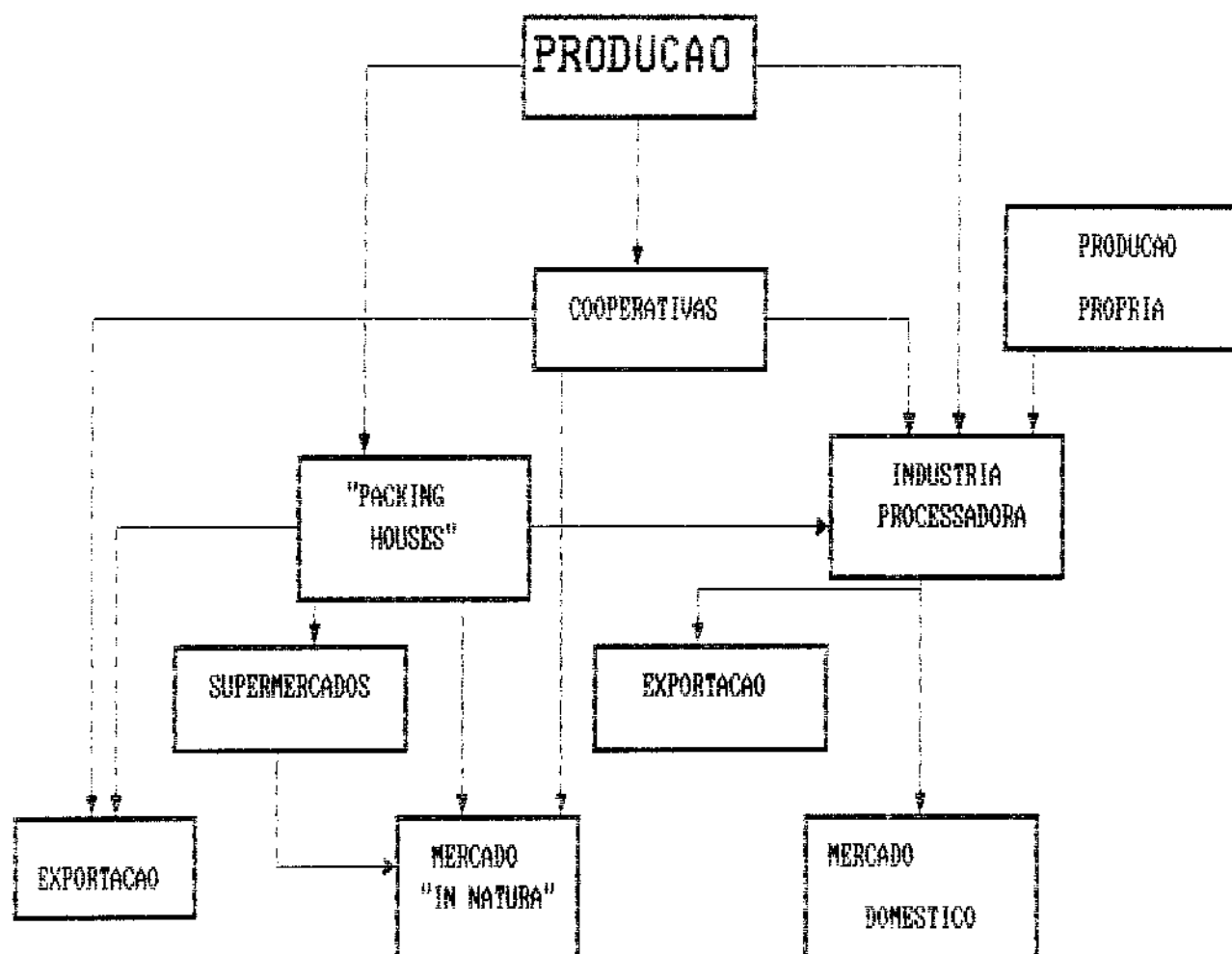
paulista. Sem contudo alterar no fundamental os interesses envolvidos, pois as indústrias pioneiras originaram-se de grandes produtores e exportadores, como veremos adiante.

O Gráfico 1.1 esquematiza os principais fluxos na comercialização da laranja paulista, os quais podem ser divididos em dois blocos, a saber: a laranja destinada ao consumo "in natura" e à industrialização. Uma parcela hoje minoritária destina-se aos comerciantes e cooperativas, onde são selecionadas e destinadas ao varejo para consumo "in natura", à exportação ou mesmo remetidas à indústria de sucos. A parcela majoritária destina-se diretamente à esta última. Não dispomos de informações que permitam construir os fluxos para 1970 de modo a visualizarmos a evolução em uma década; porém os dados referentes à 1980 são por demais eloquentes quanto à importância da indústria processadora.

Já em 1975 ela adquiria diretamente no campo cerca de 63% da produção, não sendo possível determinar quanto da produção entregue à intermediários também era posteriormente destinada ao processamento industrial (1). Contudo em 1980 a intermediação comercial já havia perdido grande parte da importância que detinha na comercialização da laranja, participando agora da comercialização de apenas 13% da produção total, com a indústria comprando diretamente cerca de 82% do total. Parcelas irrisórias são entregues às

(1) Em 1975 da produção paulista de quase 16,7 bilhões de frutos 63,3% destinava-se à intermediários, 3,7% diretamente ao consumo e 1,0% às cooperativas. FIBGE, Censo Agropecuário, 1975.

Gráfico 1.1 - Principais Fluxos na Comercialização da Laranja no Estado de S. Paulo



Fonte : MARTINELLI, 1987:49

cooperativas (1) ou vendidas diretamente ao consumidor.

A expansão do mercado externo de suco concentrado de laranja, reforçada pela ocorrência de geadas no país que é o principal produtor mundial da fruta (os EUA), constituíram-se nas circunstâncias favoráveis que estimularam a instalação já na década de 1960 da indústria processadora de sucos em S.Paulo. Em face do alto peso da matéria prima no custo total da indústria (75%), a expansão da citricultura em bases capitalistas, com subsídio implícito do Estado através da política agrícola e condições de solo/clima mais favoráveis, deram ao produto brasileiro importantes vantagens comparativas no mercado internacional.

A principal expressão destas vantagens localizou-se na possibilidade da indústria contar com oferta de volumes crescentes de laranja, a um preço substancialmente inferior ao que era pago pela indústria processadora dos principais países produtores a seus fornecedores agrícolas. Isto ocorreu em todo o período de formação da indústria processadora paulista (segunda metade dos anos 60). Os preços médios da laranja no Estado de S.Paulo oscilaram entre o mínimo de US\$15,8 e um máximo de US\$26,6/ton, enquanto que na Flórida estes limites eram de US\$21,2 - 54,4/ton (frutas precoces) e US\$ 38,8-104,9/ton (frutas tardias). O contraste com os preços da fruta na Califórnia (EUA) era ainda maior e com outros países produtores (Espanha, Israel, Itália, Grécia) era

(1) O aumento na participação das cooperativas de 1,0 para 2,5% entre 1975/80 deveu-se à formação da COOPERCITRUS, que posteriormente tornou-se proprietária da FRUTESP S/A. (MARTINELLI, 1987:171).

menor (MARTINELLI,1987:191-204).

Pela conjugação dos fatores internos e externos mencionados, a cultura da laranja e a indústria processadora respectiva tiveram um grande auge em todo o período que vai de meados da década de 1960 até os anos recentes . A indústria de suco tornou-se um dos setores mais dinâmicos da agroindústria paulista no período e o suco de laranja assumiu um papel de destaque na pauta das exportações brasileiras . As vendas externas de suco vieram num crescendo até atingirem, em 1984, o valor excepcional de US\$ 1,4 bilhões, próximo do alcançado pelo farelo de soja e abaixo apenas do café em grão entre os principais produtos exportados naquele ano (Tabela 1.2). Nos anos mais recentes o valor exportado, apesar de menor, manteve o suco entre os 6 produtos com maior valor de exportação do Brasil, alternando posições com outros (como os integrantes do complexo soja) conforme a tendência dos preços internacionais. Convém reafirmar que o mercado externo é praticamente a única opção da indústria de sucos até o momento, pois uma estimativa do consumo doméstico deste produto em 1985 registrou um volume de 20 mil ton/ano, apenas 4% da quantidade exportada pelo país naquele ano (IDEM:77).

Tabela 1.2 - Brasil, Exportações de Suco Concentrado
de Laranja, 1970 a 1987.

Ano	Volume (ton)	Valor FOB (US\$1.000)	Preço Médio (US\$/ton)
1970	33.468	14.736	440,30
1971	77.334	35.859	463,68
1972	87.156	41.499	476,14
1973	120.990	63.622	525,84
1974	108.460	59.170	545,54
1975	180.903	82.204	454,40
1976	209.858	100.900	480,80
1977	213.524	177.026	829,06
1978	335.644	382.642	991,06
1979	292.200	281.414	963,08
1980	401.026	338.652	844,46
1981	639.143	659.206	1.031,39
1982	522.659	574.972	1.100,00
1983	554.362	609.306	1.099,11
1984	911.002	1.425.424	1.564,68
1985	484.782	748.925	1.545,00
1986	751.834	635.987	846,00
1987(1)	750.000	850.000	1.133,34

(1) previsão

Fonte: Agroanalysis, out-83, abr-84 e jun-87.

Contudo este crescimento foi entremeado por uma séria crise em 1974/6 que representou um marco importante na evolução deste segmento da agroindústria nacional. Interessante sintetizar esta evolução para destacar o grau de concentração dos capitais envolvidos e o papel do Estado neste processo. Os capitais inicialmente investidos na indústria processadora, na década de 1960, originam-se fundamentalmente das atividades ligadas ao comércio citrícola em geral, com destaque às grandes empresas exportadoras de laranja "in natura" (geralmente multinacionais) com

tradicional presença no mercado internacional(1). Por outro lado, temos as indústrias constituídas pela associação de citricultores, empresários rurais beneficiados pelo bom desempenho (lucratividade) de sua atividade naquele momento, muitos deles também tradicionais exportadores do fruto "in natura". O relato pormemorizado deste processo deixa claro que as relações entre a citricultura e as demais esferas - ligadas ao fornecimento de laranja "in natura" ou ao processamento do suco - estiveram muito mais determinadas pela dimensão relativa dos capitais envolvidos do que pelo confronto produção rural - comercialização.

Sem desconhecer o papel chave representado pelo acesso e controle sobre os mercados, em particular o internacional, quero chamar a atenção ao fato de integrarem este processo tanto citricultores quanto o capital comercial e agentes que eram ambas as coisas. A possibilidade de consolidar-se entre os principais participantes depende da massa de capital que controlam, com alguma vantagem àqueles integrados internacionalmente. Esta foi a condição "sine qua non" ao ingresso no processamento industrial da laranja que, como vimos, foi o elemento detonador da grande expansão do complexo citrícola e que redefiniu as relações comerciais em seu interior. A óbvia exclusão de um grande número de citricultores, que permaneceram unicamente nesta condição,

(1) Cf. MARTINELLI (1987 :205 e segs.). Sobre a constituição da agroindústria e sua relação com os interesses já existentes na citricultura paulista v.também COSTA(1973:63 e segs.).

deve-se a algumas características da economia capitalista que não negam o fundamental do raciocínio anterior, o qual tem por objetivo recolocar a forma como tradicionalmente é considerada a questão do enfrentamento produção-comercialização.

Retomando a apresentação da evolução da citricultura, a crise que atingiu o setor no período 1974/6 foi provocada basicamente por uma forte retração do mercado internacional de suco, refletindo um momento de crise econômica geral no comércio internacional. A indústria processadora defrontou-se com uma elevação da sua capacidade ociosa e aumento do volume de estoque, criando uma difícil situação econômica especialmente para as pequenas e médias empresas e com evidentes reflexos na citricultura. A intervenção estatal, importante desde o período inicial de conformação do complexo (através das políticas de crédito, pesquisa e comércio exterior), foi decisiva na amenização dos efeitos da crise e nos encaminhamentos posteriores a ela.

Esta intervenção não se resumiu às tradicionais medidas compensatórias de dilatação dos prazos de débitos e concessão de linhas especiais de crédito, apoio infraestrutural ao nível de transporte e armazenagem, etc. Merece destaque o fato do estado ter assumido o controle de uma indústria processadora que teve sua falência decretada, vendendo-a alguns anos depois a uma cooperativa de citricultores (FRUTESP/COOPERCITRUS), participando assim direta e decisivamente da reprodução do capital aplicado neste setor.

Porém é ao nível do ordenamento institucional do setor que aparece a ação estatal buscando definir mecanismos que favoreçam o entedimento negociado entre os participantes da cadeia que vai da produção de laranja à exportação do suco. Além de estabelecer uma regulamentação comercial visando a estabilização do setor internamente e em sua participação no comércio internacional. Um marco importante foi a criação em 1975 do Comitê de Exportação de Sucos Cítricos na CACEX, onde participam representantes governamentais, de citricultores e da indústria processadora. No mesmo período foram criadas associações representativas dos citricultores e da indústria.

A fixação de preços mínimos (para evitar a prática de "dumping" pelas indústrias) e cotas para a exportação de suco tem evidentes reflexos na relação entre citricultores e indústria para definir o preço da caixa de laranja, determinante fundamental das condições de rentabilidade de ambos os segmentos.

Finalmente é necessário destacar que a crise de meados da década de 1970 teve importante repercussão ao nível da propriedade do capital e do controle da capacidade produtiva da indústria processadora (MARTINELLI, 1987: 224 e segs.). Este é um fenômeno inerente ao desenvolvimento cíclico do capitalismo, onde as crises constituem-se em momentos privilegiados de elevação do grau de concentração da capacidade instalada de moagem (que já era elevado), associado à constituição de grupos processadores através de mecanismos financeiros de controle do capital aplicado no

setor (formação de "holdings"). Atualmente os dois maiores grupos controlam cerca de 64% da capacidade de processamento e os quatro maiores grupos controlam 90% desta capacidade. Grande parte deste capital pertence a grupos privados nacionais, com o capital estrangeiro participando com pouco mais de um terço. A incorporação dos capitais menores deu-se principalmente naqueles constituídos por citricultores que investiram na atividade industrial e não resistiram à concorrência em condições adversas nos momentos de crise.

A citricultura paulista constitui-se sem dúvida num dos exemplos mais ilustrativos do que tem sido classificado por vários autores como um complexo agroindustrial (CAI), pois sua evolução recente está profundamente marcada pela tendência à integração da produção rural com a agroindústria processadora à jusante e com a indústria de máquinas e insumos modernos à montante (não analisada aqui), com a direta participação estatal na gestão deste complexo. Sem entrar na discussão sobre a noção de CAI, quero apenas chamar a atenção para as relações comerciais que se estabelecem entre a produção de laranja e a indústria processadora de sucos (e em última instância com o mercado externo), as quais são uma das dimensões da integração acima referida. Elas dizem respeito diretamente ao processo de valorização dos capitais envolvidos neste segmento das atividades econômicas, portanto remetem também às possibilidades de integração financeira dos capitais (no interior do complexo ou fora dele) e à articulação entre estas duas dimensões da organização social da produção (a técnica-produtiva e a financeira), a ser

aprofundada adiante.

Atendendo-me à questão da comercialização agrícola, pode-se afirmar que o estabelecimento de relações comerciais diretas entre os proprietários da produção agrícola e a indústria processadora de suco de laranja explica-se, por um lado, pelas transformações na organização da produção rural referidas anteriormente. As médias e grandes explorações capitalistas predominantes na produção dos frutos significam uma menor atomização da mesma em termos do volume de produção por estabelecimento. Por outro lado, a crescente concentração do capital (da produção) na indústria processadora aliada à importância do controle do abastecimento de sua matéria prima completam a explicação dos motivos que permitem e mesmo estimulam a indústria em questão a estabelecer relações desta natureza com a produção agrícola.

No caso da laranja, como em outros produtos, coloca-se também a possibilidade de que a integração antes mencionada gere uma tendência a que as indústrias produzam diretamente o fruto em plantios próprios. Este tipo de dado não está disponível aos pesquisadores, porém técnicos de organismo governamental (IEA - S.Paulo) que acompanham o setor afirmam não ser esta a tendência principal. As empresas que mais teriam avançado nesta direção não chegam a produzir 25% da laranja que processam, a qual cumpre principalmente o papel de dar à indústria melhores condições de negociação frente aos seus fornecedores. Na verdade, a tendência principal no caso da laranja é a da cristalização dos fornecedores das indústrias (no que a laranja tende a se

assemelhar ao que se passa com outros produtos), configurando o que se denomina de "frutas prisioneiras" oriundas de plantios de terceiros mas que mantém estreitos vínculos com a indústria processadora. Supõem os técnicos acima que uma situação de "equilíbrio" seria aquela em que o plantio próprio e as "frutas prisioneiras" respondessem por cerca de 50-60% da laranja processada pela indústria, que adquiriria o restante no mercado "livre".

A quase totalidade das agroindústrias são classificadas na categoria de oligopólios competitivos, o que significa dizer que a disponibilidade tecnológica e de capital bem como a diferenciação de produtos não se constituem, nestes casos, em impedimentos absolutos à entrada de novos concorrentes(1). Reforça-se portanto o papel desempenhado pelos controles de natureza comercial, em especial o controle do fornecimento da matéria prima agrícola como instrumento de concorrência. Se não bastasse essa razão, o próprio peso da matéria prima principal no custo total da produção agroindustrial seria suficiente para justificar a importância de garantir o seu fornecimento nas quantidades e nos preços julgados convenientes pelo capital industrial.

As observações anteriores apontam para uma compreensão das formas assumidas pela comercialização agrícola (tipo de agentes, relações entre eles, etc.) cuja hipótese básica é que estas formas refletem a organização social da produção agrícola e o processo de acumulação e concentração de capital

(1) V.POSSAS (1987: 137 e segs.); este ponto será retomado em capítulo posterior.

em curso no conjunto da economia. A conjugação destes dois determinantes maiores - acrescida das particularidades do produto em questão - é que dita as características da comercialização agrícola em cada caso e as possibilidades dos distintos tipos de capital auferirem ganhos de natureza comercial, principalmente aqueles que fazem da comercialização um campo de aplicação de capital (o capital comercial propriamente dito).

No caso de grande parte da produção de laranja do Estado de S. Paulo que se destina diretamente à indústria processadora (82% do total) temos que a venda/compra da laranja - atividade de circulação que significa a última etapa do ciclo do capital aplicado na produção agrícola (a realização da produção) e a primeira do capital industrial (sua transformação em meio de produção) - é realizada pelo contato direto de dois capitais produtivos. Não há aqui, como em outros casos, a cessão de parte do excedente pelo capital produtivo a um capital comercial que intermediaria esta relação (1). Por outro lado, a necessidade de processamento industrial da laranja antes da sua destinação ao consumo final possibilita ao capital aplicado nesta atividade desfrutar de uma condição hegemônica (como grande capital), com forte poder de determinar as condições deste mercado em particular (quantidade comercializada e preços). Ainda mais quando se considera os obstáculos ao pleno desenvolvimento da

(1) Sobre as relações entre o capital industrial em geral (aplicado na produção) e o capital comercial ver (MARX, 1974: Caps. XVI a XX).

concorrência capitalista ao nível da produção agrícola - isto é, à concentração da produção no campo - o que poderia mudar substancialmente os termos em que a questão do poder de mercado está posta (1).

Além de não haver espaço para a intermediação comercial, ocorre de forma importante a venda antecipada da produção rural por seus proprietários. Aparentemente este mecanismo pode se constituir também numa garantia a estes últimos em face das dificuldades de especular com eventuais altas do preço da laranja já colhida (pela perecibilidade do produto e o alto custo de sua estocagem). Já vimos que para a indústria o procedimento da compra antecipada constitui garantia básica de fornecimento da laranja. Como este produto possui, em relação a outros, um período de colheita mais longo (2) e requer ao menos um primeiro processamento industrial logo após ser colhido, esta circunstância contribui para a definição prévia das condições de sua venda pelos proprietários da produção à indústria processadora.

Por estas particularidades os agentes envolvidos na venda/compra do fruto não se apropriam de ganhos especulativos comuns nos casos de produtos com período maiores de entressafra e possibilidade de estocagem "in natura". A

(1) Na parte que discutirei as hipóteses da análise de extração neo-clássica retomarei este ponto, relativo à formulação tradicional de que a produção agrícola é mais concorrencial que a industrial.

(2) Agregando as diversas variedades de laranja, o Censo para São Paulo registra colheita de laranja em todos os meses do ano, porém mais intensa no período de maio a dezembro, com seu "pico" em setembro e outubro. FIBGE, Censo Agropecuario, 1980.

possibilidade de ganhos especulativos pode se colocar para a indústria ou outros agentes que participem do mercado internacional de suco congelado e são os beneficiários diretos de suas oscilações, as quais nem sempre eram transferidas na mesma intensidade aos preços pagos pelo fruto no campo. Apenas a partir da safra 1986/87 institucionalizou-se um mecanismo que prevê o atrelamento dos preços internos da laranja às cotações do suco de laranja na Bolsa de Mercadorias de Nova Iorque, pelo período de 12 meses de contratação da safra (julho a junho). Substituiu-se a antiga sistemática do preço fixo da caixa de laranja por um procedimento que repassa aos produtores parte das variações dos preços internacionais durante o período estabelecido (V. AGROANALYSIS, junho-1987).

Como pode-se deduzir da análise até aqui feita, tanto para os proprietários da produção agrícola como para a indústria processadora, a questão chave na comercialização da laranja é o preço recebido/pago pelo fruto(1). O grau de capitalização e o nível de intervenção dos citricultores, bem como a elevada concentração ao nível da indústria processadora, não significaram a amenização do conflito em torno deste preço. Ao contrário, elas resultaram na demanda pelos participantes de um ordenamento institucional às negociações e na participação do governo com certa frequência, quando chamado a intervir e mediar o conflito,

(1) Para MARTINELLI (1987:78), o preço da laranja é a "peça-chave" na formação e funcionamento de todo o complexo citrícola paulista.

fixando o preço da laranja e um preço mínimo de exportação do suco. Assim mesmo, tem-se acirrado os conflitos em torno da definição dos preços nos últimos anos (1).

A Tabela 1.3 mostra a evolução em termos reais dos preços da laranja e da renda líquida dos citricultores no período 1964/83. Com base nestes dados, MARTINELLI (1987) conclui que, exceto nos períodos entre 1966/7 e entre 1974/6, quando houve uma descapitalização na atividade agrícola em função do comportamento dos preços e da retração do mercado internacional, de um modo geral a citricultura teve um ótimo desempenho da renda líquida real, permitindo a capitalização da atividade. Contudo, o comportamento dos preços relativos no período beneficiou a indústria processadora, pela evolução mais favorável dos preços do suco em relação a laranja "in natura", configurando uma tendência extremamente favorável à capitalização da indústria como um todo (V.Tabela 1.4). Naturalmente estas condições são diferenciadas conforme a posição relativa dos grupos processadores e mediadas pelo comportamento cíclico inerente à economia capitalista.

A centralidade da questão dos preços pagos pela laranja é reforçada pela situação favorável que vem se verificando há anos no mercado internacional de suco, fazendo com que a quantidade demandada de matéria prima não

(1) São frequentes as denúncias de citricultores de que a indústria vem impondo unilateralmente as condições do contrato de compra nos últimos 3 anos, deixando de participar das reuniões de negociação promovidas pelo governo estadual para a compra da safra 1988/9 (Folha de S.PAulo, 26/04/88). Notificou-se, inclusive, que a indústria chegou a ignorar o preço da caixa de laranja estabelecido pelo Ministro do Planejamento para a safra 1986/7 (IDEM, 12/04/88).

TABELA 1.3 - EVOLUÇÃO DA RENDA LÍQUIDA REAL DOS CITRICULTORES (*)
(1964 = 1.982/83)

ANOS	RENDA LÍQUIDA REAL	ÍNDICE SIMPLES (1)
1964	32.751.028.860	153,31
1965	23.921.064.243	113,44
1966	13.213.152.079	62,66
1967	14.462.215.099	68,58
1968	23.177.383.654	109,91
1969	19.329.911.792	91,57
1970	29.687.150.982	141,73
1971	36.969.820.579	175,32
1972	38.794.674.277	183,97
1973	59.188.097.595	260,68
1974	18.048.025.199	85,58
1975	19.463.582.924	92,30
1976	16.079.851.004	76,25
1977	86.565.595.766	410,51
1978	51.116.663.653	242,40
1979	63.820.191.175	322,65
1980	91.653.191.175	434,64
1981	103.456.434.078	632,88
1982	66.153.375.093	313,71
1983	24.154.970.768	114,54

(*) Cruzeiros médios de 1.982/83

(1) Base = média de 1.964 a 1.967

FONTE: Martinelli, 1987:181.

TABELA 1.4 : Variações Médias dos Preços Pagos aos Citricultores e
Preços Médios de Exportação do Suco Concentrado
(1964/75 e 1976/85)

PERÍODO	PREÇOS MÉDIOS	
	PAGO AOS CITRICULTORES	DE EXPORTAÇÃO
	(US\$/T)	DO SUCO (US\$/T)
1964/75	0,95	429,59
1975/85	1,75	1.044,99
(%)	84,2	143,2

FONTE: FGV, CACEX (Martinelli, 1987,222)

se coloque como um problema. Claro que o grau de integração atingido na agroindústria citrícola não eliminou a possibilidade de ocorrerem situações críticas por excesso ou insuficiência de produção agrícola. Menciona-se desde logo a possibilidade de insucessos de safra devidos a fatores naturais. Mais importante, contudo, é o fato de que a integração não significa que o campo tenha se transformado em simples departamento ou seção da indústria processadora, senão que a produção rural reflete o fluxo de investimentos na formação de pomares (inclusive pela própria indústria), que como cultura permanente não possibilita sua rápida substituição por outra cultura momentaneamente mais rentável. Nem temos a presença neste caso de um tipo de relacionamento em que a indústria chega a determinar até mesmo a quantidade a ser produzida da matéria prima, como ocorre por exemplo, no tomate "rasteiro".

Para melhor captar as tendências na citricultura e as possibilidades futuras de crises de natureza cíclica, seria necessário um estudo mais detido da produção rural e da capacidade instalada na indústria processadora em face principalmente das tendências do mercado internacional, o que foge das pretensões deste trabalho. Com o nível de informações aqui expostas é possível retomar as colocações iniciais sobre a aparente estabilidade e segurança deste segmento e qualifica-las melhor. Provavelmente essa aparência origina-se no fato dos contratos de venda antecipada do fruto excluir o fenômeno das oscilações de safra e entressafra nas relações entre citricultores e a agroindústria, as quais são

menos intensas na laranja que nos produtos que permitem a constituição de mercados nitidamente especulativos. Por outro lado, ela reflete também o fato de que os demandantes do fruto são grandes empresas industriais voltadas a um mercado externo ainda promissor. Claro que mesmo admitindo serem verdadeiras tais características, restaria a questão do comportamento dos preços pagos pela indústria de sucos que necessariamente devem garantir rentabilidade mínima capaz de assegurar a reprodução dos capitais aplicados na produção agrícola de sua principal matéria prima. Há elementos de conflito aqui que, como vimos, podem resultar em soluções que premiem mais a agroindústria processadora do que o proprietário da produção agrícola, o que não se contradiz com as condições relativamente mais favoráveis de lucratividade que desfruta o grande capital industrial no processo de desenvolvimento econômico capitalista.

1.2.1 - O Contrato de Fornecimento Exclusivo

Anteriormente fiz menção ao caso da produção de tomate para a indústria no sentido de destacar o poder de determinação desta última sobre a produção agrícola. Nesta parte do trabalho irei analisar brevemente a produção e comercialização de tomate "rasteiro" para a indústria como um exemplo extremo de integração entre a indústria e a produção rural realizada em bases capitalistas, onde a figura do

contrato de fornecimento exclusivo firmado entre agricultores e grande indústria aparece como manifestação característica(1).

A rigor há um outro produto, a cana de açúcar, onde vamos identificar um grau de integração produção rural-agroindústria tão ou mais intenso que no tomate "rasteiro". Ademais de ser uma das culturas mais importantes da agricultura nacional pelo que significou seu desenvolvimento ao longo do tempo e pelo que ela representa ainda hoje no valor da produção de origem vegetal do país (11,8% em 1980) (2). No entanto, optei por não tratá-la em virtude da longa digressão que demandaria relativamente ao que acrescentaria à discussão sobre as relações comerciais entre agricultores e agroindústria. A evolução do cultivo e do processamento industrial da cana de açúcar, como se sabe, não obedece aos mesmos determinantes de produtos como a laranja e tomate. Mais importante, o peso que sempre jogou nas exportações brasileiras e mais recentemente na política de substituição de fontes energéticas, aliado aos encaminhamentos dados em diferentes momentos históricos aos conflitos existentes em seu interior, fizeram com que este segmento da atividade econômica fosse objeto de um controle direto e quase completo

(1) Um dos trabalhos a respeito afirma que as relações indústria-produtor rural assumem neste caso uma intimidade não encontrada em qualquer outra agroindústria não verticalizada, tal o grau de controle e imposição da indústria processadora (FARINA e CYRILLO, 1986:15). Dentre os produtos vegetais sem dúvida que o tomate industrial destaca-se quanto ao grau de integração agricultura-indústria.

(2) FIBGE, Censo Agropecuário, 1980.

por parte do Estado. Isto é, a profunda integração e as relações de compromisso existentes entre fornecedores de cana e as usinas/destilarias são regulamentadas pelos organismos governamentais correspondentes, particularmente no que se refere à fixação de cotas de produção e dos preços dos produtos agrícola (cana de açúcar) e industriais (açúcar/alcool). Uma apresentação que fizesse jus à importância da agroindústria canavieira ampliaria demasiadamente o trabalho para acrescentar um elemento muito particular - e bastante estudado (1) - que é a intervenção direta do Estado nas relações entre produtores rurais e a agroindústria processadora.

Iniciando a apresentação do que se passou com a cultura do tomate "rasteiro", faz-se necessário dois esclarecimentos iniciais. O primeiro deles relativo à diferenciação entre o tomate destinado à indústria e o chamado tomate "de mesa", que se manifesta ao nível das formas de cultivo e na comercialização. O tomate industrial ou "rasteiro" teve desenvolvimento mais recente, voltado ao abastecimento da indústria de concentrados de tomate e de condimentos, com variedades específicas e com menor exigência de cultivo (em termos de mão de obra) e da qualidade do fruto. Já o tomate "de mesa" tem presença mais antiga entre nós, sendo cultivado nos "cinturões verdes" com a utilização do "envaramento" e resultando em um produto de melhor qualidade

(1) V. a respeito, dentre outros, GNACCARINI (1972), QUEDA (1972), SZMRECSÁNYI (1979) e RAMOS (1983).

para consumo "in natura", com preços médios superiores aos do "rasteiro". A análise da comercialização do "tomate de mesa", em que predomina a intermediação comercial (com participação de cooperativas), será feita em conjunto com as demais hortaliças.

O segundo esclarecimento refere-se ao fato de que mais uma vez a produção agrícola paulista será nossa principal referência empírica, pois neste estado concentra-se a maior parcela da produção e processamento industrial de tomate do Brasil. Os censos não diferenciam o tomate "envarado" do "rasteiro" para fins da apresentação dos dados de produção, o que nos obriga a deduzir a proporção de ambos no total bem como a participação relativa dos estados. S. Paulo era responsável, em 1980, por 57,7% da quantidade e 49,8% do valor da produção nacional total de tomate (1). O próprio fato de ser menor a participação percentual no valor em relação à quantidade produzida já é um indício do peso do tomate "rasteiro" em S.Paulo. Adiante veremos que o preço médio inferior deste último em relação ao "envarado" explica porque o peso do valor da produção paulista é menor em relação ao da quantidade colhida no total nacional. Note-se que o mesmo fenômeno verifica-se em Pernambuco, outro estado onde o cultivo de tomate industrial tem alguma importância

No entanto, a indicação mais segura sobre o

(1) FIBGE, Censo Agropecuário, 1980. O segundo e terceiro colocados estão bem distantes de S.Paulo (MG-8,5 e 12,4% ; PE-6,6 e 4,3%).

cultivo de tomate industrial são os dados do destino da produção rural. é possível identificar a produção de tomate "rasteiro" com a parcela da produção destinada diretamente à indústria. Apenas uma parte pequena da produção destinada a intermediários e às cooperativas -agentes ligados ao comércio do "tomate de mesa" - pode ser encaminhada ao processamento industrial, assim como pequena parcela do tomate "rasteiro" pode ser comercializado para consumo "in natura" . Nestes termos, nota-se na Tabela 1.5 (Anexo) que cerca de 48% da quantidade de tomate produzida em S.Paulo em 1980 foi diretamente do campo para a indústria, o que representava 28% da produção nacional total deste produto; em Pernambuco (Tabela 1.6 - Anexo), a indústria adquiriu diretamente 28% da produção estadual. Somando-se as quantidades paulista (325 mil ton) e pernambucana (78 mil ton), chegaremos em 1980 a 97% da produção nacional de tomate que era destinada diretamente à indústria, constituindo-se portanto em referências empíricas representativas.

A evolução do cultivo de tomate para a indústria tem algumas particularidades que é preciso ressaltar de forma que o exemplo escolhido ilustre bem o que estamos discutindo. A semelhança da laranja e vários outros produtos agrícolas, as formas como se organiza a tomaticultura foram muito afetadas pela expansão da indústria voltada à fabricação de concentrados e condimentos que têm o tomate como matéria prima principal. Neste caso, coloca-se um aspecto adicional por se tratar de uma agroindústria voltada fundamentalmente

ao mercado interno (1), produzindo um integrante da cesta de consumo de amplas camadas da população. O que não ocorre com o suco de laranja, cuja expansão esteve ligada ao mercado externo e que ainda possui um consumo interno bastante restrito.

As análises das modificações havidas na composição da cesta de consumo da população brasileira baseadas em pesquisas de orçamento familiar, via de regra apontam para o peso crescente de produtos processados industrialmente em detrimento do consumo "in natura" (DIEESE, 1974 e 1977; ALVES E VIEIRA, 1978; SUEYOSHI, 1985). A intensa urbanização que caracteriza a evolução da sociedade brasileira contemporânea, com a conseqüente mudança nos hábitos alimentares muitas vezes imposta pelas condições de vida nas grandes cidades, explicam em parte a maior procura de alimentos com algum grau de preparação. Para tanto também contribui o aumento na participação do item "alimentação fora do domicílio" nos gastos totais com alimentação das famílias (2).

(1) A insuficiência da produção nacional para atender dois mercados (interno e externo), os pesados subsídios nos preços da matéria prima praticados pelos principais exportadores (Itália/Grécia) e o alto percentual de resíduos químicos (defensivos) dificultam a exportação de concentrados de tomate pelo Brasil. Sem prejuízo da consideração de que a escassez de extrato de tomate no mercado externo em meados da década de 1970 constituiu-se em um estímulo naquele momento à expansão do cultivo do tomate "rasteiro" e na introdução de variedades específicas (FARINA e CYRILLO, 1986: 24-33) (HOFFMANN, 1985: 17)

(2) Segundo a POF/FIPE, a "alimentação fora do domicílio" representava em S. Paulo 11% dos gastos totais com alimentação em 1971/2, subindo para 22% em 1981/2 (SUEYOSHI e OUTROS, 1985:22). Na POF/DIEESE, este percentual era na média de 12,3% em 1969/70 (DIEESE, 1974:13), situando-se no levantamento de 1982/3 em 7,6% (na faixa de 1-3 s.m.), 9,4% (1-5 s.m.) e 17,5% (1-30 s.m.) (DIEESE, 1983).

Por outro lado, o avanço da produção industrial sobre o conjunto das atividades produtivas coloca parcelas crescentes destas atividades sob o comando do grande capital. Este não só transforma os processos produtivos segundo seus objetivos de eficiência e rentabilidade, como também os submete à lógica da busca incessante por ampliar a massa de riqueza que gera. No caso da produção agropecuária este processo se manifesta na transformação das formas de organização da produção agrícola e nos seus vínculos com a indústria, bem como na presença crescente do grande capital industrial e comercial, centralizando o fluxo de mercadorias de origem agropecuária e agregando-lhes valor pelo beneficiamento/transformação antes do seu consumo final.

Ambos os fenômenos tiveram abrangência crescente nas últimas décadas e representaram a potencialização da capacidade produtiva de alimentos e sua diversificação pela constante criação de novos produtos derivados da matéria prima agrícola básica. Registre-se que para a introdução massiva de "velhos" produtos sob novas formas e de novos produtos derivados daqueles também contribuiu - além do poder de persuasão dos modernos meios de comunicação - a colocação dos supermercados como principal equipamento de varejo, que analisarei em outra parte do trabalho.

É importante ressaltar que a tendência de modificação nos hábitos de consumo precisa ser qualificada com considerações acerca do poder aquisitivo da população, em especial da massa trabalhadora de um país com um grau de concentração da renda tão elevado como o Brasil, com uma

parcela expressiva da população que se encontra em situação de miséria absoluta. Vamos observar que a participação dos produtos na cesta de consumo é diferenciada conforme o estrato de renda considerado e o comportamento dos preços relativos dos mesmos, levando à substituição daqueles cujo consumo tornou-se proibitivo para os que tiveram seu poder aquisitivo diminuído nas últimas décadas (1).

Voltando ao caso específico do processamento industrial do tomate, a massa de tomate é um integrante relativamente antigo e geral da cesta de consumo de várias camadas da população (2). Porém a evolução recente (desde o início dos anos 70) do cultivo de tomate "rasteiro" foi muito intensa, indicando seja a ampliação do consumo da tradicional massa de tomate como também da grande variedade de outros derivados que têm o tomate como matéria prima com um certo peso em sua composição.

Há que se considerar também que nos últimos anos tem ocorrido o "desvio" de parte da produção de tomate "rasteiro" para o mercado de mesa em virtude da tendência à elevação dos preços do tomate "envarado", levando a sua substituição por um produto ainda de qualidade inferior (rastei-

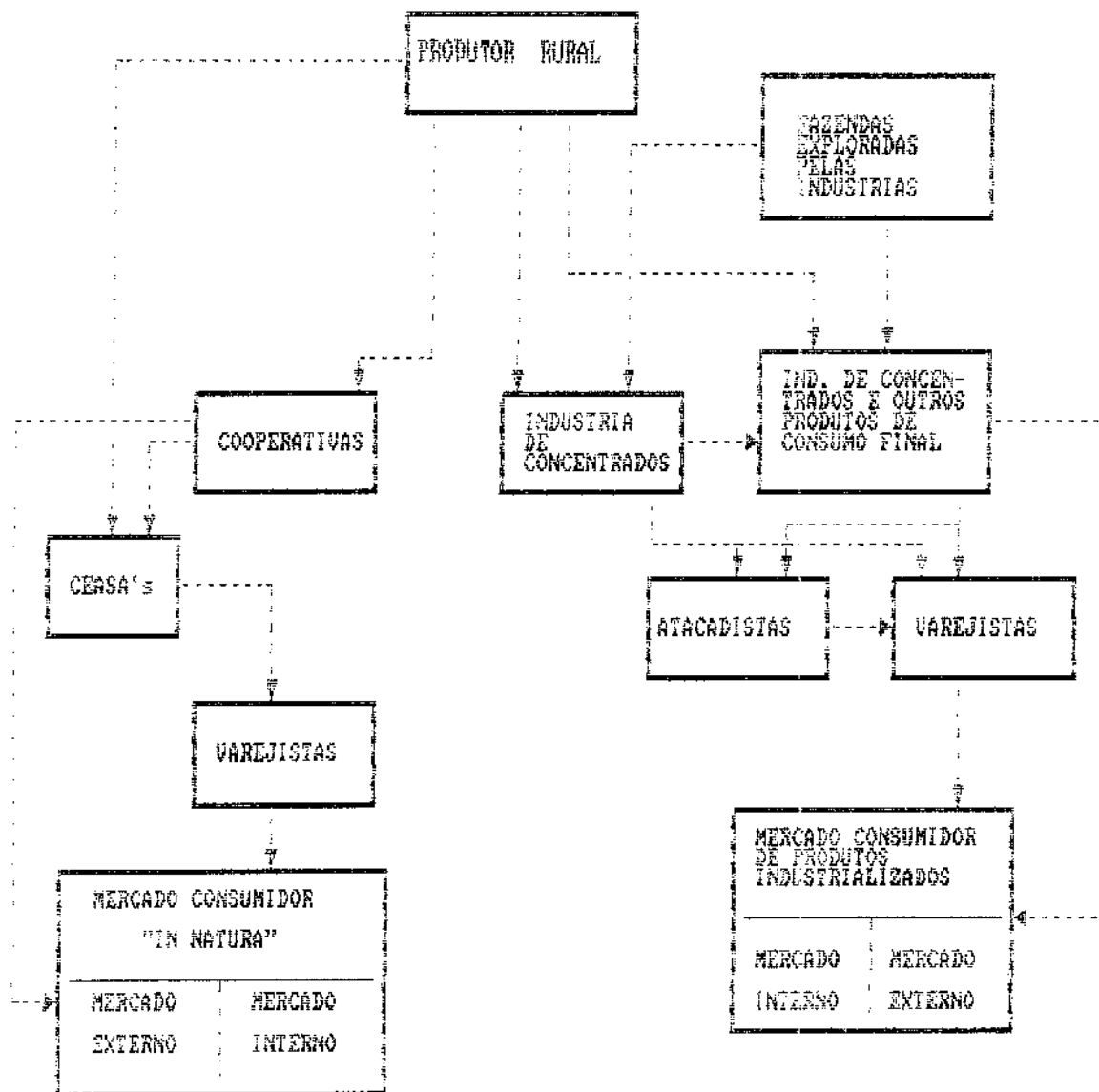
(1) Segundo a POF/FIPE, a renda familiar média em S. Paulo caiu de 8,3 salários-mínimos em 1971/2 para 7,8 s.m. em 1981/2 (SUEYOSHI, 1985: 21). Com certeza tal redução foi mais acentuada nos estratos inferiores de renda.

(2) A massa de tomate é um dos produtos com peso relativamente constante na estrutura dos gastos com alimentação nos diferentes estratos de renda (DIEESE, 1974:19); na POF/DIEESE referente à 1982/3, a massa de tomate representava, no sub-ítem "gorduras e condimentos", 7,9% dos gastos na faixa de 1 a 3 s.m., 12,1% entre 1 e 5 s.m. e 11,8% entre 1 e 30 s.m. (DIEESE,1983).

ro) porém com preços mais compatíveis com o declinante poder aquisitivo de amplas camadas da população. Para o agricultor a opção é vantajosa pelo preço mais elevado que consegue quando destina seu produto (tomate rasteiro) ao mercado de mesa (PEROSA, 1985:105). Este "desvio" é um fenômeno recente ligado à evolução da produção de tomate "envarado" e do mercado "in natura", que não contradiz a afirmação de que a expansão e consolidação da produção de tomate "rasteiro" está indissoluvelmente ligada à agroindústria, apesar de uma parte dela poder se destinar ao mercado "in natura" (Gráfico 1.2).

Em seu início a indústria processadora de tomate valeu-se de produtores localizados nas regiões tradicionalmente produtoras de tomate, que como as demais hortícolas se insere nos chamados "cinturões verdes" dos grandes aglomerados urbanos. Utilizava-se então como matéria prima o tomate refugado do mercado de mesa (HOFFMANN, 1985:16). Porém a expansão da agroindústria fez com que a evolução do cultivo do tomate destinado à indústria se desvinculasse de forma crescente (inclusive espacialmente) do plantio do tomate "envarado" de mesa. Este último permanece concentrado nas regiões de Campinas e Sorocaba, próximas da RMGSP, enquanto que o tomate industrial se expande não só na região mais tradicional de Ribeirão Preto mas principalmente em outras do Oeste do estado (Araçatuba e Presidente Prudente). Chega-se ao ponto da indústria "implantar" o cultivo de tomate "rasteiro" em uma determinada região a partir da instalação de uma unidade industrial, como ocorreu por exemplo com a CICA em Presidente Prudente (SALLES, 1987:3).

GRAFICO 1.2 : FLUXOS DO TOMATE "RASTEIRO" NO ESTADO DE S. PAULO.



Fonte : FARINA e CYRILLO, 1986:4

A Tabela 1.7 a seguir constitui-se num bom indicador da evolução da cultura do tomate em S.Paulo desde final dos anos 60 , apesar de apresentar certa discrepância nos valores totais de área e quantidade em relação aos do Censo Agropecuário. Fica evidente o grande aumento na produção de tomate "rasteiro" (quase 1,5 vezes) em comparação com o aumento do tomate "envarado" (cerca de 40%) entre os dois anos extremos da série. Chama a atenção também o fato de que até meados da década passada, o aumento da produção de tomate "rasteiro" deu-se pela ampliação da área plantada. Desde então a constante elevação da produtividade por área tem sustentado o crescimento da produção, inclusive com redução da área plantada em relação ao início do período.

A produtividade física no cultivo do tomate "rasteiro" cresceu em mais de 3 vezes, enquanto a do tomate "envarado" manteve-se praticamente no mesmo patamar. As fortes oscilações nestes indicadores de produção são típicas de um cultivo suscetível como é o do tomate. De todo modo, fica visível que houve um contínuo esforço de pesquisa para definir variedades não só mais resistentes como mais adequadas ao cultivo voltado ao processamento industrial, o que está na base das condições de plantio impostas pela agroindústria.

Vamos destacar as principais características da forma como se organiza a produção paulista e pernambucana de tomate "rasteiro". Embora não se disponha de informação censitária sobre a condição do produtor de tomate para 1970, os dados referentes ao período 1975/80 (Tabela 1.5-Anexo) indi-

cam que mais de 70% do aumento da produção desta cultura em S.Paulo deu-se através de arrendamentos de terra, forma predominante de exploração do cultivo de tomate "rasteiro". Os arrendatários suplantam a quantidade de produto proveniente dos estabelecimentos dirigidos diretamente por seus proprietários, embora estes últimos ainda respondam pelo maior percentual do valor da produção estadual. A especialização na produção de tomate "rasteiro" mencionada anteriormente, acompanhada pela diferenciação com a condição predominante dos produtores do "envarado" (proprietários e parceiros), revela-se também pelo que se passou com a quantidade e valor médios produzidos por estabelecimento e o valor da tonelada para as diferentes condições do produtor. Entre 1975 e 1980 ampliou-se a superioridade da quantidade e do valor médios produzidos por estabelecimento de arrendatários em relação aos demais, refletindo sua maior especialização na tomaticultura e o grau de capitalização da produção. Ao mesmo tempo, neste período ampliou-se a superioridade do valor médio por tonelada do tomate produzido nos estabelecimentos dirigidos por proprietários ou explorados em parceria em relação aos arrendatários, como reflexo dos preços inferiores do tomate "rasteiro" que concentrou-se nestes últimos.

O fato do tomate ser uma cultura exigente, requerendo cuidados especiais em pequenas extensões de área e a contínua rotação no uso da terra, faz com que o arrendamento coloque-se como uma alternativa adequada a esta cultura quando se trata de cultivos especializados no

Tabela 1.7- Evolução da Cultura do Tomate, Estado de S. Paulo, 1967/8 a 1984/5

Ano Agrícola	TOMATE RASTEIRO			TOMATE ENVARADO		
	ÁREA (ha)	PRODUÇÃO VIDADE (ton)	PRODUTIVIDADE (kg/ha)	ÁREA (ha)	PRODUÇÃO VIDADE (ton)	PRODUTIVIDADE (kg/ha)
1967/68	13.455	143.400	10.658	5.155	274.750	53.298
1968/69	12.947	158.000	12.204	5.445	223.000	40.955
1969/70	13.891	152.000	10.942	6.147	288.400	46.917
1970/71	18.150	210.000	11.570	6.292	240.000	38.144
1971/72	14.500	166.000	11.448	7.400	322.000	43.513
1972/73	13.000	134.000	10.308	8.300	392.000	47.229
1973/74	22.800	280.000	12.281	6.600	330.400	50.061
1974/75	20.400	250.000	12.255	6.700	310.800	46.388
1975/76	16.200	250.000	15.432	6.400	296.800	46.375
1976/77	16.410	300.000	18.281	6.360	313.320	49.264
1977/78	18.640	227.000	12.178	6.065	289.100	47.667
1978/79	19.970	412.000	20.631	6.540	308.140	47.116
1979/80	16.090	450.000	27.968	6.970	358.400	51.420
1980/81	14.500	330.000	22.759	6.740	330.400	49.021
1981/83	15.700	460.000	29.299	7.500	377.160	50.288
1982/83	13.200	380.000	28.788	7.470	372.960	49.928
1983/84	11.500	370.000	32.174	7.570	392.000	51.783
1984/85	10.400	330.000	31.731	7.670	379.680	49.500

FONTE: Instituto de Economia Agrícola (IEA) e Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) - (FARINA e CYRILLO, 1986:72).

fornecimento à indústria (1). É importante destacar que a maioria dos que plantam tomate "rasteiro" sob regime de arrendamento de terra são também proprietários rurais que nas terras próprias exploram a pecuária e outras culturas. Isto é o agricultor em questão tem a exploração do tomate como parte de um conjunto maior de atividades (HOFFMANN, 1985:73). A terra

(1) Uma descrição detalhada do processo de trabalho na tomaticultura paulista e suas principais modificações recentes podem ser encontradas em HOFFMANN (1985:67 e seqs.).

própria seria o local de aplicação dos lucros com a tomaticultura ou a fonte de recursos para enfrentar eventuais prejuízos, além de ser importante condição para a obtenção de empréstimos bancários (SALLES, 1985:15/6). Por outro lado, boa parte da expansão do tomate deu-se sobre áreas de pecuária, seja porque o preço do arrendamento de terras de pastagens é menor que o de terras de lavoura, seja porque o pagamento da renda na forma de preparo do terreno para pastagem permite ao arrendatário diluir parte deste custo pois utiliza equipamentos que já dispõe (tratores, por exemplo) e que têm um custo fixo independente do seu grau de utilização (PEROSA, 1985:32/4).

O registro nos Censos dos proprietários e parceiros participando de forma significativa na quantidade produzida e, principalmente, no valor total da produção paulista de tomate, está portanto mais relacionado ao cultivo do "tomate de mesa" que analisarei no segundo capítulo. Certamente este fato prejudica a interpretação dos dados censitários, especialmente quanto à estratificação dos estabelecimentos segundo a área de lavoura. Em função das características apontadas anteriormente e da presença de arrendamentos no interior de grandes estabelecimentos reforça-se a necessidade de tomar a área de lavoura e o valor da produção como referências para o dimensionamento dos estabelecimentos produtores de tomate. A Tabela 1.5 (Anexo) mostra que o aumento mais importante na quantidade produzida entre 1975/80 concentrou-se nas lavouras entre 20 e 50ha sendo significativa também a maior participação das lavouras

superiores a 50ha. Note-se que quase 45% da produção paulista de tomate era proveniente, em 1980, de apenas 3,2% dos estabelecimentos que exploravam esta cultura em lavouras com 20ha ou mais. Mais uma vez é preciso insistir que sua mais baixa participação em termos do valor da produção deve-se à agregação nos dados de um produto com dois tipos de cultivo e preços bastante distintos, o que faz com que o valor médio da tonelada seja menor nos estratos de área de lavoura maiores onde predomina o tomate "rasteiro". A despeito desta dificuldade de tomar comparativamente o valor da produção, pode-se concluir que o cultivo do "rasteiro" é fundamentalmente feito por arrendatários de porte médio e grande, apesar de explorarem áreas relativamente pequenas em função das características específicas desta cultura (1).

Vamos nos deter um pouco mais no processo de diferenciação dos produtores de tomate ocorrido em simultâneo ao estreitamento das relações entre a produção rural e a indústria processadora. Tendo que depender, inicialmente, do fornecimento proveniente de tradicionais produtores de tomate, a indústria processadora necessitou ampliar o número de produtores voltados à produção de tomate industrial, com algumas especificações técnicas que lhes permitisse segurança quanto à disponibilidade de sua principal matéria prima.

Dos trabalhos consultados pode-se deduzir que num primeiro momento tratava-se de enfrentar a alternativa do plantio do tomate de mesa, sempre presente para a pequena

(1) V. a respeito SALLES (1985:16)

unidade familiar ligada à horticultura. O desenvolvimento da agroindústria processadora criou as condições para a expansão da produção rural especializada em tomate "rasteiro" com certos requisitos de capital e utilização de mão de obra assalariada apesar de manter-se algum recurso ao trabalho familiar.

Uma outra demonstração da participação direta da grande indústria - ou melhor do grande capital - na promoção de tal expansão está no fato de que o grupo financeiro controlador da CICA ofereceu apoio creditício através do banco pertencente a este grupo, aos agricultores da região onde instalara a unidade industrial referida anteriormente (SALLES, 1985:11). É amplamente reconhecido o papel decisivo jogado pelo crédito rural no processo de modernização da agricultura brasileira; no caso em questão, a concentração de capital e sua organização sob a forma financeira - ocorrida no Brasil nas últimas décadas - revela-se por inteiro na capacidade de mobilização de recursos e de controle sobre a produção de riqueza do grupo referido.

Neste processo de diferenciação é que se insere a introdução progressiva de exigências técnicas pelas indústrias e o estabelecimento de contratos de fornecimento exclusivo como instrumento para assegurar seu abastecimento de matéria prima na quantidade e com as especificações requeridas. Mais do que isso, a imposição pela indústria de um padrão tecnológico, onde a irrigação (1) tornou-se gradativamente uma exigência mínima, acompanhada da introdução de novas

(1) Já em meados da década de 1970, a totalidade das lavouras era irrigada nas DIRA's de Presidente Prudente, Marília e Bauru e cerca de 80% na de Araçatuba (HOFFMAN, 1985:24).

variedades através do fornecimento de sementes pela indústria resultou num processo de seleção dentre os produtores que inicialmente lançaram-se a esta cultura (1). Vale dizer, de um procedimento inicial destinado a estimular a expansão deste cultivo, a grande indústria pode chegar a escolher os agricultores que melhor preenchem seus critérios e conveniências ou os que tenham condições de produzir com um patamar tecnológico mínimo. A produção de tomate "rasteiro" não submetida a contratos é absorvida pelas pequenas e médias indústrias processadoras que não conseguem determinar o seu próprio abastecimento nas condições anteriores (FARINA e CYRILLO, 1986:16), ou então pode ser colocada no mercado "de mesa". Em havendo escassez de matéria-prima, certamente a grande indústria processadora procura adquirir também esta parcela da produção.

O contrato que regula o relacionamento do produtor com a grande indústria é um instrumento particular de compra e venda (2) que fixa o "preço roça" do tomate, a área e o cronograma de plantio e a produtividade esperada. A indústria deve fornecer as sementes e, por ocasião da colheita, os engradados para o acondicionamento do produto, arcando com os custos do frete (contratados pelos produtores para que não incida o Imposto sobre Transportes Rodoviários). O estabelecimento destes contratos - com os procedimentos que lhes são inerentes - significam uma certa programação da produção rural, feita segundo um cronograma que respeita

(1) Cf. SALLES (1985:13) e HOFFMANN (1985:72).

(2) V. FARINA e CYRILLO (1985:15 e segs.) e HOFFMANN (1985:76 e segs.).

a necessidade industrial de ingresso de matéria prima para o seu processamento, evidentemente dentro dos limites impostos pelo calendário agrícola deste produto. Destaque-se que o pagamento aos produtores é feito em Notas Promissórias Rurais, sendo que a indústria assume o custo financeiro da operação de desconto das mesmas segundo a taxa praticada pelo Banco do Brasil para este tipo de operação. Trata-se de um artifício que permite à ela financiar, a taxas menores que as de mercado, boa parte de suas necessidades de capital de giro.

As condições dos contratos são negociados no chamado "Comitê da Agroindústria", principalmente no que se refere ao preço a ser pago aos produtores e aos descontos em relação ao preço-base em função da qualidade do tomate colhido. A definição de mecanismos institucionais para o desenvolvimento de tais negociações inicia-se em meados da década passada, num quadro de conflito permanente entre agricultores e agroindústria. Em 1976, pela primeira vez o preço do tomate foi fixado pelo Convênio do Tomate, sob o patrocínio do Comitê da Agroindústria do Estado de S.Paulo. Este Comitê oficializa-se por decreto estadual em 1977, reunindo representantes de produtores rurais (FAESP), cooperativas, indústria (ABIA) e técnicos de instituições públicas (HOFFMANN, 1985:18). Desde então o Comitê passou a se constituir na instância de negociação, mediada pela representação governamental, reproduzindo um procedimento análogo ao que vimos anteriormente para a laranja.

O desenvolvimento da produção capitalista no campo,

mesmo no caso de uma produção fortemente subordinada à agroindústria como é a do tomate "rasteiro", coloca em outro patamar o enfrentamento entre "produtores" (proprietários da produção agrícola) e demandantes da produção rural, pelo maior grau de intervenção dos primeiros. É interessante destacar, de passagem, como é generalizada a prática de buscar a intervenção estatal no que deveria ser o "livre jogo das forças de mercado", sempre que se trata do enfrentamento de capitais em busca de sua valorização. Certamente que esta mediação não chega ao ponto de contradizer a condição dominante da agroindústria frente aos agricultores pelas razões que estão sendo apresentadas ao longo deste item. Como também não elimina a diferenciação existente entre os agricultores conforme seu grau de capitalização e capacidade de representação institucional. Estas questões reaparecerão mais adiante.

A sumária descrição feita das relações entre a produção rural e a indústria processadora de tomate são suficientes para confirmar o "grau de intimidade" entre estas duas esferas (1). Entretanto, fica claro também que a subordinação da produção rural aos ditames do grande capital industrial, neste caso, diferencia-se bastante de situações que configuram, na verdade, uma subordinação do trabalho ao capital sob a forma da pequena produção familiar.

(1) Alterações recentes nos contratos tornaram o produtor, pelo recebimento das sementes, "... fiel depositário dos frutos da plantação até sua efetiva entrega à indústria..." (HOFFMANN, 1985:80). Esta formulação é muito ilustrativa do grau de comprometimento dos fornecedores, além dos desdobramentos legais que envolve.

O que se verifica, por exemplo, na produção de fumos e vinhos em regiões do Sul do país, que analisei em trabalho anterior (MALUF, 1982:46 e segs) como um caso particular de subordinação da pequena produção (1). Na produção de fumo a agroindústria impõe um padrão técnico produtivo mínimo que o produtor não controla e nem se apropria dos ganhos de produtividade que gera. A indústria de vinhos, por seu turno, estreitou laços com o produtor familiar de uva ao mesmo tempo em que restringiu as condições de sobrevivência da produção artesanal de vinho. Em ambos os casos o produtor rural e sua família encontram-se submetidos a um tipo de dominação que resulta na reprodução da sua unidade produtiva a nível de sobrevivência, no que se assemelha aos resultados da dominação tradicional do capital comercial (e também usurário) sobre a pequena produção rural(2). Como esta subordinação não implica na plena expropriação do produtor rural - que mantém-se como um vendedor de mercadorias e não como um assalariado vendedor da mercadoria força de trabalho - a subordinação do trabalho ao capital é indireta (3), através da inserção de uma produção

(1) Como a produção de fumos e bebidas estão fora do âmbito deste trabalho, não tratarei da sua evolução recente. Para os aspectos aqui relatados, ver (MONTALLI, 1979) sobre o fumo e (SANTOS, 1978) sobre o vinho.

(2) Discutindo a noção de autonomia no caso dos suinocultores e avicultores integrados no sul de S.Catarina, PAULILO (1987: 46 e segs) observa que estes nunca a tiveram no que se refere à compra de insumos e à venda do produto, mesmo quando se vinculavam com o mercado "livre" (como capital comercial). A integração com a agroindústria acresceu a falta de autonomia em relação ao processo produtivo.

(3) Sobre a noção de "subordinação indireta ao capital" ver SILVA (1977: 7-24).

realizada em bases não-capitalistas no movimento de reprodução do capital. Nos dois casos referidos sem a presença do capital comercial que tradicionalmente intermedia este tipo de relação.

Patrocinado em grande medida pela agroindústria, o cultivo de tomate industrial modernizou-se e passou a ser feito predominantemente em bases capitalistas, exigindo investimento de capital, o recurso ao trabalho assalariado e, conseqüentemente, um nível mínimo de rentabilidade que garanta a sua reprodução como produção capitalista. Como foi visto, se no início a agroindústria tinha que se preocupar com a alternativa sempre presente para o produtor familiar de produzir o tomate de mesa (com preços médios mais elevados e em algumas conjunturas uma opção mais rentável), hoje o tomate industrial compete na decisão de plantio com as culturas predominantes nas regiões onde ele se localiza em função de sua rentabilidade relativa. Isto é, não se trata mais de interferir na opção de cultivo de pequenos produtores de hortícolas, mas de assegurar a rentabilidade à agricultores que investiram capital na produção de tomate "rasteiro" como poderiam, em princípio, fazê-lo na laranja, soja ou mesmo na pecuária (FARINA e CYRILLO, 1986:79). Em algumas regiões como a de Ribeirão Preto, a agroindústria procurou atrair produtores que já dispunham de equipamentos para irrigação empregados em outras culturas como o feijão "das secas". Portanto, a natureza das relações comerciais entre tomaticultores e a indústria processadora reflete o processo de diferenciação ao nível da produção rural, que se

intensificou desde o início da década de 1970 com o desenvolvimento da indústria processadora e a capitalização da produção de sua matéria prima.

Estudo recente com base em uma amostragem de agricultores das principais regiões produtoras do estado, constitui-se num indicativo de tais relações (MARTINKOWSKY, 1986). O autor concluiu que 75% dos produtores de tomate integrados à indústria obtiveram, em 1979, ganhos líquidos nesta atividade em percentual (média de 23%) que considerou relativamente alto. Aqueles que não obtiveram tais ganhos enfrentaram problemas climáticos ou de pragas (já foi mencionado que esta é uma cultura de alto risco) ou então não conseguiram atingir um nível mínimo de produtividade. Sobre a questão da produtividade, nota o autor que há significativa diferença entre os que produzem com irrigação e aqueles que não se encontram neste patamar técnico, estando os primeiros mais próximos da condição de empresários rurais enquanto que os últimos representam a sobrevivência minoritária da pequena produção em bases familiares. Registre-se a importância que este mesmo trabalho atribui ao plantio de outras culturas na área arrendada para o tomate. Tal procedimento permite, de um lado, reduzir o alto risco da tomaticultura pela diversificação de cultivos. Por outro lado, compartilha custos com a utilização de equipamentos comuns (por exemplo os de irrigação) ou pelo aproveitamento da adubação do tomate no plantio de cereais e hortícolas no período de "descanso" da terra do tomate.

Concluindo, a produção de tomate "rasteiro" em S.

Paulo caracteriza-se também por ser um exemplo de integração agricultura-indústria em que se verifica o enfrentamento dos capitais agrários e industriais em torno da apropriação do excedente gerado na produção rural/processamento industrial. A condição hegemônica da grande indústria não resulta necessariamente na inexistência de lucros reais aos capitalistas agrícolas envolvidos na produção da matéria prima. Estes por sua vez resultam do processo de modernização da agricultura nacional em geral e paulista em particular - que envolveu a diferenciação entre os agricultores e a crescente aplicação de capitais urbanos na produção rural - com atividades de razoável complexidade produtiva e com um certo nível organizativo e capacidade de intervenção institucional.

Ao lado da produção paulista de tomate industrial temos a produção realizada em regiões do Nordeste, cuja importância se acentua pelos motivos que justificam sua expansão recente, em parte devida ao desejo de algumas indústrias encontrarem alternativas à produção paulista, ao mesmo tempo que usufruem dos incentivos federais e estaduais concedidos a quem investe na região. Contudo se é verdade que o cultivo do tomate "rasteiro" desenvolve-se lá, como em S. Paulo, a partir ou provocado pela instalação de unidades de processamento industrial, não é menos verdade que foi básico para sua concretização as transformações em curso em deter-

minadas regiões nordestinas (1). A expansão da olericultura em geral e especialmente do cultivo do tomate nas últimas décadas, insere-se no processo de modernização da agropecuária do Agreste e das áreas do Sertão que foram alvo de programas oficiais de irrigação, tais como os perímetros irrigados implantados sobre os auspícios da CODEVASF - (Companhia de Desenvolvimento do Vale do S. Francisco). Como mencionado anteriormente, tomarei o Estado de Pernambuco como referência empírica por sua condição de maior produtor regional de tomate, apesar deste cultivo estar presente em outros Estados da região.

Segundo SABBAG(1984:13 e segs), a olericultura em Pernambuco concentra-se inicialmente no Agreste, região tradicionalmente liderada pelo algodão e café e com forte presença da pequena produção de alimentos (feijão, milho e mandioca), ocupando as áreas dos "brejos" mais propícias para culturas de maior valor comercial. Na década de 1970 há um deslocamento parcial destas culturas para o Sertão, capitaneadas pelo tomate industrial, que inclusive permitiu diversificar as culturas exploradas nas regiões que foram alvo de iniciativas oficiais voltadas ao fomento da irrigação. Desde os anos 50 o Vale do Rio S. Francisco é objeto de programas governamentais neste sentido, os quais tinham inicialmente na cebola o produto dominante nas áreas irrigadas, situação que começa a modificar-se a partir do

(1) A rigor, a transferência de capitais produtivos dos estados do Sul para aplicação no Nordeste integra um processo mais complexo de redefinição da forma como esta região se insere no conjunto das atividades econômicas do país. V. a respeito GUIMARÃES (1986).

final da década seguinte com a crescente diversificação para outras olerícolas (IDEM:85) (1). O peso assumido pelo tomate neste processo explica-se fundamentalmente pela política de expansão da agroindústria regional de processamento de frutas, reforçada pela incorporação das filiais das indústrias sulinas.

O interesse das indústrias instaladas em S.Paulo de criar subsidiárias no Nordeste resulta de um conjunto de questões, algumas delas de difícil comprovação e obtidas através de entrevistas com técnicos governamentais que acompanham esse produto. Por um lado, a produção nordestina permitiria às indústrias reduzir sua dependência do empresário rural paulista que altera rapidamente a composição de sua produção quando vê comprometida sua expectativa de retorno. Em outras palavras o enfrentamento com os produtores nordestinos é menos problemático para a indústria em virtude da dimensão média e do poder de negociação destes últimos, que são menores em relação ao agricultor paulista. Por outro lado, a região nordestina em questão - que conta com o indispensável recurso da irrigação - oferece condições climáticas muito mais favoráveis que a paulista ao cultivo do tomate, com menor incidência de doenças e gerando um produto

(1) Na verdade, a política governamental a respeito subordinou-se a um projeto de modernização mais amplo. Em 1983/4 os projetos patrocinados pela CODEVASF ocupavam uma área total de 43.066,3 ha, dos quais 46% ocupados por 3.681 colonos e 54% por 216 empresas, entre pequenas, médias e grandes empresas agrícolas (constituídas pelas famílias com "maior experiência"(sic) na agricultura) e agroindústrias. Os principais produtos em valor foram: açúcar (36%), arroz (10,7%), melão (9,2%), tomate (8,9%), álcool (6,0%), cebola (5,9%) e feijão (5,3%). (CODEVASF, 1984:21/2).

de melhor qualidade (FARINA e CYRILLO, 1986; 83 e segs). Há os que se referem, ademais das vantagens já mencionadas, a maior proximidade do Nordeste em relação aos principais mercados compradores de extratos e condimentos derivados do tomate, resultando em um diferencial de custos de transporte para compensar as dificuldades de exportação destes produtos, citadas inicialmente. Esta condição levaria, tendencialmente, a uma certa especilização da produção nordestina para a exportação de concentrados e mesmo do fruto "in natura" . Outros testemunhos indicam uma crescente perda de importância da produção paulista de tomate industrial, concentrando-se no mercado "de mesa" ou no de produtos industrializados com mercado específico. Neste caso ampliar-se-ia a participação da produção nordestina no abastecimento interno de concentrados de tomate; ela destina-se hoje majoritariamente para o Sul do país. Qualquer que seja a alternativa, concorda-se quanto a tendência irreversível de ampliação da produção de tomate industrial naquela região do país.

Boa parte da expansão do cultivo de tomate ("de mesa" e industrial) em Pernambuco entre 1975 e 1980 (Tabela 1.6-Anexo) concentrou-se nos estabelecimentos de ocupantes e em menor grau nos arrendamentos, mantendo-se a participação relativa dos estabelecimentos dirigidos pelos proprietários na produção total estadual. É bastante razoável associar o tomate industrial ao proveniente de estabelecimentos dirigidos pelos ocupantes pois esta deve ser a condição majoritária daqueles localizados no interior dos perímetros irrigados; por outro lado, eles apresentam um valor médio por

tonelada muito inferior aos demais, característica do tomate "rasteiro". Note-se que os parceiros remanescentes também apresentam um baixo valor médio da tonelada de tomate, o que nos leva a associá-los com a produção destinada à indústria. Ressalve-se contudo que sua importância é decrescente no período, além do fato de que no Estado de S. Paulo este tipo de relação social está tradicionalmente presente no cultivo do tomate "envarado" (1).

Segundo o mesmo critério, os proprietários e arrendatários voltam-se majoritariamente ao cultivo do tomate "de mesa", com um valor médio da tonelada entre 60 e 80% superior ao dos ocupantes (2). Ratificando esta categorização dos produtores, o valor médio produzido com tomate por estabelecimento é superior no caso dos ocupantes em relação aos demais, apesar de apresentarem um valor médio da tonelada inferior. Isto comprova sua maior especialização no cultivo de tomate, indício importante da condição de fornecedores da agroindústria.

A característica da produção pernambucana de provir de estabelecimentos menores comprova-se pelo peso crescente

(1) SABBAG (1984:171/2) também associou a parceria ao cultivo destinado ao processamento industrial, embora seja discutível o conjunto da sua argumentação quanto às relações sociais no interior da tomaticultura pernambucana, em especial naquela articulada com a agroindústria, por não considerar suficientemente as diferenças entre o cultivo do tomate industrial e o "de mesa".

(2) É possível que haja incorreções na diferenciação feita pelo Censo entre parceiros e arrendatários, pela multiplicidade de combinações quanto ao pagamento da renda da terra e à divisão dos resultados da produção. Isto pode interferir nesta avaliação da participação das duas categorias de produtores, feita unicamente com base nas informações censitárias.

dos estabelecimentos com lavoura até 10ha no período 1975/80, com destaque ao crescimento da lavoura entre 5 e 10ha. O contraste neste aspecto com as explorações paulistas é bastante grande. Em aparente contradição com o que foi dito até agora, aparece a redução da quantidade de tomate destinado diretamente à indústria, ao passo que aumenta a participação da intermediação comercial e notadamente das cooperativas como primeiros destinatários da produção rural. Estes fenômenos devem expressar processos distintos, um deles relativo à ampliação da produção e comercialização de olerícolas (o tomate "de mesa" entre eles) em Pernambuco, que contou ademais com o estímulo proveniente da operação de um entreposto do Sistema CEASA em Recife a partir de 1972 (SABBAG, 1984:77/80). A maior participação dos intermediários liga-se à comercialização do fruto " in natura ", como veremos em outro capítulo.

Quanto à participação crescente das cooperativas, ela pode também estar expressando a comercialização de tomate "in natura" referida acima. Porém, o tomate destinado a elas é o de mais baixo valor médio, inferior ao que é adquirido diretamente pela indústria e menos da metade daquele destinado aos intermediários. Este fato deixa evidente tratar-se de tomate "rasteiro" para processamento industrial, cultivado por produtores que dispõem de organização cooperativa. Há registro da existência de associação de produtores de tomate naquela região do país, provavelmente resultante dos programas governamentais de implantação dos chamados "perímetros irrigados" (RAMOS, 1988: 8). Já me refe-

ri à importância de tais programas na criação das condições para a expansão deste tipo de cultivo no Nordeste, numa política em clara articulação com os interesses do capital industrial lá existente e dos que para lá se dirigiram vindos do Sul do país, aos quais inclusive é cedida parte das terras de tais perímetros onde eles desenvolvem produção própria de matéria prima e melhoramento de variedades. Portanto a incorporação dos produtores envolvidos em projetos de agricultura irrigada deve ser um dos explicativos da importância dos ocupantes e das cooperativas na produção de tomate industrial em Pernambuco e lhe confere um caráter particular.

O maior peso das organizações de produtores de tomate na comercialização em Pernambuco não implica necessariamente em maior poder de barganha dos mesmos frente à agroindústria relativamente aos agricultores paulistas. Na verdade, a liderança que S.Paulo ainda mantém nesta cultura e a condição objetiva dos agricultores paulistas - em sua maioria empresários rurais - conferem-lhes a possibilidade de dispor de mecanismos de representação independentemente da existência de uma organização cooperativa. A liderança de S.Paulo se confirma em informação colhida de técnicos governamentais de que os acordos de preço no Nordeste somente ocorrem após o encerramento das negociações no Comitê da Agroindústria paulista, exceto nos anos em que elas prolongam-se em demasia pela dificuldade de se chegar a um acordo. Por outro lado, informam estes técnicos que os preços do tomate no Nordeste tendem a se fixar cerca de 10% abaixo dos estabelecidos

para a produção paulista (1), principalmente em função dos diferenciais de custos de produção (com destaque ao custo da mão de obra).

Isto nos leva a retomar a discussão sobre as relações comerciais entre a produção rural-indústria processadora, onde está inserido o Comitê da Agroindústria, o contrato de fornecimento exclusivo e naturalmente a determinação dos preços do tomate industrial.

O Comitê da Agroindústria no caso do tomate tem um significado análogo ao da laranja analisado anteriormente. Por se tratar de uma produção rural que se desenvolve basicamente voltada à indústria processadora, relacionando-se diretamente com esta última sem a presença de qualquer intermediação comercial, os comitês são a institucionalização de um espaço de negociação entre estas duas esferas com a presença mediadora do Estado. A busca de um ordenamento neste mercado responde às necessidades dos capitais envolvidos, com o predomínio do grande capital industrial aplicado no processamento do produto rural. Do ponto de vista dos agricultores os comitês abririam a possibilidade de negociar preços e alguns outros itens gerais de forma conjunta, com resultados em princípio mais vantajosos dos que obteriam negociando individualmente.

Há contudo registros generalizados de contestações ao Comitê por parte de tomaticultores entrevistados, quanto à sua eficácia na representação dos interesses dos mesmos,

(1) Para FARINA e CYRILLO (1986:189) este percentual é da ordem de 20% .

pois as entidades que os representam são de caráter geral (federação estadual) e as negociações muitas vezes concluem-se tardiamente em relação ao calendário agrícola da cultura (FARINA e CYRILLO, 1986:115 e segs). Por outro lado há um aspecto importante que confirma a condição privilegiada do grande capital industrial, pelo fato de que o desenvolvimento de tais negociações não interrompe o estabelecimento de vínculos de fornecimento entre os agricultores e a indústria processadora através do fechamento de contratos "em branco" (aguardando preço).

Do ponto de vista da agroindústria o Comitê é um espaço institucional que, embora as obrigue a negociar conjuntamente os preços da matéria prima, não coloca em risco sua obtenção através do relacionamento direto com os produtores que, muitas vezes, pode até não obedecer as condições fixadas no Comitê. Dito de outra forma, os contratos de fornecimento estabelecidos pela maioria dos produtores que abastecem a grande indústria aparecem em termos imediatos como mais importantes em sua decisão de plantio do que os resultados das negociações ao nível do Comitê.

Não estou querendo dizer com o anterior que os preços do tomate sejam uma variável irrelevante. Ao contrário, ficou claro nesta apresentação sumária da tomaticultura que o caráter crescentemente capitalista da produção do tomate "rasteiro" torna a expectativa quanto a sua rentabilidade condição indispensável à manutenção da mesma. Portanto os preços fixados no Comitê da Agroindústria e os prevalecentes nas negociações de mercado devem refletir este

fato. Segundo técnico ligado ao setor, as negociações no Comitê tendem a fixar um preço 30% superior aos custos de produção agrícola calculados por organismos governamentais, como remuneração do capital aplicado na produção. A própria indústria processadora precisa se precaver frente à possibilidade de ruptura de contrato pelo agricultor e ao desvio da produção de tomate "rasteiro" para o mercado "de mesa".

Foi mencionado anteriormente que os produtores paulistas auferiam no final da década passada ganhos líquidos na produção de tomate "rasteiro" para a indústria (MARTINKOWSKY, 1986). Analisando os preços médios recebidos no período de 1980/85 pelos produtores de tomate "rasteiro" em relação ao "envarado" (Tabela 1.8), FARINA e CYRILLO (1986: 75 e segs) concluíram ter havido ganhos reais dos primeiros e uma maior estabilidade relativa de ambos em função da existência de negociações antecipadas da safra e dos contratos de fornecimento à indústria. Adicionando-se aos aumentos reais nos preços do produto as elevações na produtividade do cultivo "rasteiro" referidas mais acima, conclue-se que a rentabilidade relativa desta cultura deve ter aumentado neste período. Entretanto, vimos que a decisão de plantio não se dá mais entre o tomate "rasteiro" e o "envarado", dado o grau de especialização dos agricultores voltados à exploração do primeiro. Portanto as comparações aqui servem principalmente como um indicativo da evolução da cultura destinada à agroindústria, embora com algum significado quando se considera a alternativa sempre de "desviar" o

Tabela 1.8 - Preços Reais (1) Recebidos pelos Produtores de Tomate, S.Paulo, Média Mensal, 1980/85

ANO	Tomate Industrial (Cr\$/kg)	Tomate Mesa (Cr\$/kg)	Relação TM / TI
1980	827,78	3.482,88	4,28
1981	1.262,15	4.142,16	3,06
1982	1.591,59	4.640,59	2,94
1983	1.059,94	4.185,08	3,73
1984	1.192,40	3.028,38	2,56
1985	1.251,69	3.493,82	2,77
1980/85			
X	1.247,06	3.882,74	3,15
s	298,84	1.276,84	0,98
n	61	71	61
CV	23,96	32,89	31,02

Obs: X = média; s = desvio padrão; n = número de meses

CV = coeficiente de variação

(1) Inflacionados segundo índice Preços Recebidos Agricultores de S.Paulo, FGV. Conjuntura Econômica, vários números (Base - Fev 1986)

FONTE: IEA, S.Paulo "apud" FARINA e CYRILLO (1986: 78)

tomate "rasteiro" para o mercado "de mesa" frente a preços não compensadores pagos pela indústria. Em termos do relacionamento agricultor-indústria processadora, o fundamental é que os preços do tomate sejam remuneradores em face de seus custos de produção para que não se tenha conjunturalmente o desvio mencionado e, tendencialmente, a redução na área plantada com esta cultura.

O que pretendo destacar é que a produção de tomate "rasteiro" para a indústria dá ao agricultor uma garantia de venda do seu produto análoga ao que se verifica no caso da laranja. Porém, principalmente devido às maiores exigências

do cultivo de tomate, o relacionamento com a agroindústria chega ao grau de comprometimento expresso nos contratos de fornecimento exclusivo.

A dominação exercida pela agroindústria nos contratos manifesta-se, por exemplo, no poder que ela tem de determinar a quantidade que irá comprar e se ela absorverá ou não a produção que venha a exceder ao contrato. Todos os procedimentos, desde o estabelecimento das condições iniciais do contrato (área, quantidade esperada e preço) até o fornecimento de sementes e o acompanhamento da produção (assistência técnica) e da colheita (fornecimento dos vasilhames e do frete) revelam o processo de subordinação crescente da produção agrícola à produção industrial em geral e aos requisitos de uma agroindústria em particular. Aliás uma agroindústria com grau de concentração do capital e da produção muito elevado, pois apenas 3 grandes grupos (Etti, Cica e Peixe) detém 85% do mercado (FARINA e CYRILLO, 1983: 13).

A característica oligopólica da indústria produtora de concentrados e outros derivados do tomate nos faz discutir o seu relacionamento com a produção rural considerando também as formas de concorrência entre o grande capital industrial. O trabalho citado há pouco coloca a propaganda e a diferenciação de produtos como o principal instrumento de concorrência entre eles, atribuindo um peso menor à disputa pela obtenção da matéria prima agrícola. Em reforço a essa observação, lembra que as plantas industriais via de regra não disputam a mesma área geográfica e que seu principal concorrente é o

mercado "de mesa" controlado pelas cooperativas. Desde logo, convém registrar que a agroindústria analisada tende a desconcentrar o processamento industrial, construindo unidades de porte não muito grande, localizadas em vários pontos do estado, próximas às regiões produtoras, no que se denomina de estratégia de multiplanta. A desconcentração técnica da produção industrial não deve obscurecer, obviamente, a forte concentração econômica que marca o setor.

As iniciativas de natureza comercial ligadas à venda dos produtos industriais e à compra da matéria prima agrícola integram o quadro característico de um oligopólio competitivo, no qual - como veremos posteriormente - joga um papel decisivo a garantia do abastecimento de matéria prima em condições convenientes para a agroindústria. As características já mencionadas da tomaticultura levam ao contrato de fornecimento como uma prática estabelecida. Por outro lado, a não disputa de uma mesma área geográfica pelas indústrias ao decidirem a instalação de suas plantas, decorre de um tipo particular de procedimento (estratégia de "multiplanta") voltado à resolução de uma questão-chave (a obtenção da matéria prima) e não como uma comprovação do menor peso dessa questão na concorrência entre os grupos industriais. Quanto ao papel dos contratos de fornecimento em face do mercado "in natura", ele é por demais evidente. De sorte que a concorrência entre as empresas industriais na definição de áreas que procurarão manter sob controle através dos contratos de fornecimento, mais a questão dos preços do tomate industrial frente ao comportamento do mercado "de

mesa", são dois ingredientes fundamentais para a reprodução do grande capital industrial neste segmento.

Registra-se algumas iniciativas no sentido de uma maior integração vertical neste segmento, não só no que se refere à produção própria de tomate por algumas indústrias. Há também a busca por ampliar a participação no mercado das chamadas "marcas brancas" próprias dos supermercados. Estes são abastecidos por produção própria do conglomerado que integra a indústria e uma cadeia de supermercados, ou por contratos estabelecidos por estas últimas com pequenas e médias empresas processadoras de tomate (FARINA e CYRILLO, 1986:13).

Este último fenômeno e outros assemelhados que possam ser identificados sem dúvida provocam alterações no confronto entre os grupos econômicos participantes destas atividades. Entretanto eles não alteram substancialmente a natureza das relações comerciais entre a produção rural e a indústria processadora na perspectiva aqui adotada. Estas relações devem ser entendidas num quadro de integração crescente entre a agricultura e a indústria que, no caso do tomate industrial, têm no contrato de fornecimento exclusivo um exemplo de integração com subordinação da primeira. O que reafirma a necessidade de se pensar a comercialização agrícola neste e em outros produtos em que tal integração esteja colocada, como resultante da dinâmica da reprodução do capital (agrícola e industrial) em face de uma produção agrícola que se capitaliza de forma crescente, ou melhor, em face da própria industrialização da agricultura.

1.3 - Processo de Industrialização e a Aquisição de Matéria Prima Agrícola: o caso do algodão

Com o objetivo de introduzir elementos que contribuam para a análise dos aspectos presentes nas relações comerciais entre a produção rural e a indústria, é necessário considerar um tipo de situação distinta e menos específica que as anteriores. As questões tratadas nos dois primeiros itens - e naturalmente os produtos tomados como referências empíricas - dizem respeito às características assumidas por tais relações como resultado da recente intensificação e ampliação da agroindustrialização no Brasil (a partir de final dos anos 60/início dos 70). A expansão dos cultivos da laranja e do tomate "rasteiro" esteve majoritariamente ligada à agroindústria processadora, num relacionamento estreito que culminou na eliminação de um "espaço autônomo" de comercialização do produto agrícola. O processo de integração agricultura - indústria está na base da criação deste tipo de relação comercial.

Por outro lado, foi dito que o fenômeno da agroindustrialização constitui-se numa das dimensões do processo de industrialização - urbanização da economia brasileira, o qual é o determinante maior do desenvolvimento das relações agricultura- indústria - portanto da comercialização agrícola - desde as primeiras décadas deste século. Para contemplar parte deste quadro mais geral, creio que uma breve referência à evolução da cultura do algodão pode contribuir para que se incluam outros elementos que tornem mais abrangentes a análise das relações comerciais

entre a agricultura e a indústria. Trata-se de um produto importante e tradicional na agricultura brasileira, cultivado inicialmente sob estímulo do grande capital comercial exportador, mas que de forma crescente vinculou-se a uma indústria (têxtil e em menor grau à de produtos alimentares) cuja evolução confunde-se com as próprias origens da indústria no Brasil.

A indústria têxtil não pode ser tomada propriamente como uma agroindústria e o algodão não se destina exclusivamente à transformação industrial interna. Há também a particularidade da indústria têxtil possuir, desde suas origens, uma estreita ligação com o grande capital comercial que controlava a produção e a comercialização do algodão. Em suma, a integração agricultura-indústria neste caso distingue-se dos anteriores em vários aspectos, embora como nos demais tenha envolvido uma diferenciação crescente entre os agricultores à medida em que se ampliou o relacionamento direto entre a indústria e a produção rural nas últimas décadas.

Não irei tratar do algodão com o mesmo nível de detalhe dedicado às demais culturas tomadas como referências empíricas desta tese. Isto porque os outros produtos permitem introduzir algumas dimensões da problemática da comercialização agrícola que me interessam ressaltar, especialmente no que diz respeito ao abastecimento alimentar. Tal não é o caso do algodão, que todavia requer uma menção mesmo breve pela sua importância econômica e pelas razões expostas acima.

A importância da cotonicultura manifesta-se na própria formação econômica do Brasil, pelos significados que ela teve em diferentes momentos históricos de nossa evolução. O algodão foi um importante integrante de nossa pauta de exportações desde o período colonial, participando da ocupação de várias regiões do país, principalmente no Nordeste com a variedade do algodão arbóreo (cultivo perene). Sua participação nas exportações manteve-se, com oscilações até os nossos dias, embora nos últimos 15 anos a venda externa de algodão em pluma tenha sido substituída em grande medida pela dos produtos manufaturados da indústria têxtil. Por outro lado, o algodão herbáceo (cultivo temporário) constituiu-se numa das alternativas principais à cafeicultura paulista em sua crise na década de 1930 e principalmente num dos viabilizadores econômicos da ocupação do oeste paulista. Desde então, integra de forma importante a composição da produção agrícola de São Paulo. Mais recentemente, o Estado do Paraná tornou-se também um grande produtor desta variedade (em 1980 já havia suplantado S. Paulo); somando-se a produção paulista e paranaense, tínhamos em 1980 76% da produção nacional de algodão herbáceo. Se tomarmos conjuntamente o algodão arbóreo (concentrado no Nordeste) e o herbáceo, chega-se a um valor da produção que correspondia a 3,3% do valor da produção vegetal do Brasil naquele ano (o sétimo produto); o herbáceo sózinho representou 2,6% (1).

(1) Cf. FIBGE, Censo Agropecuário, 1980.

O algodão possui também uma certa vinculação com a produção de alimentos no Brasil. Uma delas mais diretamente através do fornecimento do caroço de algodão - na verdade um subproduto da produção da fibra - que fornecia 95% do óleo produzido no país nas primeiras décadas do século atual (ALBUQUERQUE, 1982:131). A torta resultante do esmagamento do caroço destinava-se por sua vez à alimentação animal. Esta ligação tornou-se mais secundária na evolução posterior do algodão, principalmente pelo avanço da soja como matéria prima predominante na indústria de óleos e, junto com o milho, na fabricação de rações animais.

Outra relação, indireta, com a produção de alimentos localizava-se no Nordeste, pela articulação entre a cultura do algodão arbóreo, a pecuária e a pequena produção rural de alimentos básicos. Esta articulação interessa especialmente pelo fato dela jogar um papel decisivo na reprodução da estrutura agrária concentrada e das formas de comercialização agrícola regionais articuladas à ela.

Não pretendo aqui entrar em detalhes com relação à produção e comercialização do algodão arbóreo nordestino, pois ela constitui-se num dos exemplos da tradicional dominação do capital comercial sobre a pequena produção rural (1), que será abordada em outro capítulo. Além

(1) V. a respeito INCRA/UNICAMP (1977), que analisou o caso cearense (maior estado produtor do arbóreo) e mostrou como se estabelece a dominação comercial dos latifundiários e "usineiros", secundados por pequenos agentes comerciais (bodegueiros e camioneiros), sobre parceiros e pequenos proprietários rurais produtores de algodão e alimentos básicos.

do mais o cultivo do arbóreo tem importância decrescente e foi em parte atingido pela transformações em curso na agropecuária nordestina, principalmente pela expansão da pecuária afetando a articulação antes mencionada (1).

A integração que pretendo considerar manifesta-se de forma mais evidente, portanto, na evolução do cultivo do algodão herbáceo em S.Paulo sem embargo da sua generalização posterior em outras regiões produtoras (inclusive o Nordeste), guardadas algumas particularidade das mesmas. A exploração do algodão herbáceo surge em S.Paulo, assim como em outras regiões, bastante concentrada em pequenos estabelecimentos com forte relação com o capital comercial, em especial com o grande capital voltado à exportação de algodão em pluma. Atendo-nos ao que ALBUQUERQUE (1982:21) denominou o período de formação da cotonicultura contemporânea em S.Paulo, entre 1920-50, nota este autor que ela vinculou-se à crise da cafeicultura como produto temporário que ajudou a viabilizar economicamente a produção rural e a apropriação da renda da terra e, conseqüentemente, a lógica de loteamentos; aos interesses do capital comercial nacional e principalmente internacional como viabilizadora de investimento alternativo ao utilizado na comercialização do café; ao desenvolvimento

(1) No período 1972/86, a produção nordestina de algodão arbóreo caiu do patamar de 500.000 ton anuais para pouco mais de 100.000 ton, com um decréscimo ainda maior do rendimento por área. O pequeno acréscimo na produção de algodão herbáceo (oscilando entre 400 e 500.000 ton anuais) não foi suficiente para compensar o declínio do arbóreo (Agroanalysis, dez-1987). Destaque-se que a retração da cotonicultura nordestina também teve determinações gerais que afetaram a produção algodoeira a nível nacional conforme destacado adiante.

da indústria têxtil local. Além disso ocorreu o vínculo com a incipiente indústria de produtos alimentares, cujos principais exemplos eram de grupos integrados verticalmente (Matarazzo, Anderson Clayton, SANBRA e outros), que beneficiavam e exportavam algodão em pluma e que simultaneamente, produziam óleos e tortas e alguns também possuíam indústrias têxteis (IDEM:131 e 176).

A crise da cafeicultura paulista nos anos 30 colocou o algodão como a principal alternativa para pequenos e médios proprietários rurais e principalmente para parceiros e arrendatários no interior da grande propriedade(1). Aos grandes proprietários havia ademais as alternativas de explorar o café em algumas das novas áreas, a pecuária, a aplicação de capital na indústria urbana e a especulação com terras (IDEM:149 e segs.). Destaque-se que a expansão do algodão em S. Paulo adquire um dinamismo próprio, ultrapassando os limites delimitados pela retração do café (KAGEYAMA, 1979:125); o estado chegou a produzir dois terços do total nacional durante a Segunda Guerra, estabilizando-se num patamar de metade da produção nacional no pós/guerra. Esta expansão atendia aos interesses da indústria têxtil local e internacional, com o grande capital comercial centralizando a comercialização interna e externa do algodão. É bastante conhecida a vinculação da cotonicultura com a exportação de algodão em pluma, numa estrutura com forte

(1) Note-se que a proliferação de pequenos estabelecimentos naquele período não representou alteração na estrutura bastante concentrada da propriedade da terra. V. a respeito KAGEYAMA (1979:139).

controle do capital comercial - que além das atividades comerciais atuava como capital usurário frente ao pequeno produtor - e hegemônica por dois grandes grupos estrangeiros (1). O atendimento da demanda da indústria têxtil internacional mantém, ressalvadas algumas importantes modificações na estrutura produtiva interna, a divisão internacional do trabalho oriunda de períodos anteriores ao que estamos tratando.

É a relação da cotonicultura com a indústria local que nos interessa mais de perto, no sentido de explorar algumas das correlações entre o processo de industrialização da economia brasileira e o desenvolvimento da comercialização agrícola. As origens da indústria têxtil confundem-se, como se sabe, com as próprias origens da indústria no Brasil, no bojo da expansão da economia cafeeira desde o final do século passado. Não é o caso de reconstruir as principais características do processo de industrialização, no início com forte concentração na indústria têxtil e alimentar, em especial na localizada no Estado de S. Paulo, constituindo-se no principal segmento das atividades industriais durante todo o período de conformação de nossa estrutura industrial (2).

Das origens da indústria no Brasil quero destacar a

(1) ALBUQUERQUE (1982:123 e segs.) destaca também o papel da recém criada Bolsa de Mercadorias, que funcionou como padronizadora e "controladora" da produção, sem dominar a comercialização nem interferir diretamente na produção. Na década de 1930 ela adquire o direito formal de controlar e aferir o funcionamento de todas as máquinas de descaroçar algodão do estado. O autor relata ainda várias iniciativas mal sucedidas de interferir na produção, criando campos de experimentação, laboratórios de pesquisa, etc.

(2) V. a respeito TAVARES(1973), MELLO(1982) e SILVA(1976).

articulação entre as diferentes formas do capital (agrário, comercial e industrial), a qual representa importante balisamento ao meu objeto de análise. Segundo SILVA(1976:77 e segs), a indústria nascente no Brasil caracteriza-se desde logo como grande indústria e não pelas inúmeras pequenas unidades dispersas pelo Brasil. Portanto ela nasce sob controle do capital, mais precisamente do grande capital hegemônico no período cafeeiro. É corrente na literatura econômica sobre o período destacar a hegemonia do grande capital comercial - em grande parte estrangeiro - especialmente pelo controle que exercia na produção, beneficiamento e exportação do café e do próprio algodão. No entanto, como chamou a atenção SILVA (1976: 58 e segs), o capital comercial hegemônico era inicialmente o grande capital cafeeiro, que ia mais além das grandes plantações para assumir o comércio, a atividade bancária, etc. Não havia, portanto, um capital comercial autônomo ("puro").

"Os grandes capitais - isto é, a camada superior da burguesia cafeeira - definiam fundamentalmente uma burguesia comercial. O médio capital - isto é, a camada inferior da burguesia cafeeira - definiam sobretudo uma burguesia agrária, cuja fraqueza ... a aproximava de uma simples classe de proprietários de terra [...] é necessário insistir no fato de que essa divisão não é uma divisão entre, de uma parte, o capital comercial e, de outra parte, o capital agrário ... as grandes plantações são propriedades do grande capital. O capital cafeeiro representa a unidade dos dois, sob a dominação do primeiro" (IDEM:61). A este capital cafeeiro

somou-se o grande capital internacional, que principalmente a partir das primeiras décadas deste século tem participação crescente nas atividades comerciais e financeiras do país.

Por outro lado, as origens sociais da burguesia industrial brasileira são os burgueses imigrantes enriquecidos pela atividade de comércio, com a participação também de alguns membros da burguesia cafeeira (IDEM: 91 e segs). Com estas colocações pretendo destacar o fato de que a hegemonia do capital comercial no período de constituição da indústria no Brasil refere-se à hegemonia de um capital com razoável diversificação e, acima de tudo, do grande capital. No que se refere ao "enfrentamento" produção rural x circulação (comercialização), nota-se que ele é perpassado por um "corte" referente à dimensão dos capitais (grande capital x pequenos e médios agricultores) mais significativo para definição dos termos daquele enfrentamento do que a simples oposição produção x comercialização. Sem desconsiderar a importância dos procedimentos de natureza comercial como forma de apropriação do excedente gerado nestas atividades, quero com isso ressaltar a necessidade de se qualificar as tradicionais colocações a respeito da hegemonia (ou dominação) da comercialização sobre a produção agrícola em geral, tomada como um bloco.

Já no que diz respeito à participação da indústria têxtil, é preciso adicionar ao anterior o fato de se tratar de uma indústria cuja matéria prima (um produto de origem agrícola) expandiu-se inicialmente em estreita relação com a evolução da economia cafeeira e, portanto, com os capitais

nela envolvidos. Vale dizer que a principal manifestação por um bom período - junto com a indústria de produtos alimentares - do processo de industrialização (ou seja de conformação da estrutura industrial) no Brasil incide diretamente na discussão sobre as formas de produção e comercialização do algodão, as quais revelam complexos mecanismos de integração entre os vários capitais envolvidos. Deve-se portanto identificar as relações desta indústria com a produção de sua matéria prima no quadro anteriormente descrito.

ALBUQUERQUE (1982) dá mais ênfase à ligação do capital industrial têxtil com o comércio de tecidos, dada a "...forte integração das maiores casas comerciais com as grandes fábricas" (IDEM:133) (1), embora existam exemplos expressivos de integração do beneficiamento e comércio de algodão com a indústria têxtil e alimentar como no caso do Grupo Matarazzo. Ao mesmo tempo, o peso das exportações de algodão em pluma na determinação da expansão do cultivo reforçava a importância do capital mercantil no controle da produção e comercialização do algodão, inclusive no abastecimento da indústria local (2). A possibilidade deste controle, por sua vez, baseava-se fundamentalmente nas formas predominantes de produção do algodão, proveniente de pequenos produtores dependentes do capital comercial. Em

(1) Também no Nordeste havia manifestações deste fenômeno, como por exemplo no maior grupo industrial têxtil da região, os Irmãos Lundgren (Cia. de Tecidos Paulista/Casas Pernambucanas) (ALBUQUERQUE, 1982:138).

(2) "As taxas de crescimento da indústria têxtil até 1950, embora importantes, não são suficientes para explicar o surto produtivo" (ALBUQUERQUE, 1982:165).

síntese, a inserção deste cultivo no esquema de reprodução do capital naquele período e a forma como se organizava sua produção resultavam em que esta última encontrava-se majoritariamente sob controle do capital comercial, numa estrutura hegemônica pelo grande capital exportador. Este por sua vez poderia estar integrado, enquanto capital, com outras atividades, como era tônica naquele período e irá se acentuar cada vez mais à medida em que avançou no Brasil a oligopolização da economia e se desenvolveu o capital financeiro. Portanto, quando a indústria têxtil e a alimentar vinculava-se diretamente com a produção agrícola de algodão ela se dava através de grandes grupos comerciais e industriais. Nestes termos, o confronto produção rural x circulação era mais propriamente a subordinação do pequeno produtor ao grande capital comercial que, mesmo auferindo vultuosos ganhos de natureza comercial, constituía-se num "braço" do grande capital nacional e estrangeiro. Isto fica mais claro quando se observa a reação deste capital à crise que afetou o setor algodoeiro a partir do pós-guerra, evidenciando-se sua ampla diversificação em termos das atividades comerciais e industriais em que estava envolvido (IDEM:181).

Uma nova realidade começa a se desenvolver no pós-guerra e novos elementos afetarão o quadro da cotonicultura anteriormente descrito. O primeiro deles relativo à crise que se abateu sobre a cotonicultura a partir do final dos anos 40, fruto da retração do mercado internacional para o produto brasileiro e da progressiva introdução de substitutos sintéticos (o "rayon") ao algodão como matérias primas da

indústria têxtil, reduzindo a demanda por este produto e provocando uma retração em seu cultivo (IDEM#182 e segs). Dentre os vários desdobramentos desta crise em termos do capital urbano voltado ao beneficiamento e comercialização do algodão e à produção industrial têxtil, destaca-se a falência de um bom número de beneficiadores e uma maior centralização do comércio do algodão nas maiores empresas. Estas por seu turno buscam diferenciar suas atividades comercializando outros produtos (como o café) e ampliando seus investimentos no segmento industrial. O ponto mais importante, contudo, foi a maior vinculação da cotonicultura com as indústrias têxtil e alimentar. "O algodão (está)... agora subordinado ao padrão de acumulação do setor industrial, com preços mínimos de pluma definidos para atender as necessidades deste...e, com isso, define-se um outro padrão de desenvolvimento para a cotonicultura do estado. O capital comercial perderia sua hegemonia e era substituído pelo industrial - sem que isso, por vezes, significasse mudança do controle e do grupo econômico (SANBRA e Anderson Clayton transformam-se em grandes empresas industriais, deixando o comércio em posição subordinada...)"(IDEM#186).

A maior vinculação da cotonicultura com as indústrias têxtil e de produtos alimentares locais e a participação (oscilante) do algodão em pluma aqui produzido no mercado internacional, não foram suficientes para sustentar um crescimento expressivo da cultura do algodão como no período anterior. A indústria de bens de consumo não durável, onde se inserem os segmentos citados, tem um crescimento menos

acelerado que outros setores a partir da década de 1950, embora mantenha uma expressiva participação no volume da produção e no emprego industriais do Brasil. Esta é uma decorrência do padrão de acumulação industrial que predominou no país, no qual o segmento em questão tem seu crescimento em grande medida ditado pelo comportamento da indústria produtora de bens de capital e de bens de consumo durável, que assumem esta posição determinante desde a segunda metade da década de 1950 (1).

De todo modo, o período posterior a 1950 foi marcado por importantes transformações no cultivo de algodão e na estrutura de beneficiamento e comercialização deste produto. Com relação ao cultivo do algodão, FLEURY (1974: 97/101) observou que entre 1950/71 a passagem do algodão da pequena para a grande exploração acompanhou a concentração da estrutura fundiária paulista verificada no período, ocorrendo simultaneamente uma elevação da produtividade física média num processo com diferenciações regionais. Estas diferenciações manifestam-se nas técnicas de produção modernas utilizadas nas explorações das regiões antigas. Em contraste com as explorações de maior extensão e com técnicas muito atrasadas nas regiões de ocupação recente no estado. Ao lado da utilização crescente do trabalho assalariado temporá-

(1) Sobre as diferentes etapas do processo de substituição de importações e a constituição do moderno padrão de desenvolvimento industrial no Brasil ver TAVARES(1973) e MELO(1982). Adiante mencionarei também as transformações na estrutura produtiva da indústria de bens de consumo não duráveis e sua inserção na dinâmica oligopólica que prevalece no país desde os anos 50. Cf. TAVARES(1986).

rio, mantém-se a importância do arrendamento e da parceria "autônoma", sem que (detalhe importante) a esta última estejam associados índices inferiores de produtividade (IDEM 181/3) (1).

Na década de 1970 é que se manifestarão de forma mais evidente as transformações aludidas acima. O quadro será novamente de retração da cultura, principalmente pós-1973, em em virtude do declínio das exportações de fibras e da política oficial de estímulo à exportação de manufaturados têxteis (DIAS e LOPES, 1983:31). Mesmo assim tais circunstâncias de articulação com a indústria local (objetivando também a exportação) contribuirão para estimular a introdução em 1975 no Centro-Sul de nova variedade com rendimento cerca de 30% superior às utilizadas (CARVALHO, 1979:1) (2).

A Tabela 1.9 (Anexo) dá algumas indicações do que se passou com a cultura do algodão herbáceo no Brasil entre 1970 e 1980. Nota-se que reduz a área plantada e a quantidade produzida no período, porém com uma diminuição mais acentuada ainda do número de estabelecimentos que cultivam o algodão, indicando um aumento na produção por estabelecimento que foi acompanhada por uma expressiva elevação da produtividade

(1) Sobre a evolução do arrendamento e da parceira "autônoma" em S.Paulo neste período, ver GARCIA (1983:35 e segs).

(2) A introdução periódica de novas variedades teve um papel crucial em toda a história da cotonicultura paulista e, mais recentemente, nos estados onde esta cultura penetrou (Paraná, Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso do Sul). Segundo informe obtido no Instituto Agronômico de Campinas, nos últimos 40 anos a produtividade por área do algodão teve um aumento acumulado de 280% (incluindo-se uma nova variedade introduzida em 1980)

física (na média ela foi 31% superior à 1970). Quanto à condição do produtor, apesar de ter havido um reforço na importância dos proprietários em relação aos arrendatários e parceiros, é importante registrar que a elevação da produtividade nestes últimos foi superior a dos primeiros, ampliando-se o diferencial que já existia entre ambos em 1970. Este fato reafirma que a manutenção da parceria e do arrendamento no algodão não necessariamente configura a preservação de formas atrasadas de produção, as quais devem estar majoritariamente ligadas ao conjunto de pequenos proprietários. Por fim, com referência à dimensão das lavouras, a retração do cultivo refletiu-se nas de dimensões médias e grandes (entre 10 e 500 ha), com um pequeno acréscimo nas lavouras pequenas (até 10 ha) e muito grandes (acima de 500ha). No entanto, a expressiva elevação no rendimento por área nas lavouras acima de 10ha, contra um pequeno aumento nas menores, não deixa dúvidas quanto ao caráter concentrado da modernização do cultivo do algodão herbáceo. Em 1980, menos de 8% dos estabelecimentos com área de lavoura superior à 10ha respondiam por 68% da produção nacional desta variedade de algodão.

Os dados relativos ao destino da produção agrícola em 1980 corroboram as colocações anteriores. Há um número muito grande de pequenos produtores (82% do total) vinculados à intermediação comercial tradicional, mas que respondem por apenas 40% da quantidade e do valor total produzido no país. Em contrapartida, menos de 10% dos agricultores vendem seu produto diretamente à indústria e são responsáveis por 45% da

produção nacional. Somando-se a eles os que se vinculam com as cooperativas, cuja participação no algodão foi crescente na década de 1970, temos quase 60% do total produzido (1).

Estes agricultores apresentam um nível de produtividade física e uma área média de cultivo por estabelecimento muito superior às dos pequenos produtores ligados aos intermediários. Confirma-se assim que o estreitamento dos vínculos do cultivo do algodão com a indústria (inclusive a cooperativa) representou um elemento a mais no processo de modernização deste cultivo e resultou entre outros, na crescente diferenciação entre os produtores rurais e na concentração da produção em estabelecimentos com maior volume de produção. Simultaneamente ocorre a crescente perda de importância da intermediação comercial a nível do Brasil e, sem dúvida, mais intensamente em São Paulo e no Paraná.

A análise do que se passou neste período ao nível da estrutura de beneficiamento e comercialização do algodão e nas relações mantidas pela produção rural com os vários destinatários do seu produto torna-se difícil pela pouca disponibilidade de trabalhos que as analisem na perspectiva aqui adotada. Isto é, preocupados com a diferenciação dos vários tipos de agentes envolvidos e o distinto significado assumido por suas relações com a esfera da produção e, mesmo,

(1) Comparando-se 1980 com 1975, destaca-se um grande crescimento na participação das cooperativas, enquanto que a indústria concentra ainda mais os seus fornecedores (reduz-se o número de estabelecimentos rurais e aumenta a quantidade adquirida por ela). Quanto aos intermediários, mantém-se o número de estabelecimentos ligados a eles e reduz-se a quantidade de algodão que controlam. Cf. FIBGE, Censo Agropecuário, 1975 e 1980.

com as novas características assumidas por esta produção.

A ambiguidade dos dados censitários contribui para tanto, pois os agentes classificados como "indústria" no Censo incluem empresas individuais ou de grupo que apenas realizam o descaroçamento do algodão e comercializam a fibra e o caroço, aqueles que também fabricam o óleo de algodão e as indústrias têxteis que adquirem diretamente dos agricultores o algodão em caroço. Não se pode considerar a participação de todos como tendo o mesmo significado.

Tome-se por exemplo os trabalhos que tratam da evolução da indústria de descaroçamento de algodão nos estados de S. Paulo e Paraná (CARVALHO, 1979; ZAGATTO, 1985). Os próprios autores reconhecem que as usinas que realizam o descaroçamento do algodão podem estar integradas em redes sob controle de uma mesma empresa. Porém a questão não é apenas esta, dado que tais empresas podem representar situações bastante distintas caso pertençam a intermediários comerciais ou integrem um grande grupo ligado não só ao beneficiamento do algodão mas a sua transformação industrial ou ao comércio internacional. Vale dizer a atividade de descaroçamento, que enquanto tal não merece o qualificativo de indústria, pode representar a intermediação comercial que incorporou o beneficiamento do produto ou estar subordinada ao tipo moderno e integrado de relação agricultura - indústria.

Com estas ressalvas, é possível extrair da evolução da atividade de descaroçamento do algodão nos dois principais estados produtores do país alguns aspectos interessantes. O primeiro deles é que há uma diminuição nos anos 70 do número

de usinas em São Paulo e também do número de usinas por firma, refletindo a retração da cotonicultura sem contudo afetar o grau de concentração existente que é considerado elevado (CARVALHO, 1979: 11 e 26).

A Tabela 1.10 a seguir oferece um quadro da atividade de descaroçamento em S.Paulo nos anos 80, com as empresas descaroçadoras agrupadas segundo critérios mais adequados aos objetivos desse trabalho. Em torno de 50% do algodão em pluma produzido nesse estado provém de um grande número de empresas "algodoeiras" - a rigor, capital comercial com atividades de produção associadas - que têm pequena participação individual (são cerca de 40). A maior parcela delas são intermediários de pequeno porte, sendo que as maiores podem representar o que os Censos registram como indústria. Apesar de atuar como empresa comercial (é a maior exportadora de algodão em pluma), o destaque à SANBRA deve-se ao fato de ser uma grande empresa integrada com outras atividades, inclusive na produção de óleo.

É significativo o fato de haver uma crescente participação das cooperativas, algumas das quais (como a CAC) podendo representar um padrão de relacionamento mais estreito com a indústria local. A participação que tem um significado a parte é a das indústrias de óleo e da indústria têxtil diretamente envolvidas na aquisição de algodão em caroço. Contudo ela foi decrescente no período considerado, tendo atingido no início da década a expressiva marca de 22% do total.

Tabela 1.10 - Produção de Algodão em Pluma por Tipo de Empresa de Beneficiamento, Est. S.Paulo, 1979 a 1986

(em %)								
Tipo Empresa	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
1. Algodoeiras	49,7	47,1	46,5	47,4	45,6	46,8	53,7	54,2
a) Esteve (1)	4,0	3,6	3,3	4,8	5,9	5,4	6,3	6,1
b) McFadden	5,1	5,2	3,9	4,0	4,2	2,7	4,1	3,6
2. Cooperativas	11,4	11,3	14,5	14,5	15,3	18,8	18,2	17,1
a) CAC	2,6	2,3	3,5	3,9	5,3	8,1	5,1	5,6
3. Ind. Têxtil	13,9	15,1	15,1	12,9	11,0	11,0	7,8	9,6
a) Kanebo	9,0	9,2	8,5	8,3	8,1	7,8	5,8	6,4
4. Ind. óleo	7,5	6,8	6,9	7,9	6,7	5,0	4,2	3,3
a) Zillo	6,6	5,9	5,6	6,3	5,9	3,8	3,2	2,0
5. SANBRA	17,2	18,7	16,2	16,8	20,8	17,9	15,6	15,1
6. Outros (2)	0,7	0,7	0,8	0,5	0,6	0,7	0,5	0,7
Prod. Total (1.000 ton)	196	203	218	214	181	192	273	261

(1) Empresas que apenas beneficiam o algodão em caroço e comercializam o algodão em pluma no mercado interno e externo; destacou-se as duas empresas de maior participação no período
(2) Produção de Sementes + IAC

Fonte: Bolsa de Mercadorias de S.Paulo, Relatórios de Diretoria, 1980/87.

Já no Paraná, onde a expansão do cultivo ocorreu mais recentemente até superar a produção paulista no final da década de 1970, verifica-se uma grande expansão das cooperativas que chegam a absorver 40% da produção estadual em 1981/3 (ZAGATTO, 1985: 9) e são a principal manifestação da ampliação do cooperativismo no algodão referida antes (1).

(1) Veremos à frente que a expansão do cooperativismo reflete um processo mais geral e não apenas ligado ao algodão.

Por fim registre-se que o crescimento da atividade de beneficiamento no Paraná reduziu sensivelmente o envio de algodão deste estado para beneficiamento em São Paulo e que esta atividade apresentou um grau de concentração crescente nos anos 80 em relação ao início da década de 1970 (IDEM: 13).

A determinação dos preços do algodão no mercado interno reflete, obviamente, as questões colocadas anteriormente sobre a evolução recente da cotonicultura. A estreita relação entre os preços internos e o comportamento dos preços no mercado internacional do algodão em pluma é evidente no caso de um produto cujo cultivo sempre teve estreitos vínculos com a exportação. Porém esta relação deixou de ser direta e unicamente determinada pela estrutura tradicional ligada ao comércio externo do algodão em pluma e hegemônica pelo capital comercial, em função do peso crescente da indústria têxtil local explicitamente amparada na política oficial para o setor.

Tome-se por exemplo, o que se passou no início da década de 1970 quando a indústria têxtil tinha um crescimento acelerado e contava com subsídios à exportação de fios e tecidos. A partir de uma alegação desta indústria de que haveria escassez de algodão no mercado interno, o governo proíbe em 1973 a exportação da matéria prima. Como entretanto não se configurava a situação descrita pela indústria, os preços internos reduziram-se sensivelmente e estagnou-se as vendas externas de algodão em pluma, com as exportações chegando ao final da década no nível mais baixo de vendas em

toda a história registrada (desde 1875) das exportações de algodão (VASCONCELLOS, 1983:35). Trata-se de uma política preocupada em atender prioritariamente a indústria local, ficando a geração de excedentes exportáveis de algodão em pluma dependentes dos aumentos de produtividade devidos à introdução de novas variedades, principalmente nas lavouras do Centro-Sul (IDEM:39).

As observações anteriores revelam que a determinação dos preços internos do algodão passa a envolver outros elementos que não a mecânica tradicional dos produtos primários exportados. Analisando o período 1979/83, DIAS e LOPES (1983: 45/6) constataram que os preços do algodão no atacado em São Paulo foram superiores aos preços de exportação (FOB) internalizados até o mercado paulista, o que dificulta a exportação do algodão mas, por outro lado, é uma situação coerente com a política de estímulo à exportação de manufaturados. Mesmo com a maxidesvalorização do cruzeiro em 1979, as exportações da fibra não foram tão beneficiadas como as de têxteis, pois além de gravosas em relação aos preços internacionais elas foram sobretaxadas em 1980; as taxas foram posteriormente retiradas para algodão de tipos inferiores.

O comportamento da cotonicultura na atual década apresentou uma certa recuperação em relação aos anos 70, embora com oscilações. O mercado alternou situações de elevação nos preços do algodão no atacado pelo crescimento das exportações de produtos têxteis (requerendo inclusive a importação de matéria prima em regime de "draw back"), com a

existência de excedentes de algodão devidos à redução nos preços internacionais dos têxteis, exigindo medidas específicas para a aquisição do produto excedente pelo governo federal. Os preços mínimos estiveram, exceto em 1980 e 1983, acima dos preços FOB internalizados, cumprindo papel importante na sustentação dos preços internos em face das diminuições nos preços internacionais (IDEM: 46/8). A Tabela 1.11 (Anexo) fornece uma idéia da evolução recente da cultura do algodão no Brasil com destaque a manutenção da produção em patamar superior ao do final da década de 1970 porém com a formação de estoques crescentes devido à evolução do consumo interno e principalmente às oscilações nas exportações da fibra.

A breve referência que fizemos à evolução da cotonicultura no Brasil, centrada na cultura do algodão herbáceo na região Centro-Sul (com destaque à paulista), revelou as alterações verificadas na estrutura de produção e comercialização de produto tradicional na agricultura brasileira e fortemente ligado ao comércio exterior, em face do desenvolvimento do processo de industrialização da economia brasileira. Em termos da produção agrícola, o principal movimento de transformação ocorreu no bojo do processo de "modernização conservadora", fenômeno mais geral que atingiu toda a agricultura nacional, diferenciadamente ou provocando diferenciações como é inerente a todo processo de modernização capitalista que traz consigo a preservação das estruturas básicas de dominação e de concentração, geradas pela forma como se implantou o capitalismo entre nós.

Notadamente no que se refere à estrutura agrária, à concentração da produção e da riqueza, ao acesso aos recursos oficiais de crédito e de pesquisa. A passagem do cultivo do algodão às formas modernas de produção rural, em bases capitalistas, acompanhou assim o que se passou com vários outros produtos - alguns analisados nesta tese - guardadas certas particularidades do produto e do histórico de desenvolvimento de sua cultura.

O estreitamento das relações com a indústria foi, por outro lado, fundamental à sustentação deste processo evolutivo e à consolidação da cotonicultura no patamar em que ela se encontra em nossos dias. Em primeiro lugar porque a indústria reforça o processo de diferenciação entre os produtores rurais ou a capitalização de uma parcela deles, estimulando a introdução de novas variedades e o aumento da produção de algodão por estabelecimento. Em segundo lugar porque ela coloca uma alternativa para a destinação da produção que não o esquema tradicional de exportação do algodão em pluma concentrado nas mãos do capital comercial.

É comum afirmar-se que a hegemonia do capital comercial sobre a produção rural tende a obstaculizar a ocorrência de transformações nas formas de organização da produção no sentido de sua capitalização. Entretanto é preciso qualificar esta afirmação geral e identificar em que termos isto pode ter ocorrido na cotonicultura. Note-se por exemplo que no café, produto agrícola exportado através de estruturas controladas pelo capital comercial - porém com fortes interesses agrários a ele vinculados e com políticas estatais es-

pecíficas dada sua importância - esteve sempre presente a necessidade de modificar as formas de produção no sentido de obter ganhos de produtividade e melhorias na qualidade do produto de forma a manter sua competitividade no mercado internacional. Em contrapartida, no caso do algodão o que se observou por muitas décadas (até pelo menos os anos 50) foi o controle do capital comercial sobre a pequena produção rural que lhe era totalmente dependente, com mecanismos de subordinação que não propiciavam um processo de retenção de excedentes e a inversão de capitais ao nível da produção rural.

Na verdade, deve-se atentar em primeiro lugar para o fato de que o Brasil nunca foi um importante fornecedor internacional de algodão em pluma, atuando neste mercado de forma complementar aos grandes e tradicionais produtores. Em segundo lugar, a produção de algodão não chegou a atrair de forma expressiva a aplicação de capital e, quando ela se constituiu em alternativa à cafeicultura em crise, foi antes de tudo uma alternativa adequada à preservação da estrutura agrária concentrada e não propriamente um campo de aplicação do capital agrário. Neste sentido é que foi afirmado anteriormente que a questão não se resume ao domínio do capital comercial sobre a produção agrícola em geral, mas sim refere-se à subordinação da pequena produção ao capital (comercial e agrário).

O capital agrário penetrou crescentemente na produção de algodão apoiado em especial na política de modernização do campo associada à alternativa industrial interna. Esta

garantiu um patamar mínimo para a evolução da produção rural, apesar de ser quantitativamente menor que o atingido nos períodos de auge das exportações do algodão em pluma. Ela resulta, por outro lado, em um outro padrão de relacionamento comercial com a agricultura capitalizada, mesmo que permanecendo ainda uma intermediação comercial mais concentrada e incorporando a atividade de beneficiamento do produto agrícola. Além destes aspectos, destaquei o fato de que o capital industrial demandante da matéria-prima era, em grande medida, o próprio capital comercial que controlava a exportação da fibra. A integração de atividades diversas sob o comando do grande capital urbano vem em reforço à idéia de que é preciso, ao analisar a relação produção rural-circulação, sobrepor a este corte analítico um outro que considere a natureza dos agentes envolvidos.

1.4 -Cooperativismo Empresarial e Comercialização Agrícola: o comércio trigo/soja

O objetivo principal desta parte é introduzir na análise um outro agente econômico que, no bôjo do processo de desenvolvimento capitalista, tornou-se um participante de grande importância nas relações agricultura-indústria de maneira geral e no que se refere à comercialização agrícola em particular, que são as cooperativas agrícolas. Até este momento as questões discutidas e as referências empíricas diziam respeito às iniciativas do capital industrial - principalmente do capital agroindustrial - no sentido de garantir-se quanto ao abastecimento de sua principal matéria prima e simultaneamente ampliar suas possibilidades de apropriação do excedente econômico. Ao realizar diretamente a compra da mesma, reduz ao máximo o espaço para uma eventual intermediação comercial e disputa diretamente com os capitalistas agrícolas os ganhos gerados na atividade agropecuária. Vimos como nestas circunstâncias a comercialização do produto agrícola tende gradativamente a deixar de existir como um espaço econômico próprio.

A origem das cooperativas agrícolas, por seu turno, está ligada no fundamental à dinâmica da acumulação dos capitais agrários, sendo ao mesmo tempo resultante dessa acumulação e instrumento importante para sua potencialização. Tais cooperativas participam na definição das relações comerciais entre a agricultura e a indústria, notadamente nas regiões e nos produtos onde elas se consolidaram

como agentes econômicos com peso expressivo na circulação de produtos de origem agropecuária. Mais do que isso, o chamado "cooperativismo empresarial" (BENETTI, 1982) fez com que elas extrapolassem a mera condição de intermediárias entre um conjunto de proprietários de uma dada produção e os demandantes potenciais de seus produtos, para atuarem como um agente econômico que se diversificou e incorporou requisitos derivados das necessidades de expansão (acumulação) típicas de uma empresa capitalista, embora com particularidades de funcionamento devidas a sua natureza organizativa. Em suma, as cooperativas são hoje no Brasil um elemento fundamental na determinação das condições em que se dá a comercialização e também o processamento industrial de vários produtos agropecuários, com peso diferenciado conforme sejam os produtos/regiões consideradas. Esta é a característica das cooperativas que me interessa destacar.

Das colocações anteriores deduz-se duas ressalvas importantes à análise que será aqui desenvolvida. A primeira delas é de que não me proponho aprofundar a questão do cooperativismo em si, apesar de que serão feitas referências indispensáveis à doutrina, seus paradoxos e especificidades institucionais. Consequentemente está fora das minhas preocupações considerar as várias formas de organização cooperativa como são as de consumo, de crédito, de trabalho ou de produção. Apesar de algumas delas guardarem certa relação com a temática geral deste trabalho, elas são pouco expressivas no Brasil e sua inclusão deslocaria a ênfase

pretendida sobre o papel das cooperativas agrícolas na comercialização. Desde meados da década de 1960 reduz-se o crescimento das cooperativas de consumo e de produção, que haviam tido um certo alento em períodos anteriores, expandindo-se vertiginosamente as cooperativas agrícolas "típicas" (prestadoras de serviços) (1) especialmente a partir da Lei 5764/71 que consagrou uma orientação nitidamente empresarial ao desenvolvimento das mesmas, estimulando a fusão e a busca da integração vertical (SCHNEIDER, 1981: 14/5). Adiante veremos que as cooperativas agrícolas que adotaram com êxito esta orientação transformaram-se em verdadeiros conglomerados.

A segunda ressalva refere-se ao fato de que a análise estará voltada ao cooperativismo predominante na região Centro-Sul do país onde se encontra a grande maioria das experiências bem sucedidas do chamado "cooperativismo empresarial". Isto é, aquelas onde as cooperativas tenham conseguido colocar-se numa posição de ter sob seu controle parcela expressiva da produção regional de alguns produtos. A Tabela 1.12 mostra aqueles em que a participação das cooperativas é bastante significativa e como ela se deve basicamente às regiões Sul e Sudeste. O que seria de se esperar, em princípio, pois concentra-se nestas regiões boa parte da produção agropecuária nacional e as cooperativas

(1) Esclareça-se que a terminologia usual no Brasil denomina as cooperativas de produtores ou de produção, o que não deve levar a sua identificação com o que seria uma verdadeira cooperativa de produção. Esta última implica na tendência à superação da propriedade individual e à organização coletiva do processo produtivo entre todos os cooperados.

tendem a reproduzir em grande medida o padrão de desenvolvimento predominante no país.

Seguindo a metodologia adotada no trabalho escolhi um produto - a soja - como referência, pois é o que melhor representa o fenômeno a ser analisado. Serão necessárias também algumas referências ao trigo, mesmo que com menor detalhamento, por sua participação na gênese do cooperativismo empresarial e na própria expansão inicial da cultura da soja no Sul do país. Pela Tabela 1.12 nota-se que afóra o trigo, cujo monopólio de comercialização outorgado pelo governo permite às cooperativas controlarem cerca de 96% da produção nacional, a soja aparece como o segundo em importância com cerca de 50% da produção nacional controlada diretamente pelas cooperativas (1).

Ademais da produção e comercialização da soja e do trigo ser uma ótima referência empírica sobre o cooperativismo no Brasil, sem dúvida que a consideração de ambos deve-se à importância econômica mais geral destes produtos. Em 1980 o valor da produção da soja representou 12,4% do total da produção vegetal no país e o trigo, por sua vez, respondeu por 2,8% deste total. Por outro lado, o fato de dar mais atenção aos estados do Rio Grande do Sul, Paraná e S.Paulo não significa desconhecer a vigorosa expansão da

(1) Outra manifestação importante do cooperativismo empresarial está relacionada à produção de hortifrutigranjeiros e será considerada em conjunto com as particularidades da produção e comercialização destes produtos em capítulo posterior. Os demais casos importantes não serão tratados neste momento porque estão fora do meu universo (leite e cevada) ou por ter sido analisado antes devido a outras características mais interessantes (algodão).

cultura da soja em outras regiões do país, como no Centro-Oeste e mais recentemente nas áreas de cerrado do próprio Centro-Oeste e do Nordeste. Ao restringir o universo de referência procuro utilizar a experiência cooperativista consolidada naqueles estados que são o "berço" do cooperativismo empresarial no Brasil. Mesmo porque eles ainda concentram a parcela principal do cultivo e processamento industrial da soja no país. Como indicativo do Centro-Oeste mencionarei algumas características presentes no cultivo da soja no Mato Grosso do Sul.

Tabela 1.12 - Participação Cooperativa na Produção Agrícola Regional e do Brasil, 1984

(em %)

Produto	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro Oeste	Brasil
Alg.Caroço	1,97	11,67	31,61	60,09	20,61	31,43
Arroz Casca	-	1,00	1,93	31,70	6,32	15,30
Cacau	2,60	18,42	-	-	-	16,72
Café	-	1,41	26,96	40,32	-	28,70
Cevada	-	-	-	36,84	-	36,84
Feijão	-	-	-	19,46	-	7,00
Leite "in natureza"	-	32,82	50,66	52,17	20,59	45,62
Milho	-	-	6,81	15,67	5,55	10,88
Soja	-	-	56,94	65,38	8,15	49,86
Trigo	-	-	91,65	97,31	2,06	95,71
Uva	-	-	2,47	27,82	-	22,70

Fonte: Organização das Cooperativas do Brasil "apud"
GONÇALVES (1987:28).

Os registros relativos à introdução da lavoura da soja no Rio Grande do Sul, localizam-na na região das "colônias" em pequenas propriedades de imigrantes. A evolução da soja naquele estado - e em parte no Paraná - esteve por muito tempo estreitamente associada ao trigo que, como se sabe, sempre foi alvo de políticas específicas por parte do governo federal para viabilizar sua implantação entre nós e colocá-lo dentre os produtos alimentares básicos. O consórcio trigo / soja gaúcho teve 3 grandes fases em sua evolução as quais é preciso relatar brevemente (INCRA/UNICAMP, 1977:91 e segs.). A primeira fase de auge deu-se entre 1950/8 capitaneada pelo trigo, com a soja como cultivo ainda secundário ou complementar. Já nesta época participavam, ao lado dos produtores familiares tradicionais, os chamados "agricultores do asfalto", expressão utilizada na região para designar os profissionais liberais urbanos que passam a investir na lavoura comprando ou arrendando terras e que também atuaram na criação das cooperativas agrícolas. O fim dos anos 50 constituiu-se em marco decisivo com a fundação simultânea de 23 cooperativas tritícolas no Rio Grande do Sul, as quais respondiam ao mesmo tempo às necessidades da política oficial para o trigo e à demanda dos triticultores de um instrumento de enfrentamento da "mão invisível das forças dominantes e usurpadoras" (BENETTI, 1982:44) (1).

(1) MULLER (1981:106) afirma que a criação das cooperativas e a monopolização do comércio do trigo foram, além da tentativa de acabar com o chamado "trigo-papel", uma compensação pelo governo aos cortes que determinou nos benefícios financeiros e cambiais, fruto da pressão da burguesia rural. Sobre a dimensão política das cooperativas ver também CORADINI (1982:52 e segs.).

A fase que vai de 1958 a 1966 é marcada por sucessivos insucessos de safra do trigo e pelo início da ascensão da soja como cultura importante e não mais como cultura subsidiária da primeira. Para tanto contribuíram não só a crise do trigo no período mas também a instalação no estado das primeiras indústrias de óleo de soja. Registre-se o início de um processo de relativa concentração ao nível da produção rural, fruto do abandono da região por pequenos produtores que não suportaram as dificuldades derivadas da situação da triticultura, consolidando-se um conjunto de médios e grandes produtores já com a soja despontando na condição de cultura principal particularmente para os últimos.

A terceira fase inicia-se em 1967 e representou a consolidação do consórcio trigo/soja no Rio Grande do Sul, cultivado em bases capitalistas e sob a liderança da soja que recebeu forte estímulo dos mercados externo e interno nos anos 70, embora também o trigo tenha ampliado sua produção fruto da política oficial sempre pródiga em subsídios a este produto. Note-se que não por acaso esta última fase coincidiu com o período da chamada "modernização conservadora" da agricultura brasileira, sob os auspícios de uma política agrícola (de crédito, principalmente) destinada a promover um salto técnico-produtivo do campo nacional. A expansão do cultivo da soja em bases capitalistas, com alto índice de mecanização, é tida como um dos principais exemplos do "sucesso" de tal política.

No Estado do Paraná, à semelhança do anterior, a

introdução e o desenvolvimento inicial da soja também esteve ligada à pequena produção realizada com base no trabalho familiar, com dois pólos iniciais de expansão (ZOCKUN, 1978:37 e segs.). O primeiro deles localizava-se na região Sudoeste do estado, reproduzindo em grande medida a experiência gaúcha da consorciação trigo/soja pois boa parte dos produtores eram lavradores que haviam migrado de lá e de Santa Catarina. O outro pólo era a região Norte do estado, onde a lavoura da soja acompanhou a expansão do café e, destaca ZOCKUN, teve seu cultivo estimulado por uma empresa comercial exportadora de grãos. A tendência da soja no Estado do Paraná foi de se expandir na direção Oeste, integrando um movimento que a seu tempo (década de 1970) constituiu-se numa das principais regiões de expansão da fronteira agrícola brasileira pelo volume de produção que gerava.

Por fim, com respeito à introdução da soja no Estado de S. Paulo, ela se localizou principalmente nas regiões agrícolas de Ribeirão Preto e Marília, sem contudo ter-se sobressaído no quadro das culturas regionais na mesma proporção dos dois casos anteriores (IDEM: 46). Porém o principal contraste do caso paulista com o gaúcho e paranaense é que a cultura da soja esteve desde o seu início ligada a médios e grandes estabelecimentos que nela tiveram uma boa alternativa em termos da produção de matérias primas industriais e produtos de exportação, refletindo a tendência predominante na agricultura paulista nas últimas décadas. Na região de Ribeirão Preto o processo de substituição da

cafeicultura, completado em fins da década de 1950, resultou na introdução de vários cultivos (cana de açúcar, algodão, milho, arroz, etc.) dentre os quais a soja firmou-se como um dos principais desde final dos anos 60 e especialmente na década de 1970, sob forte influência da expansão do mercado internacional deste produto e contando também com a presença marcante de algumas cooperativas e das indústrias de oleaginosas regionais (INCRA/UNICAMP, 1977: 38/9).

Com este breve relato da introdução da cultura da soja nos estados que constituem minha principal referência, vamos centrar nossa atenção no período posterior a 1970. Iniciarei detalhando algumas características da evolução recente da produção da soja e do trigo para em seguida retomar a discussão sobre as cooperativas agrícolas; para ambas as questões o início da década de 1970 constituiu-se em um marco importante. Como pode-se observar na Tabela 1.13 (Anexo) a produção brasileira de soja teve um crescimento muito grande na década de 1970, registrando aumento de quase 7 vezes na quantidade produzida. Na década atual o ritmo de crescimento foi logicamente muito inferior (1), configurando uma situação onde, após o explosivo crescimento inicial, atingiu-se um determinado patamar consentâneo com as possibilidades brasileiras no mercado internacional do

(1) O Levantamento Sistemático da Produção Agrícola da FIBGE, embora com valores superestimados em relação ao Censo Agropecuário de 1980, apresenta a seguinte evolução da produção brasileira de soja na década de 1980 (em mil ton): 1980 - 15.156; 1981 - 15.007; 1982 - 12.836; 1983 - 14.582; 1984 - 15.278; 1985 - 18.278; 1986 - 13.335; 1987 - 16.575. Cf. Agroanalysis (nov/1987).

produto e com a evolução da demanda, porém mantendo-se a soja como um dos principais produtos agrícolas nacionais. Sem embargo das razões que explicam a evolução particular da soja, há que se levar em conta os efeitos sobre a mesma da recessão que se abateu sobre a economia brasileira no início da década de 1980.

A distribuição regional desta produção revela que o Rio Grande do Sul manteve sua condição de maior produtor, porém a decuplicação da produção paranaense aproximou-a bastante do volume de produção gaúcho, concentrando-se em ambos os estados cerca de 75% da produção nacional do grão. Houve também o grande crescimento da lavoura em S. Paulo e, especialmente, nos estados da região Centro-Oeste (MT/MS/GO) que se constituíram na principal fronteira de expansão do cultivo da soja. Na "esteira" da ocupação dos cerrados, registre-se a recente incorporação de regiões do Estado da Bahia.

Já foi mencionado anteriormente que esta explosão da soja desde os primeiros anos da década de 1970 esteve ligada por uma lado às condições favoráveis criadas no mercado internacional, as quais permitiram ao Brasil passar à condição de segundo maior produtor e exportador mundial do chamado "complexo da soja" (grãos, farelo e óleo). São bastante conhecidas as causas desta expansão do mercado externo, sendo as principais: a elevação da demanda de farelo para ração animal aliada a problemas na oferta de um dos seus substitutos (a farinha de peixe do Perú); alguns insucessos de safra no maior produtor mundial (EUA); o ingresso da União

Soviética no mercado como grande compradora e o embargo americano à venda de sua produção a este país.

A penetração brasileira no mercado que se abria deveu-se a algumas vantagens comparativas frente aos potenciais competidores como também às condições gerais presentes na agricultura nacional, notadamente: a política econômica de apoio à expansão de cultivos modernos para exportação; o processo em curso de integração agricultura-indústria; a própria estrutura oferecida pelas cooperativas originalmente criadas visando priorizar a triticultura; finalmente uma dada articulação com o grande capital internacional que controla o comércio mundial de soja e que tinha presença tradicional no Brasil. Por outro lado, o mercado interno também teve um papel importante como base desta expansão através da generalização da utilização do óleo de soja como a principal alternativa dentre os óleos comestíveis e, mais recentemente, com a ampliação do consumo interno do farelo de soja na ração animal (1).

No período mais recente (Tabela 1.15 - Anexo) nota-se que o grosso da produção de soja em grão é consumida internamente na produção de farelo de soja majoritariamente para exportação e de óleo de soja para consumo interno; as exportações de soja em grão e de óleo de soja (2) adquirem

(1) Sobre as circunstâncias que envolveram a grande expansão da soja desde o final dos 60 ver CORADINI(1982), MULLER (1981 e 1982) e LECLERCQ (1987).

(2) Apesar de ser um comércio de menor expressão e destinado aos países menos desenvolvidos (principalmente por sua baixa qualidade), a exportação do óleo de soja diferencia o Brasil de dois dos seus maiores concorrentes (EUA e Argentina) que apenas exportam farelo e grãos (ALBUQUERQUE,1985:221).

certo peso nos anos de maiores safras, ou quando os preços internacionais levam os exportadores a optarem pela venda da soja em grão ao invés do farelo. Entre 1980/5 a participação do farelo nas receitas de exportação do complexo soja caiu de 64% para 42%, enquanto o grão atingiu 31% em 1985; a média nestes 5 anos foi de 64% para o farelo, 21,1% ao óleo e 16,2% ao grão (IPARDES, 1986:205). Para 1987 estima-se que as exportações do complexo soja tenham atingido US\$ 2,6 bilhões - ultrapassando pela segunda vez o café na liderança das exportações brasileiras - com a venda de 8 bilhões de toneladas de farelo, 3 milhões de toneladas de grãos e 980 mil toneladas de óleo (Folha de S.Paulo, 22/12/87, B-3).

Com respeito à evolução da triticultura no período 1970/80, nota-se (Tabela 1.14 - Anexo) que o seu crescimento foi relativamente modesto e concentrou-se basicamente no Paraná que, como mencionado antes, constituía uma importante fronteira em expansão na qual o trigo acompanhou, com menor intensidade, a penetração da soja. De uma concentração quase absoluta da triticultura nacional no Rio Grande do Sul em 1970, no final da década temos o Paraná respondendo por mais da metade da produção e, junto com o primeiro, fornecendo cerca de 90 % do trigo colhido no Brasil. O crescimento da produção paulista também foi intenso porém representando pouco no conjunto da oferta nacional de trigo. Certamente são outros os fatores que determinam a evolução da triticultura, cujo crescimento é mais lento e instável em relação à soja e a outras culturas. A Tabela 1.14 mostra que o trigo não acompanhou a expansão quantitativa da soja (em termos

regionais (isso se deu apenas no Paraná), de modo que a sua produção permanece bastante concentrada nos dois estados sulinos. Sendo assim, ao caracterizarmos adiante a evolução recente da soja nestes últimos estaremos em grande medida tratando também da triticultura nacional.

O peso que o trigo já representou há décadas atrás na pauta de importações brasileiras e a importância atribuída à tentativa de se garantir boa parte do abastecimento deste cereal com produção interna, tornaram-no alvo de políticas específicas desde os anos 50. Esta política teve dois aspectos importantes à nossa análise que foram o estabelecimento do monopólio estatal na comercialização do trigo e a criação das cooperativas como o instrumento principal de execução da política de produção e no relacionamento entre produtores e moinhos. No entanto do exposto até agora depreende-se que o trigo gradativamente perde a importância que teve na introdução e evolução inicial da sojicultura bem como na determinação da condução das cooperativas agrícolas. Veremos que estas últimas passam a orientar-se basicamente pelo complexo soja, apesar de manterem-se como o canal quase exclusivo de coleta do trigo.

A produção de soja no Brasil originava-se em 1970 de estabelecimentos dirigidos por seus proprietários, com peso bem menor de arrendamentos. Ao final da década esta configuração da condição do produtor reforçou-se ainda mais (Tabela 1.16 - Anexo). Por outro lado, nota-se uma clara tendência à concentração do cultivo em explorações de maiores dimensões, pois enquanto em 1970 cerca de dois terços da produção

provinha de lavouras com até 50 ha, 10 anos depois sua participação cai para 40%, elevando-se a de todos os estratos superiores de área. Pouco mais de 3% dos estabelecimentos, com lavouras de mais de 100ha, respondiam por 46% da quantidade produzida em 1980.

Apesar deste indicador de uma inegável tendência à concentração da produção - confirmando aliás afirmações anteriores a respeito da crescente capitalização deste cultivo que em seu início provinha da pequena produção familiar - persiste uma relativa heterogeneidade na forma de organização da produção de soja no Brasil. A presença ainda da pequena produção, a crescente dispersão geográfica e a incorporação de novas regiões em condições bastante diferenciadas das tradicionais - reflete-se, dentre outros, no espaço de participação dos distintos agentes voltados à comercialização e processamento industrial da soja. Uma primeira indicação sai da própria Tabela 1.16: ao lado da já referida importância das cooperativas, para onde se destinou em 1980 cerca de 53% da produção nacional, os intermediários ainda adquirem um quarto da produção, superando a parcela que é diretamente destinada à indústria.

É interessante notar que a área média explorada pelos estabelecimentos que vendem diretamente à indústria (35,6ha) é superior à dos que entregam às cooperativas (26,8ha) e ambas são muito superiores à dos que comercializam sua produção com intermediários (9,7ha). Esta mesma hierarquização é encontrada quando se toma o valor médio da tonelada de soja (Cr\$/ton) nas 3 situações, o qual constitui-

se num indicador aproximado dos preços médios recebidos pelos produtores. Este valor é maior para a soja destinada diretamente à indústria e menor quando ela é entregue a intermediários, situando-se no meio termo entre eles para a soja destinada às cooperativas; a diferença entre os extremos é de apenas 6,6%, menos significativa portanto que a encontrada entre as áreas médias. Tais indicadores sugerem a existência de algum grau de correlação entre tamanho da lavoura-destino da produção-valor médio da produção (preço recebido), porém são insuficientes para nos levar a afirmações taxativas. Ao menos a correlação entre tamanho da exploração-valor médio da tonelada produzida é mais evidente, pois este valor sobe sistematicamente à medida em que vamos passando para os estratos de área superiores, atingindo um diferencial de 14,5% entre o valor médio da tonelada no primeiro e no último estrato de área. Em resumo, é possível afirmar que há uma clara tendência à concentração da produção da soja nacional em médias e grandes explorações, as quais aparentemente desfrutam de melhores condições de comercialização da sua produção pois a realizam em valores médios superiores ao das pequenas unidades. Por outro lado, as cooperativas mantêm sua presença majoritária, destacando-se porém a participação crescente da indústria processadora adquirindo diretamente sua matéria prima junto aos maiores produtores.

A análise de MULLER (1982a:45) sobre o destino da produção de soja em 1975 confirma o anterior, pois o autor conclui que uma grande maioria de pequenos produtores e

alguns médios e grandes destinavam um terço da quantidade produzida a intermediários, enquanto um pequeno número de grandes produtores entregava 12% da produção total diretamente à indústria; as cooperativas recebiam mais da metade da produção proveniente de um quarto dos produtores. A participação crescente da indústria entre os dois anos censitários (1975 e 1980) e a redução do peso dos intermediários refletem a concentração da produção. Já a elevação percentual do número de produtores que entregam seu produto às cooperativas de um quarto para 35% em 1980, sem um correspondente aumento no percentual da produção por elas absorvido, precisa ser analisada no quadro da redistribuição regional da produção da soja e do desenvolvimento da concorrência entre os agentes acima, pois não necessariamente está ocorrendo uma "desconcentração" da produção dos cooperados. O ingresso dos grandes produtores da região Centro-Oeste e uma ampliação da penetração das cooperativas em áreas de pequena produção antes dominadas por intermediários pode explicar este fato. Voltarei a esta questão mais adiante.

Passando agora a descrever as características da produção da soja nos estados escolhidos, percebe-se que o Rio Grande do Sul (Tabela 1.17 - Anexo) é onde a condição do produtor mais se assemelha à média nacional referida anteriormente, mesmo porque sua condição de maior produtor atribui-lhe um grande peso na definição desta média. Reforçou-se a importância dos estabelecimentos dirigidos pelos seus proprietários, seguidos de longe pelos arrendamen-

tos, tendo havido ainda uma duplicação da área média explorada com soja durante a década considerada em ambos os casos. Outro indicador de maior concentração da produção está na crescente participação das lavouras superiores à 50ha, a despeito do fato da produção gaúcha ter um índice de concentração inferior à média nacional conforme demonstra a participação das lavouras com menos de 50 ha de extensão (49,3% contra 41,1% para o Brasil). Entretanto, este último dado precisa ser relativizado pois a presença de pequenos estabelecimentos pode esconder um fenômeno comum na região que é a exploração de terras descontínuas por um mesmo agricultor (INCRA/UNICAMP, 1977:140).

No Estado do Paraná (Tabela 1.18 - Anexo) há uma situação semelhante em termos do grau de concentração da produção pois apesar da expansão ter se concentrado nos estratos acima de 50ha, mantém-se todavia uma expressiva participação dos que estão nos estratos inferiores (46,1%). Note-se que a principal modificação havida na condição dos agricultores paranaenses foi a grande redução na participação dos parceiros cuja presença, no início do período, confirma a observação feita anteriormente da ligação havida entre a introdução do plantio da soja e a cafeicultura no norte do estado.

O caso de S. Paulo (Tabela 1.19-Anexo) como já vimos configura um padrão distinto dos anteriores no que diz respeito ao grau de concentração da produção de soja, pois a predominância da média e grande explorações já é uma realidade desde o início da década de 1970, isto é quando da própria introdução desse cultivo no estado. A intensificação

desta concentração nos anos 70 fez com que em 1980 apenas 17% dos estabelecimentos com área de lavoura superior a 100ha respondessem por cerca de 60% da produção estadual deste grão sendo que os proprietários e arrendatários têm uma área média duas vezes superior aos seus correspondentes gaúchos e parananenses. Por outro lado no Mato Grosso do Sul (Tabela 1.20-Anexo) seu padrão de ocupação - e de outros estados que compõem a fronteira de expansão mais recente da agropecuária - resultou no predomínio das grandes explorações, de tal ordem que o último estrato de área de lavoura (acima de 500 ha) , onde estão apenas 4,5% dos estabelecimentos que plantam soja, produz 51% do total estadual; se considerarmos os dois últimos estratos (acima de 200ha de área de lavoura de soja) encontramos 75% da soja colhida em 1980.

Para completar a descrição dos estados referidos vamos observar o destino da produção dos 3 agentes destacados (1) . O Rio Grande do Sul e o Paraná (Tabelas 1.17 e 1.18) são os estados onde as cooperativas têm presença majoritária (em torno de 60% da produção) e a compra direta pelas indústrias corresponde à metade da soja que é destinada aos intermediários, de modo que estes últimos têm ainda um relativo papel na comercialização regional da soja (2).

(1) Os trabalhos consultados não contém gráficos com os canais de comercialização da soja, com os respectivos agentes.

(2) Contudo, há indicações em trabalhos que as indústrias no Sul estão usando os comerciantes locais - que dispõem de estrutura de recebimento e armazenagem da soja - como agentes comissionados na compra da matéria prima. Este fato confere outro significado à participação dos intermediários como destinatários da produção agrícola registrada no Censo Agropecuário. A perda de autonomia deles torna-os meros instrumentos da indústria na concorrência com as cooperativas.

Novamente S.Paulo (Tabela 1.19) diferencia-se dos anteriores porque neste estado a situação predominante é a da venda da produção rural às indústrias (56%) , com as cooperativas participando em um quarto da produção colhida; o capital comercial tradicional (intermediários) absorve apenas 18% da soja paulista.

Por fim temos o Mato Grosso do Sul (Tabela 1.20) onde, em aparente contradição com a relação estabelecida entre média e grande exploração e a indústria, os intermediários adquirem cerca de 40% da produção no estado de mais alto grau de concentração da mesma. Contudo esta presença importante do capital comercial, além de ser um fenômeno sempre presente em regiões de fronteira de expansão recente, está ligada a um grande número de pequenos e médios agricultores. De fato cerca de 60% da produção estadual proveniente de médios e grandes produtores (com área média de lavoura 4 a 5 vezes superior à dos que destinam sua produção aos intermediários) é vendida diretamente à indústria ou às cooperativas. Entretanto, chama a atenção o fato do valor médio da tonelada da soja entregue às indústrias ser de 15 a 18% superior ao valor daquela destinada às cooperativas e aos intermediários, diferença semelhante à existente entre este mesmo valor para os distintos estratos de área. Vimos que para o Brasil (e nos demais estados analisados) a diferença entre os valores médios da tonelada de soja conforme o estrato de área era mais significativa do que a diferença encontrada conforme fosse o destinatário da produção no sentido de expressar melhores condições de comerciali-

zação da produção. São necessárias mais informações do que as até agora apresentadas para entender corretamente o significado destes indicadores para o Mato Grosso do Sul.

A análise da produção de soja no Brasil evidenciou que o final dos anos 60/início dos anos 70 constituíram um marco importante na evolução deste cultivo em direção à grande produção capitalista, mecanizada e integrada à indústria. Por estarem diretamente envolvidas neste processo, as cooperativas agrícolas que agora passo a analisar também sofreram neste momento modificações decisivas para sua evolução posterior. Já vimos que os anos de 1957/8 marcaram a criação simultânea no Rio Grande do Sul de 23 cooperativas tritícolas, reunidas posteriormente em uma federação (FECOTRIGO), que estão na base do atual cooperativismo e que à época de sua criação respondiam a algumas demandas da política governamental para o trigo e dos triticultores gaúchos.

Apesar da tradição cooperativa dos colonos do Rio Grande do Sul, a história das atuais cooperativas está marcada por uma política de implantação "de cima para baixo", como desdobramento da política de Vargas de auto-suficiência na produção de trigo (investindo em armazéns e outros itens de infra-estrutura que passaram a ser administrados por cooperativas criadas para esse fim) e como fruto da penetração do capital urbano de profissionais liberais e outros, voltados à produção de trigo (INCRA/UNICAMP, 150/1). A dependência inicial da comercialização do trigo trouxe a essas cooperativas uma séria crise em meados dos anos 60 como

resultado de sucessivas quebras de safras e da redução real dos subsídios e do preço recebido pelos agricultores.

Segundo BENETTI (1982:58 e segs.) a retomada da expansão das cooperativas na segunda metade da década de 1960 (com base não só nas boas safras de trigo mas também pela evolução da soja) caracterizou-se por um período de crescimento extensivo ou horizontal através da ampliação do número de produtores a elas associados e do esforço que desenvolveram no sentido de "centralizar" a comercialização dos dois produtos . Esta centralização verificou-se plenamente no caso do trigo em função do monopólio estatal da comercialização, implementado através das cooperativas. Já na soja tratou-se de um processo mais lento que envolvia a concorrência com outros agentes, particularmente com o capital comercial tradicional , na aquisição do produto.

Apesar de constar nos estatutos das cooperativas a obrigação de seus membros entregarem a ela toda sua produção, de fato as cooperativas precisaram recorrer a uma série de expedientes (como crédito, assistência técnica, campanhas de doutrinação, etc.) voltados à ampliação do percentual da produção que os cooperados entregam à cooperativa, rompendo os elos (comerciais ou não) que os ligavam aos comerciantes regionais. Destaque-se que neste processo as cooperativas extrapolaram em muito a condição de meros intermediários ~~comerciais~~ da produção de seus associados, assumindo gradativamente o papel de organizadoras da produção agrícola, para o que muito contribuiu a ação dos já referidos "agricultores do asfalto", na introdução da racionalidade

capitalista na produção, levando as cooperativas a desenvolverem iniciativas que estimulassem os agricultores a adotar técnicas mais avançadas de cultivo (1).

A continuidade desta intervenção nas condições de produção levará as cooperativas a procurarem consolidar propriedades em tamanho considerado ideal para a mecanização da lavoura, num processo que envolveu conflitos entre os pequenos e médios produtores cooperados (INCRA/UNICAMP, 1977:114 e segs). A natureza conflitante e mesmo contraditória da atuação das cooperativas fica evidente na análise de MULLER (1981:106 e segs) sobre a COTRIJUI, na qual o autor destaca corretamente que mesmo sendo um importante instrumento em mãos de uma parcela da burguesia rural, as cooperativas constituíram-se em dado momento na salvação dos pequenos produtores familiares na condição de proprietários de terras, num período em que elas ampliam substancialmente o seu quadro de associados seguindo uma política que era também conveniente à burguesia rural que as controlava. Investir e modernizar-se era uma questão de sobrevivência para os pequenos produtores o que seria impossível sem a cooperativa, que portanto era um elemento orgânico à produção e não apenas justaposto a ela. Mais adiante, em meados dos anos 70, sob pressão das condições de concorrência do mercado em que está inserida, a COTRIJUI

(1) "Em síntese, ...foi a conjugação dos tres fatores ... destacados - crédito, soja e cooperativas - antes do que sua ocorrência individual, que foi responsável pelo grande desenvolvimento de uma lavoura capitalista de trigo e soja nesse período" (INCRA/UNICAMP, 1977:118).

tentará reorganizar a produção de soja/trigo propondo aos minifundistas a diversificação para outras atividades ou o seu deslocamento para projetos de colonização no Norte do país, permitindo a concentração da produção no Sul em maiores unidades.

Segundo BENETTI (1982: 62/70), a concretização do projeto agroindustrial previsto na própria concepção original das cooperativas gaúchas atrasou-se até meados dos anos 70 por várias razões. No caso do trigo pela estrutura e organização do mercado de moagem em que a alta capacidade ociosa levou as indústrias existentes (controladas pelo grande capital nacional e estrangeiro) a exigirem a proibição, por lei, da criação de novos moinhos. No caso da soja o atraso deveu-se aos vultuosos recursos necessários para custear os investimentos na comercialização de grãos. Sem embargo, a consolidação das cooperativas como grandes agentes econômicos comerciais que movimentavam uma expressiva parcela da produção regional, as alterações organizacionais nelas ocorridas neste período e as facilidades postas pela nova legislação de 1971, criaram as condições para que elas redefiniram sua estratégia de desenvolvimento, que tornou-se mais ambiciosa que o mero ingresso no processamento da soja.

A sua passagem nos anos 70 de uma estrutura de empresa de tipo comercial para uma "multicooperativa" (1) reflete a

(1) Esta denominação consiste numa aproximação feita pela autora à noção de "multiempresa" de A. CHANDLER, para definir a estrutura cooperativista que se desenvolve na década de 1970, em contraste com a estrutura anterior da cooperativa comercial (BENETTI, 1982:21).

necessidade de uma grande empresa enfrentar os limites de curto e médio prazos a sua expansão, levando-as a um processo de diversificação horizontal e integração vertical que as tornaram verdadeiros conglomerados. Destaque-se por exemplo os limites à ampliação da produção entregue as cooperativas pelos associados dadas a plena utilização do solo e a impossibilidade de sensíveis aumentos de produtividade, o que as levou a alterar seus estatutos de maneira a permitir o recebimento da produção de não cooperados e à instauração de um processo de disputa entre elas pela ampliação de sua área de influência. A autorização para as cooperativas associarem-se a empresas não cooperativas, concedida pela Lei 5764/71, abriu várias possibilidades de expansão às primeiras em atividades ligadas ou não à produção, comercialização e processamento industrial de produtos agropecuários, tornando-as, na expressão de MULLER (1981:115), embriões de conglomerados de capital nacional (1).

A FECOTRIGO, neste mesmo período, rompe a divisão institucional de trabalho que mantinha com suas filiadas e passa a desenvolver ela mesma atividades econômicas, abandonando a função de conceder apenas apoio técnico e político às últimas. Ela havia saltado das 23 cooperativas iniciais para 72 filiadas em 1973, abrangendo os Estados do

(1) Os trabalhos citados de BENETTI e MULLER demonstram fartamente o crescimento e diversificação de algumas grandes cooperativas gaúchas, que hoje integram o quadro das maiores empresas nacionais com atividades que incluem a comercialização e processamento de vários produtos, "trading companies", corretoras, projetos de colonização, participação em cooperativas de outras regiões e ramos de atividade, etc.

Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e Mato Grosso do Sul; este conjunto participava em meados dos anos de 1970 em cerca de 35% do volume de soja exportada pelo país (INCRA/UNICAMP, 1977:114). A FECOTRIGO entrará na industrialização da soja e também de insumos primários para abastecer suas filiadas, criando ainda empresas subsidiárias de armazenagem, transporte, corretoras de seguros e valores mobiliários, etc. (1)

O processo de desenvolvimento do cooperativismo empresarial descrito anteriormente reflete o que se passou com as principais cooperativas nascidas no Rio Grande do Sul, que se ampliaram para outras regiões do país. Com certeza não foi um processo uniforme para todas, algumas inclusive tendo sido absorvidas por aquelas com maior potencial econômico. Porém o sentido geral do processo vivido pelas cooperativas é basicamente o mesmo, em termos delas expressarem inicialmente a dinâmica da acumulação dos capitais agrícolas e caminharem no sentido de conformarem grandes empresas diversificadas, participando como agentes econômicos de peso na comercialização e processamento industrial de alguns produtos agrícolas. Suas particularidades referem-se à composição do quadro de associados, às estratégias empresariais de crescimento e aos diferentes estágios alcançados por elas.

Nos outros estados aqui considerados é possível identificar processos semelhantes ao cooperativismo gaúcho,

(1) Em 1980 a FECOTRIGO retorna às suas características iniciais, criando a CENTRASUL como seu braço econômico, na perspectiva de montar um gigantesco complexo agroindustrial (BENETTI, 1982:99)

além evidentemente das unidades locais que estão sob controle das grandes cooperativas do Sul que expandiram-se para outras regiões. No Estado do Paraná as cooperativas têm hoje uma importância próxima a das gaúchas nas respectivas produções estaduais e em estreita integração com os mercados nacional e internacional do "complexo soja"; é desnecessário reproduzir em detalhe seu processo constitutivo, sendo suficiente a ilustração do fenômeno a partir dos exemplos do Rio Grande do Sul. Vale a pena notar que o período mais explosivo de crescimento das grandes cooperativas paranaenses na condição de unidades não só comerciais mas também industriais, deu-se alguns anos depois dos principais casos gaúchos, em função do período de introdução e expansão da lavoura de soja no estado. O período de maior crescimento da capacidade industrial instalada no Paraná localiza-se no final dos anos 70/início dos 80 com a instalação de plantas pelas cooperativas em franca expansão e coincidindo com a política mais geral da indústria de realizar o processamento industrial da soja nas regiões produtoras, como veremos adiante (1).

Uma última particularidade interessante no processo de desenvolvimento das cooperativas empresariais ligadas à soja pode ser observada no caso da Alta Mogiana paulista (região agrícola de Ribeirão Preto). Já mencionei anteriormente o predomínio da média e grande exploração desde

(1) Um estudo sobre a estratégia de crescimento de uma grande cooperativa do Paraná (COCAMAR) é o de DELGADO (1983). Sobre a participação das cooperativas na indústria de oleaginosas do estado ver IPARDES (1986).

o início da expansão da soja nesta região e a importância da indústria processadora de oleaginosas não apenas como compradora direta de boa parte da produção, mas também intervindo na organização do setor agrícola sob sua influência. A trajetória de uma cooperativa local - utilizada como exemplo - é semelhante ao que vimos até agora, apesar de que o cooperativismo paulista não se defronta com as questões postas ao sulino quanto à participação da produção familiar na sua composição e também não tem o mesmo peso no mercado regional da soja. A grande expansão da referida cooperativa levou-a a adquirir uma indústria de óleo de soja e investir na ampliação da sua planta para processar parte da produção que recebe, de modo que tornou-se mais evidente sua participação no processo de centralização da comercialização em curso na região, com comportamento semelhante ao das demais empresas envolvidas. Na verdade, os estreitos vínculos comerciais tradicionalmente mantidos entre esta cooperativa e a indústria regional coloca-a como parte do oligopsonio que controla a comercialização da produção agrícola, reforçando o processo de concentração de capital. A centralização da comercialização e o deslocamento do capital mercantil que a cooperativa ajudou a promover canalizaram recursos para a indústria, sem os quais ela não teria crescido ao ritmo que cresceu (INCRA/UNICAMP:60/1).

As últimas observações colocam a necessidade de inserir as cooperativas agrícolas no conjunto das atividades agroindustriais ligadas à soja e verificar as relações que estabeleceram com os demais agentes envolvidos. Ao analisar

a dinâmica industrial do "complexo soja/indústria de oleaginosas", MULLER (1982a: 43) observou que a expansão das cooperativas afetou com primeiro momento uma das vias de controle sobre a produção agrícola e de apropriação do excedente pela indústria, sem contudo questionar a capacidade global da indústria frente à agricultura cooperativizada e aos consumidores dos produtos derivados da soja (óleo, gorduras e rações). As cooperativas substituíram um sistema arcaico de captação da produção dispersa e atuaram inicialmente abastecendo o parque fabril e até aliando-se a ele para efeito de participação nas exportações. Segundo este autor, para colocarem-se como grandes agentes concorrentes elas dependeram do sucesso das iniciativas destinadas a ultrapassar o limite agro-mercantil em direção às atividades agroindustriais.

O relato anterior revelou experiências cooperativas gaúchas, paranaenses e paulistas que trilharam este caminho e conseguiram colocar-se como grandes agentes participantes deste segmento. Porém é preciso aprofundar certos aspectos para melhor compreender as relações (de aliança ou conflito) entre os participantes das atividades de produção, comercialização e processamento industrial da soja.

Se tomarmos o conjunto da agroindústria de óleos vegetais e de rações (esta não será tratada neste trabalho), chegaremos a um valor da transformação que saltou nos anos 70 do terceiro para o primeiro lugar dentre as agroindústrias, superando a "fabricação e refino de açúcar", "abate de animais e conservas de carnes" e ficando pouco acima da mais

tradicional delas que é a de "beneficiamento, moagem e torrefação" (ALBUQUERQUE, 1985:17). A indústria de óleo teve uma primeira expansão nos anos 60 com base em pequenas e médias unidades, as quais processavam outras oleaginosas como o algodão e o amendoim utilizando da técnica do esmagamento, passando crescentemente a ter a soja como principal matéria prima. A grande expansão desta indústria nos anos 70, agora articulada com o auge da soja, será acompanhada de um processo de concentração da produção com a instalação principalmente no Rio Grande do Sul de grandes unidades especializadas no processamento da soja pelo processo de solvente contínuo. No período 1974/81 a capacidade industrial instalada no país cresceu cerca de 4,5 vezes, ampliando-se a participação relativa do Rio Grande do Sul e reduzindo-se a dos Estados de S. Paulo e Paraná. A distribuição regional da capacidade instalada aproximou-se mais da participação de cada estado na produção da soja, evidenciando a opção das indústrias de processar a matéria prima no estado produtor (CARVALHO, 1984:10) (1).

As principais empresas industriais do setor são, na verdade, integrantes de grandes conglomerados com aplicações muito diversificadas, tanto nos casos das empresas multinacionais que hegemonizam o setor (Cargill, Anderson Clayton, SANBRA e Continental Oil) como nas grandes empresas de capital nacional (ALBUQUERQUE, 1985:52). ALBUQUERQUE nota ainda um aspecto importante destas empresas por terem todas

(1) Dados da ABIÓVE para o ano de 1985 indicam a seguinte distribuição da capacidade da indústria de oleaginosas: Rio Grande do Sul: 36,0%; Paraná: 35,8%; Santa Catarina: 8,6%; S. Paulo: 17,1% (IPARDES, 1986:49).

elas um sistema próprio de comercialização e armazenamento da matéria prima. Mais do que isto, no caso específico da indústria localizada em S.Paulo destaca "... o forte caráter de especulação financeira no comércio de grãos, como parte da atividade do empresário paulista, que de certa forma o diferencia da lógica de constituição de outros estados que se apoiam em cooperativas" (IDEM:238) (1). Esta importante constatação coloca-nos pelo menos duas ordens de questões. A primeira no que se refere à participação da indústria na comercialização da soja e conseqüentemente no relacionamento com a produção agrícola. A segunda quanto à presença das cooperativas e seus efeitos na definição das condições de funcionamento deste mercado.

Com respeito à participação da indústria na comercialização da soja ela envolve alguns elementos análogos aos que estavam presentes no caso do algodão analisado no item anterior. Aqui também se constata o objetivo mais geral das mesmas de eliminar a intermediação comercial e de garantir-se do suprimento da matéria prima em condições convenientes, através do relacionamento direto com os proprietários da produção agrícola. Vimos que a heterogeneidade das formas de organização social da produção

(1) A relação lucro não operacional/lucro operacional é mais elevada na indústria paulista que nos outros estados. Por outro lado, a participação da primeira na receita global é maior que sua participação no patrimônio da agroindústria de oleaginosas nacional, não por desfrutarem de um grande diferencial de produtividade em relação aos demais estados, mas pelo peso das atividades comerciais e financeiras (no comércio interno e internacional) que em certas conjunturas tornam-se mais importantes que as atividades produtivas (ALBUQUERQUE, 1985:241 e segs.).

de soja, apesar da clara tendência ao predomínio da grande exploração capitalista, abre espaço à presença da intermediação realizada pelo capital comercial tradicional. Dado ser um produto não perecível e com colheita concentrada no tempo, a especulação com estoques e as oscilações do preço ao longo do ano são uma característica inerente a este tipo de mercado, cuja vinculação com o mercado internacional reforça esta sua natureza.

Portanto o capital industrial, ao substituir o capital comercial no relacionamento com a produção, tende a reproduzir um comportamento semelhante ao deste último, oferecendo "atrativos" ao agricultor na disputa com os demais agentes pela aquisição do produto, jogando com estoques formados no período da safra e apropriando-se, agora sim, de ganhos de natureza especulativa formados em um mercado em que o capital industrial é um de seus integrantes (1). Nos casos da laranja e do tomate industrial as relações comerciais entre a agroindústria e os proprietários da produção agrícola ocorrem numa estrutura distinta, na qual ambos capitais (agrícola e industrial) visam se desobrigar dos custos de uma intermediação feita por um outro tipo de capital (o comercial) e as oscilações nos preços internos e internacionais do produto industrializado (suco de laranja ou massa de tomate) são apropriados preferencialmente pela

(1) Reforçando esta colocação temos o fato de que as empresas voltadas ao esmagamento da soja podem ampliar seus ganhos não só realizando "boas" compras de matéria prima, mas também vendendo a soja em grão (sem esmagá-la) quando os preços tornarem esta opção mais vantajosa frente à venda do farelo e óleo bruto (IPARDES, 1986:216).

indústria ou compartilhados com os agricultores dependendo do poder de barganha destes últimos ao fixar as condições de venda do seu produto, por exemplo estabelecendo cláusulas que vinculem os preços das matérias primas aos preços dos produtos industrializados. Não se configura um mercado expressivo do produto agrícola "in natura" com uma lógica e instituições próprias (Bolsas, etc.) e capitais com aplicação específica nele.

Não se deduza do anterior que os produtores de soja em geral beneficiam-se das circunstâncias descritas pois o capital industrial procurará estabelecer mecanismos de dominação assemelhados aos que tradicionalmente o capital comercial cria em seu relacionamento com os produtores agrícolas, conforme sejam as condições objetivas destes últimos. Como, via de regra, a indústria tende a se relacionar diretamente com médios e grandes ^{agricultores} ~~produtores~~, a dominação manifesta-se principalmente através de mecanismos estritamente econômicos devidos a maior capacidade destes últimos em mobilizar recursos (próprios ou creditícios), descartando-se em princípio o recurso a formas de coerção extra-econômica comuns no relacionamento do capital comercial com o pequeno produtor agrícola .

Na análise do relacionamento da indústria de óleos com os ^{agricultores} ~~produtores de soja~~ da região paulista da Alta Mogiana em INCRA/UNICAMP (1977:57 e segs), destaca-se que a indústria ao absorver os mecanismos da comercialização dos produtos agrícolas, reforça as características próprias de uma atividade fortemente marcada por um oligopsônio, que

resultam em preços controlados e baixos para o vendedor, carreando ao "complexo oligopsonista" as elevadas margens de intermediação. As duas condições básicas que possibilitam este fato seriam a capacidade financeira do capital industrial de concentrar suas compras na safra (com recursos próprios ou valendo-se de empréstimos de custeio industrial) e a incapacidade dos agricultores de reterem sua produção pois devem quitar compromissos financeiros que vencem no período da safra (1).

A rigor não se trata propriamente de uma transferência da parcela do excedente antes apropriada pelo capital comercial e agora absorvida pela indústria. Isto significaria supor a existência de um volume dado de excedente econômico (e, em certo sentido, constante) a ser apropriado por este ou aquele capital, desconsiderando que está em curso um processo de reorganização da produção em seu sentido amplo (incluindo a comercialização) afetando obviamente o processo de valorização das mercadorias e portanto a geração do valor excedente. Não é a apropriação dos ganhos comerciais em si que move o capital industrial mas o objetivo de adquirir a matéria-prima a preços mais baixos - obviamente dentro do objetivo mais geral de ampliar o excedente de que se apropria - com base em um processo de transformação que permite a ocorrência do relacionamento direto agricultura-indústria. Em adição ao anterior, note-se por outro lado que há também uma sensível

(1) Neste sentido, o crédito oficial de comercialização (EGF) apenas reforça o oligopsonio ao exigir a quitação prévia dos empréstimos de custeio para se ter acesso a ele.

diferença na participação dos pequenos, médios e grandes agricultores em função da sua disponibilidade financeira como constatou a pesquisa citada ao entrevistar 3 produtores que venderam seu produto a mesma indústria porém em meses distintos, com o maior deles conseguindo um preço 40% superior ao pago pela indústria para o menor.

Em entrevista com representante de uma indústria de óleo da mesma região, outro trabalho constatou a existência entre elas da prática da concessão de empréstimos em dinheiro aos pequenos e médios produtores como atividade financeira regular da empresa. E também o recebimento da produção de agricultores que permanece estocada na indústria até que estes últimos decidam-se por sua venda e definam o preço. Este comportamento encontrável nas empresas de capital nacional parece não ser adotado nas multinacionais cujos negócios são realizados com base no "preço do dia" (ALBUQUERQUE, 1985:182). Os aspectos todos destacados ilustram e reforçam as colocações sobre o caráter e as formas de participação da indústria na comercialização de um produto agrícola como a soja e, em certa medida, o algodão. Na verdade são empresas industriais integrantes de conglomerados com faces industriais e financeiras.

Passamos agora à segunda questão derivada da análise da comercialização agrícola no "complexo soja" e que se refere à participação das cooperativas. O desenvolvimento das cooperativas empresariais - ou mais propriamente das "multicooperativas" cujas atividades ligam-se principalmente à soja - refletiu como vimos a dinâmica de acumulação do

capital agrário . Posteriormente elas transformaram-se em grandes empresas comerciais e industriais, algumas delas chegando à conglomeração.

No caso particular do Estado de S.Paulo a presença minoritária delas em termos do volume de produção e dos recursos que controlam fez com que as cooperativas se integrassem numa estrutura hegemônica pela indústria. Nestas circunstâncias as cooperativas abriram possibilidades de acumulação à burguesia rural associada a elas e mantiveram sob controle conjunto cooperativa/grande indústria os pequenos e médios agricultores que têm sob sua influência.

Na experiência sulina as cooperativas, ao contrário, controlam a maior parte da produção agrícola e é bem menor o volume comprado diretamente pela indústria no campo. Sem embargo da observação feita anteriormente da provável utilização, pela indústria, dos comerciantes locais como simples agentes comissionados na compra da matéria prima, o que eleva o percentual comprado diretamente pela indústria e reduz a importância dos intermediários comerciais.

Deste modo, o grande peso das cooperativas representa uma situação distinta, embora possa-se afirmar que em vários aspectos as cooperativas fazem as vezes do grande capital. O fato delas processarem industrialmente boa parte da produção agrícola que recebem, bem como a acumulação de excedentes que realizam como resultado da política de desenvolvimento e do poder de mercado que possuem, remetem à discussão sobre sua natureza organizacional, a relação com os produtores (cooperados ou não) e o tipo de alianças e

conflitos que mantém com os demais agentes econômicos.

A questão da natureza organizacional das cooperativas merece ser destacada pois ela implica em particularidades no funcionamento destas organizações. Embora elas realizem uma acumulação semelhante às demais empresas, não podem ser plenamente identificadas às últimas sob pena de incorrerem em simplificações indevidas. Sobre este ponto tomei como referência a análise de BENETTI (1982: 118 e segs), que inicia considerando que legalmente as cooperativas dispõem de duas fontes de recursos próprios que são a formação de capital social (subdividido em quotas-parte integralizadas parceladamente pelos associados) e os fundos indivisíveis (os definidos em lei e outros criados em assembléia) formados com a retenção de percentuais das sobras geradas pelas cooperativas (1).

Os limites à obtenção de recursos sob a forma de ampliação do capital social, devido entre outros à expressividade numérica dos pequenos produtores no quadro de associados, tornaram a constituição de fundos uma forma importante de retenção. No entanto mantém-se desse modo a entrada de recursos condicionada à capacidade das cooperativas gerarem sobras, isto é, "amarrando" sua expansão ao potencial derivado do desenvolvimento corrente de suas

(1) Grosso modo as sobras são o que resta do excedente retido pela cooperativa em suas atividades após deduzir-se os custos operacionais; as sobras "líquidas", por sua vez, são obtidas após a dedução dos fundos e colocadas à disposição da assembléia, que decide sobre o seu destino (distribuição entre os associados ou sua retenção pelas cooperativas).

atividades .

Porém, como destaca BENETTI, o instrumento mais importante de capitalização das cooperativas e que explica o grande surto expansionista das mesmas foi o recurso ao crédito (especialmente ao crédito público subsidiado), com a retenção de parcelas crescentes do excedente sob a forma de custos operacionais (financeiros), contornando-se assim os obstáculos legais a sua capitalização. Em outras palavras, a participação dos recursos públicos financiando os investimentos (transformados em custos) , aliada a ampliação da taxa de lucro interna conseguida pelas cooperativas, constituem-se nos dois fatores explicativos principais do grande crescimento das mesmas.

Havia interpretações que atribuíam um peso importante à expropriação dos produtores associados como fonte dos recursos que sustentaram a grande expansão das cooperativas. A propósito de descartar este tipo de formulação, BENETTI deduz de sua análise sobre a natureza das cooperativas que elas constituem-se por um lado em "substitutas do capital comercial", apropriando-se de um ganho que nada mais é do que o lucro comercial com outra denominação ("sobras"). Por outro lado, há que se considerar também que elas desenvolvem atividades produtivas (agroindustriais) capazes de gerar valor e, portanto, excedente econômico apropriável pelas cooperativas.

Os produtores associados receberam parte importante do excedente apropriado pelas cooperativas, inclusive os pequenos produtores familiares que se modernizaram no

período(1). Mesmo na fase chamada de "acumulação prévia" das cooperativas, os subsídios governamentais embutidos no crédito foram muito mais importantes à sua capitalização do que eventuais expedientes de desfavorecimento aos produtores. A não retenção pelos produtores de parte do excedente gerado em sua atividade agrícola diz respeito ao funcionamento do sistema econômico como um todo ou, mais propriamente, à reprodução do capital em geral. O capital industrial em especial consegue, através dos mecanismos de preços, apropriar-se de parte daquele excedente, com as cooperativas atuando apenas como mero canalizador. Vale dizer, as cooperativas são capazes de gerar o excedente econômico necessário à sua expansão e "... a questão da expropriação dos produtores está muito mais relacionada ao modo como foi decidida a retenção do lucro gerado pelas cooperativas do que ao padrão de relações econômicas que se estabelecem entre elas e seus associados." (BENETTI, 1982:145/6).

Sem dúvida que está posta no funcionamento de tais cooperativas uma contradição com os princípios doutrinários de não visarem lucros para apoiarem e promoverem a expansão das unidades de produção rurais, o que provocaria entre outros a estagnação de seus segmentos comerciais e

(1) Ao analisar uma cooperativa do norte paranaense, DELGADO (1983:82) nota que o ingresso na industrialização da soja e o aumento no volume de sobras que provocou facilitaram para ela a compatibilização entre a necessidade de retenção de sobras para ampliar a capacidade de investimento e a distribuição de parcelas crescentes das mesmas, atendendo às expectativas mais imediatas dos associados.

industriais. Isto é, há um problema de natureza política quanto à decisão de reter ou não o excedente ("sobras") para fins de capitalização das cooperativas. BENETTI ressalta que o produtor cooperado é um produtor privado individual que ao decidir sobre o destino das sobras tende a distribuí-las e a limitar a retenção pelas cooperativas, ao invés de socializar os ganhos no coletivo. Portanto o crescimento das cooperativas pressupõe o rompimento do controle do corpo de produtores sobre elas, em favor de um grupo de "produtores-empresários" que procuram impor ao conjunto um interesse geral de longo prazo, num processo pleno de conflitos. As cooperativas (como unidades de produção) e as unidades de produção rural formam "...uma "unidade de produção complexa", isto é, uma unidade de produção composta por estabelecimentos onde ocorrem processos de trabalho interligados e administrados por um poder central ... esta dominação de tipo ideológico através da qual a cooperativa, ou melhor, seus dirigentes buscarão o consenso dos produtores." (IDEM:158). Concluindo, afirma que as cooperativas nasceram e sempre foram dirigidas por empresários-produtores rurais e sua evolução para "multicooperativas" estava inscrita em sua própria criação. Nestes termos, as cooperativas não se definem como centros de expropriação de produtores mas como "...centros de valorização do capital, quer na esfera da circulação como capital comercial, quer na esfera da produção como capital industrial." (IDEM:164).

A caracterização da natureza das cooperativas e da sua participação no caso particular da soja - com destaque às

experiências do Rio Grande do Sul e do Paraná - revelou que seu peso lhes confere a condição de um agente econômico que participa de forma importante na definição das condições de comercialização desse produto. Elas aparecem frente ao capital (nacional e estrangeiro) como um dado de concorrência na comercialização da soja em grão e, em menor grau, no seu processamento industrial. Assim como no início elas se contrapuseram ao capital comercial tradicional. Sua atuação como empresa comercial e industrial frente ao conjunto de produtores rurais e, especialmente, seu desenvolvimento como multimpresa integrada financeiramente com outros grupos privados neste e em outros ramos de atividade, inserem-nas na estrutura econômica fortemente oligopolizada neste setor particular e na economia brasileira em geral (1).

Retomando as colocações de MULLER (1982a: 38/42) sobre a conformação do que denomina "complexo agroindustrial soja/indústria de oleaginosas", o núcleo central do mesmo localiza-se no seu polo industrial, hegemonizado pelas empresas transnacionais que, a partir de 1976, compartilham

(1) Esta colocação contrapõe-se ao entendimento de que o ingresso das cooperativas num determinado estágio da comercialização aumentaria o nível de concorrência entre os agentes neste estágio e tenderia a eliminar os lucros excessivos dos agentes monopsonistas, presente por exemplo em LIEBHARDT (1982:36). O ingresso de um novo agente pode representar, como de fato representou no caso analisado, um reforço ao controle oligopsonista sobre a produção agrícola e à estrutura oligopólica que domina o abastecimento do "complexo soja" e que, enfim caracteriza a própria economia brasileira.

esta hegemonia com grandes empresas nacionais associadas (1). Porém isto não significa que tais empresas detenham plenamente a capacidade de determinar os preços da soja e a grandeza dos excedentes agrícolas e sua destinação, o que dependerá do poder de barganha dos diversos grupos envolvidos. Como foi salientado anteriormente, o peso das cooperativas neste processo depende do êxito no desenvolvimento da via agroindustrial, alcançado efetivamente por várias delas nos estados aqui analisados (2).

Isto nos leva a tratar da formação dos preços e, para tanto, retomarmos a questão do papel do mercado externo. Foi destacada a importância que tiveram as condições favoráveis do mercado internacional na promoção do grande surto expansivo no Brasil desde início da década de 1970. Esta afirmação não implica desconhecer ou atribuir um papel secundário aos elementos internos ao país que contribuíram neste processo, em especial o aumento na demanda de óleo de soja (mais recentemente do farelo) associado a retomada do crescimento das atividades econômicas e à intensificação da

(1) A capacidade instalada de esmagamento da soja no Rio Grande do Sul em 1985 distribuía-se segundo a propriedade do capital da seguinte forma: capital nacional - 48,2%; capital estrangeiro - 36,1%; cooperativas - 15,7% (GRISON, 1986:47). No Paraná esta distribuição indicava 43,1% para o capital nacional, 37,8% capital estrangeiro e 19,1% cooperativas (IPARDES, 1986:61).

(2) Vários trabalhos que trataram do desenvolvimento recente destas cooperativas têm apontado para uma séria crise que as envolve, com uma forte dimensão financeira provocada principalmente pelas alterações nas condições de crédito que passaram a vigorar no país desde o início da década de 1980. Ademais das constantes oscilações e a relativa perda de dinamismo no mercado internacional da soja. Sobre esta questão ver os trabalhos de BENETTI (1982), DELGADO (1983) e BENETTI e FRANTZ (1985).

industrialização da agricultura apoiada numa generosa política de crédito oficial desde fins da década de 1960. Porém a importância do mercado externo na determinação das atividades econômicas internas e o controle das grandes empresas de capital estrangeiro sobre o comércio internacional e, muitas vezes, na própria atividade interna, são circunstâncias típicas à inserção de uma economia dependente como a brasileira na divisão internacional do trabalho. No caso particular da soja, o comércio internacional de grãos e farelo é controlado por 5 grandes empresas multinacionais que, conforme apontado acima, têm também uma participação expressiva na comercialização e industrialização da soja produzida no Brasil.

Em face destas relações é natural que os preços internacionais do "complexo soja" (principalmente da soja em grão e do farelo de soja) exerçam forte influência sobre os preços domésticos em suas várias etapas até chegar aos preços pagos ao produtor rural. Contudo, como adverte MULLER (1982a: 52) a determinação destes preços não se faz por um simples processo de deduções em cada etapa, à semelhança de uma "escadinha", dada a existência de "degraus interceptadores". Um deles são os custos de produção agrícola da soja cuja produção mecanizada estabelece um piso mínimo aos preços de forma a que seja possível repor os custos (monetários) e remunerar o capital e a terra de maneira a garantir o prosseguimento da mesma. Isto significa que tendencialmente os preços pagos aos produtores não podem ser simplesmente um resíduo dos preços internacionais após deduzidas a

participação dos demais agentes comerciais e industriais.

A própria organização das cooperativas coloca um dado importante na formação dos preços, pois a atuação delas buscará ampliar ao máximo a margem que apropriam ao negociar o preço do seu produto, sem embargo da discussão anterior sobre a divisão do excedente obtido entre a cooperativa e seus associados. Vale dizer, tendo como referência em última instância os preços internacionais ditados pela Bolsa de Chicago (EUA) (i), a formação dos preços internos da soja em grão, do farelo e do óleo expressarão o conjunto de forças presentes nos vários segmentos deste mercado e o poder de barganha relativo de cada uma delas.

Como agentes capazes de interferir na formação dos preços destacam-se a indústria de esmagamento ligada a grandes grupos exportadores e também abastecedores do mercado interno e as grandes cooperativas caracterizadas anteriormente. Em posição secundária em termos da capacidade de fixar preços estão o capital comercial tradicional que conseguiu uma atuação autônoma (geralmente o grande intermediário e/ou exportador) e os grandes agricultores que relacionam-se diretamente com a indústria ou com os exportadores. Numa etapa seguinte à da

(i) As bolsas de mercadorias do Brasil, em especial a de S.Paulo que é a principal delas, não têm no caso da soja um papel relevante. Pelos pequenos volumes que negociam, elas refletem integralmente as flutuações internacionais e são insuficientes como instrumento estabilizador através das operações de compensação ("hedge"). Por esta razão, elas não conseguem se estabelecer como centro determinante de preços, ratificando portanto o controle de preços por parte dos grandes grupos (ALBUQUERQUE, 1985:230).

comercialização do grão estão as indústrias de refino do óleo e a de rações, sem contudo interferirem no mercado da soja.

No que se refere à etapa da comercialização da soja que envolve diretamente os produtores, temos a presença de duas formas de fixação dos preços pagos aos produtores, que são o "preço do dia" e o "preço médio". O preço do dia reflete os preços internacionais e as condições do mercado interno em cada momento de negociação, enquanto o preço médio constitui-se numa forma que permite ao produtor beneficiar-se em parte das oscilações nos preços da soja ao longo da entressafra. A possibilidade de utilizar-se desta última forma dependerá da condição do produtor ao negociar sua produção. Médios e grandes produtores com acesso ao crédito de comercialização ou com disponibilidade financeira suficiente certamente aguardam a oportunidade de vender sua produção quando os preços lhes parecerem convenientes em face da avaliação que tenham da evolução do mercado.

Na relação dos produtores com as cooperativas, destaque-se que elas exerceram, quando da sua implantação, um papel regulamentador dos mercados regionais, inclusive estabelecendo uma relação mais direta deles com os preços internacionais, alterando uma situação em que os preços eram praticados livremente pelo capital comercial tradicional (IPARDES, 1986:184). Contudo este mesmo trabalho nota uma tendência destas organizações passarem a adotar o "preço do dia" na compra da produção de seus associados, em substituição ao preço médio que em princípio oferece maiores

vantagens ao produtor. Este fato reforça a colocação das mesmas como um agente comercial com comportamento semelhante aos demais (1).

Por último é preciso fazer uma referência à intervenção governamental no mercado da soja, com destaque à política de comercialização (preços mínimos). Como observou LECLERCQ (1987: 139): "Considerando o elevado nível de utilização de insumos agrícolas, a soja é o produto brasileiro com a correlação mais positiva a longo prazo entre as condições de crédito e a produtividade/volume da produção. Ela seria, por isso, o produto mais sensível às modificações das condições de crédito". Ademais de ser um dos maiores absorvedores do crédito agrícola. O que nos levar a mencionar uma importante alteração na política de crédito ocorrida no início dos anos 80, obviamente com reflexos no crédito de comercialização e na fixação dos preços mínimos.

Analisando a evolução da soja no período 1979/83, DIAS e LOPES (1983: 51 e segs) afirmam que a intervenção do governo naquele momento teve o objetivo de garantir o suprimento de farelo e de óleo sem que isto requeresse que os preços internos se situassem acima dos preços internacionais destes produtos. Neste sentido, as importações de soja em grão em regime de "draw back" (V. Tabela 1.15) cumpriram importante papel tanto na manutenção das exportações de

(1) Há registros de queixas dos produtores quanto a possíveis irregularidades no comportamento das cooperativas ao classificar os produtos que recebe, reproduzindo expediente tradicional de rebaixamento de preço, bastante comum no relacionamento de comerciantes e industriais com produtores agrícolas no Brasil (IPARDES, 1986:106).

farelo e de óleo (a preços mais remuneradores que os internos), como também na própria formação dos preços internos ao permitir aumentar o índice de utilização ou reduzir o nível de ociosidade da indústria de esmagamento local.

Contudo os dois principais instrumentos utilizados pelo governo para cumprir os objetivos mencionados foram o controle quantitativo das exportações e o tabelamento dos preços internos do farelo e do óleo, mantendo-os a níveis inferiores ao preço FOB internalizado (preços de exportação deduzidas as despesas de transporte e seguro). Quanto aos preços mínimos da soja em grão, eles mantiveram-se no período 1979/83 abaixo dos preços de mercado (Tabela 1.21).

A análise das tendências dos preços de exportação e dos preços mínimos revela que estes últimos foram até o início da década de 1980 muito mais um preço de empréstimo (base para a realização de operações de EGF) do que um preço de garantia e sustentação. Em termos correntes, os preços mínimos da soja atuaram como garantia apenas em conjunturas bastante desfavoráveis em que os preços internacionais caíram demasiadamente.

A modificação nas condições do crédito agrícola no início dos anos 80 inseriu-se no quadro mais geral da política de ajuste derivada principalmente dos acordos firmados com o Fundo Monetário Internacional em 1982. Segundo LECLERCQ (1987: 136 e segs) o que deveria ser o enfrentamento de um problema conjuntural resultou numa mudança estrutural na política agrícola, com sérias repercussões nas

Tabela 1.21- Soja em Grão - Preços Mínimos, Preços Domésticos e Cotações Internacionais - 1979/83.

ANOS	PREÇOS MÍNIMOS				PREÇOS
					PAGOS
	Interior	Posto	FOB	FOB	PRODUTORES
	60kg	Maringá 60kg	Paranaguá Cr\$/60kg	Paranaguá US\$/ton	60kg
	(1)	(1)	c/ ICM		(2)
1979					
Safra	150	160	219,73	149	317
Entressaf.	181	192	255,72	137	475
1980					
Safra	315	335	447,34	150	513
Entressaf.	405	428	447,34	152	826
1981					
Safra	660	706	949,54	188	1.011
Entressaf.	944	998	1.302,82	186	1.395
1982					
Safra	1.321	1.405	1.889,45	194	2.003
Entressaf.	1.824	1.920	2.513,04	182	2.328
1983					
Safra	2.552	2.756	3.688	131	4.776
Entressaf.	4.051	4.253	5.429	110	15.049

ANOS	PREÇOS ATACADADO S.PAULO 60kg	COTAÇÕES INTERNACIONAIS (Conceito Exportação)		
		FOB	FOB	FOB (1)
		Chicago	Paranaguá	Maringá
		US\$/ton	US\$/ton	Cr\$/60kg
1979				
Safra	330	275	279	293
Entressaf.	496	245	248	329
1980				
Safra	528	225	229	488
Entressaf.	886	314	317	831
1981				
Safra	1.081	227	282	1.016
Entressaf.	1.510	234	244	1.219
1982				
Safra	2.125	238	248	1.698
Entressaf.	2.535	204	212	2.085
1983				
Safra	5.076	229	241	4.810
Entressaf.	15.880	300	310	11.403

(1) No atacado, líquido de ICM.

(2) No interior do Paraná, sem ICM e IAPAS.

Fonte: CFP "apud" DIAS e LOPES (1983: 58).

possibilidades futuras da participação brasileira no mercado internacional de soja e na própria expansão interna da cultura.

Atendendo-nos aos aspectos mais diretamente ligados à nossa problemática, destaque-se que as restrições no volume de crédito oferecido à agricultura e a elevação do custo financeiro dos mesmos (pela primeira vez desde o final dos anos 60 a taxa de juros foi superior à inflação) trouxe como contrapartida o reajuste em termos reais dos Valores Básicos de Custeio (1) e uma política de preços mínimos elevados, como compensação parcial às condições mais desfavoráveis do crédito de custeio.

Os produtos da soja foram inicialmente beneficiados com a maxidesvalorização do cruzeiro em 1983, que reverteu uma tendência de queda real dos preços desde 1979, embora esta maxidesvalorização tenha elevado os custos de produção agrícola pelos componentes importados. Logo em seguida o governo promove a elevação mais significativa dos preços mínimos da soja na safra 1984/5, num percentual inclusive bastante superior ao dos produtos destinados ao mercado interno (arroz, feijão, trigo, mandioca e sorgo). "A política de preços mínimos revaloriza portanto o preço dos produtos alimentícios mas nem por isso desfavorece ao principal produto de exportação, a soja" (IDEM: 140). O

(1) Embora permanecesse abaixo dos custos de produção agrícola calculados pelas cooperativas e tivesse apenas uma parte financiada (conforme o tamanho do produtor), o VBC da soja dobrou em termos reais entre as safras 1982/3 e 1985/6 (LECLERCQ, 1987:136).

resultado imediato desta medida foi ter provocado um recorde da produção agrícola de soja, numa conjuntura de queda dos preços internacionais do produto, forçando o governo a intervir maciçamente no mercado, adquirindo produção com base no preço mínimo.

Não vem ao caso aprofundar aqui a análise das perspectivas futuras da soja produzida no Brasil e da sua inserção no mercado internacional, mas apenas situar a atuação governamental neste mercado específico. As observações anteriores deixam evidente que, além da política cambial que gera notórias consequências no mercado da soja, a política de preços mínimos assumiu nos últimos anos um papel importante entre os elementos determinadores da rentabilidade do cultivo e da capitalização dos agricultores. A maior importância dos preços mínimos justifica-se não apenas pela tendência desfavorável do mercado internacional do produto para o Brasil, mas principalmente pelas dificuldades político-econômicas do governo retomar a concessão de subsídios creditícios aos agricultores.

Nesta questão, LECLERCQ (1987 : 143/4) vai mais além e levanta a possibilidade de estar em curso uma reestruturação deste segmento . O elevado peso das despesas financeiras dificultariam a permanência dos pequenos produtores que tenderiam a voltar-se à produção de alimentos, intensificando-se a concentração da exploração da soja nos maiores agricultores ou naqueles capazes de produzir em patamares superiores de produtividade. Em simultâneo se aceleraria o deslocamento da cultura em direção ao Centro-

Oeste do país, também como reflexo da necessidade de alcançar-se níveis superiores de produtividade. "Dentro deste quadro vemos delinear-se duas tendências opostas para a reestruturação do setor. De um lado, os grandes proprietários e a agroindústria procuram obter concessões fiscais e financeiras para manter a rentabilidade e a competitividade do setor. De outro, os excluídos do processo de modernização questionam o modelo tecnológico e a organização das cooperativas e apoiam a retomada da produção de gêneros alimentícios e o lançamento de uma reforma agrária"(IDEM:144)

É certamente difícil discutir as implicações saídas desta última colocação, sem considera-la no conjunto da problemática agrária brasileira. Atendo-nos ao objeto de estudo desta tese, relembro que mais que a evolução futura da cultura da soja no Brasil, interessa-me destacar as cooperativas agrícolas e o significado de sua participação na comercialização agrícola. Já foi mencionado anteriormente que o cooperativismo empresarial atravessa desde os primeiros anos da atual década uma crise com forte dimensão financeira, ligada exatamente às modificações nas condições de crédito referidas acima. As cooperativas têm parte importante da sua sustentação num grande número de pequenos produtores que, por sua vez, são os maiores afetados com a situação descrita, o que se reflete fortemente nas possibilidades futuras destas organizações .

Não pretendo avançar na discussão da problemática recente colocada ao funcionamento das cooperativas agrícolas mas apenas registrar este fato sem dúvida importante. A

pretensão desta parte não é nem mesmo tratar exaustivamente a questão do cooperativismo no Brasil. As colocações aqui feitas limitam-se ao suficiente para introduzir no quadro geral da comercialização agrícola um agente de importância indiscutível e destacar as características de sua atuação. Como vimos, estas derivam do processo constitutivo das cooperativas no Brasil, de sua natureza organizacional específica e das relações que elas estabelecem com a produção rural e com os demais agentes.

É importante aos objetivos deste trabalho concluir que as "cooperativas empresariais" são formas de manifestação do grande capital na comercialização agrícola, com comportamento análogo ao de outros agentes em muitos aspectos. No entanto, foi também destacado em várias passagens que as cooperativas não podem ser tomadas como empresas tipicamente capitalistas, sob pena de não se perceber as contradições no seu interior ao nível das relações sociais. As quais implicam em que as relações econômicas não possam se desenvolver tão tranquilamente como, por exemplo, em uma indústria.

CAP 2. A MODERNIZAÇÃO DO TRADICIONAL: PROCESSO DE INTEGRAÇÃO E O CAPITAL COMERCIAL

Este capítulo tem como seu objetivo principal introduzir na análise sobre a comercialização agrícola o capital comercial propriamente dito. Embora presente em algumas das situações anteriormente estudadas, a participação do capital comercial era pouco expressiva ou secundária frente às demais formas de capital. Nos casos a serem tratados neste capítulo o capital comercial - em suas diferentes manifestações - aparece com destaque na comercialização de produtos de origem agrícola. Particularmente em 3 dos produtos alimentares considerados básicos (arroz, feijão e milho) e nos hortícolas, que se constituem nas referências empíricas do capítulo. O desenvolvimento da análise se encaminhará na direção de evidenciar como a produção e comercialização desses produtos refletiram o processo de integração que estamos descrevendo, em particular no que se refere às transformações no comércio atacadista e à consolidação do grande capital comercial (com destaque às redes de supermercados).

2.1 -Modernização e Eficiência nos Alimentos Básicos

As noções de "modernização do tradicional" e mesmo a de "alimentos básicos" requerem uma primeira discussão que indique o sentido em que estão sendo empregadas. O processo de modernização referido diz respeito às modificações em

curso nas formas de comercialização onde o capital comercial desfruta de condição dominante. Para analisá-lo é necessário precisar o conceito de capital comercial e a noção de intermediação aqui empregados, com a ressalva de que no capítulo seguinte aprofundarei a discussão de ordem teórica relativa àquele conceito e sua aplicação nas análises sobre a geração e apropriação de excedentes, nas relações agricultura-indústria e no desenvolvimento do capitalismo de modo geral.

Segundo MARX (1974: 309 e segs) o capital comercial é uma forma particular de capital, parte do capital total da sociedade, que funciona apenas no processo de circulação, em permanente metamorfose como dinheiro e mercadoria. Sua existência autônoma, isto é, realizando uma das fases do processo de reprodução do capital produtivo que é a transformação de mercadoria em dinheiro e vice-versa, deriva da divisão do trabalho que torna essa função que está no processo de circulação uma função particular de um capital particular, portanto uma função própria de determinada categoria de capitalistas. Os quais aparecem no mercado como portadores de uma soma de dinheiro adiantada com o objetivo de obter lucro. O capital comercial pode existir em sua forma "pura" ou tendo associadas a sua função determinadas atividades que são processos de produção que se prolongam na circulação, como por exemplo a indústria de transporte, a conservação e a distribuição das mercadorias em forma adequada ao consumo. ~~• significando a forma que se apresenta no mercado~~

Note-se que as definições anteriores conduzem a uma

abordagem que não parte da plena identificação entre capital comercial e intermediação comercial. Isto é, não se pode a nível de definição confundir a natureza de um tipo de capital com uma das suas formas de atuação, embora sejam muitas as circunstâncias em que o capital comercial atua intermediando relações comerciais entre capitalistas ou entre produtores. Neste trabalho a atividade de intermediação será privilegiada na análise pois estou tratando prioritariamente da primeira etapa da comercialização de produtos agrícolas, que é aquela na qual participam diretamente os produtores rurais. Neste caso o capital comercial confunde-se com a figura dos intermediários. Contudo a diferenciação acima é indispensável à compreensão mais abrangente e correta do processo de reprodução do capital comercial e para que se defina com mais precisão categorias como lucro comercial e ganho especulativo.

Tome-se por exemplo a atividade dos supermercados, a qual em si mesma não configura propriamente uma intermediação comercial. Ela se constitui na última etapa da circulação das mercadorias - sua venda para o consumo final - sendo desenvolvida pelo capital comercial localizado no varejo. Esta caracterização não implica em desconhecer que os supermercados representam a fração do capital comercial que mais se expandiu nas duas últimas décadas, auferindo vultuosos ganhos desde sua criação e, no caso das grandes redes, não tendo sido nunca meros equipamentos de varejo. A participação destas últimas no mercado atacadista significou a absorção de atividades de

intermediação e, certamente, dos ganhos especulativos associados a estas últimas.

Assim como o capital comercial não se confunde plenamente com a intermediação comercial, esta por sua vez também não é sinônimo de especulação. O capital comercial pode atuar intermediando relações comerciais e esta intermediação, sob certas circunstâncias, dá origem a práticas (e ganhos) especulativas. Vale dizer, há que se compreender a natureza da atividade de comercialização como sendo uma atividade de circulação de mercadorias no capitalismo. E identificar como ela se insere no movimento de reprodução do capital, de modo a não se estabelecer identidades por demais simplificadoras. Ou incorrer em inversões vitais como na questão citada da especulação: não é a especulação que define a intermediação, mas as formas concretas assumidas pela produção e circulação de mercadorias que possibilitam e delimitam espaço à especulação e definem o tipo de capital que se apropriará dos ganhos derivados dela.

É preciso agora esclarecer porque atribui o qualificativo de tradicional às formas de comercialização agrícola analisadas neste capítulo, nas quais o capital comercial aparece majoritariamente sob a forma de intermediários. Em primeiro lugar por constituírem-se nas referências empíricas usualmente utilizadas quando se fala em comercialização agrícola. Não por acaso, dado que eram as formas dominantes de captação da produção rural, correspondentes a um determinado estágio de evolução dessa

produção e da acumulação de capital em geral no Brasil. Em segundo lugar por causa do comportamento predominante entre os agentes comerciais, que tendem a estabelecer relações de dominação sobre a produção agrícola (incluindo sua atuação como capital usurário e a adoção de mecanismos de coerção extra-econômica) possíveis pela forma como se organiza tal produção, dispondo de amplas possibilidades de atuarem de forma especulativa (os "açambarcadores"). Ambas as características serviram por muito tempo de suporte empírico à colocação da comercialização agrícola em geral como uma instância própria da atividade econômica e ao desenvolvimento da chamada "economia da comercialização" que busca, entre outros, sua racionalização e maior eficiência.

Refiro-me à "modernização do tradicional" para caracterizar o processo ocorrido nas últimas décadas na produção e comercialização de alimentos básicos no Brasil, onde se localizam as principais manifestações da intermediação mercantil tradicional. Já mencionei que a hipótese central deste trabalho é a de que as formas como se verifica a comercialização refletem a organização da produção agrícola e o desenvolvimento da acumulação de capital em geral. As transformações da agricultura brasileira referidas em capítulos precedentes atingiram, como seria de se esperar, a produção de alimentos básicos.

Por outro lado, a circulação de mercadorias de um modo geral e o capital comercial em particular também refletiram o processo de intensa concentração de capital ocorrido na economia brasileira, tanto ao nível do atacado

como do varejo. Tais transformações, aliadas às destacadas nos capítulos anteriores em termos das relações agricultura-indústria - eliminando a intermediação comercial em alguns casos ou redefinindo em outros o quadro geral onde ela se insere - apontam no sentido da capitalização da produção rural e da crescente subordinação da circulação à produção (agrícola e industrial), com a consolidação do grande capital comercial integrado ao grande capital em geral. Em outras palavras, modernização significou aqui principalmente integração, com a subordinação direta da produção, beneficiamento/transformação e comercialização de alimentos ao capital em geral e ao grande capital em particular.

Cabe aqui um esclarecimento sobre a noção de alimentos básicos. Mencionei em outro momento do texto que estamos assistindo nas últimas décadas a uma significativa modificação nos hábitos alimentares da população brasileira, a qual tem atingido parcelas crescentes dos trabalhadores urbanos e não só as camadas de mais altas rendas. Apesar dela não representar necessariamente a melhoria do padrão alimentar da maioria do povo e, nem mesmo, resultar na ampliação das camadas da população com acesso regular à alimentação. Basicamente provocado pelo crescente beneficiamento/transformação industrial dos produtos agrícolas (que resulta na alteração da forma de consumo de produtos tradicionais ou na introdução de novos produtos derivados daqueles), pelas condições de vida urbana e pelo poder de indução ao consumo da sociedade capitalista de massas, este fenômeno retirou muito do sentido usual da noção

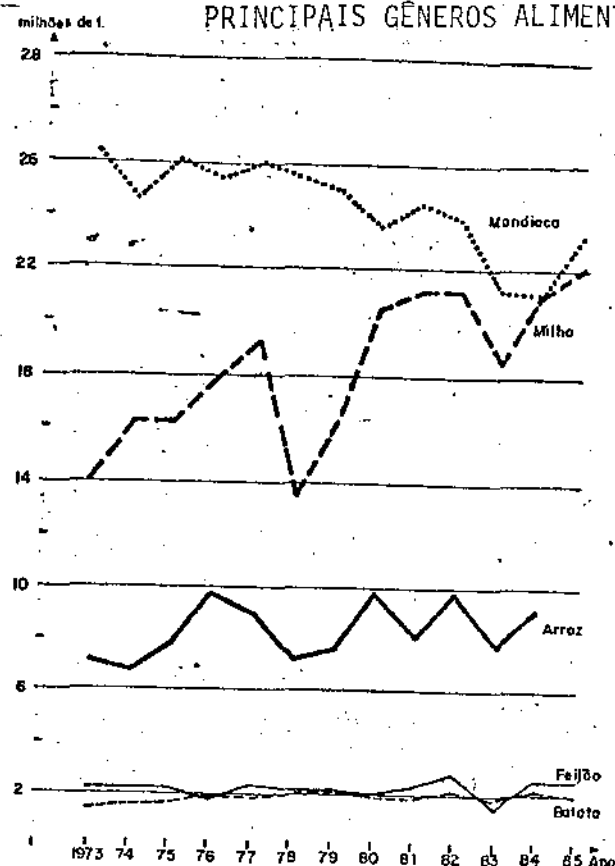
de "alimentos básicos". Sua utilização aqui objetiva exatamente destacar as transformações ocorridas na produção e comercialização dos produtos integrantes da cesta básica de consumo de todas as camadas da população, que provinham da pequena produção rural, consumidos até há pouco tempo "in natura" ou com um pequeno beneficiamento e adquirido predominantemente a granel em pequenos equipamentos de varejo (empórios, feiras, etc.). Caso coubesse nos limites deste trabalho, seria importante identificar também os produtos não tradicionais e que passaram a integrar a canastra de bens adquiridos pela população, tornando-se senão básicos (na dimensão nutricional deste qualificativo), ao menos de consumo generalizado.

As análises que se seguirão neste capítulo evidenciarão o processo de capitalização da produção de alguns dos principais integrantes da cesta básica. Esta capitalização deu-se no bojo da modernização da agricultura brasileira que intensificou-se a partir de meados da década de 1960. Vimos que a política governamental teve um papel decisivo na efetivação e na própria orientação desta modernização, refletindo a política econômica geral derivada do modelo de desenvolvimento capitalista no Brasil. Os estímulos provenientes do mercado internacional de alguns produtos agrícolas ou agroindustriais e as necessidades da política econômica estimular a manutenção de um volume crescente de exportações e reduzir gastos com importações resultaram numa evolução bastante diferenciada da produção rural daqueles produtos que têm relação com o comércio exte-

rior (mesmo que não exclusivamente com ele, como o caso da soja). O padrão de desenvolvimento econômico do Brasil dificulta a geração de estímulos da mesma ordem à produção dos bens que se destinam majoritariamente ao abastecimento alimentar interno, em especial àqueles não articulados à indústria de processamento. Nestes últimos o processo foi menos intenso, embora mais complexo em termos das variadas situações que engloba e não menos importante para a redefinição da agricultura brasileira.

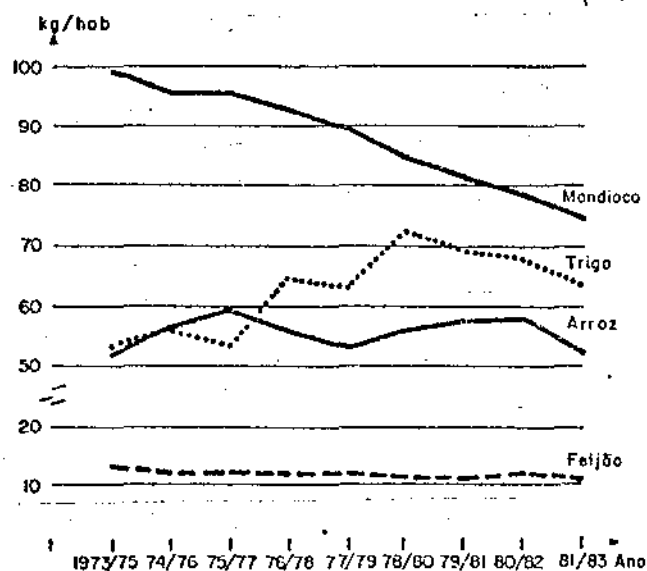
O fato importante a destacar é que ocorreu a modernização da produção e comercialização dos produtos alimentares, potencializando a capacidade produtiva agrícola, sem que o resultado final tenha sido uma significativa ampliação da disponibilidade destes produtos em termos da quantidade e dos preços. Os Gráficos 2.1 e 2.2 a seguir mostram como evoluiu a quantidade produzida e a disponibilidade "per capita" de alguns produtos alimentares de abastecimento interno entre 1973 e 1985. Note-se que o comportamento da produção caracteriza-se por frequentes oscilações e - à exceção do milho - por ter uma tendência de crescimento bastante modesto. A disponibilidade "per capita" no máximo manteve-se no mesmo nível, quando não decaiu. Nas condições sociais do Brasil, que se caracteriza pelo baixo poder de compra da maioria da população e por uma parcela expressiva que não participa regularmente do mercado consumidor, é fácil deduzir a precariedade desta situação. Ela gera frequentes períodos de escassez em face não apenas de quebras de safra mas de aumentos no nível de emprego e/ou

GRÁFICO 2.1 - BRASIL - PRODUÇÃO DE ALGUNS DOS PRINCIPAIS GÊNEROS ALIMENTÍCIOS - 1973-85



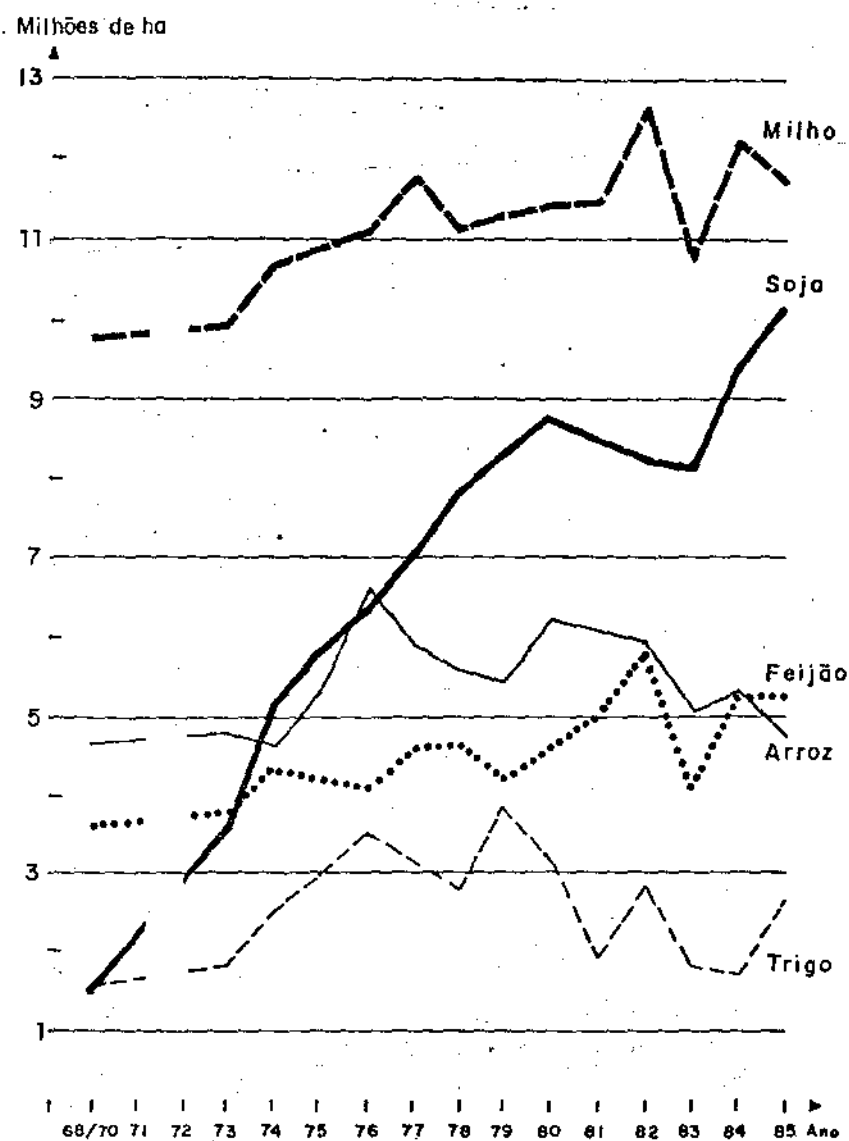
FONTE - IBGE "apud" AGROANALYSIS, março 1986

GRÁFICO 2.2 - BRASIL - DISPONIBILIDADE PER CAPITA DE ALGUNS GÊNEROS ALIMENTÍCIOS - MÉDIAS TRIENAIS 1973-75/1981-83



FONTE - FGV/IBRE/CEA. "apud" AGROANALYSIS, março 1986

GRÁFICO 2.3 - BRASIL - ÁREA COLHIDA DE ALGUMAS LAVOURAS
MÉDIA 1968-70 E 1971 A 1985¹



(1) ESTIMATIVAS PARA OS ANOS DE 1971 E 1972

FONTE - IBGE - "apud" AGROANALYSIS, março 1986

na massa de salários, além de obstaculizar eventuais tentativas de ampliar o acesso da população à alimentação. O Gráfico 2.3 evidencia o que está sendo afirmado, pelo contraste das culturas alimentares citadas e o explosivo crescimento da área colhida com soja.

No que concerne aos reflexos da referida modernização da produção de alimentos sobre seus preços, é possível observá-los sob dois ângulos, ambos apontando no sentido do seu encarecimento relativamente ao poder de compra da população. Por um lado, temos que a variação anual dos índices de preços no atacado dos bens de consumo - no total e nos sub-ítems "utilidades domésticas" e "gêneros alimentícios" - revela que no período 1970/85, apenas em dois anos (1982 e 1985) a variação dos preços no atacado dos gêneros alimentícios não superou a das utilidades domésticas (AGROANALYSIS, março de 1986).

Por outro lado, confrontando mais diretamente a evolução dos preços ao nível do consumidor com o poder de compra dos salários, a Tabela 2.1 mostra o tempo de trabalho necessário para a aquisição dos produtos integrantes da ração essencial, tomando por base um trabalhador que recebesse um salário-mínimo mensal, no período 1960/87. Considerada no seu conjunto, esta Tabela é um demonstrativo eloquente do desgaste do poder aquisitivo do salário-mínimo, base importante na definição dos salários da grande maioria dos trabalhadores como já o demonstraram vários estudos. Analisando os produtos individualmente, os dados resultam do confronto entre a evolução do poder de compra dos salários e

a dos preços (disponibilidade) dos produtos em cada momento considerado, daí a alternância de aumentos e reduções no tempo necessário para adquirir cada produto. Tendencialmente, contudo, todos eles tornam-se de aquisição mais difícil à exceção da banha/óleo de soja. Dentre os produtos aqui considerados, o exemplo mais notório é o do feijão, que chegou a demandar quatro vezes mais tempo para sua aquisição entre agosto de 1965 e agosto de 1980, reduzindo-se um pouco este valor na atual década.

É correto argumentar-se que a redução no poder de compra dos salários poderia ser obtida confrontando-os com a evolução dos preços de quase todos os demais tipos de produtos. O que não desqualifica a colocação de que isto efetivamente se deu em relação aos preços dos alimentos integrantes da canastra básica de consumo. Importa-nos contudo chamar a atenção aos determinantes da elevação dos preços dos produtos de origem agrícola que, em conjunto com a política salarial, explicam o resultado a que se chegou na comparação anterior.

Sem dúvida que a situação de escassez referida ou, dito de outra forma, o crescimento da produção de alimentos no máximo acompanhando o crescimento populacional, favoreceu a geração periódica de situações críticas em que os preços se elevaram refletindo a menor disponibilidade do produto e os movimentos especulativos dos agentes econômicos envolvidos. Entretanto, as transformações ocorridas nas formas de organização da produção rural, no beneficiamento/transformação e na comercialização destes

Tabela 2.1 TEMPO DE TRABALHO NECESSARIO PARA AQUISIÇÃO RAOAO ESSENCIAL (1) - 1965/87

ITENS	AGOSTO 1960	AGOSTO 1965	AGOSTO 1970	AGOSTO 1975	AGOSTO 1980	AGOSTO 1985	AGOSTO 1987
Carne (6kg)	27h52	26h22	36h35	46h45	60h16	66h34	86h35
Leite (7,5Lt)	07h05	04h14	05h41	06h45	08h15	07h50	12h20
Feijao (4,5kg)	08h26	04h34	08h19	16h00	18h26	14h16	17h07
Arroz (3kg)	04h38	03h16	04h23	07h28	05h46	08h22	05h14
Far. Trigo (1,5kg)	01h35	01h54	02h15	01h40	00h43	02h06	02h54
Batata (6kg)	04h07	06h02	05h43	09h06	15h05	15h17	10h43
Tomate (9kg)	04h39	10h08	08h22	13h37	13h33	14h49	21h35
Pao (6kg)	06h35	07h38	13h35	13h30	08h33	16h17	24h24
Cafe po (600 gr)	01h07	00h30	01h46	05h57	05h15	09h05	07h53
Banana (7,5dz)	03h21	02h57	03h42	08h57	07h35	07h41	11h46
Aucar (3kg)	02h59	03h23	03h07	02h42	03h09	04h36	05h49
Manteiga (750gr)	08h40	07h05	05h55	07h39	08h10	10h54	13h27
Banha (750gr) (2)	04h54	03h54	02h58	03h30	02h54	03h53	02h37
TOTAL	36h00	81h58	102h20	143h48	157h43	181h40	222h53

(1) Racao Essencial definida no Decreto Lei 397 - 30/04/68; Base: 1 salario-minimo

(2) A partir de junho de 1985, foi substituido por 900 ml de oleo

FONTE : DIEESE - S. PAULO

TABELA 2.2 COLHEITA DE MILHO SEGUNDO O DESTINO DA PRODUCAO, BRASIL, 1980

DESTINO DA PRODUCAO	INFORM.		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	Numero	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
TOTAL	2.852.800	100	15.722.581	100	10.338.592	100	108.964.735	100
Cons. Estab.	1.715.062	60,1	6.134.431	39,0	4.515.403	43,7	41.381.140	41,0
Cooperativa	28.318	1,0	890.974	5,7	395.049	3,8	5.558.343	5,5
Industria	24.757	0,9	1.039.472	6,6	462.649	4,5	6.462.675	6,4
Intermediar.	677.299	30,8	6.392.346	40,7	4.156.820	40,2	39.163.139	38,9
Direto Cons.	202.574	7,1	1.243.409	7,9	790.621	7,6	8.256.517	8,2
s/declaracao	4.796	0,2	21.947	0,1	18.048	0,2	142.920	0,1

FONTE: FIBGE, Agropecuario, 1980

produtos constituem-se no determinante principal, de ordem estrutural e não meramente conjuntural, da evolução dos preços ao nível do produtor rural e nas diferentes etapas até chegar ao consumidor final. Estas transformações é que serão destacadas com base nos produtos tomados como referência empírica neste capítulo (arroz, feijão e hortícolas), possibilitando assim a compreensão do processo de formação dos preços.

O milho aparece nos gráficos anteriores e sua importância econômica exige uma explicação do porque ele não integra as referências empíricas antes citadas. Em 1980 era o produto agrícola com maior área cultivada e o terceiro em valor da produção, bastante próximo da soja e cana de açúcar; respondia por 10,8% do valor da produção vegetal do Brasil naquele ano (1). A cultura do milho é bastante generalizada e antiga no país, em termos regionais e da dimensão dos estabelecimentos que a realizam, naturalmente com pesos e significados distintos. Segundo LEMOS (1985:18 e segs) com a decadência do café, o milho passa no início dos anos 40 ao primeiro produto em área plantada no país, voltado principalmente ao consumo de subsistência da família rural (com base em indústriais domésticas rurais) e à alimentação animal. Parte importante do seu cultivo concentrava-se nas antigas regiões cafeeiras e nas ligadas ao mercado de produtos agrícolas no Sudeste e no Sul, restando em posição secundária aquelas onde o cultivo vinculava-se a atividade

(1) Cf. FIBGE, Censo Agropecuário, 1980.

criatória extensiva e a policultura de subsistência.

O caráter crescentemente comercial desta cultura originou-se de processos bastante diferenciados em virtude das fortes heranças regionais e por alterações das atividades destinatárias do produto agrícola. É principalmente a partir de meados dos anos 60 que intensifica-se a modernização do cultivo do milho, em ritmo mais lento que outras culturas porém diferenciando-se de produtos alimentares como a mandioca e o feijão (IDEM: 28/9).

Ainda hoje há uma parcela da produção de milho que não é vendida, sendo destinada ao consumo no próprio estabelecimento agrícola, como mostra a Tabela 2.2. Isto não significa, contudo, a simples permanência da policultura de subsistência característica da pequena produção tradicional. Parte desta produção consumida no estabelecimento sem dúvida deve-se às atividades de subsistência do grande número de estabelecimentos rurais existentes no Brasil. No entanto, uma parcela crescente dela vincula-se à atividade criatória (suinocultura e avicultura, principalmente) de grande expansão recente entre nós e caracterizada por um padrão de forte integração dos produtores rurais com a agroindústria correspondente (1).

Por outro lado, houve nos anos 70 uma grande expansão da lavoura de milho em bases capitalistas, localizada principalmente em S. Paulo, Goiás e em menor grau

(1) Sobre a suinocultura e a avicultura em S. Catarina e a integração agroindústria-pequenos produtores rurais, ver PAULILO (1987: 130/230).

no Paraná e no Triângulo Mineiro (IDEM: 40 e segs). Ela passa a responder pela maior parcela da produção mercantil (excluído o auto-consumo) de milho, destinada à indústria alimentar e principalmente à de rações. Na primeira estão também muitos frigoríficos de suínos e aves que revendem o milho que adquirem aos "pequenos produtores rurais integrados" como parte dos vínculos que mantém com eles (PAULILO, 1987:154).

Pelos dados da TABELA 2.2 nota-se a importante participação dos intermediários (capital comercial) como primeiros destinatários da produção mercantil de milho, colocando-se entre os agricultores e a indústria. Este fato remete a questões interessantes referentes à participação do capital comercial intermediando as relações entre a indústria e uma produção agrícola crescentemente capitalizada. A razão por ter excluído o milho do conjunto dos produtos aqui tratados com maior nível de detalhamento, deve-se ao fato de que estas questões aparecem em outros casos, sem que seja necessário introduzir a discussão sobre a atividade criatória (inclusive a pecuária bovina) e a crescente industrialização da alimentação animal que a análise da produção e comercialização do milho demandaria.

Com as colocações anteriores pretendi deixar claro o sentido da "modernização do tradicional" a ser detalhada tomando como referências empíricas o arroz e o feijão, cuja importância econômica e social é desnecessário justificar. A partir dos dois exemplos chegarei aos agentes comerciais que restam ser destacados: os atacadistas e os supermercados

(mais propriamente as grandes cadeias). Seu desenvolvimento recente afetou toda a estrutura da comercialização não só dos dois produtos em questão mas de muitos outros. Por fim farei uma menção especial à comercialização de hortícolas em função de uma particularidade que é a presença importante das vendas em consignação e por permitirem uma "ponte" para a referência às Centrais de Abastecimento.

2.2 -Produção e Comercialização de Arroz

O arroz é um dos principais integrantes da dieta alimentar básica da população brasileira, produto de consumo generalizado em termos regionais e nos vários estratos de renda. GRAMACHO (1981), tomando por base o levantamento da ENDEF (1974/5), encontrou a seguinte distribuição do consumo de arroz no país:

- o maior consumo "per capita" localiza-se na zona rural, com destaque ao Estado de São Paulo, seguido dos centros urbanos e das áreas metropolitanas;
- os índices de consumo nas áreas metropolitanas, onde se concentra parcela substancial do mercado consumidor nacional, não apresentam diferenças significativas em termos das regiões do país; tomando o conjunto da população, o Nordeste é a região que apresenta o menor consumo "per capita".

Mesmo admitindo que haja tendência à diminuição no consumo "per capita" de arroz conforme se intensifique a urbanização, isto não nega o caráter geral e a expressividade do consumo deste produto. Exatamente por sua importância há uma preocupação crescente desde meados dos anos 70, manifestada em inúmeros trabalhos e pronunciamentos oficiais, com respeito ao abastecimento de arroz e outros alimentos básicos no Brasil. Foi mencionado antes que sua produção foi bastante afetada pelas transformações em curso na agricultura brasileira a partir da segunda metade da década de 1960, a chamada "modernização conservadora". A Tabela 2.3 (Anexo) apresenta alguns dados importantes a respeito.

Com fortes oscilações, a produção nacional "per capita" de arroz cresceu mais de 20% nos anos 70 em relação ao patamar da década de 1960, o que sugeriria um desempenho satisfatório da produção em face do crescimento populacional. Contudo, o recurso mais frequente e significativo às importações a partir de 1975 sugere um quadro em que a produção nacional vem atendendo precariamente o mercado interno, tornando-o bastante vulnerável às flutuações no volume produzido ou na quantidade demandada.

Os valores da Tabela 2.4 (Anexo), apesar de bastante discrepantes com os da Tabela 2.3, são aparentemente mais confiáveis por não basearem-se em estimativas como os Anuários Estatísticos. Eles apontam para a mesma conclusão quanto à precariedade no abastecimento interno de arroz, a despeito da elevação dos níveis de produção nos primeiros anos desta década. Veja-se em particular o comportamento dos estoques no período considerado, com oscilações que indicam a ausência de um crescimento sustentado na produção.

Uma análise mais detida pela ótica do consumo demandaria o recurso a outras informações a respeito do consumo "per capita" e dos demais fatores além da produção interna que determinam sua evolução (i). Contudo isto nos obrigaria analisar aspectos da configuração social brasileira como a crônica insuficiência alimentar de grande parcela da população, que apesar de importantes ampliariam em demasia os

(i) Para o período 1960/78, GRAMACHO (1981) identificou uma redução no consumo "per capita" de arroz.

objetivos deste trabalho. Basta-nos ratificar a observação do item anterior de que a produção nacional de arroz (e outros alimentos básicos) cresceu a taxas modestas em forte contraste com alguns dos produtos referidos nos capítulos precedentes (como a soja, a laranja e a cana de açúcar), articulados à agroindústria e em grande medida destinados à exportação e à redução das importações (pela substituição energética).

Tal contraste é uma das facetas mais evidentes da "modernização conservadora" do campo brasileiro ocorrida a partir de meados dos anos 60, que envolve ao menos duas dimensões relevantes para este estudo. A primeira delas é o referido decréscimo relativo na disponibilidade física destes produtos (para alguns deles, como o feijão, o decréscimo foi absoluto por um longo período)(1). Este aspecto remete-nos às prioridades do modelo econômico e social imposto ao país nas últimas décadas, as quais resultaram no não atendimento, em condições satisfatórias, das demandas básicas da população.

Há uma outra dimensão relativa às alterações nas condições de produção dos alimentos básicos e que está na base da evolução recente da sua produção. Estas alterações dizem respeito à crescente eliminação da pequena produção de alimentos nas regiões onde intensificou-se a capitalização da agricultura e modificaram-se as relações sociais de

(1) O "decréscimo relativo" diz respeito ao crescimento insuficiente da produção frente às necessidades de consumo (em termos da disponibilidade "per capita" e das necessidades alimentares da população). O decréscimo absoluto, obviamente, expressa a redução da quantidade absoluta.

produção até então predominantes. A substituição da produção de alimentos por culturas de maior valor comercial em tais regiões, correspondeu a reprodução da pequena produção em algumas zonas novas de fronteira agrícola, que ainda respondem por parte da oferta nacional (i). Contudo, o principal a notar é que este processo foi acompanhado do reforço na participação da produção de arroz realizada em bases capitalistas em algumas regiões do país, revelando que a heterogeneidade das formas de produção de arroz no Brasil não pode obscurecer o fato de que também este produto básico reflete o processo de capitalização da agricultura. Trata-se portanto de aprofundar a análise da participação específica da pequena produção de arroz e o significado da capitalização da produção de um alimento tradicionalmente "barato" e de consumo generalizado.

Antes porém vamos observar, através dos dados da Tabela 2.5 (Anexo), como se manifestaram as referidas modificações na produção de arroz no conjunto do país. Ela cresceu na década de 1970 pouco mais de 50% com uma elevação na produtividade média por área de 15%, mais pronunciada nas pequenas (e menos produtivas) lavouras, resultando numa pequena redução do diferencial que as separa das demais. Note-se que mais de dois terços do aumento da produção concentrou-se nos estabelecimentos com áreas de lavoura superiores a 100ha, vale dizer nas médias e grandes explorações. Em 1980, 0,5% dos estabelecimentos produtores de

(i) V. a respeito QUEDA (1979)

arroz com lavouras acima de 100ha, respondiam por 40% da quantidade e do valor da produção total, quando em 1970 esta participação foi de 24%. Esta tendência à concentração da produção em grandes explorações foi acompanhada, no extremo oposto, por uma pequena elevação na participação dos estabelecimentos do primeiro estrato de área de lavoura (menos de 5ha), responsáveis pelo terço restante do aumento na quantidade produzida no período (1). Em 1980 mais de um quarto da produção nacional provinha de um enorme contingente de pequenas explorações (91% do total), que no entanto tiveram diminuída sua participação no valor da produção em relação à 1970, por razões que ficarão mais claras adiante.

Tão importante quanto o aspecto relativo à participação dos diferentes estratos de área de lavoura é o relativo à maior especialização dos estabelecimentos na produção de arroz. Ou, ao menos, a maior importância da cultura do arroz revelada pela grande aumento na quantidade produzida por estabelecimento, como expressão do crescente significado comercial do produto.

Os estabelecimentos do primeiro estrato (até 5ha) estão naturalmente excluídos desta tendência, tendo em vista que sua reprodução liga-se a um processo de natureza

(1) LEMOS e SERVILHA (1979:50) já haviam constatado, para o período de 1950/70, a tendência à concentração da produção de arroz em médios e grandes estabelecimentos simultaneamente a uma redução na área média cultivada para o conjunto dos estabelecimentos (de 3,3ha para 2,9ha). A intensificação do processo de concentração provocou uma nova elevação da área média em 1980 (3,7ha), que mesmo assim permanece bastante baixa refletindo o grande número de pequenos estabelecimentos.

distinta. No que se refere aos estabelecimentos dos estratos intermediários (entre 5 e 100ha), a forma como neles se manifestou o processo de concentração da produção foi uma significativa elevação na quantidade média produzida por estabelecimento, ao lado da drástica diminuição do número deles. Em suma, a concentração da produção de arroz nas médias e grande explorações foi acompanhada de uma maior especialização na cultura por todos os estratos, exceto no pólo onde se localiza o cultivo do arroz associado à pequena produção.

A "bi-polarização" sugerida pela evolução recente da produção de arroz no Brasil expressa, na verdade, a forma específica de manifestação da capitalização da produção agrícola no caso dos alimentos básicos que, no passado, provinham em geral da policultura de minifúndios ou de pequenos estabelecimentos localizados no interior de grandes propriedades (arrendamentos e parcerias) e nas regiões de fronteira (ocupantes). Daí todas essas formas terem alguma expressão na condição do produtor indicada na Tabela 2.5, embora elas tenham significado distinto nas várias regiões produtoras. Além das grandes explorações de arroz conduzidas por seus proprietários ou sob arrendamento de tipo capitalista, temos um grande número de minifundistas, pequenos arrendatários, parceiros e posseiros com as mais variadas relações com o latifúndio tradicional ou com a grande propriedade de maneira geral.

Para precisar melhor estas colocações vamos tratar da distribuição regional da produção de arroz e de algumas

características presentes nos principais estados produtores. Pela Tabela 2.6 constata-se que o crescimento da rizicultura brasileira na década de 1970 concentrou-se no Rio Grande do Sul, na região Centro-Oeste (nos estados de Mato Grosso e Goiás) e no Maranhão. Ao mesmo tempo em que manteve-se a tendência à redução na participação dos estados de São Paulo e Minas Gerais que foram, ainda no passado recente, importantes produtores (1).

O caso do Rio Grande do Sul é bastante peculiar seja pelo processo constitutivo da economia arrozeira gaúcha seja pelas condições bastante diferenciadas da produção de arroz neste que é o maior estado produtor do Brasil. Segundo BESKOW (1986: 40 e segs) ela constituiu-se desde o seu início sob a forma da grande produção, com aplicação de capitais acumulados na pecuária, no comércio em geral e de profissionais liberais, arrendando-se terras (que estavam principalmente voltadas à pecuária) e aplicando equipamentos para irrigação. Paralelamente desenvolveu-se no estado uma "indústria" de beneficiamento do arroz e fábricas de equipamentos necessários à produção de arroz irrigado. Portanto a produção de arroz em bases capitalistas, hoje absolutamente predominante no Rio Grande do Sul, não é fruto de um processo de diferenciação da pequena produção familiar e contou para sua evolução com a mão de obra (especialmente

(1) Sobre o período anterior a 1970 ver LEMOS (1977), LEMOS e SERVILHA (1979) e GEIPOT (1977). Com base na produção média dos anos 1984/5/6 chega-se a seguinte distribuição regional da quantidade produzida no período recente: RS- 33,5%; GO - 12,3%; MT- 7,0%; MS- 3,5%; MA- 10,7%; SP- 5,1%; MG- 8,4%. Cf. FIBGE, Anuários Estatísticos do Brasil, 1985 e 1986.

para colheita) proveniente dos minifúndios da região serrana do estado e aquela liberada pelas transformações em curso na pecuária gaúcha. Destaca-se também a importância das condições favoráveis em termos de recursos naturais, particularmente pela disponibilidade de água de forma suficiente para permitir a generalização do cultivo irrigado.

TABELA 2.6 Colheita de Arroz: Quantidade e Valor da Produção
Brasil e Alguns Estados Escolhidos - 1970, 1980.

1970				
	QUANTIDADE		VALOR PRODUÇÃO	
	(1000T)	%	Cr\$1,0 M	%
Brasil	5.271,3	100	1.695,6	100
Rio G. Sul	1.383,5	26,2	428,1	25,2
Goiás	893,4	16,9	274,3	16,2
Mato Grosso (1)	397,7	7,2	125,7	7,4
Mato Gr. Sul(1)	-	-	-	-
Maranhão	650,9	12,3	173,3	10,2
São Paulo	413,8	7,9	162,5	9,6
Minas Gerais	617,3	11,7	201,4	11,9
Demais	932,7	17,7	330,3	19,5

1980				
	QUANTIDADE		VALOR PRODUÇÃO	
	(1000T)	%	Cr\$1,0 M	%
Brasil	8.086,7	100	82.982,7	100
Rio G. Sul	2.249,4	27,8	25.223,5	30,4
Goiás	1.338,0	16,5	12.709,0	15,3
Mato Grosso (1)	1.001,0	12,4	8.673,3	10,5
Mato Gr. Sul(1)	337,4	4,2	3.286,9	4,0
Maranhão	1.026,1	12,7	9.666,9	11,6
São Paulo	328,0	4,1	3.759,5	4,5
Minas Gerais	553,2	6,8	6.354,6	7,7
Demais	1.253,6	15,5	13.309,0	16,0

(1) Em 1970 os estados de Mato Grosso e Mato Grosso Sul eram unificados.

FONTE: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970/1980.

A Tabela 2.7 (Anexo) fornece algumas informações que caracterizam a evolução recente da rizicultura no extremo-sul do país. Trata-se de uma produção em que o arrendamento capitalista aparece com destaque, pois tanto em 1970 como em 1980 um pequeno número de estabelecimentos conduzidos por arrendatários responde por parcela significativa da quantidade produzida (1). Note-se também que aumentou a quantidade produzida sob administração direta dos proprietários da terra, os quais apesar de majoritários têm uma área média em exploração muito inferior à dos arrendamentos, caracterizando a presença de um grande número de pequenos produtores ao lado de grandes proprietários que exploram a cultura do arroz.

Observando a evolução da produção em termos de estratos de área de lavoura, nota-se uma grande redução no número de estabelecimentos com lavouras de dimensão intermediária (entre 5 e 100ha), em paralelo à quase quadruplicação dos localizados no primeiro estrato sem contudo refletir-se em aumento significativo da produção neles realizada (2). O notável processo de concentração da produção de arroz em grandes explorações evidencia-se no fato de que 85% do seu aumento localizou-se nos estabelecimentos

(1) Aos arrendatários podem ser acrescentados boa parte dos estabelecimentos dirigidos por parceiros, que se assemelham aos primeiros por ser comum no Rio G. Sul o arrendamento de terras contra o pagamento feito com base em um percentual da produção (classificado como parceria). V. a respeito BESKOW (1986: 123 e segs.).

(2) Sobre a multiplicação de pequenos estabelecimentos, formando "bolsões" ao lado das principais atividades regionais, ver também LEMOS (1977: 112 e segs.).

com lavouras superiores a 100ha, fazendo com que pouco mais de 1% dos estabelecimentos aumentem sua participação na produção total de 52 para 65,4%. Reforçando o anterior deve-se registrar que em grande medida o aumento da produção de arroz no Rio Grande do Sul na década de 1970 baseou-se numa expressiva elevação na produtividade por área de quase 20%, fruto de intensa incorporação pela economia arrozeira gaúcha do processo de modernização agrícola antes referido (1). A produtividade física do arroz irrigado é bastante superior à do arroz de sequeiro, de modo que o Rio Grande do Sul possuía em 1980 uma produtividade média 2,5 vezes superior à nacional (3.615 contra 1.415 kg/ha) e mais de 3 vezes a dos estados onde predomina o arroz de sequeiro (como Goiás com 1080 kg/ha). ~~além disso, verifica-se aumento das exportações para o exterior~~

Note-se que os aumentos de produtividade na lavoura gaúcha verificaram-se com intensidade diferenciada nos vários estratos de área de lavoura, de forma a chegar-se em 1980 com índices semelhantes nos estabelecimentos com lavouras superiores a 20ha, quando em 1970 havia significativa diferença entre elas e nítida superioridade do estrato entre 100 e 500ha (2). Estas observações remetem à questão da escala de produção na agricultura, cuja consideração está

(1) Considerando-se a importância do crédito à modernização da agricultura brasileira, registre-se que já no início dos anos 60 cerca de 90% da colheita arroz gaúcho era financiada pelo Banco do Brasil, em substituição à concessão de crédito por "usineiros" e comerciantes (SMITH, 1973: 107).

(2) Sobre os diferenciais de produtividade nos diferentes estratos de área ver também BURNIER (1980: 22) e LEMOS e SERVILHA (1979: 82/3).

além dos limites do trabalho. Registre-se contudo a clara existência de uma escala mínima de produção em termos de área e de requisitos de capital, colocada pelas condições predominantes na rizicultura gaúcha relatadas acima.

A outra importante região produtora de arroz no Brasil é o Centro-Oeste, na qual tomamos o Estado de Goiás como referência por ser o de maior expressão individual. A constituição da rizicultura goiana a partir da década de 1950 resulta de dois processos com razoável distinção entre eles. Segundo LEMOS (1977: 66 e segs), a expansão no Sul do estado deu-se num processo de aumento da área agrícola em geral com destaque à cultura do arroz, avançando sobre área de pecuária, numa região de estrutura fundiária mais definida e concentrada. Já o Norte de Goiás espelha processo típico da fronteira agrícola com forte presença da pequena produção de subsistência, embora ela seja relativamente menor que em outros estados, como por exemplo no Maranhão que veremos a seguir. O Sul do estado portanto é que melhor representa uma região "especializada", onde ocorreu a expansão da produção de arroz em bases capitalistas, com ampliação do recurso ao crédito institucional, aumento nos índices de mecanização e generalização da utilização de trabalho assalariado (1).

A Tabela 2.8 (Anexo) indica que a produção de arroz em Goiás provém basicamente de estabelecimentos dirigidos por seus proprietários, com uma área média 3 vezes superior à

(1) Sobre as relações de produção no interior das grandes explorações, em especial quanto à presença da parceria nas atividades de "carpa" do arroz, ver LOUREIRO(1977) e também LEMOS (1977: 128).

média nacional, refletindo a estrutura fundiária prevalecente nos estados do Centro-Oeste e o grau de concentração da produção de arroz que se verifica neste estado à semelhança (embora em grau menor) do que constatou-se no Rio Grande do Sul. Em 1980, as grandes explorações, com área de lavoura superior a 100ha, representavam apenas 2,0% dos total dos estabelecimentos porém concentrando 41% da quantidade produzida de arroz, quando em 1970 esta participação era de 25%. As pequenas e médias explorações têm reduzido a sua participação na produção e em termos do número absoluto de estabelecimentos, exceto quanto ao primeiro estrato de área no qual aumenta o número de estabelecimentos em função, principalmente, da expansão de fronteira em curso no Norte do estado.

Com respeito à evolução da produtividade por área, há que se retomar a colocação feita anteriormente sobre a menor produtividade média do arroz de "sequeiro" em relação ao irrigado e, no caso de Goiás, sua condição desfavorável mesmo se comparada com outras regiões que produzem sem o recurso à irrigação. A produtividade média do estado em 1980 (1080 kg/ha) foi inferior à nacional e é uma das mais baixas dentre os produtores de arroz, tendo crescido muito pouco na década de 1970. Voltarei a esta questão mais adiante ao analisar o conjunto da produção nacional. Apenas merece destaque o fato do exemplo goiano ser um dos muitos possíveis de serem dados para demonstrar uma das facetas da política de crédito rural do Brasil a partir do final dos anos 60. A criação e o pleno funcionamento do Sistema Nacional de

Crédito Rural, principal sustentáculo da política de "modernização conservadora", resultou no direcionamento de vultuosos volumes de recursos subsidiados à agropecuária, bastante concentrados nas maiores explorações, sem que se verificasse um aumento correspondente no rendimento por área, como demonstra o caso de Goiás e da produção de arroz em geral (LEMOS e SERVILHA, 1979:60) (1). Sem dúvida houve neste mesmo processo um substancial aumento na produtividade do trabalho, elemento crucial do ponto de vista dos ganhos a serem auferidos diretamente pelos capitalistas agrícolas ou por outros capitais envolvidos na produção, comercialização e transformação de produtos agrícolas. Foge de minhas pretensões aprofundar este ponto.

O terceiro e último estado tomado como referência é o Maranhão, escolhido não só pelo peso da sua produção no total nacional mas por apresentar uma situação específica de ocupação de fronteira agrícola. Em trabalho anterior (MALUF, 1977) tratei da expansão da produção de arroz maranhense, intensificada a partir da década de 1950 com a ocupação daquele estado com base na pequena produção de subsistência, por trabalhadores migrantes provenientes principalmente do Nordeste. As "roças" de arroz são cultivadas com métodos rudimentares e associadas a outros produtos alimentares, por pequenos arrendatários e posseiros que executam constante rodízio das terras pela impossibilidade de realização de mais

(1) Para uma análise da política de crédito rural no período ver PINTO (1981).

de 2 ou 3 cultivos sucessivos em face do esgotamento da fertilidade natural do solo. No caso dos pequenos arrendatários, o esgotamento do solo é seguido pelo plantio de pastagens, como uma das retribuições aos grandes proprietários sob a forma de renda-trabalho. A área explorada pelos posseiros passa pelo mesmo processo, fruto do avanço das grandes propriedades pecuárias, que os expulsam para outras regiões e se apropriam da terra e do trabalho nela incorporado.

A Tabela 2.9 (Anexo) mostra a importância dos pequenos arrendatários e ocupantes (posseiros) no total dos estabelecimentos e na quantidade produzida, que faz com que a área média cultivada com arroz no Maranhão (2,0ha) seja a mais baixa dentre os principais estados produtores. Os dados mostram também que houve na década de 1970 um significativo aumento na participação dos estabelecimentos dirigidos diretamente por seus proprietários, com área média mais de duas vezes superior à média estadual. Embora ainda muito marcada pela presença de pequenos proprietários, há sem dúvida um crescimento das explorações com maior dimensão, indicando uma possível tendência à capitalização de uma parcela da produção. Note-se que em 1980 os proprietários representavam apenas 16,7% do número de estabelecimentos mas respondiam por 35,9% da produção; nas demais categorias de produtores ocorre o inverso, sendo seu número mais expressivo que a participação na produção. Particularmente no caso dos posseiros, o avanço da apropriação privada das terras no Maranhão faz com que haja uma redução absoluta dos mesmos,

expulsos para outras regiões ou incorporados às grandes propriedades como arrendatários ou sob outras formas (peões, etc.). De todo modo, em 1980 havia ainda um forte predomínio da pequena produção de arroz, indicado pelo fato de que dois terços dela provinha de explorações com menos de 5ha.

Quanto à questão da produtividade por área, importa ressaltar que mesmo em se tratando de uma produção em bases rudimentares, o arroz maranhense apresenta uma produtividade média (1391 kg/ha) superior à goiana e próxima da média nacional. Esta condição mais favorável da lavoura maranhense que, como veremos adiante, não resulta em benefícios aos produtores diretos, deve-se fundamentalmente à fertilidade da terra recém desbravada ou que volta a ser cultivada após um longo período de "descanso". Comprovando a afirmação anterior observe-se que, paradoxalmente, a produtividade é maior nos menores estratos de área, com uma expressiva diferença entre o primeiro estrato (com 1490 kg/ha) e os dois últimos (em torno de 1000 kg/ha) em 1980. A grande exploração ainda pouco desenvolvida no Maranhão, defronta-se com os limites postos à produção de arroz de "sequeiro" em condições normais, enquanto o pequeno produtor cultiva terras recém desmatadas e muito férteis, gerando um ganho diferencial que não será apropriado por ele.

Após esta breve caracterização das formas de produção de arroz no Brasil, passamos a analisar as estruturas de comercialização e alguns aspectos do mercado nacional de arroz. Iniciando pelo destino da produção de arroz em casca, nota-se pela Tabela 2.5 (Anexo) que mais da

metade dos estabelecimentos que cultivam este produto o fazem visando o auto-consumo. Apesar disto representar apenas 10% da produção nacional, é um dado importante para completar as observações feitas anteriormente sobre o grande número de pequenos estabelecimentos produtores de arroz. Eles constituem um dos "pólos" de concentração do cultivo de arroz e como se vê incorporam em boa medida a produção "não mercantil".

A presença importante do capital comercial é demonstrada pelo fato dos intermediários serem os primeiros destinatários de 45% da produção agrícola. É interessante notar que em 1975 este percentual era de 61% (1), indicando uma possível tendência à redução na participação dos agentes comerciais "puros" na comercialização do arroz em casca. Os estabelecimentos que dão esta destinação à sua produção caracterizam-se por ter uma área média cultivada e produtividade física menores que as dos estabelecimentos que comercializam diretamente com a indústria ou que entregam sua produção às cooperativas. Tais indicadores evidenciam a vinculação de um numeroso conjunto de pequenos produtores à intermediação realizada pelos vários tipos de agentes comerciais (barraqueiros, caminhoneiros, atacadistas locais, etc.), cuja presença é declinante em face do peso crescente da média e grande produção de arroz.

O relacionamento direto indústria-produção agrícola verifica-se com estabelecimentos agrícolas em condições

(1) FIBGE, Censo Agropecuário, 1975

médias superiores às daqueles vinculados aos intermediários, enquanto que as cooperativas estão vinculadas à produção de maior escala e mais produtiva. Duas observações podem ser feitas em relação a estes dois agentes. No caso da indústria, trata-se na verdade de beneficiadores de arroz (também chamados de engenhos ou usinas) com uma atuação mais propriamente comercial que industrial, caracterizando aquilo que MARX (1974:309 e segs.) considerou como sendo o capital comercial que tem associadas às suas funções atividades que são processos de produção que se prolongam na circulação (1). Isto por ser bastante simples o processo produtivo que executam e, principalmente, por ser de natureza mercantil-especulativa boa parte dos ganhos que auferem, que não se restringem ao valor adicionado pela atividade de beneficiamento. Contudo a sua classificação como empresa industrial abre-lhes possibilidades de acesso ao crédito institucional (crédito de custeio industrial) inexistentes ao capital comercial "puro", as quais, junto com o controle de uma etapa fundamental na comercialização do arroz (o beneficiamento), atribui-lhes uma condição diferenciada frente aos demais agentes na concorrência a nível regional e na ligação com o mercado nacional. Os beneficiadores quase sempre constituem-se no principal sinalizador a nível do mercado regional em termos da fixação dos preços do arroz em casca, a partir dos preços do arroz limpo vigentes a nível nacional.

(1) Sobre a atuação dos beneficiadores de arroz no Rio Grande do Sul e no Maranhão ver, respectivamente, BESKOW (1986: 152 e segs) e MALUF (1977: 90 e segs).

Com relação às cooperativas, o peso das mesmas a nível nacional expressa basicamente a sua importância no Rio Grande do Sul, onde recebem cerca de 35% da produção estadual (Tabela 2.7 - Anexo). O detalhe interessante é que neste estado há uma tradição organizativa dos rizicultores anterior ao surto cooperativista de final dos anos 50, vinculada à criação em 1926 do Sindicato Arrozeiro (posteriormente transformado em autarquia estadual, o IRGA). Este Sindicato representava uma aliança entre beneficiadores, grandes produtores e "exportadores" locais, estes últimos atuando como financiadores da produção, beneficiadores e comercializadores do arroz, fazendo frente aos antigos "acabarcadores" que controlavam o comércio regional (BESKOW, 1986: 82).

A relativa centralização da comercialização na estrutura comandada pelo Sindicato/IRGA seguiu-se um período nos anos 40 e 50 onde surge uma nova estrutura industrial e de comercialização menos concentrada, estimada principalmente pela criação da CREAL-Banco do Brasil. No período mais recente observa-se uma clara tendência à concentração econômica na esfera da comercialização, chegando a reduzir-se o número de engenhos ao mesmo tempo em que se deu a grande expansão da lavoura arrozeira gaúcha (IDEM:103 e segs.). Estas informações sugerem que a participação das cooperativas de forma importante no período mais recente, deve representar um segmento de grandes produtores que articulam-se de forma alternativa ao esquema mais tradicional da rizicultura gaúcha que passa pelo IRGA e engenhos

particulares.

Ainda sobre a comercialização do arroz no Rio Grande do Sul, importa destacar que ele é um dos únicos estados onde os intermediários não controlam a maior parte do comércio de arroz em casca; o outro estado onde isto se verifica é São Paulo, não analisado aqui pelo seu pequeno peso na produção nacional. O cultivo gaúcho de arroz é o que apresenta o maior índice de mercantilização (98% da produção) dentre os estados maiores produtores, seguido de perto pelo Estado de Mato Grosso. É também aquele em que os intermediários têm a menor participação percentual como destinatários da produção; as indústrias e cooperativas, juntas, recebem diretamente cerca de 80% da produção estadual. O caso do Rio Grande do Sul expressa com clareza o declínio da participação da intermediação comercial tradicional, comandada pelo capital comercial e usurário, à medida em que avança a capitalização da produção agrícola e o processo de concentração de capital em geral e na comercialização agrícola em particular. Notadamente porque a produção capitalista de arroz neste estado não derivou, como vimos, de um processo de diferenciação da pequena produção de subsistência que, via de regra, constitui-se no campo privilegiado de atuação da intermediação comercial em sua manifestação tradicional.

Sem dúvida, há uma face mercantil-especulativa na atuação dos capitais aplicados no beneficiamento do arroz, os quais também podem estabelecer relações creditícias com os produtores rurais à semelhança do capital comercial. Porém,

ela expressa um processo de concentração e de integração a-agricultura-indústria que elimina os pequenos intermediários e reduz o espaço ao capital comercial em sua forma "pura". Mais do que isso, tem levado a uma crescente integração vertical através da ampliação do seu abastecimento de arroz a partir de produção agrícola própria e do estabelecimento de marcas próprias de arroz comercializadas diretamente com as grandes redes de supermercados; além de algumas iniciativas de grandes produtores que investem em equipamentos e máquinas industriais visando beneficiar sua produção (BESKOW, 1986: 154/7). Quanto às cooperativas, não é necessário repetir a análise do capítulo anterior, que concluiu pela sua condição de grande capital agroindustrial e comercial, que se manifesta sob uma forma organizativa específica e encontra-se em processo de crescente integração financeira (1).

Vamos encontrar a presença de forma hegemônica dos intermediários nos estados do Maranhão e Goiás (Tabelas 2.8 e 2.9 - Anexo), onde comercializam entre 65 e 70% da produção de arroz em casca. Trata-se de dois casos com significativas diferenças entre si de modo que a presença dominante da intermediação comercial deve ser analisada tomando em conta tais particularidades. Já foi destacado que a produção maranhense de arroz constitui-se num exemplo típico da produção de alimentos básicos provenientes majoritariamente de pequenas "roças" de subsistência. A despeito de estarem

(1) Na pesquisa bibliográfica realizada não foi possível encontrar trabalhos que contenham gráficos com os canais de comercialização do arroz gaúcho e goiano, discriminando os vários tipos de agentes.

integradas ao mercado, dado certo grau de mercantilização da sua produção, elas refletem a dinâmica de reprodução de pequenas unidades familiares no interior de uma forma peculiar de ocupação da fronteira agrícola em que acabam prevalecendo os grandes latifúndios. Este processo é uma das manifestações da natureza contraditória do desenvolvimento capitalista, qual seja a da reprodução de formas não-capitalistas de produção no bojo da expansão deste modo de produção.

No trabalho citado anteriormente (MALUF, 1977) analisei as formas de comercialização do arroz produzido no Maranhão considerando, por um lado, a relação de mútua determinação entre a organização social da produção agrícola e a dominação sobre ela exercida pelo capital comercial. As precárias condições de reprodução dos produtores rurais - especialmente as dificuldades interpostas ao seu acesso ao crédito institucional - leva-os a se submeter aos agentes comerciais que lhes antecipam recursos creditícios a juros altos e bens materiais necessários à produção ou à sobrevivência da família do produtor também a preços altos. Em contrapartida tais agentes têm a possibilidade de comprar a produção (ainda na "folha") a preços que, no máximo, permitem a reprodução ao nível da subsistência das famílias trabalhadoras. Este tipo de subordinação da pequena produção agrícola aos agentes localizados na circulação manifesta-se através de uma "rede" que se inicia nos pequenos comerciantes (barraqueiros) e caminhoneiros em contato direto com os produtores, cuja função é não apenas a de agregar as

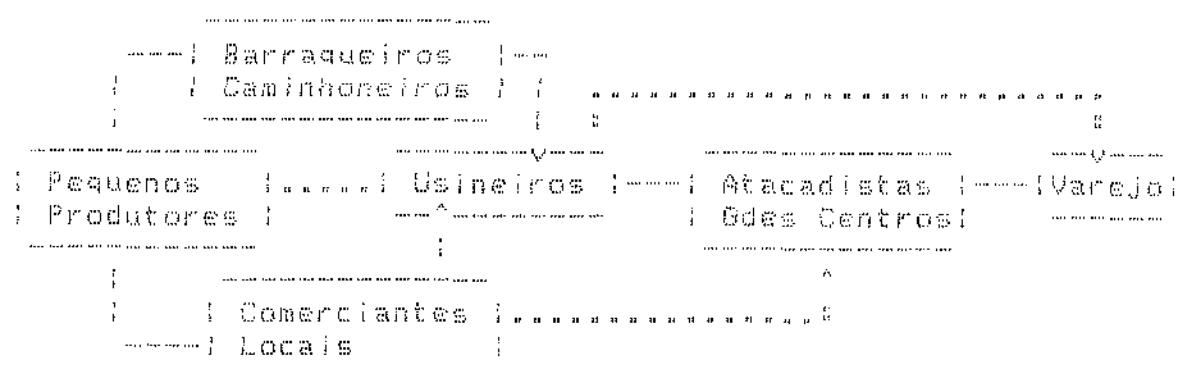
pequenas quantidades dispersas nas "roças" mas a de assumir a maior parcela do risco inerente à atividade agrícola e à precária condição dos produtores.

Os atacadistas locais e regionais e os usineiros (beneficiadores de arroz) são de fato a fonte principal dos recursos que "azeitam" esta estrutura de comercialização e os que se apropriam da maior parte dos ganhos gerados nesta atividade a nível regional. Isto se deve ao acesso privilegiado ao crédito institucional, em particular o de custeio e o de comercialização, à sua relação com o mercado nacional e, conseqüentemente, à posição de principais definidores das condições de comercialização nas regiões produtoras em termos dos preços pagos e das quantidades transacionadas (1). O Gráfico 2.4 apresenta esquematicamente os canais de comercialização do arroz maranhense proveniente da pequena produção.

Por outro lado, utilizei a noção de subordinação indireta ao capital desenvolvida por SILVA(1977) para entender como uma determinada forma de produção se articula com a reprodução do capital embora não esteja ela mesma sob uma dinâmica de expansão capitalista ou não tenha um capital diretamente aplicado nela. A rizicultura maranhense expande-

(1) É interessante destacar que em várias regiões do Nordeste, a propriedade da terra esteve na base da dominação comercial que os próprios latifundiários exercem sobre os pequenos produtores (meeiros, arrendatários e mesmo minifundistas). No Maranhão a propriedade da terra não constituiu-se em condição prévia aos comerciantes, que entretanto participam da apropriação privada e concentrada das terras disponíveis naquele estado, visando entre outros a produção própria de arroz. Certamente em ambas as situações era decisiva a não-propriedade da terra pelos pequenos produtores rurais.

GRÁFICO 2.4: CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DO ARROZ - MARANHÃO



Obs: as linhas pontilhadas indicam relações comerciais secundárias em termos da quantidade transacionada

Fonte: MALUF (1977: 84)

se horizontalmente reproduzindo padrões de subsistência e seus determinantes principais não são aqueles que impulsionam a produção tipicamente capitalista, qual seja a busca da constante ampliação do capital aplicado na produção. Entretanto essas formas não-capitalistas de produção participam da reprodução do capital na região e no conjunto da economia brasileira de vários modos, dentre os quais destacam-se a intensa acumulação mercantil que propiciam, a renda-trabalho extraída pelos grandes proprietários de terra, o fornecimento de alimentos para a força de trabalho urbana e a própria consolidação de algumas pré-condições para a penetração do grande capital nas novas áreas incorporadas pelo avanço da fronteira agrícola (1).

(1) As formas "atrasadas" de produção correspondem formas também "atrasadas" de dominação, que no caso estudado chega a envolver a coerção econômica e extra-econômica. No dizer de SILVA(1977:25): "...Nem só de trabalho proletário ou mesmo do trabalho assalariado vive o capital...".

O capital comercial - neste caso também atuando como capital usurário - é o principal agente que faz tal ligação entre a pequena produção agrícola e o movimento de reprodução do capital em geral. A condição hegemônica desta forma de capital a nível regional, subordinando a produção à esfera da circulação, remete no entanto a duas questões adicionais. A primeira delas refere-se aos limites colocados aos agentes envolvidos na comercialização de produtos oriundos da pequena produção (como o arroz maranhense). De um lado está a sobrevivência do produtor e de sua família, que determina um patamar mínimo para o rebaixamento dos preços pagos ao produto que ele gera.

Por outro lado, a hegemonia regional do capital comercial defronta-se no extremo oposto com as necessidades da reprodução do capital no conjunto da economia, onde o capital industrial (como capital aplicado na produção) constitui-se na forma hegemônica que, em última instância, subordina a esfera da circulação e os capitais nela aplicados. No exemplo em questão isto significa, entre outras coisas, a imposição de limites aos ganhos do capital comercial no processo de fixação dos preços do arroz no mercado nacional pela importância deste produto à reprodução do capital em geral dado seu peso na determinação do valor da força de trabalho e dos salários. A tendência recente de concentração do capital e o desenvolvimento do capital financeiro como forma por excelência de organização do capital, da qual inclusive participa o grande capital comercial crescentemente integrado com os demais, não altera no fundamental o raciocínio

anterior quanto ao limite colocado à ação da intermediação comercial, mesmo que esta intermediação seja realizada por empresas com vínculos de propriedade com grandes grupos econômicos.

A outra questão adicional posta à atuação do capital comercial diz respeito às possibilidades de manutenção ou de reprodução das condições que embasam a situação descrita anteriormente. Desde a ótica da produção, sem dúvida que o eventual desaparecimento ou a significativa redução do número de pequenos produtores provocada pelo avanço da apropriação privada da terra e da intensificação da sua exploração capitalista (com a pecuária ou outras atividades) colocará sérias dificuldades à expansão da produção de arroz com base na pequena produção e à continuação do atual esquema de reprodução do capital ~~comercial~~ ^{comercial} regional. O possível crescimento de uma rizicultura em moldes capitalistas no Maranhão provocará, no mínimo, o desaparecimento dos pequenos agentes que mediam as relações com os produtores e uma maior concentração econômica no conjunto dos comerciantes e usineiros das regiões produtoras. Guardadas as particularidades, este raciocínio vale para todos os produtos ou regiões onde a pequena produção tenha um papel importante e sua reprodução esteja ameaçada pelo desenvolvimento capitalista. Excetuando-se evidentemente os casos dos produtos que demandam processamento industrial citados no primeiro capítulo deste trabalho, em que a agroindústria mantém a reprodução subordinada da pequena produção. Fique claro também que o anterior não implica

desconhecer que o capitalismo caracteriza-se não apenas por destruir mas também por recriar permanentemente formas de pequena produção no campo (e nas cidades).

A comercialização do arroz produzido em Goiás, por seu turno, reflete uma situação que apenas parcialmente assemelha-se à maranhense. As semelhanças restringem-se à parcela da produção goiana proveniente da pequena produção, presente particularmente no Norte do estado, onde a intermediação mercantil envolve as etapas antes descritas. Contudo, vimos que é significativa a participação da grande produção de arroz em Goiás, notadamente no Sul do estado, a qual está associado o médio e grande capital comercial e os beneficiadores de arroz. O fato de, mesmo em se tratando de uma região com intenso desenvolvimento da agricultura capitalista, termos ainda a presença expressiva dos intermediários como destinatários da produção, explica-se principalmente pelo tipo de articulação do processo em curso nesta região e os principais centros econômicos do país.

Refiro-me concretamente à concentração da indústria beneficiadora nos principais centros consumidores do produto, destacadamente no Estado de São Paulo, para onde é enviado parte do arroz goiano e de outros estados como o de Mato Grosso. É recente e ainda insuficiente o crescimento da capacidade de beneficiamento instalada nestes estados. Assim, a intermediação que aparece nos dados censitários refere-se mais propriamente ao médio e grande capital comercial, estreitamente ligado ao mercado nacional e aos seus principais centros econômicos, muitas vezes integrado ao

grande capital comercial ou aos proprietários de marcas próprias de arroz (supermercados ou indústrias beneficiadoras).

Isto nos leva a tratar da questão da concentração da capacidade de beneficiamento do arroz e do fluxo interestadual do produto. A quase totalidade das informações aqui utilizadas referem-se à situação prevalecente em meados da década de 1970, pela inexistência de estatísticas nacionais mais atualizadas. Apesar do evidente prejuízo à avaliação da situação atual do fluxo interestadual de arroz, tais informações são relevantes pois referem-se a um período importante na construção dos fenômenos analisados nesta tese.

É possível uma aproximação em termos do consumo nacional através dos dados colhidos pelo ENDEF referentes à 1975. GRAMACHO (1981:7) alerta para o fato de que no caso do arroz deve-se relativizar os resultados do ENDEF pois foram colhidos em período de redução na disponibilidade do produto e conseqüente elevação de seu preço relativo. Feita a ressalva o autor conclui com base naquele levantamento que a concentração da produção nos estados das regiões Sul e Centro-Oeste do país torna-os abastecedores da região Sudeste, notadamente dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. O Nordeste, por sua vez, mesmo detendo um certo percentual da produção nacional e sendo a região de mais baixo consumo "per capita" de arroz do país, apresenta um "déficit" de sua produção em relação ao consumo regional. A Região Norte tem pequena expressão no total da produção e do

consumo nacional de arroz (1).

A mera comparação dos percentuais de consumo e produção regionais em relação ao total nacional é insuficiente aos nossos objetivos, pois o consumo de um estado não é propriamente uma retenção de parte da sua produção própria. Dada a relativa concentração das indústrias beneficiadoras e a generalização do consumo de arroz empacotado (e não a granel) e com marcas registradas, muitas vezes o arroz consumido em dada região pode ter passado pelos principais centros beneficiadores que nem sempre coincidem com os principais estados produtores de arroz em casca. Mais uma vez utilizaremos informações da década de 1970 (GEIPOT, 1977) pela impossibilidade de construir uma série histórica confiável com os dados mais recentes disponíveis (2); os aqui apresentados referem-se a 1974.

Começando pelos maiores produtores, a quase totalidade do arroz "exportado" pelo Rio Grande do Sul é beneficiada no próprio estado e destinado à região Sudeste (3). Por sua grande produção (e produtividade) este estado consegue ter um alto índice de consumo "per capita" de arroz e ainda participar como principal fornecedor do mercado nacional para onde destina cerca de metade da sua produção.

(1) A participação das regiões no consumo nacional de arroz segundo a ENDEF era a seguinte: N-4,2%; NE-17,9%; SE-52,1%; S-19,2%; CO-6,6%. O GEIPOT(1977) estimou para 1974: N-2,5%; NE-27,9%; SE-43,2%; S-20,2%; CO-6,1%.

(2) Por exemplo os da publicação "Comércio por Vias Internas" da FIBGE.

(3) Nos anos 1981/84, as "exportações" de arroz em casca do Rio Grande do Sul oscilaram entre 10 e 12% do total do estado. IRGA, Anuários Estatísticos do Arroz, 1982/3.

Já o Maranhão, cuja participação é bem inferior à gaúcha, "exportava" cerca de 70% da sua produção beneficiada no próprio estado e tendo como principal destinatário os demais estados do Nordeste.

Os estados produtores de arroz da região Centro-Oeste tinham uma situação peculiar porque parte importante do que "exportavam" era enviado em casca para beneficiamento nos estados do Sudeste. Este era o caso do Mato Grosso (à época agregados o Sul e Norte) que remetia para fora 80% da sua produção, quase toda ela para beneficiamento no Estado de São Paulo. Goiás por sua vez beneficiava cerca de 65% da sua produção "exportada" que era endereçada a São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro; os 35% restantes eram enviados para beneficiamento em São Paulo. Em situação muito semelhante estava o Estado do Paraná, embora a quantidade que produz e a que comercializa nacionalmente seja bem inferior às do Centro-Oeste.

Com respeito aos estados da região Sudeste, Minas Gerais apresentava uma situação típica de um estado que não produz arroz em quantidade suficiente ao seu consumo e nem possui capacidade de beneficiamento para atender sua própria produção. Quase metade das "exportações" do estado eram de arroz em casca endereçado a São Paulo, o qual com o Rio de Janeiro adquiriam também a outra metade vendida beneficiada. Contudo, Minas "importava" arroz beneficiado em São Paulo em quantidade próxima a que produzia internamente. Quanto ao Rio de Janeiro, sua condição era de um estado "importador" de arroz beneficiado, dada a insuficiência de sua produção e da

capacidade de beneficiamento lá instalada.

Por último destacamos a condição de São Paulo, por ser um estado que apesar de sua pequena produção rural de arroz, insuficiente em relação ao consumo, é também um importante "exportador" de arroz beneficiado para o Rio de Janeiro, Minas Gerais e alguns estados do Nordeste. Isto é, São Paulo constituía-se num centro beneficiador de parcela expressiva da produção dos estados limítrofes e aparecia de forma significativa também no abastecimento de outros estados. A concentração de importante capacidade de beneficiamento de arroz e o fato de ser o principal pólo de consumo nacional, fazem de São Paulo uma passagem obrigatória de parcela expressiva do fluxo inter-estadual de arroz no Brasil.

Na verdade, esta é mais uma das manifestações da concentração das atividades econômicas em geral que atribui a esse estado, mais precisamente aos capitais ali sediados, a condição de centralizadores destas atividades (1). Vale dizer, o grande capital comercial "puro" ou não (grandes atacadistas, beneficiadores de arroz e redes de supermercados) fazem da "praça" de São Paulo o principal centro determinador das condições de comercialização do arroz a nível nacional, inclusive daquela produção que não passa fisicamente por este estado. Como este fenômeno não se refere exclusivamente ao arroz, pois inclui outros produtos com

(1) Em 1974, São Paulo foi o destinatário de 85% dos fluxos totais de arroz em casca no país, e originou cerca de 20% do total dos fluxos de arroz beneficiado, perdendo apenas para o Rio Grande do Sul. GEIPOP(1977).

características semelhantes, tratarei mais adiante das instituições e agentes envolvidos nesta etapa da comercialização e sua articulação com as regiões produtoras antes analisadas.

Para concluir a apresentação das principais características da produção e comercialização do arroz resta mencionar o processo de formação dos preços deste produto. Inicialmente é preciso destacar a pouca ou quase nenhuma relação deste processo com o mercado internacional. Na verdade, das observações de SIAMWALLA e HAYKIN (1983) deduz-se que não se pode falar propriamente na existência de um mercado internacional de arroz plenamente constituído e capaz de sinalizar o comportamento dos mercados nacionais. Trata-se de um mercado de proporções limitadas, com grandes flutuações nas quotas de participação dos países e sem um mercado central ou o que se poderia tomar como fornecedores de última instância. Os países tendem a adotar políticas de auto-suficiência na produção de arroz e mesmo os que exportam tal produto comprometem pequena parcela da produção nacional.

O que revela não só o caráter relativamente geral da produção de arroz como a importância estratégica atribuída por parte dos governos a este produto de consumo generalizado. Este tem sido o caso por exemplo do Brasil (ao menos na última década) em que a insuficiência da produção interna levou ao recurso irregular às importações sob direto controle estatal. As características acima apontadas são, simultaneamente, causa e consequência das limitações do mercado internacional do arroz e da instabilidade que

inevitavelmente ele registra. O pequeno volume do comércio internacional de arroz e as grandes flutuações dos preços provocadas pela demanda inconstante dos países são a marca deste mercado. É até mesmo difícil falar em preço internacional do arroz, como reconhecem os autores citados (IDEM: 34), sendo via de regra utilizado os preços do mercado de Bangkok, com a ressalva de que ele não tem o mesmo peso que outros mercados (e Bolsas) têm para produtos com um comércio internacional regular e institucionalizado. As Tabelas 2.10 e 2.11 (Anexo) dão algumas informações sobre o comércio internacional de arroz.

O anterior confirma as conclusões a que chegaram DIAS e LOPES (1983: 28 e segs.) sobre a pouca relação dos preços internos e internacionais do arroz. Analisando o período 1972/83 tal estudo afirma existir uma relação pouco significativa entre os preços internos de arroz e os preços de exportação. Já com relação aos preços CIF de importação do produto, a escassez interna levou num primeiro momento a que os preços internos estivessem acima daqueles, situação normalizada pelo recurso regular e crescente às importações e por um certo aumento na produção interna. Porém, é interessante destacar que a tendência declinante dos preços internacionais pós-1981 não se refletiu internamente, criando-se uma situação aparentemente paradoxal em que os preços internos a nível de atacado mantiveram-se em níveis semelhantes ou mesmo um pouco acima dos preços internalizados de produto importado de portos distantes (Ver Tabelas 2.12 e 2.13 - Anexo).

Com relação aos preços internos, QUEDA (1979: 36) conclui que no período 1955/73 a produção de arroz acompanhou a evolução de seu consumo, não se constituindo em fator pressionador dos preços. Observando os dados do período 1960/84 (Tabela 2.14 e Gráfico 2.5) os preços médios reais pagos aos produtores iniciam uma ascensão nos primeiros anos da década de 1970 e, após dois anos de "pico" (1974/5), tenderam a flutuar em torno a um nível significativamente mais elevado que o vigente até então. Este comportamento sugere, por um lado, que passado um momento de crise mais aguda no abastecimento de arroz, estabeleceu-se um patamar mais elevado dos preços pagos ao produtor. Por outro lado, as fortes oscilações que marcaram a evolução dos preços reais do arroz no período considerado revelam não só as flutuações da produção de arroz mas também uma razoável compressibilidade dos preços pagos aos produtores em face de boas colheitas (1) mesmo no caso dos produtores capitalizados do Rio Grande do Sul.

A insuficiente evolução da produção de arroz em face das necessidades internas de consumo sem dúvida contribui para a elevação do preço do produto. No caso do

(1) GRAMACHO (1981:36) identifica uma clara correlação preços-produção comparando os dados da Tabela 2.14 com a evolução da produção de arroz. Já no que se refere a relação preços-consumo, afirma que há uma redução no consumo de arroz nos anos de elevação dos preços, porém o consumo recuperou-se nos anos seguintes mesmo que os preços mantivessem-se elevados. Esta última conclusão é discutível, pois ela padece de uma limitação básica derivada da forma como os estudos determinam o consumo (consumo aparente como resíduo obtido a partir da produção interna e comércio exterior), que reflete mais o comportamento da produção do que a relação do consumo com os preços.

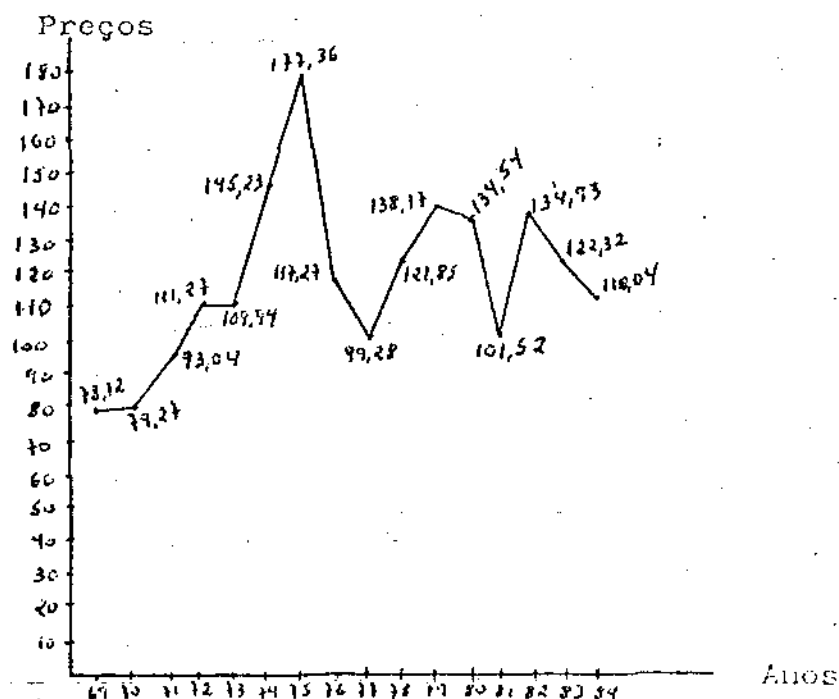
Tabela 2.14-Preços pagos aos Produtores de Arroz, 1960/80.

ANOS	PREÇO CORRENTE Cr\$/60 Kg	PREÇO REAL Cr\$/Kg	ANOS	PREÇO CORRENTE Cr\$/60 Kg	PREÇO REAL Cr\$/Kg
1960	0,8839	3,80	1970	22,78	2,83
1961	1,0804	3,39	1971	43,14	4,46
1962	3,0200	6,25	1972	51,00	4,49
1963	5,4958	6,49	1973	54,44	4,17
1964	6,7267	4,17	1974	86,48	5,15
1965	6,5158	2,57	1975	134,24	6,25
1966	15,10	4,32	1976	105,20	3,47
1967	19,71	4,40	1977	148,85	3,44
1968	22,89	4,11	1978	261,87	4,36
1969	24,29	3,62	1979	450,67	4,88
			1980	756,22	4,09

FONTES: 1960/1965 - IEA; 1966/80 - CFP "apud" GRANACHO, 1981:19.

Gráfico 2.5 - Preço Médio Real (*) Pago aos Produtores,
Rio Grande do Sul, 1969/8

(sc 50Kg)



(*) Deflacionado pelo IGP/FGV; Ano-Base - 1977

Fonte: IRGA, Anuário Estatístico do Arroz, 1983/8

arroz o quadro de insuficiência da produção foi menor que outros produtos (como o feijão), de modo que seu encarecimento em relação ao poder aquisitivo da população não foi dos mais acentuados dentre os integrantes da cesta básica de consumo (V. Tabela 2.1). A própria redução no poder de compra dos estratos de renda da população nos quais os gastos com alimentação participam com peso maior, contribuiu para amenizar a referida insuficiência, evidentemente com prejuízo ao padrão alimentar do conjunto dos assalariados. Por último, registre-se também as substituições eventuais dos produtos que encarecem relativamente a outros, como foi o caso da introdução crescente na década passada das massas na dieta alimentar da população, em lugar do arroz e/ou feijão.

Entretanto, o comportamento dos preços do arroz deve ser considerado no quadro das tendências relativas às formas de produção e comercialização descritas anteriormente, que determinam como se dá a formação dos mesmos (1). O pequeno crescimento da produção rural constituir-se em explicação insuficiente, pois reduz ao jogo da "oferta x demanda" um processo mais complexo de transformações em que, a rigor, a evolução da produção (oferta) é mais propriamente uma resultante. Há que levar em conta na análise da formação

(1) LEMOS (1985:91/100) explica o menor crescimento do índice de preços do milho em relação ao conjunto dos produtos da lavoura na década de 1970 pelo processo retardatário de modernização/capitalização da cultura. A partir de então, a oferta de milho passa a depender do nível de preços do produto como determinante da rentabilidade do cultivo. O preço de produção é dado pelas áreas produtoras capitalistas do cerrado que não auferem renda diferencial, com a pequena produção primitiva e de subsistência tendendo a ser excluída da formulação do preço do milho. (IDEM:214).

dos preços a conformação de um mercado nacional fruto da crescente integração das regiões produtoras, além da intervenção governamental que no caso deste cereal básico tem uma importância particular (1). Veremos que esta intervenção - controlando preços e recorrendo às importações - contribuiu para que a elevação dos preços do arroz não tenha sido maior.

A formação dos preços do arroz vista a partir da produção a nível nacional caracteriza-se, segundo LEMOS (1977: 13¹ e segs.), pelo papel determinante desempenhado pela região Centro-Oeste, por ser a que apresenta os mais altos custos de produção rural relativamente ao Rio Grande do Sul que, com ela, respondem pela maior parcela da oferta nacional. O diferencial a menor de custos da produção gaúcha é apropriado principalmente na esfera da produção a título de renda diferencial pelos proprietários das terras ou como sobrelucro pelos arrendatários capitalistas. Isto significa que a produção realizada em bases capitalistas no Sul do país foi capaz de reter parte importante dos ganhos de produtividade conseguidos nas duas últimas décadas. O Maranhão, enquanto fornecedor suplementar no mercado nacional, tem seus mais baixos custos de produção em relação ao Centro-Oeste absorvidos fundamentalmente como ganhos

(1) Sobre a integração nacional das regiões produtoras, SMITH (1973:109/113) constatou já no período 1952/68 uma redução da diferença entre os preços vigentes nas regiões produtoras (RS) e os principais mercados do país (SP), revelando uma possível diminuição na margem de comercialização. Este é um indicativo, na verdade, do estreitamento das relações entre as regiões e da vigência de um mecanismo geral de formação dos preços. Registre-se que não ocorreu em simultâneo uma redução nas oscilações sazonais dos preços do arroz, isto é, num dos elementos geradores do ganho especulativo.

comerciais e apropriados na estrutura de intermediação. Isto é, o pequeno produtor maranhense possibilitou a formação de um sobre-lucro comercial com base na produtividade média mais elevada da produção que realiza em terras virgens ou de uso descontínuo.

A produção capitalista de arroz do Centro-Oeste, por seu turno, determina um nível de preços que deve repor seus custos de produção e lhe permitir auferir um lucro, indispensáveis a sua reprodução. É interessante observar que o ingresso da rizicultura do Centro-Oeste pressupunha em princípio uma elevação dos preços relativos do arroz no mercado nacional por seu maior custo de produção em relação às demais regiões. Neste sentido a política de crédito agrícola subsidiado que vigorou de meados dos anos 60 até o início da atual década foi fundamental na viabilização da incorporação daquela região (IDEM:69). Parte importante dos custos necessários à implantação da lavoura com um certo patamar técnico foi adquirida com subsídios creditícios, o que contribuiu na definição das condições de rentabilidade de uma cultura cujo preço final não deve elevar-se demasiadamente (1).

Com respeito à intervenção governamental na formação dos preços do arroz, DIAS e LOPES (1983: 36/9) constataram que até 1980 os preços mínimos tendiam a ser

(1) Parece-me desnecessário reproduzir as observações já feitas quanto à política oficial de crédito agrícola que também no caso do arroz, à semelhança dos demais produtos, privilegiou os maiores produtores e foi um elemento crucial à expansão da produção agrícola capitalista. V. a respeito LEMOS e SERVILHA(1979:69).

fixados abaixo dos que prevaleceram no mercado (Tabela 2.13). defasagem esta diminuída a partir de 1981. Considerando os preços vigentes em julho de cada ano, foram as seguintes as relações entre os preços-base e os preços recebidos pelos agricultores para o arroz irrigado e de sequeiro: 1980-0,97 e 1,37; 1981-1,13 e 1,29; 1982-0,80 e 1,00; 1983-0,71 e 1,25; 1984-1,50 e 1,25; 1985-1,10 e 1,00; 1986- 1,00 e 1,00; 1987- 1,60 e 1,40 (AGROANALYSIS, set/87). O estoque com financiamento do governo federal (EGF) em relação à quantidade produzida no país entre 1970 e 1985 oscilou entre um mínimo de 6,4% e um máximo de 28,1% (1983), ficando a média em 14,6% (IDEM, nov/86).

DIAS e LOPES (1983:39 e segs.) distinguem a política de garantia de preços mínimos para os casos de produtos de mercado interno e os destinados à exportação. Tratando do arroz e do milho (em contraste com algodão e soja), afirmam ter ela objetivado principalmente amenizar os movimentos bruscos do setor em função das necessidades colocadas pela política anti-inflacionária. Para tanto, o governo recorreu à manipulação de preços e estoques e também às importações. É verdade que a necessidade de garantir o abastecimento interno em termos da quantidade ofertada e dos preços, coloca demandas específicas à ação governamental. No Brasil a política anti-inflacionária e, como componente importante dela, a manutenção de um certo nível de oferta e o controle dos preços dos produtos agrícolas básicos, sem dúvida constituem-se em elementos determinantes na fixação dos preços (inclusive dos preços mínimos).

Entretanto, creio que não se pode descartar a possibilidade da elevação dos preços mínimos do arroz na atual década refletir um estímulo necessário à ampliação da área plantada com esta cultura, atuando como compensação aos agricultores pelo encarecimento do crédito agrícola, num raciocínio análogo ao desenvolvido por LECLERCQ(1987) para o caso da soja. Mais do que a divisão entre "produtos para o mercado interno x produto de exportação", o fato de haver um importante segmento capitalizado na rizicultura nacional introduziu e generalizou a demanda por uma rentabilidade mínima nesta atividade agrícola. Claro está que os limites para a ação governamental neste sentido são mais estreitos no caso do arroz, por se tratar de um produto cujo preço final ao consumidor tem relação direta e significativa com os índices de preços internos.

Na verdade a expansão da produção rural de alimentos básicos no Brasil na última década esteve em certa medida ligada ao seu encarecimento relativo, abrindo espaço à participação de regiões de custos mais elevados (como o Centro-Oeste no caso do arroz e do milho, entre outros) ou possibilitando a capitalização de cultivos anteriormente provenientes da pequena produção de subsistência (como é o caso do feijão analisado adiante). Por outro lado, não se pode falar em uma política governamental consistente e efetiva de estímulo à produção de alimentos básicos. Quando o estímulo se deu, ele reletiu muito mais a postura geral de apoio à expansão da produção capitalista no campo. Episodicamente o governo agiu também no enfrentamento de

crises de abastecimento particularmente agudas.

Em princípio, não há razão para que a produção de alimentos não participe também do processo de capitalização da produção agrícola em curso no Brasil e que se intensificou nas duas últimas décadas. O que pretendo destacar é a contradição entre um modelo sócio-econômico para o qual é fundamental o oferecimento de alimentos a preços baixos - numa estrutura de produção e comercialização que contava com a possibilidade de manter comprimidos os preços pagos ao pequeno produtor rural - com a realidade construída ao longo da década de 1970 de uma produção rural em bases capitalistas estabelecendo um piso mínimo ao rebaixamento destes preços. A moderna produção rural capitalista e a concentração econômica a nível da circulação não necessariamente resultam numa maior eficiência em termos da oferta de quantidades crescentes (e regulares) de alimentos a custos unitários relativamente baixos. A produção mercantil em maior escala substituindo a oferta com base nos excedentes da produção de subsistência e, em simultâneo, a progressiva eliminação da pequena e média intermediação (os tradicionais "açambarcadores") em favor de uma comercialização com menor número de agentes (etapas) de maior porte, não eliminaram mas sim mudaram a natureza da problemática do abastecimento urbano. Esta porém é uma discussão a ser aprofundada em outro momento, valendo-me de elementos ainda não introduzidos na análise.

2.3 - Produção e Comercialização do Feijão

À semelhança do arroz, o feijão também é um produto de consumo generalizado no país, tradicional integrante da dieta básica da população brasileira, apesar da sensível redução no seu consumo desde o final da década passada em face do seu encarecimento relativo e da redução do poder aquisitivo de amplas camadas da população (1). Tomando como referência os dados da ENDEF relativos à 1975 GRAMACHO e LOPES (1981) identificaram as seguintes características do consumo regional de feijão (Tabela 2.15 - Anexo):

- o Nordeste destaca-se das demais regiões com um consumo "per capita" bastante superior à média nacional, absorvendo 38,8% da produção nacional na safra 1974/5; a metade do feijão consumido nesta região é da variedade "macaçar", a segunda mais consumida no país;
- a região Sudeste apresentava um índice de consumo "per capita" próximo à média nacional, porém os estados que a integram destacam-se como os de maior consumo total (pela ordem, São Paulo, Minas Gerais/Espírito Santo e Rio de Janeiro); o feijão "de cores" predomina nos 3 primeiros e é a variedade mais consumida no país (59,8% do total), enquanto o feijão preto é a mais consumida no Rio de Janeiro;

(1) Dos produtos integrantes da ração essencial, o feijão foi um dos que apresentou o maior crescimento do número de horas de trabalho necessárias para adquirir os 4,5 kg mensais previstos na legislação (V. Tabela 2.1).

-os estados do Sul também têm um consumo pessoal próximo à média nacional e o feijão preto apresenta um leve predomínio sobre a variedade "de cores";

- finalmente as regiões Centro-Oeste e Norte têm participação pouco expressiva no consumo total de feijão, predominando a variedade "de cores".

O consumo do feijão, assim como o do arroz, também guarda uma relação inversa com o grau de urbanização, pois ele é bem maior na zona rural em relação às áreas urbanas e regiões metropolitanas. Contudo apesar do consumo "per capita" de feijão ser menor quanto mais elevado é o grau de urbanização - e a intensa urbanização foi uma das marcas da evolução da sociedade brasileira contemporânea - a importância deste produto no consumo alimentar ainda é grande. Por esta razão as dificuldades crescentes no seu abastecimento desde a década de 1970 constitui-se num problema de grande relevância, que se manifestou de forma mais aguda que o insuficiente crescimento da produção de arroz mencionado no item anterior.

A Tabela 2.16 (Anexo) indica que na década atual a produção de feijão ultrapassou o patamar das 2 milhões de toneladas, tomando por base as estimativas de suprimento da CFP, que são bastante discrepantes (a maior) dos levantamentos dos Censos Agropecuários. Admitindo-se que o crescimento recente tenha sido na intensidade apontada por tais dados, ainda assim os anos de maior produção apenas recompõem a disponibilidade "per capita" de feijão existente

no início da década de 1960 (i). Tornou-se frequente o auxílio de importações complementares, às quais o governo tem sido obrigado a apelar nas crises recorrentes do abastecimento interno do produto, como sucedeu em 1973/76/77/80/84/86.

O fato é que houve uma quase estagnação da produção nacional de feijão de fins da década de 1960 até a segunda metade da década de 1970, em alguns anos apresentando fortes reduções absolutas na quantidade. A recuperação recente deu-se num quadro de profundas alterações ocorridas nas formas de organização da produção e da comercialização do feijão nos últimos anos, constituindo-se este produto em mais uma das expressões das modificações porque passou o campo no Brasil, talvez a mais radical dada a predominância anterior da pequena produção de subsistência. A insuficiente produção nacional, seguida da modernização da produção do feijão em algumas regiões do país, num processo que entre outros envolveu o encarecimento relativo deste alimento, fizeram o feijão passar de "cultura de pobre" a um produto de consumo "quase de luxo" (SILVA, 1982:300).

A qualificação do feijão como "cultura de pobre" deve-se a sua antiga condição de cultura predominantemente explorada por pequenos produtores com base na mão de obra

(i) Considerando a disponibilidade interna para consumo humano (descontada a parcela de perdas e a destinada a sementes), o CEA/FGV chegou às seguintes médias trienais (em kg/hab): 1973/5 -13,6; 1974/6 -12,5; 1975/7 -12,5; 1976/8 -12,1; 1977/9 -12,4; 1978/80 -11,3; 1979/81 -11,3; 1980/2 -12,1; 1981/3- 11,1 (AGROANALYSIS, nov.-1985).

familiar, em geral associado a outros produtos, como cultivo secundário para auto-consumo e venda de pequenas quantidades excedentes (1). As diferenças regionais nas formas de produção eram pouco significativas exceto quanto à condição do produtor, variando o peso dos minifundistas e dos não-proprietários inseridos no interior dos grandes estabelecimentos conforme fosse a cultura predominante nas diversas regiões. Dois indicadores da natureza do cultivo de feijão são o não crescimento da produtividade média por área desde final dos anos 40 até meados da década de 1970 e o fato de que em 1970 mais de 75% da sua produção ainda provinha de cultivos associados com outros produtos (LEMOS e SERVILHA, 1979: 52 e segs.).

A Tabela 2.17 mostra a evolução da produção e sua distribuição regional no período 1970/80, quando iniciaram as transformações referidas acima. Nota-se, além do crescimento pouco expressivo a nível nacional, que o Estado do Paraná mantém sua condição de principal produtor de feijão do país mesmo com um pequeno decréscimo da quantidade produzida. A Bahia perde posição relativa no ano de 1980, mantendo-se entretanto como um importante estado produtor. Os casos que mais chamam a atenção são os estados de São Paulo e Minas Gerais que aumentam sua participação, especialmente o primeiro que recém havia assistido a uma redução na área plantada com alimentos básicos (notadamente feijão e arroz). Por fim registre-se que também Santa Catarina ampliou sua

(1) V. a respeito LEMOS e SERVILHA (1979) e ROMÃO (1982).

TABELA 2.17 - Colheita de Feijão, Quantidade e Valor da Produção, Brasil e Estados Escolhidos - 1970/1980.

1970					
	QUANTIDADE		VALOR PRODUÇÃO		
	(1000T)	%	Cr\$1,0 M	%	
Brasil	1.518,8	100	1.125,5	100	
Paraná	457,1	30,1	281,6	25,0	
Minas Gerais	185,2	12,1	143,5	12,7	
São Paulo	65,7	4,3	49,3	4,4	
Bahia	227,4	15,0	178,5	15,9	
S. Catarina	81,5	5,4	54,7	4,9	
Centro-Oeste	121,5	8,0	87,4	7,8	
Demais	380,4	25,0	330,5	29,4	

1980					
	QUANTIDADE		VALOR PRODUÇÃO		
	(1000T)	%	Cr\$1,0 M	%	
Brasil	1.732,1	100	74.738,4	100	
Paraná	427,1	24,6	18.262,5	24,4	
Minas Gerais	244,1	14,0	11.446,6	15,3	
São Paulo	193,2	11,1	9.926,7	13,3	
Bahia	196,2	11,3	7.142,9	9,5	
S. Catarina	127,5	7,3	4.101,2	5,4	
Centro-Oeste	118,1	6,8	4.823,1	6,4	
Demais	425,8	24,6	19.035,2	25,5	

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970/1980.

participação no total (1).

Antes de particularizar a análise para identificar as transformações em curso que são mais do que uma simples

(1) Em relação ao período recente, tomando por base a produção média dos anos 1984/5/6 chega-se a seguinte distribuição regional da produção de feijão: PR- 15,8%; MG- 10,5%; SP- 13,0%; BA- 10,1%; SC- 10,8%; CO- 5,3%. Cf. FIBGE, Anuários Estatísticos do Brasil, 1985 e 1986.

redistribuição regional da produção, vamos destacar o sentido de conjunto das mesmas a nível nacional (Tabela 2.13 - Anexo). Sem embargo do recente desenvolvimento de um cultivo de feijão em bases modernas e capitalizado, ao final da década de 1970 nota-se um reforço da presença da pequena lavoura (até 5ha) que passou a concentrar quase 60% da produção nacional. Um número muito grande destes estabelecimentos (60%) produz visando o auto-consumo (i) porém, mesmo deduzindo a quantidade neles produzida e tomando apenas a comercializada pelos demais, mantém-se o peso das pequenas lavouras em cerca de metade da produção nacional. A área média cultivada com feijão por estabelecimento é reduzida e manteve-se praticamente estável no período, em torno de 1,8ha. Em suma, as características que tradicionalmente marcaram a produção de feijão no Brasil ainda são muito expressivas, dificultando a identificação de modificações significativas com os dados agregados a este nível.

Algumas indicações gerais são possíveis. Embora a produtividade por área tenha na média se elevado pouco entre os dois anos considerados, houve uma grande elevação da mesma nos estratos de área de lavoura acima de 20ha (oscilando entre 10 e 38%), criando-se um diferencial significativo entre eles e as lavouras de menor dimensão (o que não se verificava em 1970), sugerindo uma maior capitalização das maiores explorações. Esta elevação de produtividade

(i) GRAMACHO (1981:10/3) associa o peso importante do auto-consumo aos índices mais elevados de consumo "per capita" do feijão na zona rural.

localizou-se nos estabelecimentos dirigidos pelos seus proprietários e, principalmente, nos arrendados, os quais se aproximaram da produtividade conseguida nas explorações em parceria que em 1970 tinham uma condição bastante superior às demais.

Outro indicador complementar ao anterior é a quantidade média de feijão produzida por estabelecimento, que expressa sua importância relativa no conjunto das culturas e a intensidade com que é cultivado. Em termos da condição do produtor, o aumento na quantidade média produzida nos arrendamentos aproximou-~~os~~ mais da situação dos estabelecimentos dirigidos pelos seus proprietários e os explorados em parceria. Se por este ângulo não aparecem contrastes que mereçam destaque, quando se considera os diferentes estratos de área sobressai um notável crescimento da produção média nas lavouras com mais de 20ha. Enquanto a quantidade média produzida nos estabelecimentos com lavouras até 5ha aumentou em cerca de 30% entre 1970 e 1980, nos demais esta variação foi de 4 a 13 vezes: nas lavouras com 100ha e mais a quantidade média produzida por estabelecimento elevou-se de 6 para 77 toneladas.

Ter aumentado a produção média por estabelecimento já é indício de diferenciação no interior da situação antes dominada pela pequena produção. Sem dúvida que as maiores explorações têm mais possibilidades de aumento na sua produção do que as menores. No entanto, importa notar que isto efetivamente ocorreu, com uma intensidade que não deixa margem a dúvida quanto à maior especialização na cultura do

feijão, não mais como cultivo secundário mas enquanto produção mercantil realizada em bases capitalistas. A participação das lavouras com 20ha ou mais na quantidade produzida sofreu um pequeno decréscimo (de 18,3 para 14,3%), mas esta participação originou-se em 1930 de um número de estabelecimentos equivalente a 12% do que havia em 1970. Também no estrato entre 5 e 20ha houve grande aumento na produção média por estabelecimento.

Iniciarei pelo Paraná as análises regionais em alguns estados escolhidos. A expansão do feijão neste estado verificou-se de forma mais intensa na década de 1960, ligada ao grande crescimento das atividades agropecuárias no Paraná comentado em capítulo anterior. Seja no Sudoeste e Extremo-Oeste articulada à migração sulina e ao consórcio trigo/soja, seja no Norte como cultura intercalada nos cafezais ou cultivada por pequenos proprietários, a produção paranaense de feijão deslocou antigos estados produtores da condição de principais fornecedores nacionais (São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul). No Paraná, assim como nas demais regiões produtoras, a evolução da produção de feijão explica-se em grande medida pelo que se passou com a pequena produção de maneira geral. Ela teve sua sobrevivência bastante comprometida pela modernização da agricultura com base em algumas culturas de maior valor comercial, pelas transformações nas relações de produção no interior da cafeicultura e pelo avanço da pecuária em algumas regiões (1).

(1) Vide a respeito LEMOS e SERVILHA (1979), IPARDES(1983) e PAULA(1983).

Observando os dados para a década de 1970 (Tabela 2.19 - Anexo), nota-se, ao lado da presença majoritária dos estabelecimentos dirigidos por seus proprietários, a participação importante porém decrescente dos parceiros e arrendatários, os primeiros refletindo as relações que prevaleciam no café. A diminuição na quantidade produzida e no número de estabelecimentos produtores de feijão no estado resultam do processo mencionado acima, restando como possibilidade de permanência do cultivo uma alteração nas suas condições de rentabilidade (1).

A produção paranaense apresentava em 1980 um alto índice de mercantilização (92%), apesar do grande número de pequenas lavouras voltadas ao auto-consumo. Há também indícios de uma certa capitalização desta atividade, sem contudo a dimensão atingida em outros estados. De um lado, a produtividade por hectare elevou-se de forma equitativa nos vários estratos de área, sem uma nítida diferenciação e com a produção concentrando-se ainda mais nas lavouras até 5ha. Por outro, houve um grande aumento na produção média por estabelecimento nos estratos acima de 5ha de área de lavoura, o que certamente caracteriza a manutenção de unidades onde o feijão passou a estar entre as culturas principais. Porém, a amplitude deste fenômeno não havia sido suficiente ainda para indicar o eventual deslocamento da pequena produção ou a predominância de médias e grandes explorações capitalizadas.

Outra é a situação que se manifesta no Estado de

(1) Como já haviam notado LEMOS e SERVILHA (1979: 115 e segs).

São Paulo. Primeiro é preciso recolocar o processo de deslocamento da pequena produção de arroz e feijão que ocorreu neste estado, ao qual fizemos referência no item anterior (QUEDA, 1979: 33 e segs). A produção de feijão em São Paulo foi decrescente até meados dos anos 70, fruto de uma significativa redução na área plantada em decorrência das transformações na agricultura paulista. Na segunda metade da década de 1970 há, contudo, uma expansão na produção de feijão no Estado de São Paulo, um "novo feijão" explorado com perspectiva capitalista por produtores especializados (ROMÃO, 1982: 148). Sem dúvida que algo semelhante ocorreu em outras regiões produtoras do país; apenas o caso de São Paulo demonstra este processo com maior clareza.

A Tabela 2.20 (Anexo) indica que a produção paulista de feijão triplicou na década de 1970, duplicando a área média cultivada por estabelecimento e com um aumento na produtividade média por área de 25%. Destaque-se que este aumento na produtividade ocorreu de forma bastante diferenciada nos vários estratos de área de lavoura, resultando em 1980 numa significativa superioridade das maiores lavouras (principalmente as de 20ha e mais) em relação ao primeiro estrato, o que inexistia em 1970. Por aí percebe-se que o fenômeno antes identificado para o conjunto do país reflete, em larga medida, o que se passou em São Paulo neste aspecto.

É fato que o maior aumento na quantidade produzida em termos absolutos foi das lavouras com menos de 5ha, que elevaram a sua participação relativa no total analogamente ao

que se passou no restante do país. Entretanto deve-se destacar que o peso percentual das menores lavouras é mais baixo em São Paulo do que nos demais e, especialmente, que houve aumentos significativos na produção dos estratos superiores¹ elevando-se a participação das lavouras entre 20 e 100 ha no total produzido. Os estabelecimentos com 20ha ou mais de área de lavoura são apenas 3,1% do total e respondiam por 35% da produção. Em outras palavras, o exemplo paulista é uma clara indicação da recente capitalização da produção de feijão que, a despeito da proliferação de pequenas lavouras, incorpora um cultivo realizado em escala crescente nos estabelecimentos com médias e mesmo grandes áreas de lavoura. O grande aumento na quantidade média produzida por estabelecimento entre os anos considerados (entre 7 e 22 vezes conforme o estrato de área) ratifica esta conclusão.

A modernização do cultivo do feijão e sua nova condição como exploração de caráter capitalista envolveu profunda transformação na forma de organização da produção⁽¹⁾ destacando-se o desenvolvimento de novas variedades, a mecanização do cultivo e o acesso crescente ao crédito institucional, inclusive o de programas especiais para este produto. É importante ressaltar a ação governamental neste caso - confirmando as colocações iniciais sobre a dimensão da crise de abastecimento do feijão - não só no oferecimento de recursos creditícios mas também através de atividades de pesquisa que visaram reduzir os altos riscos tradicionalmente

(1) Análises mais detalhadas destas modificações podem ser vistas em ROMÃO (1982) e SILVA (1982).

associados a esta cultura. A elevação dos preços relativos do feijão e os aportes em termos de apoio ao desenvolvimento do seu cultivo criaram as condições de rentabilidade (1) e risco que estimularam a retomada do crescimento do plantio deste produto, agora em novas bases, cujos limites passam a ser a rentabilidade relativa das alternativas de produção postas aos proprietários da terra e do capital. Em certo sentido, o encarecimento e a maior rentabilidade do produto explicam também a proliferação de seu cultivo em pequenas lavouras (até 5ha), inclusive naquelas ligadas a pequenos estabelecimentos familiares que colocaram o feijão de forma mais importante dentre as culturas que realizam. Note-se que neste último caso não se trata mais da pequena produção de subsistência, mas de produtores com algum grau de modernização do seu cultivo e com relações mais sistemáticas com o crédito institucional para custeio de parte de suas atividades (2).

Com respeito ao Estado da Bahia, tradicional e importante fornecedor de feijão ao mercado nacional, trata-se de uma situação peculiar pela presença de uma produção moderna num estado com grande peso da produção minifundista de subsistência; em 1980, 54% dos estabelecimentos produtores de feijão visavam o auto-consumo, representando entretanto

(1) ROMÃO (1982: 149 e segs) identificou elevada rentabilidade do cultivo de feijão nos anos 70, embora seja muito oscilante a renda líquida gerada nesta cultura.

(2) Sobre a participação das pequenas unidades familiares no processo de modernização da produção de feijão ver BRANDT e PRANDI(1984).

apenas 16% da produção estadual (Tabela 2.21 - Anexo). As evoluções de ambas as formas de produção estão determinadas por dinâmicas distintas, uma delas em processo de fragmentação e ressentindo-se do avanço da pecuária, enquanto que a outra intensificando a mecanização e consolidando a grande exploração capitalista (LEMOS e SERVILHA, 1979: 132).

A análise do que se passou na década de 1970 na Bahia será em parte prejudicada, pois provavelmente em função de uma má safra em 1980, os dados deste ano indicam uma redução na produção e na produtividade em relação a 1970, apesar de terem aumentado o número de produtores e a área cultivada no estado. Assim mesmo é possível perceber que as médias e grandes lavouras têm um peso expressivo na produção baiana (maior que no Paraná, por exemplo), com um ligeiro aumento das lavouras com mais de 50ha na década de 1970. Em 1980 as lavouras com 20ha e mais representavam 1% do total e respondiam por 26% da produção estadual ou 32% se considerarmos apenas a produção comercializada.

Também é interessante notar que já em 1970 havia um diferencial significativo entre os níveis de produtividade das maiores lavouras em relação às menores, mantido em 1980 a despeito de ter diminuído a produtividade em todos os estratos. Como nas demais regiões esta diferenciação estabeleceu-se ao longo da década de 1970; isto é um indicador de que a produção em algumas regiões da Bahia já era mais intensiva no uso do solo e, em princípio, mais capitalizada. O mesmo comportamento observa-se quanto à quantidade produzida por estabelecimento, que desde 1970 é

bastante superior nas maiores lavouras em relação ao primeiro estrato de área, ampliando-se durante o período.

Por último vamos tomar o Estado de Minas Gerais, segundo maior produtor nacional de feijão e onde ocorreu também uma expansão deste cultivo na década de 1970. Assim como na Bahia, Minas possui regiões produtoras com certa diferenciação entre si, parte importante delas resultante da expansão da pequena produção acoplada ao café e à pecuária e com sua reprodução atrelada às transformações que se verificaram nestas atividades e no quadro mais geral do campo no Brasil (LEMOS e SERVILHA, 1979: 122 e segs). Nota-se desde logo que quase 25% da produção mineira de feijão destina-se ao auto-consumo, o que envolve 56% dos estabelecimentos produtores (Tabela 2.22-Anexo). Por outro lado, a evolução da produção nos anos 70 revela uma maior concentração nas pequenas lavouras, sem que se observe em contrapartida indícios mais expressivos de capitalização da produção nas explorações de média e grande dimensões. Isto é, este processo é bem menos significativo em Minas Gerais que nos demais casos analisados.

Dois outros indicadores contribuem para a constatação acima. O primeiro referente ao comportamento da produtividade por área que, em termos médios estaduais, pouco se alterou. Considerando-se os vários estratos de área, o diferencial entre a produtividade das maiores lavouras com relação às menores não tem a mesma amplitude que nos demais estados. O outro indicador refere-se a quantidade produzida por estabelecimento, aqui utilizada como um dos aferidores da

importância assumida pelo feijão nas alternativas de cultivo dos estabelecimentos. Há um aumento na produção média por estabelecimento e amplia-se a diferença neste aspecto entre os estratos inferiores e superiores, num grau pouco inferior ao dos demais estados. Juntando-se todas as informações anteriores, é possível afirmar que Minas Gerais foi o estado que menos refletiu a capitalização em curso na produção de feijão dentre os estados principais produtores, sem com isso deixar de manter uma participação importante no abastecimento nacional, com particularidades que veremos adiante.

Como conclusão desta breve apresentação das características da produção de feijão, temos que parte importante dela ainda mantém-se vinculada à pequena produção realizada com base no trabalho familiar, em cultivos consorciados e com técnicas elementares. Daí que a evolução desta produção esteve ao sabor do processo que afetou a pequena produção agrícola de maneira geral no Brasil, particularmente naquelas regiões em que a chamada "modernização conservadora" da agricultura manifestou-se de forma mais intensa e abrangente. A produção agrícola em moldes tradicionais de alimentos - no caso do feijão em especial - foi deslocada pelo avanço das culturas de maior valor comercial, restando àqueles cultivos o espaço cada vez mais restrito dos pequenos estabelecimentos (principalmente minifúndios). Não foram apenas os produtos destinados à exportação e os ligados à substituição de fontes energéticas que se expandiram em bases modernas e altamente capitalizadas. Parte deles destina-se ao mercado interno como

produtos alimentares, porém articulados ao processo de industrialização da agricultura, isto é com explorações agrícolas capitalistas, incorporando técnicas produtivas modernas e estreitamente ligadas à agroindústria processadora (1).

Num primeiro momento o resultado do processo acima foi a redução ou estagnação da produção de feijão em estados como São Paulo e em menor grau no Paraná, pelos limites colocados à reprodução dos pequenos estabelecimentos. Aumentou com isso a importância das regiões onde a pequena produção familiar tem uma presença mais expressiva e em condições momentaneamente mais favoráveis de sobrevivência, como são os casos de Minas Gerais e algumas regiões do Nordeste (Bahia e Pernambuco). A escassez do feijão a nível nacional por vários anos, com o conseqüente encarecimento de um produto até então de amplo consumo e com preços relativamente acessíveis, criaram as condições de rentabilidade que comportavam uma produção moderna, com custos monetários mais elevados e exigindo um retorno do capital aplicado. O decisivo apoio estatal (creditício e de pesquisa) completou o quadro que favoreceu o aparecimento de explorações agrícolas que colocavam o feijão como uma das suas principais culturas. Como vimos anteriormente, trata-se

(1) SILVA (1982: 28/9) sugere ser necessário substituir a divisão "culturas destinadas ao mercado externo x culturas de mercado interno", por critérios que tomem em conta a articulação da produção agrícola com a agroindústria. Certamente que esta observação não deve levar à subestimação do papel do comércio exterior para a economia brasileira como um todo e para a agricultura em especial.

de um processo ainda localizado e que não mudou radicalmente o panorama das condições de produção do feijão no Brasil, embora a tendência que se observa aponta nesta direção. Mesmo a pequena produção de feijão, que se mantém em todos os estados analisados, com certeza apresenta características novas no seu processo de produção, no acesso ao crédito institucional e no relacionamento com os demais agentes que participam da produção e comercialização de feijão.

Com esta panorâmica da distribuição regional da produção de feijão no Brasil pode-se identificar, pelo confronto com a composição do consumo colocada no início, os principais fluxos interestaduais e a participação dos estados na definição de algumas características do mercado nacional deste produto. É preciso levar em conta também que o feijão possui duas safras principais no ano, o que certamente interfere nas condições de abastecimento do mercado e na participação das regiões produtoras. O grau de concentração da oferta em poucos meses do ano é menor neste caso em comparação com outros produtos. A colheita realizada no período novembro/fevereiro (safra "das águas") respondeu em 1980 por 49% da produção nacional enquanto que a realizada em maio/junho (safra "da seca") representou 27% do total; os 24% restantes são colhidos nos demais meses do ano, incluindo as recentes iniciativas de plantio no Sul e Sudeste de uma safra de inverno a ser colhida em setembro e outubro e que necessita do recurso à irrigação (1).

(1) Este é o caso, por exemplo, de uma região do Estado de S. Paulo, conforme relato em BRANDT e PRANDI(1984: 39). Em ...

Assim como no caso do arroz, o feijão é um produto cultivado de forma generalizada e com um comércio interestadual sobre o qual infelizmente não dispomos de informações atualizadas. Com base em levantamento referente a meados da década de 1970 (CNEN, 1976), o fluxo interestadual do produto mostrava que São Paulo constituía-se no maior importador do produto, dada a insuficiência da produção estadual e por nele se concentrar parcela expressiva do consumo nacional; seu abastecimento era realizado por vários estados, notadamente pelo Paraná, Minas Gerais e Santa Catarina. Contudo a condição de importador não impedia que o mercado atacadista de São Paulo tivesse também uma importante participação no fornecimento de feijão a outros estados (por exemplo o Rio de Janeiro), centralizando em grande medida a distribuição do feijão nos principais fluxos interestaduais deste produto (1).

O Estado do Paraná "exportava" boa parte de sua produção, confirmando sua condição de principal produtor e a estreita ligação que guarda com o mercado nacional do produto, em especial com São Paulo (de quem é o maior fornecedor), Rio de Janeiro e Minas Gerais. Este vínculo, em

... S.Paulo há as 3 safras mencionadas, com predomínio das duas primeiras. No Norte e Nordeste em geral há um plantio correspondente à safra "da seca", com exceção da região de Irecê (BA) que colhe no primeiro período. No principal estado produtor (PR) há uma forte concentração da colheita entre novembro e janeiro (quase 80%); em menor grau isto também se dá em Santa Catarina. Em contraste com os anteriores, mais da metade do feijão mineiro é colhido nos meses de maio e junho, restando 30% para a safra "das águas". Cf. FIBGE, Censo Agropecuário, 1980.

(1) Ver também REIS e SILVA (1982).

meados da década passada era ainda maior pelo fato de grande parte da produção paranaense ser beneficiada fora do estado, provavelmente por cerealistas e empacotadores paulistas (1).

Minas Gerais, outro fornecedor do Estado de São Paulo, "exportava" um percentual menor da sua produção (entre 15 e 20%) pelo peso do auto-consumo já indicado anteriormente além de reter parte importante no próprio estado que é grande consumidor do produto. Por fim é preciso registrar também o Estado de Santa Catarina que mais recentemente passou a participar do mercado nacional com alguma expressão, com particularidade que veremos adiante.

Outro grande centro "importador" é o Estado do Rio de Janeiro, abastecido principalmente pela produção proveniente da Bahia e do Espírito Santo e, complementarmente, por aquela intermediada pelos atacadistas de São Paulo. O Estado da Bahia, colocado dentre os principais produtores brasileiros, "exportava" cerca de 20% de sua produção pois, como Minas Gerais, tem uma forte presença da pequena produção de subsistência e um grande consumo na própria zona rural. Os estados não mencionados têm pouca expressão na oferta nacional, restringindo-se ao atendimento do consumo regional.

O quadro descrito acima não deve ter se modificado no fundamental até os dias de hoje quanto ao comércio interestadual do feijão e o peso relativo dos vários estados no

(1) No final da década de 1970, a participação média destes estados na "exportação" de feijão do Paraná foram as seguintes: SP- 38%; RJ- 26%; MG- 12%. Cf. IPARDES (1983: 44).

abastecimento do produto. Como se viu, grande parte da produção nacional de feijão concentra-se e é comercializada no Centro-Sul do país, com alguma participação do Nordeste (Bahia). Por outro lado, constatou-se a importância da participação de São Paulo e do Rio de Janeiro como principais compradores do produto e, no caso de São Paulo, também como centro distribuidor de parcela significativa da produção comercializada de feijão do Brasil.

Vamos agora entrar na análise dos agentes que predominam na estrutura de comercialização do feijão no Brasil em geral nas principais regiões produtoras em particular. A Tabela 2.18 (Anexo) revela que os chamados intermediários têm participação quase exclusiva como primeiros destinatários da produção saída do campo; a eles é destinado 68% do total colhido no país, mas se descontarmos a parcela retida para o auto-consumo constataremos que aos intermediários é destinada 85% da produção comercializada de feijão do Brasil. Se observarmos os dados relativos aos principais estados produtores (Tabela 2.17 a 2.22 - Anexo) veremos que este percentual reflete a situação prevalecente em todos eles, havendo uma óbvia ampliação na participação dos intermediários conforme seja menor o percentual da produção destinado ao auto-consumo ou à venda direta ao consumidor.

Sobre esta última, Minas Gerais e a Bahia chamam a atenção por sua participação relativamente alta, sendo a forma de comercialização de 15 e 11% da produção respectivamente refletindo provavelmente a importância das feiras locais às

quais o pequeno produtor pode ter acesso direto. O exemplo mineiro é o mais evidente dos dois, confirmando a condição daquele estado de ser simultaneamente um grande produtor e um grande consumidor de feijão, pois a produção destinada ao auto-consumo e ao consumo nas próprias localidades produtoras (direto ao consumidor) absorveram cerca de 40% do total colhido em 1980 no estado.

Com relação à participação das cooperativas na comercialização de feijão no Brasil nota-se que ela era bastante baixa em 1980 (4,5% do total), refletindo principalmente a produção de Santa Catarina onde comercializaram 21% da produção estadual e, em menor grau, do Paraná (apenas 9,2%, embora em termos absolutos seja maior que o volume catarinense). O cultivo de feijão em S. Catarina possui uma produtividade média por área bastante superior à média nacional (710 kg/ha contra 397 kg/ha), revelando as condições diferenciadas em que é realizado em termos de capitalização dos estabelecimentos e a adoção generalizada de técnicas mais avançadas (incluindo a irrigação).

A participação das cooperativas ainda é muito pouco expressiva no conjunto do país e mesmo em regiões como o Estado do Paraná onde, apesar da forte tradição cooperativista nas suas atividades agrícolas, o feijão não provocou ainda o interesse das cooperativas. Segundo ROMÃO (1981: 107) a baixa utilização de insumos nesta cultura e o fato do feijão não ser um produto industrializável são os principais explicativos do relativo desinteresse das cooperativas do Norte do estado por uma cultura com caráter

ainda secundário para a maioria dos produtores. No Sudoeste do estado a participação das cooperativas na comercialização do feijão tem uma presença mais importante e crescente (PAULA, 1983:228/9). Talvez a recente modernização do cultivo do feijão, sua maior integração com o grande capital comercial e a ampliação do consumo de feijão padronizado e empacotado, atraíam as grandes cooperativas pelas novas perspectivas de negócios que estes fatos colocam.

A constatação acerca da predominância dos chamados intermediários na comercialização do feijão a nível nacional precisa ser evidentemente qualificada, dado o caráter genérico e abrangente desta categoria censitária e a necessidade de identificarmos as modificações ocorridas nos últimos anos nas estruturas de comercialização deste produto. Para tanto será preciso destacar alguns elementos presentes na comercialização a nível das principais regiões produtoras e nos principais centros de convergência da produção nacional. Deixaremos de lado as regiões (principalmente no Nordeste) em que predomina a pequena produção de subsistência, articulada de forma subordinada com o capital comercial e usurário e com a prática generalizada da venda da produção "na folha" (1). Apesar de localizar-se aí parcela importante da produção nacional, vimos que sua destinação é principalmente regional e o relacionamento produtor-agentes

(1) Sobre a comercialização de feijão nestas regiões, ver INCRA/UNICAMP (1976: 176 e segs), que destaca o agreste pernambucano.

comerciais possui no fundamental as mesmas características já descritas no item anterior para algumas regiões produtoras de arroz. Concentraremos nossa atenção nos principais estados produtores de feijão nos quais ocorreram modificações na estrutura da comercialização e nas relações entre os agentes envolvidos, que indicam também neste caso uma "modernização do tradicional" (com sentido de integração), embora de menor intensidade do que outros produtos analisados neste trabalho.

Iniciando pela comercialização do feijão produzido na Bahia destaca-se a predominância dos caminhoneiros autônomos como principais compradores da produção, com a atuação complementar de comerciantes locais que posteriormente revendem o produto aos caminhoneiros (ROMÃO, 1982: 107). Contudo, dada a integração da parcela "exportada" desta produção com o mercado nacional e pelas características da organização da produção que inclui explorações capitalistas, é lícito considerar tais caminhoneiros como "agentes" subordinados ao comércio atacadista dos grandes centros urbanos do próprio estado e do país, mesmo que se apropriem de ganhos superiores ao correspondente a um simples fretamento.

Tomando por base pesquisa realizada pelo CEDEPLAR, ROMÃO (1982: 103 e segs) caracteriza o processo em curso na Zona da Mata mineira como sendo de deterioração conjunta da pequena produção e do capital usurário, como decorrência do desenvolvimento da produção capitalista de feijão e da crescente integração dela com o mercado nacional. No final da década passada os cerealistas (atacadistas) adquiriam

diretamente 64% da produção regional, com as cadeias de supermercados vindo a seguir com 30% da produção; os pequenos comerciantes locais e caminhoneiros adquiriam os restantes 6%.

O Estado do Paraná é o maior produtor nacional de feijão, estreitamente integrado ao mercado nacional, dado o alto grau de mercantilização da produção agrícola e sua já antiga condição de fornecedor dos principais centros de consumo da região Sudeste (1). Sem embargo desta condição vimos que o processo de capitalização do cultivo paranaense de feijão tem sido mais lento que o observado em outras regiões, justificando-se a manutenção ainda de alguns agentes comerciais que tipicamente relacionam-se com a pequena produção. Os trabalhos sobre a estrutura de comercialização de feijão naquele estado indicam a existência de uma razoável semelhança desta última para a produção proveniente de grandes ou pequenas unidades, exceto quanto à presença no início da cadeia dos "bodegueiros" ou caminhoneiros ligados à parte da pequena produção. No Norte do Paraná a maior parcela da produção é comprada diretamente por grandes atacadistas, seguidos das cadeias de supermercados (ROMÃO, 1982: 105/6); esta relação pode ser intermediada por atacadistas regionais ou corretores. Já no Sudoeste do estado, o feijão passa por no máximo 4 etapas até chegar ao consumidor final, quais sejam o "bodegueiro" (em franco processo de desaparecimento), o atacadista regional e as cooperativas, os atacadistas dos grandes centros e o varejo (com destaque aos supermercados).

(1) Não foi possível localizar gráficos com os canais de comercialização do feijão paranaense, com as etapas e agentes.

A tendência aponta para a permanência de duas ou, no máximo, três etapas nos casos em que os varejistas não se relacionem diretamente com os agentes regionais (IPARDES, 1983: 221/3).

O processo de capitalização da produção agrícola e sua maior integração com os principais centros consumidores não eliminaram a ocorrência generalizada da compra do feijão na época da colheita e a preços em geral inferiores ao preço mínimo. Atribui-se este fato ao peso ainda expressivo da produção de feijão como cultivo secundário e à pouca utilização pelos produtores do crédito oficial de comercialização (EGF) (1). A "modernização" da estrutura de comercialização agrícola a que estou me referindo teve como principais efeitos a eliminação dos pequenos agentes comerciais (bodegueiros) e a redução da importância do capital usurário tradicional, alterando-se desta forma a natureza das relações comerciais entre produtores e os agentes que adquirem sua produção (2).

Com respeito ao que se passou no Estado de São Paulo nos aspectos aqui analisados, trata-se de um processo particularmente importante pelo que já se viu sobre sua posição na produção e principalmente na comercialização do feijão no Brasil. Na mesma medida em que neste estado as formas de organização da produção agrícola mostram de maneira

(1) Cf. ROMÃO (1982: 106). Esta constatação não diminui a importância que o crédito agrícola vem tendo na modernização do cultivo do feijão.

(2) Mesmo no caso do Sudoeste do Paraná, onde a pequena produção tradicional mantém certa importância, os anos 70 marcam a crescente eliminação dos "bodegueiros", a redução do número de atacadistas e a diminuição das possibilidades de atuarem como capital usurário, além da já mencionada participação das cooperativas (PAULA, 1983: 175 e segs).

mais evidente as transformações recentes no cultivo do feijão no país, a estrutura da comercialização estadual e sua articulação com o mercado nacional também refletiram este processo. De maneira geral o que se observou nos anos 70 foi uma redução do número de etapas da comercialização, com maior aproximação entre a esfera da produção e o comércio atacadista localizado principalmente na capital do estado (1). A venda direta do produtor ao atacado cresceu entre 1971/81 de 17 para 27% (REIS e SILVA, 1982: 8). O Gráfico 2.6 a seguir mostra que em 1981 o comércio atacadista da capital centralizava cerca de 90% da produção comercializada, dado que apenas 10% encaminhava-se diretamente ao varejo no interior do estado.

Outro elemento importante diz respeito ao surgimento das empacotadoras de feijão que, em 1981, beneficiavam cerca de 15% da produção estadual. O seu desenvolvimento está intimamente ligado à expansão dos supermercados como equipamento de varejo, os quais trouxeram consigo a imposição de novos padrões de consumo (feijão empacotado e com marcas próprias), com relativa diversificação do produto conforme os estratos de renda da população. Mais do que isso, os supermercados ampliaram as possibilidades de estabelecimento de vínculos diretos com a

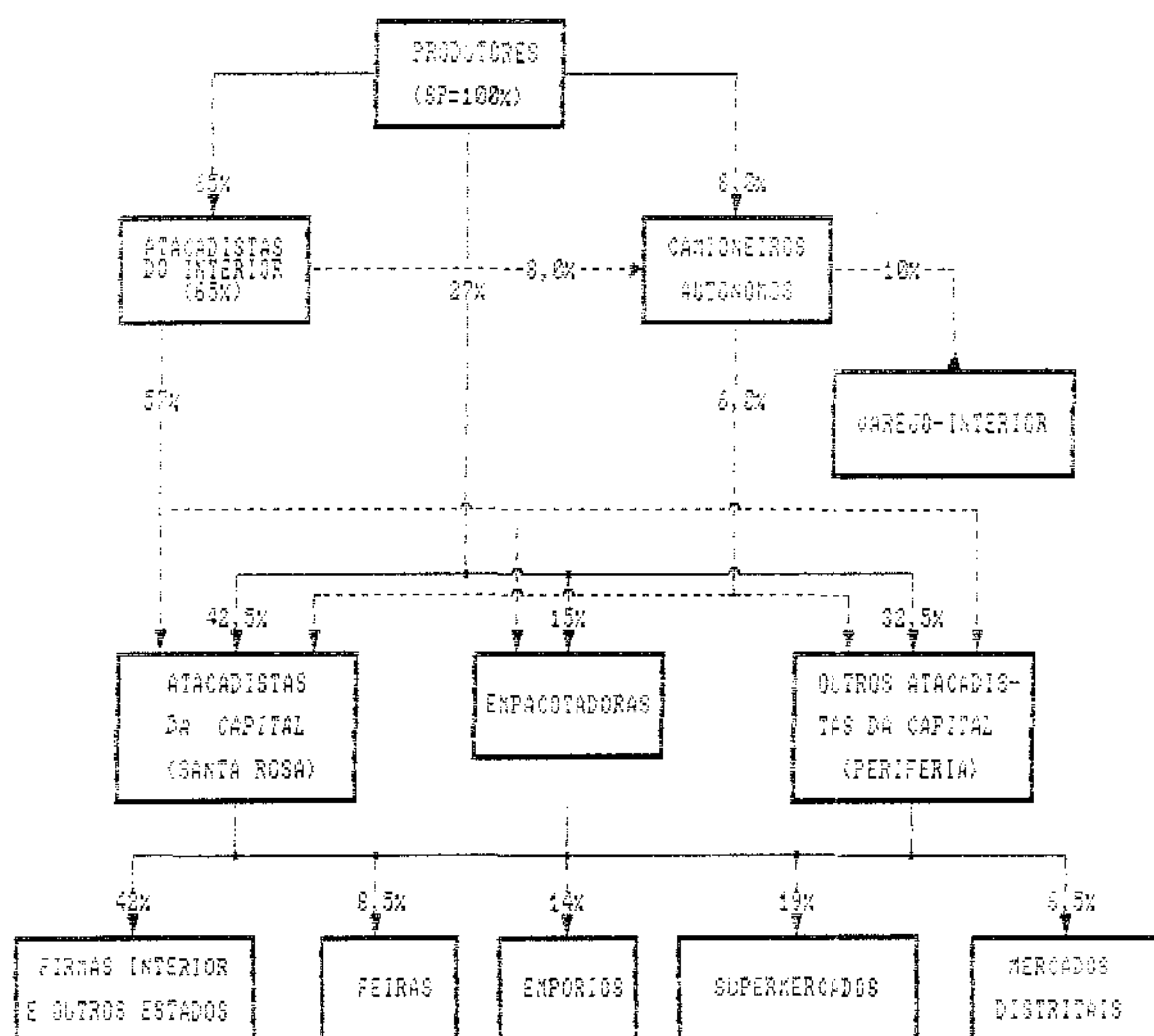
(1) A presença de médios e grandes produtores capitalistas, a eliminação da subordinação da produção agrícola ao capital comercial e a diferenciação nos padrões de consumo estão na base da conclusão de que o mercado paulista de feijão tornou-se "mais diversificado e competitivo", encontrada em SILVA (1982:313). Quanto a questão da competitividade, ela envolve outros elementos e será retomada em outra parte deste trabalho.

produção agrícola, pois eles são mais do que meros equipamentos de varejo, atuando fortemente no mercado atacadista. As empresas empacotadoras expressam também esta integração, atuando como agentes subordinados às grandes cadeias de supermercados ou então constituindo-se em elemento de diferenciação entre os atacadistas regionais (à semelhança das máquinas de beneficiamento de arroz) (1). O Gráfico 2.6 não possibilita a identificação destes vínculos, assim como se mal interpretado subestima o peso dos supermercados na comercialização do feijão paulista. Excluindo o feijão que retorna ao interior ou vai para outros estados, 50% do restante é comercializado pelos supermercados; considerando que os primeiros também podem se destinar a redes de supermercados de âmbito regional, o percentual vendido no varejo através deste tipo de agente é maior ainda.

Ainda com respeito ao mercado atacadista paulista é preciso mencionar a Zona Cerealista da Capital, também conhecida por Mercado da Santa Rosa. Trata-se de uma região com importante concentração de atacadistas que, no caso do feijão, atuam principalmente como corretores entre os ofertantes (produtores e comerciantes do interior) e os compradores (grandes atacadistas da capital, supermercados e em menor grau as empacotadoras). Este mercado - também chamado de "bolsinha" - concentra na verdade um volume expressivo de negócios que não passam pelas Bolsas de Mercadorias e seu de-

(1) Em 1974 as empacotadoras adquiriam cerca de 80% do feijão que beneficiavam diretamente dos produtores e já eram responsáveis naquela época por 42% do volume comprado pelos supermercados (CNEN, 1976: 135 e 141).

GRÁFICO 2.6 - Canais de Comercialização de Feijão no Estado de São Paulo - JUN/1961.



FONTE: REIS e SILVA, 1982:9.

envolvimento desde fins dos 60 deveu-se em grande parte a não fiscalização do Imposto de Circulação de Mercadorias (ICM) nas vendas da produção agrícola realizadas dentro do estado (SILVA, 1982:314 e segs.). Este fato permitiu o florescimento de verdadeiro mercado paralelo, facilitando a ação dos corretores que intermediam as relações de compra e venda, irregulares do ponto de vista fiscal.

Ainda segundo SILVA(1982:322), a existência deste esquema de comercialização inibiu em São Paulo uma maior integração entre os grandes supermercados e a produção agrícola de feijão, pelas dificuldades que a grande escala de operação dos primeiros colocaria à burla da fiscalização. Como contraponto o ~~autor~~^{trabalho} cita o exemplo dos supermercados cariocas que, por comprarem produção de outros estados e portanto com menor possibilidade de fraudes fiscais, adquirem diretamente o feijão e fazem eles próprios o empacotamento para consumo. Os supermercados paulistas adquirem o produto de empacotadores (através da "bolsinha" ou não). Em suma, este mercado substituiu em grande medida as Bolsas de Mercadorias na comercialização do feijão a nível do atacado, as quais adquirem certa importância quando o governo (via CFP) precisa intervir no mercado realizando leilões do seu estoque do produto (1).

Tratando agora da questão dos preços do feijão, utilizarei como referência empírica o mecanismo de formação

(1) As dificuldades físicas de ampliação do comércio nesta área da capital estimulou a localização de atacadistas em regiões periféricas da cidade, cuja importância vem sendo crescente em relação à Santa Rosa (REIS e SILVA, 1982:10).

dos preços nas várias etapas de comercialização no Estado de São Paulo, o qual deve ter um funcionamento semelhante nas demais regiões produtoras. Além do que, é grande a influência dos preços estabelecidos no mercado paulista para o conjunto do país. Segundo SILVA (1982:322 e segs.) a formação dos preços inicia-se no mercado atacadista da capital, com os grandes atacadistas fixando os preços que pagarão pelo produto a partir de uma avaliação geral das condições de produção no país. Este preço é repassado aos agentes comerciais localizados no interior - principalmente através da "bolsinha" - os quais defrontam-se diretamente com os produtores; quando se trata de grandes produtores pode se dar o contato direto com a capital.

O comportamento do mercado sugere que a fixação dos preços pelos atacadistas tem por objetivo uma massa de lucro relativamente estável ao longo do ano, oscilando conseqüentemente as margens de lucro que auferem. Estudo referente a 1974 (CNEN, 1976: 171) constatou que as margens apropriadas pelos atacadistas em São Paulo variaram ao longo do ano entre 1,6% em dezembro e 25,8% em abril; ao nível do varejo, esta variação foi de 26% em setembro para 45,4% em abril. Nota-se portanto que as margens têm uma variação em sentido inverso quando comparadas com as oscilações dos preços recebidos pelos produtores, ampliando-se as margens nos períodos de safra quando diminuem os preços ao nível do produtor e aumenta a quantidade transacionada, o inverso acontecendo no período de entressafra.

Este tipo de constatação baseia-se em procedimento

comum nos estudos que pretendem mensurar as margens nas várias etapas da comercialização. Ele é problemático pois parte do diferencial de preços existente entre elas em cada momento. Sabe-se que a atividade especulativa na intermediação comercial consiste em comprar o produto em um determinado momento (no período da colheita) e revende-lo num momento seguinte (na entressafra), procurando conseguir o maior diferencial possível entre o preço de compra e o de venda, o qual é comparado principalmente com o custo financeiro de retenção do estoque da mercadoria. Este raciocínio vale também para o feijão, apesar deste produto não permitir estocagens por períodos muito longos de tempo em função da sua deterioração e também por possuir mais de uma safra, reduzindo assim o grau de concentração da oferta agrícola ao longo do ano.

Feita esta ressalva no tocante ao cálculo das margens de comercialização, temos que os preços ao nível do atacado flutuam mais que os preços no varejo. A margem nesta última etapa tende a ser mais estável ao longo do ano, com os varejistas adotando um comportamento de repassar ao consumidor as elevações nos preços do atacado, o mesmo não ocorrendo quando estes preços diminuem (SILVA, 1982:326). Apresento a seguir a Tabela 2.23 que mostra a evolução dos preços nos 3 níveis, em São Paulo na década de 1970. As conclusões deste trabalho (IDEM:327) é de que os aumentos reais dos preços do feijão ocorridos no período beneficiaram tanto os produtores como os atacadistas, notando-se um componente especulativo nas margens apropriadas pelos

atacadistas nos anos de crise no abastecimento deste produto. A rigidez nas margens de lucro apropriadas pelo varejo significou, entre outros, uma limitação à transferência de eventuais benefícios aos consumidores quando da redução dos preços no atacado e dos pagos aos produtores (1).

Quanto aos preços pagos aos produtores, uma referência ainda que indireta é o valor médio por tonelada obtido a partir dos dados das Tabelas 2.16 a 2.22 (Anexo), dividindo-se o valor da produção pela quantidade produzida. Para o Brasil como um todo, chama a atenção que os estabelecimentos conduzidos por parceiros obtêm um valor médio superior às demais categorias de produtores, ao lado dos arrendatários cujo valor médio por tonelada vem logo a seguir. Uma justificativa possível é a de que o cultivo realizado sob tais relações sociais seja quase que exclusivamente mercantil. Entretanto esta conclusão - baseada na suposição de que os estabelecimentos dirigidos por proprietários refletem mais intensamente a produção para auto-consumo - deve ser relativizada pois, paradoxalmente, o valor médio da tonelada da produção consumida nos próprios

(1) Uma informação mais detalhada sobre os preços do feijão do produtor ao consumidor final pode ser obtida em reportagem do jornal Gazeta Mercantil de 12/01/81. Os preços pagos a um produtor em Itapetininga (SP) oscilavam entre Cr\$ 67-70,00/kg; o caminhoneiro revendia o produto comprado a Cr\$ 77-78,00, sendo que quase metade da margem bruta correspondia a custos (frete, limpeza e perdas); o atacadista vendia o produto por Cr\$ 8587,00, com ganho líquido de 7% (supondo o não pagamento de ICM); as empacotadoras revendem o produto a Cr\$ 100,00, sendo que metade de sua margem corresponde a custos de empacotamento; finalmente os supermercados vendiam o feijão ao consumidor por Cr\$ 107-115,00/kg. Segundo estes dados a elevação total do preço do feijão esteve entre 55 a 70%.

TABELA 2.23 - Preços Reais a/ do Feijão Recebido pelos Produtores, no Atacado e no Varejo, São Paulo, 1970/80.

(sacas de 60kg; Cr\$ constantes de 1979).

ANOS:	Preço Recl Produtor	Preço Atacado	Margem Atac. %	Preço Varejo	Margem Var. %	Margem Total %
	(A) b/	(B) c/	(B-A)/A	(C) c/	(C-B)/B	(C-A)/A
1970	542,13	632,58	16,7	1.019,00	61,0	88,0
1971	553,29	629,92	13,8	892,20	41,6	61,3
1972	603,33	720,68	19,4	997,20	38,4	65,1
1973	1.385,63	1.516,56	9,4	2.099,40	38,4	51,5
1974	797,87	897,97	12,5	1.439,40	60,3	80,4
1975	774,80	1.077,50	39,1	1.524,00	41,4	96,7
1976	1.349,22	1.732,12	28,4	2.380,00	37,4	76,5
1977	1.067,50	1.176,32	10,2	1.724,40	46,6	61,5
1978	769,65	847,87	10,2	1.330,00	57,0	72,9
1979	752,90	879,99	16,9	1.315,00	49,5	74,8
1980	1.442,52	1.553,07	7,7	2.031,60	30,8	40,9

Taxas de crescimento: d/

6,43%aa	6,05%aa	5,00%aa
---------	---------	---------

Coeficiente variação: 0,56 0,22 0,23

a/ - Deflação pelo índice Geral de Preços (Col. 2) da FGV, base 1979=100.

b/ - Média do Estado de São Paulo

c/ - Se refere a cidade de São Paulo

d/ - Obtidas através do ajuste de regressão do tipo $Y = abt$ onde t é o tempo em anos.

FONTE: IEA e DIEESE "apud" SILVA(1982:324).

estabelecimentos está entre os mais altos dos vários destinos da produção. Há sem dúvida um problema de avaliação (superestimação) que não é possível precisar com as informações contidas nas publicações dos Censos (1).

Num produto como o feijão que permite a venda

(1) Esta ressalva específica ao caso do feijão deve ser juntada às demais que mencionamos anteriormente quanto à utilização deste tipo de indicador.

direta ao consumidor em circunstâncias particulares (como as vigentes em Minas Gerais e na Bahia), certamente que esta pequena parcela da produção detém o mais alto valor médio por tonelada. Outro tipo de destinação da produção menos importante que a anterior, que expressa um valor médio por tonelada relativamente elevado são as cooperativas, as quais em princípio permitem ganhos melhores aos produtores quanto ao valor do produto que comercializam. A parte principal da produção que é a destinada aos intermediários apresenta um valor médio da tonelada inferior aos demais, estando abaixo da média geral e curiosamente no mesmo patamar que a parcela (insignificante) da produção que é destinada diretamente à indústria. Como seria de se esperar, os dados demonstram que a nível nacional a produção de feijão destinada ao principal canal de comercialização deste produto resultam para o produtor em um valor médio da tonelada inferior ao que é obtido na venda direta ao consumidor e na comercialização via cooperativas. Já com relação aos estratos de área de lavoura, não há uma diferenciação consistente entre os valores médios das produções provenientes de lavouras de menor ou maior dimensão. Destaca-se apenas a superioridade das lavouras entre 20 a 50ha, o que confirma a importância deste estrato em alguns estados produtores.

Tomando o Estado do Paraná, nota-se que o valor médio da tonelada na maior região produtora é inferior à média nacional, coerente portanto com a observação anterior sobre os preços pagos aos produtores no estado. Como principal formador da média nacional, a condição dos

parceiros neste caso é semelhante à descrita para o país e, principalmente, quanto ao maior valor médio da produção destinada às cooperativas que no Paraná (e em Santa Catarina) têm expressão pouco mais significativa. Contrapondo-se ao caso paranaense também neste aspecto, São Paulo apresenta um valor da tonelada bastante superior à média nacional, confirmando portanto as condições diferenciadas de comercialização dos seus agricultores. Por outro lado, a produção destinada aos intermediários tem valor médio semelhante à pequena parcela vendida diretamente ao consumidor; no caso paulista, a valorização da produção de auto-consumo é mais consistente por registar um valor inferior ao da produção comercializada. Finalmente, destaque-se novamente o maior valor médio da produção proveniente das lavouras entre 20 e 50ha e também as entre 50 e 100ha, sugerindo serem estes estratos os que concentraram boa parte importante da produção capitalista de feijão em desenvolvimento no estado.

Os casos de Minas Gerais e da Bahia diferenciam-se dos anteriores em vários aspectos. Ambos têm valor médio da tonelada inferior à média nacional e os estabelecimentos dirigidos por seus proprietários estão em melhores condições que os demais, o que indicaria a menor importância do arrendamento e da parceria no processo de capitalização da cultura nestes casos. Nos dois estados o peso relativo da venda direta ao consumidor confere algum sentido ao fato de ser esta a destinação que resulta no mais alto valor médio por tonelada, ficando o menor valor para a produção

comercializada por intermediários. Entretanto o peso elevado do auto-consumo torna mais problemática a superestimação desta parcela da produção que apontamos acima. Por fim é importante salientar que em termos do tamanho das lavouras, as que têm até 5ha são as que obtiveram maior valor médio da tonelada do feijão que produzem, notadamente no caso balano; em Minas Gerais esta diferença é menos pronunciada, com as lavouras maiores apresentando valores mais próximos ao primeiro estrato.

ROMÃO (1982:170) constatou que ao longo da década de 1970 os preços pagos aos produtores estiveram persistentemente acima dos preços mínimos fixados pelo governo, à exceção do ano de 1974. Em alguns anos os preços mínimos correspondiam a 50% dos preços pagos aos produtores no mercado. Comparando-os com os custos operacionais, os preços mínimos alternaram situações em que cobriam este custo com sobras líquidas e momentos em que estavam abaixo dos custos médios de produção, supondo o grau de mecanização e de utilização de insumos da produção paulista. Os preços de mercado por seu turno tenderam a permitir um ganho líquido, embora oscilante como afirmou-se anteriormente.

Com base nisto conclui ROMÃO(IDEM) que a política de preços mínimos teve pouca ou nenhuma eficácia como instrumento de garantia de preços para os produtores paulistas de feijão (1). Devido às características das formas

(1) Reafirme-se entretanto, a importância do crédito rural (de custeio e investimento) no processo de modernização do cultivo de feijão, à semelhança do que se passou com os demais cultivos aqui analisados.

de organização da produção, nos demais estados a política de preços mínimos teve também pouca interferência nas condições em que os produtores comercializaram sua produção naquele período. Destaque-se o caso do Paraná onde a situação, como visto, é inversa, com os preços de mercado situando-se via de regra abaixo dos preços mínimos, sem que os pequenos produtores recorram às operações oficiais de crédito de comercialização (EGF).

Na década de 1980, mais precisamente a partir de 1982, os preços mínimos passam a se fixar em níveis superiores aos dos preços de mercado, com exceção do ano de 1984. Esta nova situação reflete a elevação do patamar da quantidade produzida de feijão já mencionada e também as modificações mais gerais na política de fixação dos preços mínimos pelo governo federal. Considerando-se o preço vigente em julho de cada ano, temos as seguintes relações entre os preços-base e os preços recebidos pelos agricultores: 1980- 0,86; 1981- 0,68; 1982- 1,38; 1983- 1,05; 1984- 0,84; 1985- 1,35; 1986- 1,06; 1987- 1,31 (AGROANALYSIS, set/87).

O estoque com financiamento do governo federal (EGF) em relação a quantidade produzida de feijão no Brasil representou um percentual bastante reduzido entre 1970 e 1985, variando de um mínimo de 0,2% a um máximo de 10,6% (1982), resultando numa média de 3,4% (IDEM, nov/86).

Não se deduza do anterior que o mercado deste produto funcionou sem intervenção governamental, além das já mencionadas voltadas ao estímulo à produção de feijão. Segundo VASCONCELLOS (1983) desde a segunda metade da década

passada o mercado atacadista de feijão caracterizou-se por uma permanente intervenção governamental para fazer frente às crises mais agudas de escassez do produto (1). Esta intervenção foi mais intensa no caso do feijão preto, particularmente o comercializado no Rio de Janeiro; nos momentos de crise mais aguda a CFP vendeu o produto (na maioria importado) diretamente aos supermercados cariocas através de sistema de cotas. É interessante destacar que a ação da CFP fez-se através de venda direta aos supermercados em períodos de escassez e via leilões em Bolsa de seus estoques (com redução dos preços), nos momentos de excesso de oferta, evidenciando um certo tipo de articulação da ação governamental com as estruturas dominantes de comercialização dos produtos agropecuários.

Como conclusão deste item sobre as formas de produção e comercialização do feijão, é preciso enfatizar as formas concretas de manifestação do processo que denominei de "modernização do tradicional" no caso deste produto. No fundamental, este processo tem significado a progressiva eliminação dos elementos mais "anacrônicos" localizados nas principais etapas da produção e comercialização do feijão destinado ao crescente contingente urbano da população. Notadamente no que se refere aos pequenos agentes comerciais

(1) No período de 1977/82, os preços internos do feijão estiveram sempre acima dos preços internacionais, exceto em 1977 e em 1982 quando o governo interviu através da importação do produto, tabelamento dos preços e vendas subsidiadas. Não há um mercado internacional do produto, sendo que os preços externos do feijão refletem o comportamento dos maiores importadores, notadamente Brasil e México. (VASCONCELLOS, 1983:22).

("bodegueiros" e caminhoneiros) articulados com a pequena produção rural de subsistência e às relações que possibilitavam a atuação do capital comercial como capital usurário.

Duas ressalvas importantes precisam ser feitas em relação à conclusão anterior. Em primeiro lugar, ela não desconhece a permanência da pequena produção rural de feijão voltada ao auto-consumo e ao abastecimento de localidades no interior do país, reproduzindo-se no interior do quadro mais geral de desenvolvimento do capitalismo no Brasil, gerando contradições como as apontadas em diversas passagens deste trabalho. Em segundo lugar, quanto ao abastecimento das massas urbanas dos maiores centros, ficaram claras as restrições de preço colocadas às camadas de mais baixa renda para adquirirem um produto que tradicionalmente compunha sua cesta básica. A consideração em detalhe destes aspectos importantes da realidade sócio-econômica nacional ampliaria em demasia os limites deste trabalho. Da mesma forma que não aprofundamos a análise da comercialização no varejo do feijão (e de outros alimentos), a qual certamente não se reduz à constatação da presença dos supermercados, que não atingem indistintamente as diferentes camadas sociais.

Feitas as ressalvas, note-se que a eliminação dos elementos "anacrônicos" representou simultaneamente o refôrco de outros que são a manifestação do grande capital na comercialização de um produto com as características do feijão. A preservação de grandes atacadistas e a participação crescente das cadeias de supermercados expressam essa

afirmação (1). Este capital, sem dúvida grandes capitais comerciais, possuem uma dimensão adicional que é sua participação no processo de integração de capitais em curso na economia brasileira, típico de sua etapa monopolista e que se manifesta principalmente pela via financeira. Seja pela forma extremamente líquida do capital aplicado na intermediação comercial realizada pelos atacadistas, seja pelo fato das cadeias de supermercados integrarem grupos econômicos com múltiplas participações. Mais adiante veremos as relações existentes inclusive entre o grande atacado e o desenvolvimento das redes de supermercados.

Porém, o sentido geral da modernização aqui descrita é o da crescente integração da produção e comercialização de feijão ao movimento geral da economia brasileira. Ela se manifesta por um lado nas transformações ao nível das formas de organização da produção em direção a produção capitalizada, com a incorporação de técnicas de cultivo que estreitam as relações desta cultura com a indústria produtora de equipamentos e insumos para a agricultura. Por outro lado, também se estreitam os elos desta produção com o grande capital tanto pelas alterações nas estruturas da comercialização no sentido de aproximar a produção rural aos agentes que controlam sua distribuição no mercado nacional, como ao incorporar o feijão às formas

(1) Estou desconsiderando a recente incorporação das cooperativas em alguns estados do Sul pois, além de ainda pouco expressiva, sua participação na comercialização de produtos agropecuários já foi analisada com base em outros referencial empírico (a soja).

dominantes de consumo e modificar os padrões até então
prevalentes na venda do produto. A padronização do feijão
crescentemente imposta aos seus produtores e o empacotamento
com marcas registradas, em substituição à venda a granel nos
empórios e feiras-livres, são as resultantes do processo
referido que, como afirmado acima, não resultaram na
massificação do consumo de um produto distribuído em melhores
condições de qualidade.

2.4 -Vendas em Consignação e os Entrepostos de Abastecimento

Este item possui dois objetivos principais. O primeiro deles é introduzir mais um elemento presente nas relações entre os produtores agrícolas e o capital comercial que é a venda em consignação, a qual se manifesta de forma importante na comercialização de produtos hortícolas. Por outro lado pretendo fazer uma breve referência aos entrepostos ou centrais de abastecimento - notadamente a CEAGESP - e sua participação no mercado atacadista de produtos agropecuários.

Dada a diversidade de produtos que compõem os chamados hortícolas, não farei uma apresentação detalhada das suas formas de produção, considerando-os em conjunto com alguns destaques àqueles mais importantes. Apesar de haver uma classificação tradicional que abrange os produtos hortifrutigranjeiros, analisarei nesta parte apenas o subconjunto dos hortícolas. Isto porque das principais frutas, vimos a laranja no capítulo 1 por sua grande expansão recente ligada à agroindústria de sucos para exportação; as demais não apresentam particularidades na sua comercialização que justifiquem um tratamento específico. Os produtos granjeiros (aves e ovos) inserem-se no interior da problemática da produção de carnes em articulação com a indústria de rações, num complexo com características muito distintas das que serão discutidas neste item. Em outras palavras, os últimos

- 15 anos deixaram quase nenhum sentido comum⁹ e agrupamento dos hortifrutigranjeiros.

2.4.1 - Produção e Comercialização de Hortícolas

A horticultura envolve fundamentalmente as verduras e legumes, com características de produção bastante semelhantes principalmente quanto à dimensão e às técnicas dos cultivos. Muitos trabalhos incluem também nos estudos sobre mercado e preços hortícolas a cebola, batata, tomate e mandioca, apesar de possuírem estruturas de produção e comercialização parcialmente diferenciadas dos anteriores; deles o tomate é o único onde as vendas em consignação predominam na sua comercialização. Portanto centrarei a análise nas verduras e legumes, no chamado "tomate de mesa", fazendo algumas referências à cebola e batata por certas interligações com os demais que ficarão claras adiante. A mandioca configura uma realidade própria que não será tomada como referência empírica nesta discussão.

Em 1980 o total das verduras e legumes representou 1,6% do valor da produção de origem vegetal no Brasil (Tabela 2.24). Acrescentando-se o tomate (1), a cebola e a batata teremos mais 3,5% totalizando 5,1% do valor da produção vegetal. A mesma Tabela indica que a maior parte desta produção acha-se concentrada nos estados das regiões Sudeste e Sul. À exceção apenas dos casos da cebola e da batata-doce,

(1) Não é possível diferenciar nos dados censitários o tomate rasteiro, destinado basicamente à indústria e já analisado no capítulo 1, do tomate "envarado" consumido "in natura" que nos interessa neste ponto.

em todos os outros a região Sudeste detém a liderança absoluta na produção destes bens, concentrando 60% ou mais do total nacional. Novamente o Estado de São Paulo aparece com destaque entre os demais por sua participação em praticamente todos os produtos escolhidos, na grande maioria deles na condição de estado com a maior produção. Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Paraná e, em menor grau Pernambuco, alternam-se nos diferentes produtos como importantes regiões produtoras.

Com respeito ao destino da produção, nota-se que a presença dos intermediários como primeiros destinatários é muito grande, sendo inclusive percentualmente superior ao anteriormente constatado para os cereais (arroz/feijão). A única exceção é o tomate em que parte significativa da produção é destinada diretamente à indústria como vimos no 1º capítulo. As cooperativas aparecem após os intermediários com importância variável e, em poucos casos, a venda direta ao consumidor tem algum significado. Desconsidereei na Tabela 2.24, por insignificantes, o percentual da produção destinada ao auto-consumo e à venda direta para a indústria, dado que os 3 destinos destacados absorvem entre 80 e 100% da produção nacional dos produtos referidos.

As características deste tipo de cultivo explicam a tendência dele se localizar próximo aos centros urbanos. O fato de São Paulo constituir-se no principal mercado consumidor nacional destes produtos completa o quadro que justifica a posição relativa do estado frente aos demais. Por outro lado, também aqui o processo de comercialização dos

Tabela 2.24 Valor da Producao, Quantidade, Principais Regioes e Destino da Producao
dos Principais Hortícolas, Brasil, 1980.

PRODUTOS	VALOR PRODUCAO		QUANTIDADE		PRINCIPAIS REG./EST. PRODUTORES (% da Quantidade)	DESTINO PRODUCAO (% Quantidade)		
	Cr\$1 MILHAO	%	TON.	%		INTERM.	COOP.	DIR. CONS
Abobrinha	296,0	1,9	35.115	2,6	SE-87%; SP-56%	75	12	11
Alface	2.276,3	14,8	152.327	11,3	SE-71%; SP-53%	65	10	18
Alho Porro	67,6	0,4	1.321	0,1	SE-58%; S -29%; SP-30%; MG-23%; RS-24%	64	-	12
Batata Barba	145,0	0,9	13.609	1,0	SE-59%; S -41%; SP-41%; PR-39%	85	8	6
Beringela	155,5	1,0	18.448	1,4	SE-73%; SP-44%	79	14	5
Beterraba	366,7	2,4	35.019	2,6	SE-62%; S -28%; SP-52%; RS-14%	71	12	13
Cenoura	1.658,7	10,8	147.874	11,0	SE-62%; S -22%; SP-35%; MG-21%; RS-10%	74	14	7
Chuchu	1.042,6	6,8	206.236	15,4	SE-68%; NE-17%; RJ-38%; SP-21%; PE-11%	77	7	9
Couve	618,5	4,0	36.995	2,7	SE-63%; S -24%; SP-35%; RS-18%; MG-14%	51	5	27
Pepino	909,0	5,9	93.675	6,9	SE-52%; S -35%; SP-29%; RS-14%; PR-13%	59	12	9
Pimentao	1.363,3	8,9	95.694	7,1	SE-62%; NE-24%; SP-27%; RJ-16%; PE-9%	76	13	9
Repolho	1.336,9	8,7	289.287	21,4	SE-57%; S -35%; SP-34%; RS-14%; PR-13%	64	13	13
Vagem	944,2	6,1	60.041	4,5	SE-80%; S -12%; SP-35%; RJ-39%; MG-10%	82	8	7
TOTAL DA AMOSTRA	11.100,3	72,6	1.063.960	78,8	-	-	-	-
TOTAL VERD/LEGUMES	15.355,6	100	1.350.109	100	-	-	-	-
TOTAL VERD/LEGUMES	15.355,6	1,6*	1.350.109	-	-	-	-	-
Batata Ingri.	14.750,6	1,6*	1.052.889	-	SE-54%; S -45%; SP-27%; MG-26%; PR-22%	73	16	5
Batata doce	3.122,8	0,3*	577.534	-	S -74%; NE-16%; RS-40%; SC-26%	ND	ND	ND
Tomate	9.210,0	1,0*	1.181.925	-	SE-74%; NE-15%; SP-58%; PE-7%	56	9	4
Cebola	5.229,5	0,6*	520.702	-	S -45%; SE-33%; NE-22%; SP-32%; RS-25%	90	4	2
TOTAL HORTICOLAS	42.676,5	5,1*	4.683.159	-	-	-	-	-
TOTAL PROD. VEGETAL	935.455,6	100	ND	-	-	-	-	-

(*) - Percentuais em relacao ao Total da Producao Vegetal

ND - Nao disponivel

Fonte: FIBGE, Censo Agropecuario, 1980

produtos hortícolas realizado em São Paulo coloca-se como uma adequada referência empírica aos fenômenos que nos interessam analisar. Isto se deve tanto à referida condição de importante região produtora como, principalmente, pelo fato do mercado paulista exercer um papel determinante na definição das condições de comercialização a nível nacional dos hortícolas. Destacarei a seguir as principais características da organização da produção paulista, não sendo necessário para meus objetivos detalhá-las como nos produtos antes analisados. Além disso, estas características estão presentes via de regra em todos os estados onde a produção de hortícolas se desenvolveu, o que torna menos problemática a utilização da produção paulista como referência.

AGUNE(1982:11 e segs.) chama a atenção para quatro principais características da produção dos hortícolas comercializados na Região Metropolitana da Grande São Paulo (RMGSP). A primeira delas é a de que estes cultivos possuem um ciclo produtivo bem mais curto que a maioria dos produtos agrícolas, o que por um lado reduz sensivelmente as necessidades de capital de giro, tornando possível a presença
v de pequenos produtores em culturas com razoável exigência de gastos, principalmente com insumos. Por outro lado, este fato abre a possibilidade de se ter oferta destes produtos ao longo de praticamente todo o ano. O cultivo de hortícolas é em grande parte realizado por pequenos estabelecimentos com até 20ha de área total, que se utilizam principalmente de mão de obra familiar, os quais respondem por cerca de 3/4 da

produção total.

A alta perecibilidade de quase todos os produtos considerados e o fato de permitirem a geração de um alto valor de produção por unidade de área com base no intenso uso do solo, explicam a localização dos cultivos próximos dos principais centros consumidores, conformando os chamados "cinturões verdes" das grandes cidades. No caso particular da RMGSP, AGUNE (IDEM) e UENO (1985) constataram na década de 1970 um aumento na distância média percorrida pelas verduras e legumes nela comercializados, com a incorporação de novas áreas produtoras no estado (1). Embora o desenvolvimento do sistema de transporte tenha facilitado tal deslocamento, UENO (1985: 65 e segs) coloca como principal determinante a elevação do preço da terra nas regiões mais próximas à capital, associada a outros fatores derivados do crescimento da área metropolitana de São Paulo (como a poluição dos cursos d'água tornando-a imprópria para irrigação). Pode-se acrescentar aos elementos anteriores o crescimento de importantes centros urbanos no interior do Estado de São Paulo e ~~a criação de entrepostos~~ a criação de entrepostos nestas localidades.

Completando a caracterização da horticultura, temos que os maiores itens de custo nestas lavouras são os adubos e corretivos, aos quais adicionam-se também os defensivos. A

(1) Na década de 1970 a distância média das regiões produtoras de legumes ampliou-se de 180 para 230 km e a de verduras de 41 para 51 km (AGUNE, 1982: 13).

mão de obra assalariada tem importância menor como item de despesa frente àqueles gastos. O grau de exigência do cultivo coloca a disponibilidade de recursos como um elemento importante -mesmo que relativamente menores que em outros pelo seu giro mais rápido - sejam próprios ou obtidos via crédito. O recurso ao crédito proveniente de fontes privadas é, segundo AGUNE (1982: 26), importante para os produtores paulistas de hortícolas. Na verdade existe uma razoável semelhança na natureza do relacionamento dos pequenos produtores com o capital comercial neste e nos demais segmentos da produção rural, como por exemplo no estabelecimento de laços através do fornecimento de crédito.

Há que se fazer uma menção à parte para a organização da produção de tomate, batata e cebola. No caso do "tomate de mesa", note-se que o cultivo "envarado" permaneceu localizado próximo à RMGSP (principalmente nas regiões de Campinas e Sorocaba), não tendo "caminhado" para o Oeste como se verificou com o cultivo "rasteiro" destinado à indústria, nem expandido a produção e a produtividade física como este último durante a década de 1970 e os primeiros anos da atual (1). A modernização havida no cultivo não eliminou sua grande necessidade de mão de obra, permanecendo a parceria como uma relação social importante, com o recurso periódico à contratação de volantes. PEROSA (1985: 74/7)

(1) PEROSA (1985: 51) nota a presença crescente de sobras do tomate "rasteiro" desviadas para o mercado de tomate de mesa, amparada inclusive na redução do poder aquisitivo da população e no encarecimento do tomate de melhor qualidade ("envarado").

coloca que ao contrário do tomate industrial, a produção de tomate de mesa recebe efeitos indutores de modernização apenas parciais (da indústria de insumos e de máquinas), pois o capital comercial e as cooperativas têm pequena atuação no sentido de provocar alterações nas formas de produção. Mesmo a Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC), que também participa da compra/venda de insumos e desenvolve programas de assistência técnica, tem atuação preponderantemente mercantil frente aos associados.

A batata e a cebola destacam-se por serem cultivadas em áreas relativamente maiores e não registram a presença significativa das vendas em consignação. As referências a ambas devem-se a que seus canais de comercialização coincidem em certa medida com os demais produtos considerados neste capítulo. A exploração da batata é realizada em pequenas e médias lavouras com dimensão entre 2 e 50ha, no interior de estabelecimentos com área total entre 10 e 100ha (63% da quantidade total) e acima de 100ha (25%). Estes estabelecimentos são em geral dirigidos por seus proprietários (72%), com certa participação dos arrendamentos (21%) (1).

A cebola por seu turno, apresenta um grau um pouco maior de diversificação, com 62% da quantidade provindo de estabelecimentos dirigidos por seus proprietários, 18% de parcerias e 11% de arrendamentos. A diferenciação regional é

(1) FIBGE, Censo Agropecuário, 1980

bastante pronunciada, pois a produção paulista (42% do total nacional) origina-se de estabelecimentos com área média de lavoura muito superior à nacional, com uma produção média por unidade 7 vezes maior que o conjunto dos produtores do país (23,1 ton contra 3,3 ton). Comparativamente com a batata, entretanto, a participação dos menores estabelecimentos é maior na média nacional, com 85% da produção originando-se de lavouras com até 10ha, em sua quase totalidade localizadas em estabelecimentos com menos de 100ha de área total (1).

A inserção dos cultivos de verduras, legumes e do tomate de mesa no processo de modernização da agricultura brasileira é bastante peculiar, envolvendo alguns aspectos não presentes no tipo de pequena produção que é tradicionalmente tomada como referência nas análises sobre o desenvolvimento do capitalismo na agricultura. Por um lado são cultivos com pequena dimensão porém modernos no sentido da utilização (necessária) de insumos e do manejo de algumas técnicas produtivas, com alto valor da produção por unidade de área.

De forma que a questão nestes casos passa a ser a da maior ou menor intensidade na utilização destes recursos e do aprimoramento de variedades. Por outro lado, sua própria expansão é, em si mesma, resultado do processo de desenvolvimento sócio-econômico recente do Brasil, em especial devido à formação de um mercado urbano expressivo com renda média crescente, ambos os fenômenos apontando na

(1) IDEM. Sobre a diferenciação regional da produção da cebola v. CAMARGO (1983).

direção de uma maior demanda por este tipo de produto (1).

Finalmente, a localização dos estabelecimentos próximos aos principais centros urbanos do país resulta em uma situação peculiar de se ter pequenos estabelecimentos rurais com fortes características familiares reproduzindo-se no interior do processo de acumulação capitalista e fisicamente próximos aos principais locais de manifestação deste processo. A valorização das terras e a especulação imobiliária constituem-se simultaneamente em elemento de pressão sobre a produção (exigindo uma intensificação da exploração da terra ou seu desaparecimento) e em elemento compensatório à eventual descapitalização ao nível da atividade agrícola como veremos adiante.

O predomínio da pequena produção e as características do cultivo das hortaliças propiciam a presença generalizada da intermediação ~~comercial~~^{comercial} e, em alguns produtos, das cooperativas, ambos em estreita ligação com a esfera da produção. Esta ligação manifesta-se principalmente no fornecimento de crédito aos produtores agrícolas pelos intermediários e cooperativas e na assistência técnica patrocinada por estas últimas. A venda direta ao consumidor tem pouca expressão no conjunto da horticultura (V. Tabela

(1) As pesquisas de orçamento familiar realizadas pelo DIEESE referentes a 1969/1970 e 1982/3 evidenciam que as hortaliças aparecem já no início da década de 1970 como um dos itens onde houve elevação dos gastos, principalmente nos estratos superiores de renda. No decorrer da década de 1970/início de 1980, mesmo com a diminuição do percentual dos gastos com alimentação no total das despesas familiares, as hortaliças apresentaram um pequeno aumento na sua participação relativa neste item. (DIEESE, 1974) e (DIEESE, 1987).

2.24), com uma pequena parcela da produção sendo vendida diretamente por produtores em feiras livres locais, nos chamados "mercados de produtores" ou mercado sobre caminhões existentes em grandes centros (como na cidade de São Paulo) e no interior dos entrepostos. Os dois últimos casos quase sempre resultam apenas na eliminação da intermediação de agentes locais e na venda para comerciantes dos principais centro consumidores (1).

A intermediação ^{comercial} ~~mercantil~~ ocorre através de vários tipos de agentes, iniciando-se pelos pequenos intermediários (caminhoneiros) entre o produtor e o atacado, agregando uma produção com certo grau de atomização. Parte da produção de não cooperados pode ser comercializada diretamente com atacadistas locais ou então com o comércio atacadista da capital em função da dimensão do volume produzido, da localização do cultivo e da ampliação da estrutura de suporte a este mercado que são os entrepostos de abastecimento (2). Trata-se portanto de uma produção em grande medida subordinada ao capital comercial convencional e às

(1) O "mercado do produtor" foi criado como equipamento complementar às Centrais, tendo como principal objetivo ampliar as possibilidades de confrontos diretos entre os produtores rurais e os atacadistas (PEREZ, 1982: 104/5).

(2) Merece registro a realização periódica de encontros entre produtores e atacadistas de hortifrutigranjeiros, como o 11º realizado em Campinas em março/88 e que formulou propostas visando eliminar os "atravessadores" que se interpõem entre os produtores rurais e os comerciantes que atuam nos entrepostos (FOLHA DE SÃO PAULO, 15/03/88). Esta é mais uma das manifestações da tendência em substituir as formas fragmentadas e "anacrônicas" de intermediação pelos canais integrados e "modernos" que centralizam parcela crescente do fluxo da produção rural.

cooperativas, que realizam a intermediação comercial e, em menor grau, fazem as vezes de capital usurário ao participar do fornecimento de recursos creditícios aos produtores rurais.

Com relação à participação das cooperativas, a presença da Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC) impõe por sua dimensão algumas observações específicas, mesmo que a análise da questão do cooperativismo não seja o objetivo deste item. As origens da CAC estão no processo de desenvolvimento do cooperativismo no Estado de São Paulo (1) e reproduz em suas linhas gerais o caminho já analisado das cooperativas sulinas em direção à constituição de grandes conglomerados, relacionando-se com seus associados e outros produtores rurais como os demais agentes econômicos. Trata-se hoje da maior cooperativa agrícola da América Latina e a 19ª empresa do país por volume de vendas, com 15.000 associados e 12.000 funcionários espalhados em 14 estados, comercializando cerca de 250 produtos (FSP, 24/11/87). Já no final dos anos 70 a CAC controlava cerca de 80% do mercado nacional de batata (com poder de determinação dos seus preços), de 20 a 30% de verduras e 10% de ovos. (LOUREIRO, 1981: 134).

É interessante destacar, como o fez a autora citada (IBIDEM), a importância da CAC possuir uma organização creditícia para prestar assistência financeira aos seus

(1) Sobre este processo ver ARRUDA(1969). Ele iniciarse na década de 1920 com presença majoritária da colônia japonesa (CAC e outras) e com iniciativas de nacionais no setor de laticínios. No início da década de 60 as cooperativas paulistas tinham importante participação na comercialização de café, batata, ovos, soja e tomate (IDEM: 51).

associados em período de dificuldades e toda uma estrutura voltada à assistência técnica aos mesmos. Estes foram instrumentos decisivos na atuação da cooperativa e para consolidação de sua hegemonia frente ao conjunto de cooperados. Naturalmente tendo como suporte uma sólida estrutura de comercialização, beneficiamento e processamento industrial da produção que recebe (1).

Porém, a despeito da eventual diferenciação dos seus associados em relação ao conjunto dos pequenos e médios produtores (2), a atuação da CAC é marcada por 2 características principais destacadas por LOUREIRO(1981:147). Em primeiro lugar ela não elimina nem suaviza a situação de descapitalização destes produtores face ao comportamento dos preços que recebem por seus produtos em comparação com os preços pagos no custeio das suas lavouras. A valorização da terra é citada explicitamente por cooperados como uma compensação que justifica a permanência dos mesmos na condição de produtores rurais. O que de fato a CAC promoveu foi o afastamento dos intermediários comerciais, cuja atuação poderia representar uma intensificação da expropriação dos

(1) Nos dias de hoje esta estrutura engloba 23 silos e armazéns (450.000 ton de capacidade estática), 7 usinas de beneficiamento de sementes, 2 abatedouros, 10 armazéns padronizadores de ovos, 3 de batata e 1 de maçã, 18 máquinas de café, 4 usinas de algodão, um de rami, um de chá, 40 entrepostos e centros de abastecimento. Cerca de 40% da sua produção é comercializada no ET-CEAGESP, sendo que a CAC lidera as vendas em 57 dos 151 produtos comercializados neste que é o maior entreposto do país (FSP, 24/11/87).

(2) Segundo informações do Depto. Técnico da CAC-CC, a produtividade média por área dos cooperados, em 1986, foi muito superior à média estimada nacional nos principais hortícolas, algodão, soja e milho (FSP, 24/11/87).

pequenos produtores. Em segundo lugar, o sucesso da CAC como empresa esteve baseado principalmente nas pesadas taxas que sempre cobrou nos serviços prestados a seus associados, além das quotas-parte para constituição e ampliação do seu capital. Seria importante acrescentar a estes aspectos o fato de que a CAC, assim como as demais cooperativas, constitui-se também num poderoso instrumento do processo de integração agricultura-indústria várias vezes mencionado neste trabalho, direcionando as atividades produtivas de seus associados (o que e como produzir), investindo diretamente na agroindústria e atuando em estreita ligação com o grande capital industrial e com os circuitos de valorização financeira.

As relações comerciais dos produtores de hortícolas com o capital comercial e com as cooperativas é basicamente da mesma natureza, isto é para ambos o produtor entrega seu produto em consignação, não sendo fixado neste momento o preço que receberá pelo mesmo e sem ter prévia garantia da quantidade que será vendida pelo intermediário ou pela cooperativa. Depois de concretizada a venda por estes últimos, os produtores têm o preço de seu produto definido, após descontar-se do preço no atacado a margem dos intermediários ou as taxas das cooperativas e as perdas verificadas no processo de comercialização, que no caso dos hortícolas são relativamente altas. Como se vê, trata-se de uma forma particular de relação estabelecida pelo capital comercial (e pelas cooperativas) com a pequena e média produção rural, em função das particularidades dos cultivos em questão. A alta perecibilidade dos produtos, as oscilações

mais frequentes nos seus preços provocadas pela suscetibilidade das culturas e fatores climáticos e pelo seu ciclo produtivo mais curto, levam os agentes comerciais a estabelecer um mecanismo que preserve suas margens de ganho.

Pelo descrito acima nota-se que neste mercado a formação dos preços é feita a partir do atacado, com um piso mínimo definido pelos custos de produção dos hortícolas e os preços pagos ao produtor colocados como um resultado. Este piso pode ou não ser respeitado no sentido dos preços reporem integralmente os custos e garantir uma certa rentabilidade ao produtor agrícola. A possibilidade de alterar a composição do cultivo como resposta ao comportamento dos preços é um pouco maior neste caso pela flexibilidade relativa na horticultura (1). Exceto em alguns produtos - como no "tomate "envarado" que requer gastos específicos para esta cultura - onde há necessidade de se garantir uma rentabilidade de médio e longo prazos para que não comprometa a continuidade de seu plantio (2). Importa colocar que os preços pagos aos produtores pelas cooperativas tende a ser superior aos preços pagos pelos intermediários comerciais (AGUNE, 1982), confirmando a

(1) CAMARGO e CAMARGO(1986:58), analisando os principais olerícolas no Brasil para o período (1977/83) concluíram pela existência de uma relação entre preço-quantidade que estima a propensão dos produtores em expandir a sua área de cultivo quando há elevação do preço real do produto; o grau desta relação é variável para cada hortícola.

(2) PEROSA(1985:111/2) identificou para o tomate "envarado" uma tendência dos preços pagos pelos produtores crescerem mais rapidamente que os preços recebidos pelos mesmos, caracterizando uma elevação de custos (dada uma mesma base técnica) que se refletirá nos preços finais ao consumidor, reforçando a tendência de médio prazo à redução de seu consumo referida anteriormente.

conclusão anterior de que mesmo não se constituindo em uma garantia de capitalização dos pequenos produtores associados, as cooperativas garantem-lhes condições de reprodução relativamente melhores.

A comercialização dos hortícolas pelo mecanismo das vendas em consignação resulta numa ligação mais estreita da sua primeira etapa com o mercado atacadista. Portanto uma compreensão mais adequada deste mecanismo requer a consideração do conjunto das etapas porque passam os hortícolas até chegarem ao seu destino final. Com esta finalidade vamos a seguir analisar o mercado atacadista dos hortícolas - com um destaque especial ao papel dos entrepostos - e fazer algumas indicações referentes ao comércio varejista.

2.4.2 - O Mercado Atacadista e os Entrepostos de Abastecimento

Vou tratar o mercado atacadista dos hortícolas sob dois enfoques. O primeiro voltado ao seu modo de funcionamento e ao processo de formação dos preços e das margens de comercialização. O segundo com a preocupação de evidenciar sua organização e o significado da participação dos entrepostos de abastecimento e do ET- CEAGESP (Entreposto Terminal - Cia de Entrepostos e Armazéns Gerais do Estado de São Paulo) em particular.

Os agentes que atuam a nível de atacado na comercialização de hortícolas têm sua margem de ganho

definida a partir de um percentual fixado por eles como sendo sua comissão. Duas indicações do montante médio desta comissão são feitas a seguir: AGUNE (1982: 107) constatou um valor de 17% na comercialização de hortícolas na CEAGESP; PEROSA (1985: 129), referindo-se ao tomate de mesa, identificou uma comissão de 15% no caso das cooperativas e entre 17-18% nos atacadistas. Este é um ganho quase líquido dos atacadistas, pois eles cobram dos produtores todas as despesas de embalagem, frete, taxa de descarga e FUNRURAL. Por outro lado, o mecanismo das vendas em consignação além de praticamente eliminar o risco do intermediário, resulta numa menor necessidade de capital de giro pelos mesmos, pois o pagamento aos produtores é feito apenas depois que o produto é vendido pelo atacadista.

Tendo como referências os custos de produção dos hortícolas (e a questão do "piso" já mencionado), as despesas acima e sua perspectiva de ganho, os agentes atacadistas fixam os preços conforme sua avaliação das condições de produção e do comportamento da demanda. O poder de mercado de algumas cooperativas - notadamente da CAC que exerce efetiva liderança de preço em alguns produtos - e as alterações na organização do varejo estabelecem os limites de natureza estrutural à ação dos atacadistas. Os principais equipamentos do comércio a nível varejista de hortícolas são, pela ordem, as feiras-livres, os supermercados e as quitandas/armazéns. Sem aprofundar a análise do varejo, destaque-se que as pesquisas de locais de compra da população revelam uma tendência de participação crescente dos supermercados

(analisados adiante) em relação às feiras-livres a partir dos anos 70, embora estas últimas permaneçam com um peso expressivo na venda de hortícolas (1).

Estas alterações no varejo com o fortalecimento de agentes de grande porte (os supermercados) afetam a própria organização e o funcionamento do atacado de hortícolas, à semelhança do que ocorre em outros produtos. As cadeias de supermercados têm condições de criar caminhos alternativos à estrutura atacadista existente, através do estabelecimento de vínculos diretos com a esfera produtiva, de equipamentos próprios de armazenamento e embalagem dos produtos, etc. Em suma, a presença de uma grande cooperativa de produtores e o desenvolvimento do "grande varejo" (ou do grande capital no varejo) representam limites à atuação dos atacadistas e reforça sua característica de "corretores" de uma dada produção, principalmente pelo fato de serem produtos que em sua maioria não permitem a especulação com estoques, com um ciclo produtivo e prazo de comercialização mais breve que os demais produtos agrícolas.

Analisando o comportamento dos preços nos vários níveis (pagos aos produtores, atacado e varejo) no período 1971/79, AGUNE (1982: 57) concluiu não ter havido uma tendência à estabilização do mercado, mantendo-se a amplitude

(1) Dentre as dificuldades colocadas aos supermercados na substituição das feiras-livres neste tipo de produto estão a renovação mais lenta de seu estoque e o maior índice de perdas; os supermercados tinham um índice de perdas de 21%, contra 11% das feiras-livres no final dos anos 70. Cf. AGUNE (1982: 87).

das oscilações nos preços e nas quantidades comercializadas (i). Comparativamente, os preços no varejo têm menor grau de oscilação que os preços no atacado. Esta constatação é particularmente mais evidente em conjunturas de descenso dos preços ao nível do atacado, em que não se observa uma diminuição proporcional nos preços do varejo, acarretando conseqüentemente uma elevação das margens apropriadas pelos varejistas.

PEROSA (1985: 135/42) constatou para o tomate de mesa que os preços ao nível do produtor têm uma amplitude de variação menor que a do atacado. Isto é, nos períodos de preços ascendentes o atacado transfere integralmente esta elevação ao varejo e, contrariamente, com preços em descenso o mercado atacadista amortece esta queda ao fixar o preço pago ao produtor rural. O varejo, por sua vez, tem um comportamento semelhante em relação ao consumidor, de forma que as oscilações dos preços a nível do atacado não se refletem integralmente nos preços finais do produto. Assim, quando o preço do tomate está em ascensão, o atacado amplia sua margem e o varejo absorve parte deste aumento não elevando os preços ao consumidor na mesma proporção, reduzindo sua margem de comercialização. Já quando os preços estão em descenso o atacado sofre uma redução na sua margem amortecendo em parte a queda dos preços pagos ao produtor,

(i) A variação estacional dos preços no atacado das principais olerícolas no período 1977/84 encontra-se em CAMARGO e CAMARGO (1986: 33 e segs).

enquanto que o varejo não repassa ao consumidor a redução nos preços ao nível do atacado, ampliando a margem que apropria.

As conclusões de ambos os autores são semelhantes quanto ao sentido da atuação de atacadistas e varejistas na política de preços e margens que adotam frente às pronunciadas variações estacionais dos preços dos hortícolas. Contudo não fica suficientemente claro o significado de tal comportamento, a começar pelo poder dos atacadistas ampliarem sua margem de ganho em momentos de escassez de um produto e terem esta margem diminuída nos momentos de abundância. Uma hipótese provável a ser testada com base em análise criteriosa da evolução de preços e quantidades é a de que os agentes do atacado buscam no fundamental obter uma massa de lucro mínima, não tendo necessariamente como referência auferir uma taxa de lucro sobre dado montante de capital investido. Quando aumenta a quantidade comercializada de um produto é possível - e mesmo necessário em face da maior oferta - reduzir os ganhos por unidade vendida (margem), o inverso ocorrendo quando reduz-se a quantidade e eleva-se o preço do produto e a margem apropriada pelo atacado. Esta hipótese é coerente com a característica aqui atribuída aos atacadistas, de realizarem uma atividade de corretagem com pequeno adiantamento de capital próprio, demandando portanto um ganho líquido no mínimo constante ao longo do ano. A fixação de margens diferenciadas nos vários períodos tem como limite a obtenção desse ganho, não resultando de uma política de preços que tenha como variável chave a geração de uma taxa de lucro sobre o capital antecipado que no caso é bastante

reduzido.

O comportamento do varejo, por seu turno, não só reflete a evolução dos preços no atacado como também sofre o efeito direto das variações no consumo. A provável retração no consumo quando há escassez de produto e se elevam os preços faz com que reduzam-se as margens do varejo com vistas a atenuar aquela queda. Ao contrário, quando há abundância de produto e caem os preços no atacado, o varejo tem "espaço" para ampliar sua margem e preservar um patamar médio de ganho (1), de modo que os preços finais ao consumidor oscilam ao longo do ano menos que os outros dois (pagos ao produtor e no atacado). A rigor, a margem de comercialização no varejo é um resultado, que tem como determinante principal o comportamento dos preços pagos ao produtor.

Se considerarmos que boa parte do comércio varejista de hortícolas é feito por pequenos agentes (feirantes), faz sentido as observações anteriores quanto ao seu comportamento reflexo frente às oscilações dos preços ao produtor e do consumo, agravado pela alta perecibilidade dos produtos que vende. O caso dos supermercados deve ser considerado a parte, pois a política que adotam na fixação dos preços dos hortícolas depende do significado da comercialização dos mesmos no interior de um conjunto muito amplo de produtos, de onde resulta a formação de sua taxa de

(1) Observações empíricas revelam, inclusive, que no caso dos feirantes os preços de venda resultam mais da expectativa de auferir uma renda diária mínima do que de cálculos percentuais sobre o preço de compra.

lucro (1).

Vamos passar à análise do mercado atacadista de hortícolas em termos da sua organização, destacando a intervenção estatal e o significado das centrais de abastecimento. A descrição que farei estará centrada no caso da RMGSP, mais particularmente na cidade de São Paulo; excetuando-se particularidades quanto à localização espacial, as características mais importantes devem ser semelhantes às de outras capitais. Com o adendo de que também nos hortícolas o mercado atacadista de São Paulo exerce uma forte influência na definição das condições vigentes no mercado nacional, o que o torna mais do que um simples exemplo ilustrativo.

A organização do mercado atacadista de hortícolas guarda relação com o comércio atacadista dos demais produtos já analisados neste capítulo, o qual originalmente concentrava-se na Zona Cerealista Central de São Paulo. Nesta região localiza-se um conjunto grande de empresas atacadistas atuando em torno do Mercado Central (frutas), do Mercado da Cantareira (verduras e legumes) e do atacado de cereais ("bolsinha"). A inauguração do Entrepasto Terminal da CEAGESP em 1966 constituía-se numa tentativa de desconcentrar

(1) CYRILLO (1987:118 e segs.) coloca os hortícolas dentre os chamados produtos "chamariz", alvo de uma política de preços específica dos supermercados que nestes casos calculam sobre o custo primário uma margem mínima de comercialização, em virtude do grande peso das feiras-livres e quitandas neste segmento. Os supermercados adotam um sistema de combinação de margens diferenciadas de forma a maximizar as vendas totais e atingir a margem "meta" da empresa derivada da média ponderada das margens dos vários grupos de produtos (IDEM:120). Voltarei a esta questão adiante.

especialmente este mercado. Porém sua criação não se deu apenas por motivos de ordem espacial, senão que ela espelhava uma concepção de intervenção estatal na comercialização/abastecimento, manifestada na experiência pioneira da CEAGESP e logo em seguida generalizada na proposta do Sistema CEASA a ser instalado a nível nacional, sob controle da COBAL.

A formulação pelo governo federal de uma proposta de criação de centrais de abastecimento aparece inicialmente no Programa Estratégico de Desenvolvimento (1968/70), como um dos principais instrumentos de uma política de modernização da estrutura de comercialização a nível do atacado e do varejo (PEREZ, 1982:83/4). Esta opção é ratificada e ampliada no I PND(1972/4), quando é aumentado o número de centrais projetadas para serem construídas (IDEM:84). É importante que se destaque, mesmo que em suas linhas gerais, qual era o diagnóstico oficial sobre a questão do abastecimento predominante à época e fruto de que concepção de intervenção estatal originou-se tal proposta.

LINHARES e SILVA (1979) desenvolveram uma minuciosa retrospectiva sobre a questão do abastecimento e a formulação de políticas relativas a ela no Brasil no período 1918/74. O trabalho sugere que a questão do abastecimento assume importância crescente à medida em que avança a urbanização e o custo de vida passa a significar principalmente o custo de reprodução da força de trabalho via poder de compra dos salários. A discussão dessa questão nos vários momentos analisados pelos autores, aparece basicamente ligada às

problemáticas da produção agrícola e da comercialização. Quanto à comercialização, as discussões estão sempre associadas às figuras dos intermediários e "açambarcadores", sua atuação e as formas possíveis de controle dos mesmos. A única referência a mudanças estruturais na comercialização aparece quando o I PND propõe a ampliação da proposta de criação de Centrais de Abastecimento e manifesta concordância com a crescente participação dos supermercados como principal equipamento de varejo.

É interessante notar em todo o período a presença do tradicional conflito provocado pela necessidade do Estado intervir controlando preços e mesmo requisitando estoques visando garantir o abastecimento em momentos mais críticos, em face da crença na iniciativa privada e nas leis do mercado acompanhada do propósito de respeitá-las ao máximo. É fato que foram necessárias circunstâncias agudas de crises com possibilidade de agitação social para que se desse a intervenção direta estatal na comercialização e no abastecimento. Por outro lado, LINHAERES e SILVA mostram que o consenso político quanto aos objetivos e às formas de atuação do Estado apenas se estabelecia no que se refere ao apoio à necessidade do governo fomentar a produção rural, embora naturalmente fosse possível discutir-se quem seriam os reais beneficiários deste fomento.

A evolução da atuação estatal no período analisado por aqueles autores (1918/74) deu-se no sentido de gradativamente colocar em plano secundário o controle de preços e outras formas de intervenção direta na

comercialização/abastecimento, comportamento acentuado a partir de 1964. Em lugar daqueles instrumentos quase sempre reativos, adotou-se política de estímulo à iniciativa privada e de apoio à modernização deste segmento das atividades econômicas (1). Sem embargo da crescente importância do crédito rural, da política de preços mínimos e de outros instrumentos mais complexos e mais próprios à realidade de um capitalismo monopolista, que resultaram em outras formas de intervenção governamental (capazes de afetar também os preços). De todo modo é importante destacar que o período que estou considerando (a partir da década de 1970) foi marcado pelo esvaziamento de organismos criados anteriormente a 1964 e que deveriam em princípio realizar tarefas fiscalizadoras e diretamente disciplinadoras no abastecimento de gêneros alimentícios. A adoção deste tipo de ação não fica descartada totalmente, como aliás se viu nos últimos anos. Porém a absoluta ineficácia da SUNAB, "ressuscitada" em período recente como instrumento auxiliar de uma política rígida de controle de preços (durante o Plano Cruzado), evidencia tanto o seu esvaziamento como sua impotência frente ao grande capital aplicado na produção e comercialização de produtos alimentares. A intervenção tópica e disciplinadora, de eficácia duvidosa quando se tratava dos "açambarcadores" da produção rural dispersa e atomizada, foi rigorosamente atropelada pelas crises de desabastecimento que o grande

(1) Este abandono foi sem dúvida facilitado pela política de arrocho salarial adotada pelos governos militares e pela recolocação do tratamento de toda a problemática social após o golpe de 1964.

capital agrário, agroindustrial e comercial são capazes de provocar modernamente.

A proposta de criação das Centrais de Abastecimento inseria-se nesta perspectiva, qual seja a do Estado oferecer apoio de infra-estrutura ao pleno desenvolvimento da iniciativa privada na montagem das cadeias de abastecimento dos grandes centros urbanos. Os principais objetivos enunciados por ocasião da sua criação foram (1):

- reduzir os custos diretos da comercialização no atacado, em termos de perdas, gastos com mão de obra e frete;
- reduzir os custos indiretos das organizações atacadistas pela geração de economias de escala;
- melhoria das condições de abastecimento na zona de influência direta da Central (concentração da oferta, formação de preços mais justos, maior especialização dos comerciantes, eliminação de intermediários desnecessários, redução nas flutuações especulativas de preços, etc.);
- elevar o nível de renda dos agricultores;
- ampliar o controle de informações sobre a origem/destino dos gêneros alimentícios.

No caso específico do ET-CEAGESP - como vimos foi uma iniciativa anterior aos planos federais - sua instalação resultou na concentração crescente em seu espaço da comercialização de hortícolas, a tal ponto que 77% do total consumido na RMGSP no final dos 70 passava por aquele terminal (AGUNE, 1982: 36). Apenas nos casos da cebola e da

(1) V. PEREZ (1982: 102/4).

batata - dentre os produtos aqui analisados - o comércio atacadista realizado fora do entreposto manteve uma importante participação. Por outro lado, deve-se mencionar a criação de entrepostos no interior do Estado de São Paulo, em alguns de seus principais centros urbanos. Uma avaliação no início dos anos 80 indicava que a criação destes entrepostos pouco ou nada alterou o fluxo dos produtos e os preços destes. Como a CEAGESP apenas projeta o espaço físico, a estrutura do comércio atacadista não se alterou ou, ao contrário, os agentes mais fortes podem ampliar seu espaço geográfico de atuação e seus poderes oligopolistas (PEREZ, 1982: 223). Neste período, do total comercializado pelos entrepostos, 80% das verduras e legumes passavam pelo ETSP, 10% no CEASA-Campinas, 5% em Ribeirão Preto e 5% nos demais (IDEM: 294).

O ETSP aluga instalações para comercialização de hortifrutigranjeiros, pescado e para armazenagem de produtos agrícolas em geral, configurando, grosso modo, dois tipos de mercados: um permanente em que os agentes detem uma área de comercialização em boxes e armazéns; outro não-permanente (as "pedras"), onde estão os produtores que só participam quando têm produção para vender. Os permissionários dos CEASA's em geral são de quatro tipos: produtores rurais individuais; cooperativas; firmas produtoras (firmas comerciais cujo proprietário possui um estabelecimento rural); firmas individuais ou de sociedades limitadas. A diferença entre as duas últimas refere-se apenas à condição do(s) proprietário(s) das firmas produtoras, pois ambas atuam

igualmente como agentes comerciais. Infelizmente não se dispõe de publicações que indiquem a participação percentual de cada tipo de permissionário no volume total comercializado no ET-CEAGESP. Uma estimativa dela é encontrada em DOMINGUES (1987: 191/2), para quem 11 cooperativas comercializam cerca de 12% do volume total do entreposto, enquanto as firmas comerciais respondem por até 50% do mesmo; as firmas produtoras participam em cerca de 30% nas frutas e 50% nas verduras e os produtores em 80% das flores e 50% das frutas estacionais. Excluindo-se as flores, a participação dos produtores oscila entre 5 e 10% do total, com a ressalva de que nos entrepostos do interior do estado este percentual pode ser maior.

Não tenho a pretensão de nesta pequena parte do trabalho introduzir na análise e avaliar todos os instrumentos de intervenção governamental no abastecimento dos principais centros urbanos. Destaquei apenas as Centrais de Abastecimento pela sua nítida relação com uma instância da comercialização agrícola (o atacado) que é chave para os meus objetivos. Ademais de ser um espaço por excelência de concretização de uma das formas de relacionamento do capital comercial e das cooperativas com os pequenos e médios produtores rurais, que são as vendas em consignação.

Neste sentido, contrapondo-se os objetivos iniciais com que foram criadas as Centrais e algumas das características da comercialização de hortícolas aqui analisadas, conclui-se que os entrepostos representaram um aporte de natureza infraestrutural com razoável significado

para a organização do mercado atacadista paulista e nacional. De um lado, a ampliação do espaço institucional para a comercialização de produtos agrícolas deve ter representado ganhos de eficiência em relação à situação anterior, em termos do percentual de perdas e dos gastos com transporte e manuseio dos produtos. Do ponto de vista da relação produtor rural-agentes comerciais, sua eventual alteração está muito mais ligada à evolução das formas de produção e à capacidade de atuação dos grandes atacadistas, das redes de supermercados e neste caso também das cooperativas, do que da reorganização do mercado. Eventualmente esta reorganização pode ter permitido a eliminação de pequenos agentes intermediários ou mesmo melhoradas as possibilidades de um reduzida parcela de produtores dirigirem-se diretamente ao local onde concentra-se boa parte do mercado atacadista. Porém isto não implica na modificação da natureza daquela relação para o conjunto dos produtores e, especialmente, em alterar substancialmente as condições de abastecimento da grande massa da população.

Seriam necessários estudos mais sistematizados que procurassem avaliar os vários aspectos envolvidos nesta discussão, a começar pela questão acima da eficiência. Trata-se não só de medir os custos de comercialização mas, naturalmente, identificar os beneficiários de sua provável redução. No caso dos entrepostos, a idéia da eficiência vem acompanhada da centralização dos fluxos de mercadorias que, por sua vez, reforçam - ao invés de diminuir - o controle de

mercado exercido pelos grandes agentes (1). A participação direta de produtores individuais, que poderiam estar beneficiando-se em parte com esta situação, é pouco expressiva e restringe-se aos que pelo seu porte conseguem ter participação permanente nos entrepostos, individualmente ou em associação com outros tipos de agentes. Nestes casos, inclusive, são proprietários da produção agrícola e não propriamente produtores rurais.

Em termos do consumidor final, a questão coloca-se sob dois aspectos. O primeiro referente ao maior controle e consequente estabilidade no abastecimento que a centralização em entrepostos permitiria. O segundo quanto aos reflexos nos preços finais da maior eficiência e da menor intermediação também previstas na concepção original destes equipamentos. Sobre estas questões dispõe-se apenas de evidências indiretas. Já vimos anteriormente que não houve uma tendência à estabilização do mercado, pois a amplitude das variações dos preços e quantidades ao nível do atacado no Brasil não se reduziu no período 1971/83. Estes produtos são perecíveis e com cultivo de ciclo curto e bastante suscetíveis a alterações climáticas, o que naturalmente confere um alto grau de estacionalidade aos seus preços e provoca a periódica ocorrência de problemas de oferta. Nestas circunstâncias, a possibilidade do comportamento especulativo acentuar aquelas

(1) Além do exemplo já mencionado da CAC que controla grande parte dos negócios realizados no ETSP, PEROSA (1985:86 e segs) constata para o tomate de mesa uma concentração da comercialização em pequeno número de atacadistas e cooperativas, com negócios bastante centralizados no ET-CEAGESP.

variações de preços está mais determinada pelo controle direto da produção que dispõem as cooperativas e alguns atacadistas, do que pela retenção de estoques ou pelo número de intermediários presentes na estrutura da comercialização. O controle referido não é afetado no fundamental pela criação e generalização da instalação de entrepostos, mesmo considerando que a interiorização dos mesmos deveria, em princípio, representar um certo aumento na participação direta dos produtores rurais nos negócios neles realizados.

Não se desconhece que os entrepostos podem estimular o desenvolvimento de formas de abastecimento da população que permitam a ela obter produtos a preços vantajosos em relação ao varejo regular. Este é o caso, por exemplo, das organizações de consumidores em cooperativas, as experiências de "varejões" e "sacolões", etc. Uma avaliação de tais experiências ultrapassaria em demasia os limites deste trabalho. Talvez mais significativo que o anterior para efeito da evolução do abastecimento urbano desses produtos seja a tendência constatada por alguns trabalhos de que a ampliação dos supermercados no comércio varejista de hortícolas tende a provocar uma redução no peso dos entrepostos, dado que as grandes redes procuram desenvolver formas próprias de aquisição e conservação do produto, em ligação mais direta com produtores e suas organizações. (DOMINGUES, 1984: 193; AGUIAR, 1982: 80) (1).

(1) Registre-se que essa tendência à integração é aparentemente mais lenta em S.Paulo pela importância que ainda têm as feiras-livres relativamente a outras cidades do país.

A conclusão de técnicos ligados ao setor (DOMINGUES, 1984: 199) é de que a modernização e a maior eficiência dos grandes sistemas de comercialização, que inclusive propicia a formação de economias de escala, não se refletem necessariamente nos preços do produto. A tendência também neste segmento das atividades econômicas é no sentido da oligopolização e a ação do Estado não representa uma contraposição a ela. A atuação do Estado é, na aparência, a de um mero locador de espaços, na medida em que ele se restringe a administrar os mercados sem interferir diretamente nos negócios ali realizados ou na atuação dos agentes permissionários. Entretanto, todas as colocações anteriores evidenciam que se trata de uma política que faz juz ao que se espera do Estado num capitalismo monopolista, talvez com algumas incorreções normais em processos com as peculiaridades da comercialização de produtos agrícolas. O apoio à modernização em busca da eficiência, a qual se faz através da iniciativa privada numa economia em processo de concentração do capital e de formação de grandes aglomerados urbanos, significa de fato tomar iniciativas que facilitem a atuação do grande capital que, como reiteradamente temos concluído, exerce controle crescente sobre a produção e comercialização de produtos agrícola.

2.5 -O Grande Capital Comercial

As colocações a seguir têm o caráter de uma conclusão parcial do capítulo, tanto mais necessária em virtude dos muitos aspectos nele tratados. É necessário também reforçar a importância particular dos supermercados na análise do capital comercial.

Os produtos tomados como referência empírica são alimentos que mantiveram a presença do capital comercial - em suas várias formas de manifestação - como o principal intermediador colocado entre a produção agrícola e a destinação final dos mesmos. Principalmente por serem produtos que não oferecem muitas alternativas ao seu processamento industrial, as transformações ocorridas na organização da produção rural e na comercialização não resultaram no deslocamento do capital comercial mas sim num processo de diferenciação no seu interior e de consolidação de formas de grande capital comercial.

Ao nível da produção agrícola as modificações foram no sentido de ampliar a participação da produção realizada em bases capitalistas, em médias e grandes explorações. Consequentemente reduziu-se o peso da pequena produção no abastecimento de produtos alimentares, em termos do volume da produção nacional. É certo que persiste um grande número de pequenos estabelecimentos rurais - no caso do feijão eles inclusive aumentaram no interior do processo de desenvolvimento capitalista do campo brasileiro. Contudo a

pequena produção mercantil que permanece tende a incorporar também as novas técnicas produtivas e a estreitar seus vínculos com a ^{esfera} ~~capital~~ financeiro via sistema de crédito, numa condição bastante diferenciada em relação à chamada pequena produção de subsistência. Dentre outras consequências, este processo implicou numa redução do espaço de reprodução do capital usurário - via de regra associado ao capital comercial tradicional - substituído pelo crédito oficial.

Na esfera da circulação dois fenômenos marcaram sua evolução recente, ambos expressando a capitalização da produção agrícola e o processo mais geral de concentração de capital em curso na economia brasileira. O primeiro deles refere-se a perda de importância crescente dos pequenos agentes comerciais e o estabelecimento de uma diferenciação entre os integrantes da estrutura de comercialização com base no beneficiamento dos cereais e na substituição do comércio a granel pelo empacotamento e estabelecimento de marcas próprias. No caso dos hortícolas isto ainda não é significativo, embora os supermercados venham tentando introduzir um novo padrão de venda e consumo destes produtos. O segundo fenômeno consiste justamente no processo de concentração ao nível do varejo e o desenvolvimento das grandes cadeias de supermercados, com repercussão em toda a estrutura de comercialização destes e dos demais produtos agrícolas. Vamos nos deter um pouco neste processo.

O surgimento das redes de supermercado deve ser pensado no interior da evolução do comércio atacadista e varejista no Brasil. A face relativa ao comércio de gêneros

alimentícios desta evolução pode ser apreendida com base na síntese extraída de CASTRO (1979: 226/7) e CYRILLO (1987: 33/56) que passo a apresentar. A urbanização da sociedade brasileira levou à estruturação de um sistema de atacado voltado ao mercado interno que, ao longo da década de 1930, substituiu quase todo o setor atacadista pré-existente. A intensificação da divisão do trabalho neste período resultou na substituição do comércio misto (atacado e varejo) por um comércio atacadista voltado ao atendimento do crescente número de pontos de varejo. Na década seguinte (1940), os atacadistas diversificaram sua atuação, passando a comercializar também utilidades do lar, além dos gêneros alimentícios. O avanço da industrialização da economia com a diversificação da estrutura industrial brasileira, provocou uma importante alteração na medida em que as indústrias absorveram crescentemente as funções do comércio atacadista. A partir da década de 1950 cai o ritmo de crescimento do atacado em relação ao varejo e reduz fortemente o papel do atacadista diversificado. A década de 1960 marcou um retorno do atacado à especialização em termos dos gêneros alimentícios, assumindo gradativamente uma característica de corretagem de mercadorias, com menor vínculo com o varejo (atendido diretamente pela indústria). Outra alternativa aos antigos atacadistas consistiu na transferência de capital para o varejo diversificado, em vários casos (acrescente-se) originando futuras redes de supermercados (1). O ajustamento

(1) Este fenômeno teve maior expressão nos estados da Bahia e Rio Grande do Sul (CYRILLO, 1987: 58).

entre o atacado e o varejo deu-se num período bastante dinâmico da economia brasileira, com as vendas do primeiro crescendo a um ritmo correspondente à metade do registrado pelo varejo.

A evolução do varejo, que até os anos 40 esteve estreitamente articulada à evolução do mercado atacadista, a partir da década de 1950 desvincula-se desta última. Segundo CASTRO (IDEM: 230/1) a expansão do atacado diversificado estava associada à proliferação de armazéns e empórios até a década de 1940. Posteriormente ambos os segmentos caracterizaram-se por uma tendência à especialização, com o varejo crescendo desde então mais aceleradamente e ligando-se diretamente com a indústria. A expansão dos supermercados na década de 1960 e principalmente na de 1970 inverteu a tendência anterior à especialização do varejo em simultâneo a uma grande elevação na escala de comercialização.

Os supermercados consistiram, inicialmente, no desenvolvimento de uma forma alternativa (auto-serviço) de comercialização de mercadorias no varejo, basicamente reproduzindo entre nós as iniciativas pioneiras nesta direção realizadas por norteamericanos que visavam aumentar a eficiência na atividade varejista. A partir do final da década de 1960 este tipo de empresa passou a contar também com o decisivo apoio estatal que através de políticas específicas auxiliou fortemente a expansão do varejo de grande escala.

Segundo CYRILLO (1987:68 e segs), após o período de implantação e adaptação (1952/65), a evolução dos

supermercados foi beneficiada por 3 elementos que se adicionaram à conjuntura extremamente favorável do "milagre econômico" do regime militar. O primeiro deles foi a instituição do ICM (Imposto de Circulação de Mercadoria) em substituição ao IVC (Imposto de Verificação da Circulação) com uma sistemática que reduzia a carga tributária e eliminava a tributação nas transferências entre unidades de uma mesma empresa. As dificuldades em sonegar o IVC (como o faziam os demais varejistas) e o maior custo fixo dificultavam a prática de preços mais baixos pelos supermercados em relação ao varejo tradicional. O segundo elemento foi a própria regulamentação da atividade em 1968, que definiu as características do sistema de auto-serviço e favoreceu a grande expansão das unidades que o adotaram.

O terceiro e fundamental instrumento de apoio à expansão do varejo em grande escala e diversificado foi a implementação do Programa de Modernização e Reorganização da Comercialização, em 1971, com recursos do BNDE e do PIS geridos pela Caixa Econômica Federal (IDEM: 84/5). Criou-se uma linha de crédito em condições especiais destinada à modernização do varejo, com os objetivos de reduzir os preços finais dos alimentos dados os menores custos do comércio em grande escala (1) e, ao mesmo em tempo, facilitar a ação governamental de controle dos preços pela concentração do

(1) CYRILLO(1987:77) constata que a atividade varejista beneficiou-se de economias de escala, com maior produtividade do trabalho nos supermercados em relação aos equipamentos tradicionais, embora não verifique vantagens específicas derivadas do tamanho neste tipo de atividade.

abastecimento urbano num menor número de grandes unidades. O acesso a este crédito estava restrito às maiores lojas ou às que se organizavam em cadeias, pelas exigências de certo volume de faturamento ou número mínimo de lojas da cadeia e de área mínima de vendas. A hipótese da existência de ganhos de escala aparecia nos documentos oficiais como quando o BNDE fazia a defesa explícita dos hipermercados. Incentivos específicos levaram a ampliação destes últimos e a algumas fusões, especialmente na segunda metade dos anos 70 (IDEM: 86/94).

Além da aquisição de lojas num processo generalizado de incorporação, com maior intensidade em São Paulo, a busca de novos mercados integrou a estratégia de expansão das redes de supermercados desde final da década de 1970 (IDEM: 94). No início sua penetração restringia-se aos estratos de renda mais elevados e às regiões de grande concentração populacional, para posteriormente ampliarem significativamente seu raio de ação em termos regionais (interior dos principais estados) e em termos sociais (estratos mais baixos de renda). A Tabela 2.25 evidencia a condição dominante dos supermercados como local de compra da maioria dos produtos alimentares, com exceção das frutas e hortaliças, onde se destacam as feiras-livres e das carnes adquiridas nos açougues. Note-se que apenas para as frutas e hortaliças (verduras, legumes e tomate) o peso dos supermercados é muito inferior, pois nas carnes, batata e cebola eles praticamente disputam a preferência com o varejo tradicional.

Tabela 2.25 Principais Locais de Compra de Produtos Alimentares.
Area Metropolitana de Sao Paulo, 1982/3.

PRODUTOS E GRUPOS DE PRODUTOS	LOCAIS DE COMPRA											
	COD	%	COD	%	COD	%	COD	%	COD	%	COD	%
Feijao Cores	SM	64	AR	9	FL	8	MD	5	NI	2	LA	2
Arroz	SM	71	AR	6	FL	4	MD	3	LA	2	MB	2
Batata	FL	42	SM	33	AR	7	QU	4	VA	3	NI	2
Cebola	SM	38	FL	35	AR	5	LA	4	QU	4	VA	3
Tomate	FL	72	SM	12	QU	7	VA	4	MD	1	NI	1
Cereais/Mass./Far.	SM	49	PA	18	FL	7	AR	6	BA	2	MD	1
Carnes e Derivados	AC	42	SM	23	FL	8	AU	7	NI	3	AR	2
Gorduras e Condim.	SM	65	FL	9	LA	5	AR	5	MD	3	CO	2
Frutas	FL	71	SM	11	QU	5	VA	5	AM	1	NI	1
Hortalicas	FL	75	SM	18	QU	6	VA	4	NI	2	ED	1

CODIGOS: AC - Acougue/Frigorifico/Distribuidor de Carne

AR - Armazem/Emporio/Vendas

BA - Bar

CO - Cooperativa

FL - Feira livre

MD - Mercado Distrital

MB - Minibox

PA - Padaria

QU - Quitanda/Casa de fruta

SM - Supermercado

VA - Varejao

AU - Avicola/Granja

ED - Entrega a domicilio

AM - Ambulante

AT - Lojas Atacadistas/Makro

NI - Nao informado

FONTE: DIEESE - Pesquisa do Padrao de Vida na Area Metropolitana de
Sao Paulo (Ref. 1 a 30 s.m.)

A política de preços dos supermercados, num mercado definido por CYRILLO como "oligopólio diferenciado com franja", baseia-se num sistema de combinação de margens de comercialização distintas para os vários tipos ou grupos de produtos que vendem. Este procedimento visa maximizar as vendas totais e atingir uma margem global colocada como meta pela empresa, a qual deriva da média ponderada das margens específicas segundo o peso dos produtos na quantidade total comercializada (IDEM: 120/2). A margem meta é definida pelo custo operacional e administrativo da empresa, pelo padrão de concorrência do mercado e pelas perspectivas de crescimento da cadeia. A margem por produto, por sua vez, depende de algumas características específicas como a velocidade de venda, o espaço ocupado pelo mesmo e, para a maioria dos produtos alimentares básicos, o fato de serem ou não considerados produtos "chamariz". Já mencionou-se anteriormente que nestes últimos a política é acrescentar uma margem mínima de comercialização sobre o custo primário do produto, em virtude do grande peso da "franja" (varejo tradicional) no seu abastecimento.

A política de compras das mercadorias joga um papel importante na estratégia dos supermercados, particularmente entre as grandes cadeias. CYRILLO (1987:129) registra a busca da integração vertical como regra, com as redes de supermercado configurando grandes conglomerados que incluem atividades atacadistas, de transporte, de processamento agroindustrial, etc. Aqueles oriundos de produção atomizada (produtos "in natura" e semi-elaborados) facilitam as

iniciativas dos supermercados de adquiri-los nas próprias regiões produtoras. Quando se trata de produtos elaborados, os supermercados contam com a possibilidade de pressionarem seus fornecedores por melhores condições de compra, devido a sua condição oligopsonista (1).

É interessante chamar a atenção para uma característica peculiar ao funcionamento dos supermercados, relativa ao fato deles adotarem uma política de venda dos alimentos contra pagamento à vista, quando naturalmente podem contar com um prazo para pagar seus fornecedores. Ao contrário do que se verifica com o comércio em geral, onde é comum o prazo de pagamento concedido aos clientes ser igual ou superior ao dos fornecedores, base por sua vez de uma expressiva atividade creditícia. Conforme seja a dimensão real daquela característica, ela confere elevada liquidez aos supermercados, potencializando sua capacidade de acumulação (2) e atribuindo

(1) São inúmeras as iniciativas das grandes redes de instalar armazéns, recebedores e classificadores nas regiões produtoras, enviar compradores para percorrer os estabelecimentos rurais hortícolas (em alguns casos acompanhados de agrônomos para prestar assistência técnica), definir contratos especiais com grandes fornecedores (como as cooperativas e as empresas beneficiadoras), criar espaços privilegiados nos entrepostos (especialmente no ET-CEAGESP) e mesmo descentralizar compras a nível regional como alternativa à centralização no ET-CEAGESP. Conforme relatos na Revista SUPERHIPER, São Paulo, nov/87.

(2) O potencial de acumulação das redes de supermercados é facilmente constatável na expansão dos seus grupos controladores (dentro e fora do setor) nas duas últimas décadas, restando verificar se a liquidez referida resultou numa participação relativamente mais expressiva dos respectivos grupos nos circuitos de valorização financeira do capital. A relação lucro não-operacional/lucro operacional dos 50 maiores supermercados, constantes dos Balanços Anuais da Gazeta Mercantil para 1981/2/3, não apresenta um comportamento ...

um significado especial à dimensão financeira da atividade de venda dos alimentos. Isto é, o giro rápido das mercadorias com o objetivo de poder negociar com o dinheiro disponível por um certo período de tempo, seria tão importante quanto os elementos antes citados para entender a política de fixação de margens de comercialização dos alimentos pelos supermercados. Esta questão demandaria um estudo específico para poder ser tratada a contento.

Rebatendo a evolução do comércio varejista aos objetivos iniciais da política governamental de apoio à expansão das grandes unidades, CYRILLO (IDEM: 144/50) relata as várias tentativas de regularização do abastecimento alimentar urbano em situações críticas no período 1970/86, as quais tinham os supermercados como referência principal da ação governamental. Deduz de tal relato o insucesso das estratégias perseguidas pelo governo, pois as empresas foram ágeis o suficiente para adaptarem-se e contornarem os controles de preços ou isentarem-se de responsabilidade por eventuais crises de desabastecimento de produtos. Mais do que isso, conclui a autora que "... os entendimentos entre empresas e Governo não melhoraram a eficácia dos controles de preços e, além disso, levou a uma integração entre as empresas do setor e, talvez, também com as da indústria, aumentando o grau de liberdade dos dois segmentos na fuga do próprio controle de preços pretendido pelo Governo." (IDEM: 150)

padrão que permita uma conclusão taxativa, considerando inclusive a conjuntura específica do período. Registre-se contudo que há vários casos em que essa relação é bastante elevada.

A análise da evolução dos preços relativos de supermercados, feiras-livres e quitandas entre 1975/85 para alguns produtos e com base em São Paulo, confirma o anterior quanto à adoção da estratégia de concorrência via preços no caso dos produtos "chamariz" em que a "franja" é participante importante. Nos demais, particularmente nos produtos diferenciáveis, os preços dos supermercados tenderam a ficar em posição intermediária em relação aos demais equipamentos (IDEM:159/72). Com respeito à margem de comercialização dos produtos alimentares - em termos da relação preço varejo/preço pago ao produtor - ela é de mais difícil mensuração. Contudo a autora conclui que no período 1952/83 confirma-se o comportamento do varejo anteriormente destacado, qual seja o de ampliar as margens em períodos de grande oferta do produto sem que elas diminuam na mesma intensidade nos períodos de escassez.

Como tendência geral, constata a adoção de uma política de margens baixas para produtos como o arroz, feijão e batata, não definida claramente para a laranja e ovos, embora neste último haja indícios de fixação de preços com base no poder oligopólico que os supermercados detém (IDEM:185). Em suma, a autora conclui que os ganhos de custo gerados pela expansão dos supermercados não necessariamente se materializaram em menores preços. A peculiaridade deles serem empresas com ampla diversificação dos produtos que comercializam, portanto permitindo a fixação de margens diferenciadas para cada grupo, pode resultar em que alguns deles reflitam os ganhos de custos nos seus preços em

circunstâncias de concorrência com os equipamentos tradicionais (IDEM:189).

As transformações na esfera da circulação caracterizaram-se portanto pela tendência à concentração de capital, com a consolidação do grande capital comercial. Sua principal manifestação são os grupos econômicos que controlam as cadeias de supermercados. Estes são um equipamento de varejo que corporificam o capital comercial localizado na última etapa da circulação das mercadorias que é sua realização no consumo final. Porém como são estabelecimentos de grande porte e, principalmente, por concentrarem-se em cadeias ou redes, participam do comércio atacadista dos produtos alimentares; diretamente no caso dos produtos não processados industrialmente ou em estreita articulação com grandes cooperativas, empresas agroindustriais e de beneficiamento nos demais. ^{análises} As ~~indicadores~~ disponíveis não são suficientes para se concluir que esta integração tenha resultado em preços finais dos alimentos mais acessíveis ou mesmo na regularização de sua oferta, em virtude da quase eliminação de "atravessadores" ou "açambarcadores" tradicionalmente invocados como responsáveis pelos desequilíbrios do mercado. Sem embargo, abre-se ademais a possibilidade das cadeias de supermercados participarem dos movimentos especulativos característicos da atividade atacadista e auferirem os ganhos correspondentes, o que é de difícil verificação.

Por outro lado, observou-se a redução do peso dos atacadistas cuja atividade (em si mesma) tornou-se em muitos casos a corretagem de mercadorias, localizada nos principais

centros comerciais do país. Mantém-se ainda a presença na estrutura da comercialização de atacadistas de médio porte localizados no interior (mais próximos das regiões produtoras), cuja importância é proporcional ao grau de atomização da produção rural e ao seu papel de fornecedores (como beneficiadores ou empacotadores) do grande capital comercial. Assim como há também a permanência, no outro extremo, do pequeno varejo nas cidades, atuando em segmentos específicos já citados e outros que não vem ao caso aprofundar.

Outra característica que procurei destacar é a dimensão "modernizante" dos fenômenos analisados, a qual significou acima de tudo uma crescente integração da produção de alimentos básicos e da sua estrutura de comercialização ao processo de acumulação e concentração de capital em curso na economia brasileira. A integração a que me refiro pode ser enfocada sob vários ângulos. Em termos da produção agrícola, ela significa que sua evolução recente caracterizou-se pela presença das explorações capitalistas, refletindo o processo de modernização da agricultura no Brasil, embora com menor intensidade que outros produtos analisados nos capítulos precedentes.

Na esfera da circulação houve uma maior proximidade entre produção rural e o atacado, reduzindo-se o número de etapas de comercialização e estabelecendo-se uma maior vinculação dos preços ao nível do produtor com os preços das principais praças comerciais do país. Em conjunto com o estreitamento dos elos com o varejo provocado pela expansão

dos supermercados. O pequeno comércio sem dúvida permanece, assim como a pequena produção rural, porém atuando de forma subordinada aos sistemas de comercialização controlados pelo médio e grande capital comercial.

O conjunto das atividades de circulação de mercadorias, por sua vez, tende a se subordinar em última instância à esfera da produção ou, dito de outra forma, o capital comercial é uma forma subordinada em relação ao capital aplicado na produção (agrícola e principalmente industrial). Na problemática em questão este fenômeno manifesta-se na redução do espaço de atuação do capital comercial também como capital usurário em relação aos produtores agrícolas. Além do que a consolidação do grande capital comercial não eliminou o confronto com os limites fixados aos seus ganhos pela rentabilidade requerida pelo capital produtivo, seja ele o da agricultura capitalista, seja o capital agroindustrial nos casos dos produtos que requerem processamento industrial. Avançando o grau de complexidade do raciocínio, seria preciso considerar que o fenômeno da integração está associado ao processo de concentração e centralização de capitais, de forma que o grande capital comercial está articulado aos circuitos de valorização financeira do capital em geral, o que coloca uma outra dimensão na discussão sobre seus mecanismos de reprodução. Voltarei a esta questão no próximo capítulo.

Com o objetivo de contribuir à discussão da modernização/integração, é interessante retomar uma colocação tradicional, presente entre outros em QUEDA e SILVA (1977),

sobre a existência de estruturas distintas de produção e comercialização agrícola. Referindo-se à situação prevalecente no país até meados da década de 1970, estes autores confrontaram a estrutura de distribuição da renda, a estrutura agrária e a de intermediação comercial, de forma a chegar a um mercado de alimentos dividido em dois grandes segmentos. Um deles constituído de produtos embalados e com grande variedade, distribuídos principalmente através dos supermercados para a parcela de renda mais alta da população. O outro segmento do mercado seria composto de produtos de primeira necessidade, distribuídos nos pequenos equipamentos de varejo localizados na periferia das grandes cidades e voltados à população de mais baixa renda. As duas estruturas de comercialização estariam articuladas a duas estruturas distintas de produção rural. Os médios e grandes produtores vinculando-se a uma estrutura integrada verticalmente através dos supermercados, enquanto a pequena produção de subsistência submete-se a uma estrutura de intermediação que a impede de receber os estímulos de mercado (preços) que a levariam à modernização.

Resgatando o processo antes descrito, vimos algumas indicações de como a pequena produção de subsistência tornou-se secundária no fornecimento também de alimentos básicos, num processo que acentuou-se na década de 1970 (1). Por outro

(1) As poucas referências feitas ao período em que a pequena produção tinha um papel importante na produção agrícola permitem questionar a idéia de estruturas diferenciadas, dadas suas relações com a grande propriedade rural e o papel catalizador dos fluxos de mercadorias por parte de alguns agentes comerciais (especialmente ao nível do atacado).

lado, os autores citados identificavam já naquela época as tentativas dos supermercados de ampliarem a base social que atingiam, o que efetivamente se verificou. Mais do que isso, é possível supor ter ocorrido também uma mudança de hábitos alimentares mais ou menos generalizada, impondo o consumo de bens com algum grau de processamento ou beneficiamento, além do peso crescente das refeições "fora de casa" mencionadas no capítulo anterior.

Todos estes fatores apontam para um controle crescente dos fluxos de mercadorias e da sua disponibilidade para a massa da população por parte do capital (notadamente do grande capital) localizado na produção e na distribuição desses bens. Há que se observar a articulação entre elementos de naturezas diversas que apareciam como integrantes de estruturas relativamente separadas em razão da segmentação analítica da realidade (tradicional x moderno, mercado interno x mercado externo, "ricos" x "pobres"), incompatível com a complexidade (crescente) da organização sócio-econômica. Sem prejuízo do fato de que o processo aqui descrito não implicou, por suposto, na plena incorporação de todas as camadas sociais.

A manutenção, por exemplo, de um pequeno comércio atuando complementarmente na periferia, vendendo a prazo ("cadernetas") e com preços mais altos à população de mais baixa renda, levanta a questão dos vínculos que ele certamente tem com a grande produção industrial e com o próprio grande comércio. Por outro lado, parte da população de baixa renda não se reproduz totalmente à margem da

estrutura anteriormente descrita, exceto aqueles (por sinal, um grande número) localizados abaixo da linha de "miséria absoluta", cuja existência remete à discussão das particularidades do desenvolvimento da sociedade capitalista no Brasil.

Para finalizar é preciso destacar que o processo de modernização/integração, considerado principalmente nas formulações de política governamental como sinônimo de maior eficiência na comercialização de produtos agrícolas, não eliminou mas sim modificou a forma da intermediação mercantil e, mais importante, não resultou na redução dos preços pagos pelos consumidores por estes produtos. A ampliação na escala da produção agrícola e, portanto, sua menor atomização em pequenas unidades, requereu a capitalização da mesma e a consequente fixação de um "piso mínimo" aos preços pagos aos proprietários da produção agrícola. Trata-se de produção capitalista, com custos monetários a serem repostos e, ao menos no médio prazo, exigindo um retorno positivo ao capital nela aplicado. A redução do número de etapas da comercialização permitida pela capitalização da produção rural foi acompanhada do crescimento insuficiente da produção de alimentos e da elevação dos preços relativos de alguns deles ou da não redução dos preços reais de outros. A oligopolização da estrutura da comercialização, por outro lado, não implicou na eliminação do componente especulativo em determinadas circunstâncias, permitindo ao médio e grande capital comercial absorver as margens geradas nesta atividade.

Nos casos em que a participação das cooperativas é significativa, elas certamente aumentam o poder de barganha na fixação dos preços ao produtor, de forma a permitir a reposição de seus custos e mesmo a apropriação de excedentes (embora de forma desigual) pelo conjunto dos cooperados. Porém sua atuação não se contrapõe aos interesses do grande capital comercial ou agroindustrial; ao contrário, as cooperativas "bem sucedidas" atuam em estreita articulação com estes últimos, quando não são elas mesmas a corporificação do grande capital. Finalmente, o caso particular dos hortícolas mostrou que os limites à ampliação da escala dos cultivos preservou o espaço para a intermediação ^{comercial} ~~mercantil~~ articulada com a pequena produção. Neste caso, a principal manifestação da modernização buscando a eficiência foi a intervenção mais direta do Estado apoiando uma dada forma de organização do mercado (entrepostos) que legitimou os principais interesses envolvidos na comercialização destes produtos.

CAP 3 - TEORIA E POLÍTICA DA COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA

Nos capítulos anteriores vimos como se manifestou o processo de transformações ao nível da produção e da comercialização agrícolas, em especial a partir da segunda metade da década de 1960, com base em alguns dos principais produtos da agricultura brasileira. A apresentação desse processo contém, naturalmente, os conceitos e hipóteses teóricas que compõem uma visão sobre o tema da comercialização agrícola alternativa à convencional, aqui denominada de funcionalista. Neste capítulo desenvolverei de forma sistematizada e com base na análise precedente, a contraposição entre as duas visões e também aprofundarei as questões de ordem teórica que não puderam ser detalhadas anteriormente para não prejudicar a ordem da exposição.

Para tanto, o capítulo inicia-se com uma sintética apresentação da visão funcionalista da comercialização, agrupando as questões de forma a enfatizar o que considero mais substantivo a ser discutido. O desenvolvimento de uma visão alternativa à funcionalista será feito inserindo a discussão sobre a comercialização agrícola no quadro mais geral da circulação de mercadorias numa economia capitalista para, em seguida, retomar e aprofundar os conceitos e hipóteses teóricas básicas antecipadas nos dois primeiros capítulos. O terceiro item objetiva problematizar a análise sobre a participação do Estado na comercialização agrícola, com destaque à política de garantia dos preços mínimos e ao

crédito de comercialização. Ao final apresento algumas observações de caráter conclusivo do capítulo e, pela forma como a organizei, da própria tese.

3.1 -A Visão Funcionalista da Comercialização

Nos dois capítulos iniciais perguntou-se em vários momentos até que ponto é possível falar na existência de uma problemática da comercialização agrícola como convencionalmente colocada. Isto é, como um "espaço econômico" que demanda um instrumental teórico com paradigmas próprios, conceitos e modelos de análise específicos e que tem, ademais, um papel importante na determinação das condições de reprodução da produção rural e do abastecimento alimentar. Nesta parte veremos os modelos de análise da comercialização agrícola que adquiriram foro de disciplina específica chamada de Economia da Comercialização, um ramo da Economia Rural.

A colocação da economia rural - e portanto da economia da comercialização - como uma área específica esteve, entre nós, tradicionalmente associada aos cursos de Agronomia, desenvolvida com particular intensidade enquanto uma extensão dos mesmos a nível de pós-graduação. Utilizarei duas referências principais para apresentar a visão funcionalista da comercialização, uma delas ligada à observação anterior. Refiro-me às formulações elaboradas por alguns economistas norteamericanos cujos enunciados básicos

constituíram a matriz teórica dessa visão, reproduzida no Brasil com maior intensidade a partir da presença de alguns deles ministrando cursos em instituições locais (1). As referências à realidade brasileira encontradas em suas obras são, de fato, marginais em relação ao eixo teórico principal. Muitos dos trabalhos posteriores de autores brasileiros desenvolvidos nesta perspectiva, por seu turno, limitaram-se a tentativas de sofisticar a formalização do instrumental analítico derivado da mesma. Destacarei os autores que são a referência inicial desta vertente e que formularam seus princípios básicos. Especialmente os que estiveram no país nos cursos mencionados e fazem menção em seus trabalhos ao que denominam "países menos desenvolvidos ou atrasados". São eles ABBOTT, STEELE e WELSH.

A segunda referência que utilizarei serão os trabalhos de autores brasileiros que, mesmo sem romper com o marco teórico antes referido, procuram formular diagnósticos e propostas em que a realidade dos "países em desenvolvimento" entra com maior ênfase na argumentação central. Além da óbvia importância de alguns deles - como é o caso de PAIVA - por sua participação no debate a respeito da natureza e dos principais problemas colocados pelo desenvolvimento econômico brasileiro no seu conjunto e na

(1)A vinda de STEELE e WELSH ao Brasil em meados dos anos 60 e o livro que escreveram com VERA tiveram o apoio e patrocínio da USAID-Programa Aliança para o Progresso. Este mesmo livro informa que o 1 curso formal sobre os "princípios da comercialização" foi ministrado na ESALQ/USP em 1965 (STEELE, 1971:37).

agricultura em particular

A apresentação da visão funcionalista privilegiará tres aspectos que julgo centrais. O primeiro deles refere-se à própria definição da comercialização, em termos do entendimento que se tem sobre a natureza e a abrangência desta atividade. Em segundo lugar tratarei do instrumental analítico empregado, com destaque para os modelos de equilíbrio. Por último estão as colocações que inserem as características assumidas pela comercialização agrícola no processo de desenvolvimento econômico de países denominados "em desenvolvimento" e o papel ativo que ela poderia desempenhar na modernização dos mesmos, base inclusive para a formulação de políticas de intervenção estatal.

É necessário precisar a filiação teórica da visão funcionalista da comercialização agrícola para melhor entendermos sua inserção no debate antes referido. A economia da comercialização consiste na aplicação a este segmento específico da atividade econômica, dos conceitos e modelos analíticos da teoria econômica neo-clássica ou marginalista. Seu desenvolvimento entre nós liga-se às circunstâncias que explicam o florescimento desta vertente teórica no pensamento econômico brasileiro, em especial quanto a sua incorporação ao discurso oficial e na fundamentação das políticas governamentais.

Não pretendo reproduzir aqui as principais interpretações em confronto especialmente a partir do pós-guerra, quase todas preocupadas em explicar o atraso relativo da agricultura brasileira em face de um moderno setor urbano-

industrial em rápido crescimento (1). Mais do que isso, questionava-se a resistência oferecida a transformações mais profundas em sua estrutura, requeridas e estimuladas pelo setor moderno cuja expansão era de alguma forma comprometida pela agricultura atrasada (feudal para alguns). A análise dualista da estrutura sócio-econômica e política do país - o moderno "versus" o arcaico - era uma constante em boa parte das correntes que, no entanto, trabalhavam esta percepção da realidade de formas bastante distintas. Desde o "dualismo conservador" (BASTIDE e LAMBERT) que não preconizava a necessidade de profundas reformas estruturais na sociedade brasileira para superar tal obstáculo, até o nacional-desenvolvimentismo que empenhava-se por estas reformas, passando inclusive por análises de extração marxista que a partir daquela dualidade construam sua teoria de transformação social (CASTRO, 1979:34/44).

O florescimento do pensamento de extração fundamentalmente neo-clássica ocorre de forma marcante na década de 1960, como uma crítica conservadora ao nacional-desenvolvimentismo, ou ao nacional-trabalhismo (IBIDEM), de forte expressão no país àquela época. Reforçado pela nova realidade política inaugurada pelo golpe militar de 1964, este tipo de pensamento econômico buscará "despolitizar" o debate acerca da natureza do processo econômico em curso no

(1) Há uma farta literatura a respeito. Uma apresentação sintética das posições em debate no período 1950/70 encontra-se em CASTRO(1979:31/57).

país. Sem a preocupação de questionar esta natureza destacará, no que concerne ao desenvolvimento agrícola, as funções esperadas da agricultura como sua contribuição ao desenvolvimento econômico, propugnando a adoção de medidas derivadas de apreciações "técnicas" dos problemas colocados pela realidade.

Esperava-se que a agricultura cumprisse seu papel de: a) produzir alimentos a baixo preço para as cidades; b) liberar mão de obra para a indústria; c) fornecer recursos para a formação de capital; d) abrir mercado consumidor para produtos industriais; e) produzir gêneros exportáveis para possibilitar a capacidade de importação.(IDEM:48).

Com estas colocações podemos passar à apresentação mais detalhada da visão sobre a comercialização agrícola que sai desta matriz teórica, começando pela justificação do qualificativo "funcionalista" a ela atribuído. Tais análises são funcionalistas pois definem a comercialização agrícola como uma sequência de etapas com funções previamente definidas e têm como paradigma comum torná-la mais eficiente de maneira a melhor remunerar os produtores rurais e a beneficiar os consumidores. Isto é, elas têm como objetivo central identificar como pode-se obter o melhor desempenho das funções por agentes tidos como os mais apropriados para tanto. Uma abordagem pretensamente técnica, portanto.

Tomemos duas definições bastante comuns entre estes autores. "A comercialização de produtos agrícolas ... envolve todas as atividades, funções e instituições necessárias à transferência de bens e serviços

dos locais de produção aos de consumo"(STEELE,1971:23). "O sistema de comercialização tem o dever de levar os bens e serviços desejados pelo consumidor ao lugar certo, da forma certa, no tempo certo, nas quantidades certas, a preços satisfatórios para os consumidores, produtores e intermediários, e deve fazê-lo com um mínimo de recursos" (IDEM:134). (1)

Pretendendo evitar uma definição da comercialização restrita às atividades após a saída do produto da empresa rural, o que resultaria em divisão conceitual arbitrária entre produção e comercialização, BRANDT opta por definir "...o sistema de comercialização como o mecanismo primário para coordenação das atividades de produção, distribuição e consumo...[ela]...inclui as atividades de intercâmbio associadas com a transferência dos direitos de propriedade de um produto, manipulação dos produtos e arranjos institucionais que facilitam estas atividades"(BRANDT,1980:16).

Note-se que as definições caracterizam-se por ter a agricultura como referência primária, ou seja a comercialização é observada desde a ótica da produção rural como uma atividade que se desenvolve a partir da necessidade de levar os produtos desta última aos consumidores finais. Certamente o fato dela ser majoritariamente estudada pela "economia rural" reforça a tendência em pensar a organização econômica

(1) SAYAD e HOLANDA (s/d: 06) apresentam uma definição da comercialização que enfatiza a adequação dos agentes por razões de custo, tendo implícita a idéia de funcionalidade: "...setor de comercialização de produtos agrícolas - conjunto de firmas que tem vantagens de custo na realização do transporte, estocagem, compra e venda de produtos agrícolas".

que "intermedia a produção e o consumo" como uma extensão (ou desdobramento) da atividade agrícola que, por sua vez, costuma ter sobrevalorizada sua dimensão agrônômica.

Entretanto esta ótica tem problemas teóricos que vão além de um mero viés derivado da formação acadêmica. Eles são relativos à compreensão sobre a geração e apropriação de riqueza no modo de produção capitalista e, principalmente, à dificuldade em inserir a agricultura nas leis de movimento do capital de um modo que não se prenda a idéia de atividade originária (1), como veremos nas próximas partes. Para ilustrar esse comentário, considere-se os exemplos de cultivos "criados" por estímulos vindos em "sentido inverso", das atividades urbano-industriais para a agricultura, como no caso do tomate industrial. Ou então aqueles cuja forma e intensidade de expansão recente não são um mero desdobramento das formas de cultivo anteriores (como a laranja, a soja e outros não tratados nesta tese). Vale dizer, as atividades (e os agentes) que deveriam ser apenas os comercializadores da produção agrícola, participam de forma importante na sua própria constituição

O cumprimento pela comercialização das funções mencionadas cria quatro utilidades ao consumidor dos produtos de origem agrícola, que são: a) de tempo; b) de lugar; c) de posse; d) de forma. A produção não tem finalidade em si mesma, isto é não tem valor intrínseco, mas sim quando gera

(1) Este aspecto de tomar a agricultura como atividade originária - ou o produto agrícola como núcleo organizador de atividades variadas - está presente também em formulações não integrantes da visão funcionalista, como veremos adiante.

utilidade ou satisfação, quando atende às necessidades dos consumidores. O sistema de comercialização teria, nestes termos, a função de relacionar as necessidades de consumo à atividade de produção (STEELE,1971:134).

Os manuais apontam para a existência de tres métodos de análise da comercialização agrícola. O primeiro é o funcional, preocupado em destacar as funções desempenhadas pela comercialização. O segundo é o método estrutural, voltado à identificação dos agentes e da estrutura e desempenho dos mercados. Finalmente há as análises por mercadoria, que são estudos específicos para cada produto. O uso dos 3 métodos é colocado como necessário pois tratam de aspectos interdependentes, havendo entre alguns autores a preocupação constante com a melhor combinação deles (IDEM:32) O desenrolar desta apresentação da visão funcionalista mostrará que esses métodos, a rigor, significam apenas diferentes ênfases sobre aspectos da comercialização dentro de uma mesma compreensão teórica sobre sua natureza.

Destacarei agora o instrumental analítico que empregam para analisar as relações entre a produção e a comercialização, de forma a chegar à determinação dos preços e margens nas várias etapas. Por localizarem-se no campo da teoria econômica neo-clássica, a noção de valor-utilidade das mercadorias e os conceitos e princípios da análise marginalista de equilíbrio de mercado são básicos. Destacaria dentre eles os seguintes:

- teoria do consumidor: a soberania do consumidor, que busca maximizar a utilidade proporcionada por sua renda na compra

de mercadorias, associada às noções de elasticidade renda e preço para explicar a demanda por produtos agrícolas;

- teoria da oferta: a correlação existente entre diferentes níveis de oferta e preços, como princípio determinante da oferta agrícola;

- teoria dos preços: a noção marshalliana de "preços de equilíbrio" obtidos pela intersecção das curvas de oferta e demanda;

- teoria da firma: o suposto da maximização de lucros sujeita à restrição da função de produção, como instrumento de avaliação da eficiência das empresas.

Creio ser dispensável apresentar em detalhe os pontos acima, pois a forma como aparecem nos manuais sobre comercialização⁽¹⁾ não vai mais além da formalização dos princípios encontrável nos manuais de teoria económica neo-clássica. As especificidades que eles contém e são relevantes ao nosso tema, serão tratadas a seguir.

Alguns autores adicionam àquele referencial mais ortodoxo, contribuições saídas das análises de estrutura de mercado com base no modelo "estrutura-conduta-atuação (desempenho)". STEELE parte das colocações de BAIN e define estrutura de mercado como sendo as características de um mercado que influenciam estrategicamente a natureza da competição e a fixação de preços dentro do mercado. Dentre elas destacam-se o grau de concentração das compras/vendas, o grau de diferenciação dos produtos e as dificuldades de

(1) Como por exemplo em BRANDT (1980) e BARROS (1987).

ingresso de novas firmas no mercado (STEELE,1971:391).

A conduta de mercado, por sua vez, diz respeito aos padrões de comportamento seguidos pelas firmas com relação ao mercado na fixação de preços, política de vendas e de diferenciação de produtos, etc. Os dois tipos de conduta que uma firma pode adotar são as práticas que ajudam a indústria maximizar seus lucros conjuntos e as táticas que fortalecem a posição competitiva da firma com relação aos competidores. É possível coexistirem no mercado ambos os tipos de conduta, sendo que o tipo dominante dependerá das características estruturais prevaletentes no mesmo (IDEM:393/4).

Por último, a atuação (desempenho) do mercado refere-se aos resultados econômicos da estrutura e do comando de mercado. Isto é os resultados da conduta da indústria como um conjunto de firmas em termos do nível do preço em relação ao custo médio da produção, da eficiência da produção, o caráter do produto, etc. "A atuação adequada resulta da competição forte, mas honesta, em matéria de preço e produto. Parece que a competição fraca tende a conduzir a lucros excessivos, fábricas de tamanhos antieconômicos, excesso de capacidade produtora e falta de progresso, mas isso depende de muitos fatores no local de mercado"(IDEM:394/5).

Estes são os principais instrumentais analíticos utilizados pela visão funcionalista da comercialização. Para compreender a importância que ela atribui ao enfrentamento produção-comercialização, é preciso iniciar pela caracterização da produção agrícola. "A agricultura é quase que a única atividade do homem moderno que ainda está atada a uma

estrutura atomística de produção... (que) quase se aproxima da concorrência perfeita" (STEELE, 1971: 52). A concorrência perfeita só funcionaria racionalmente quando os desejos dos consumidores não são satisfeitos pois então tudo que fosse produzido seria consumido. O equilíbrio seria então atingido através da flutuação dos preços e a consequente realocação dos recursos. No entanto, a intervenção do governo sustentando os preços dos produtos agrícolas quando eles tendem a cair faz com que as situações de superprodução surjam como resultado de um círculo vicioso (IDEM: 53/4).

Sendo assim, a produção agrícola contrasta com os demais setores da economia moderna, que funcionam sob "concorrência imperfeita" e podem planejar sua produção conforme pesquisas de vendas, na certeza de que poderão vendê-la. A saída para a agricultura enfrentar esta condição desvantajosa estaria na promoção de modificações na estrutura da produção rural, através de duas formas principais. Uma delas é o avanço da organização cooperativa controlando parcela crescente da produção agrícola. A segunda seria pelo desenvolvimento de esquemas integrados (o exemplo citado é o da avicultura), com a ampliação da figura da produção rural sob contrato (IBIDEM).

Em reforço a tese das dificuldades derivadas da característica concorrencial da produção agrícola, vejamos uma outra colocação a respeito. BRANDT (1980: 15/6) afirma não acreditar que o mercado funciona em competição livre e perfeita, com os preços atuando como árbitros, em razão da existência de impedimentos institucionais e informativos e

do poder econômico. Embora pressuponha que o mercado executa uma função de alocação de recursos de capital, terra e trabalho e influencia algumas decisões macroeconômicas de organismos públicos e entidades privadas.

Portanto a produção agrícola é atomizada e concorrencial sem contudo realizarem-se todas as condições do equilíbrio em concorrência perfeita em seu enfrentamento com os destinatários da produção. Com respeito a estes últimos, STEELE(1971:55/98) apresenta inicialmente uma definição sobre o mercado consumidor dos produtos agrícolas. Este mercado é composto pela demanda industrial e pelo conjunto dos consumidores individuais. As diferenças principais entre os dois casos localizam-se no tipo de agente que participa em cada um deles e no grau de concentração do mercado (a estrutura do mercado). Novamente manifesta-se a ótica centrada na agricultura, neste caso sugerindo para efeito de inseri-la no quadro econômico geral, serem indiferentes os destinatários da sua produção, exceto no tocante às distintas características que eles podem imprimir ao mercado do produto em questão. Como tais características dizem respeito ao funcionamento do mercado, devem ser tratadas com base no instrumental antes apresentado.

Para STEELE, quando há a intermediação entre a produção rural e os demandantes de seus produtos, são dois os principais tipos de intermediários participantes. Um deles são os intermediários-negociantes, que se caracterizam por adquirirem a propriedade legal das mercadorias que comerciam. O outro tipo é o do intermediário-agente ou funcional, que

são aqueles que não adquirem tal propriedade (IDEM:155). Contudo a noção de intermediação para esses autores é muito ampla, podendo englobar tudo aquilo que se interponha entre a produção rural e o consumidor final, independente da natureza e significado da atividade que desempenham os distintos agentes considerados. Mais uma vez a agricultura é a referência básica, mesmo que estejam envolvidos agentes (como a indústria alimentar) cuja evolução tem determinantes outros que não sua colocação "entre" a agricultura e o consumidor. Tome-se como exemplo a seguinte formulação: "No processo de intermediação entre a agricultura e o setor urbano, a indústria de alimentos assume um papel tão importante quanto o setor de comercialização" (SAYAD e HOLANDA, s/d: 79).

Sabe-se que mesmo reconhecendo as dificuldades para a existência real da concorrência perfeita, esta corrente do pensamento econômico não a abandona como um referencial analítico. Ao contrário, a caracterização que fazem dos mercados como sendo "imperfeitos" revela a tentativa de aproximação da teoria à realidade a partir da relativização ou do abandono de alguns pressupostos presentes na formulação-base. Isto é, definem a realidade quase sempre em oposição a uma situação ideal - o mercado é imperfeito por não cumprir certos requisitos da concorrência perfeita - como fica claro, por exemplo, nas formulações sobre a determinação dos preços e margens e nas avaliações sobre o desempenho e eficiência dos mercados.

A margem total de comercialização corresponde à diferença entre o preço recebido pelos produtores rurais e o

preço final pago pelo consumidor do produto. Segundo STEELE (1971: 135) ela é a remuneração pela execução das funções e serviços necessários à adição das 4 utilidades (tempo/lugar/forma/posse) às mercadorias nas várias etapas do canal de comercialização da produção agrícola até o consumo final. Cada atividade de comercialização tem um custo que é independente de quem a executa, seja fazendeiro, intermediário, cooperativa, corporação ou uma repartição do governo.

Para BRANDT (1980:109) a margem de comercialização é a somatória dos diferentes custos de comercialização mais uma margem eventual de lucros. Note-se que como na teoria neo-clássica a remuneração do capital está embutida nos custos dos "fatores de produção" (os juros do fator-capital), a geração de lucros configura uma ampliação dos ganhos devida a uma melhor combinação de fatores conseguida pelo empresário e, acrescento, dada uma conjuntura excepcional que favoreça a especulação com as mercadorias. Daí sua eventualidade: "Se o setor comercial fosse perfeitamente competitivo, a margem de comercialização seria igual ao custo do fornecimento dos serviços"(IDEM:107).

Os fatores que para BRANDT (IDEM: 109/110) atuam na determinação do tamanho da margem de comercialização, estão basicamente relacionados ao desempenho das funções e serviços, a saber:

a) perecibilidade, perdas ou quebras durante a comercialização resultando na exigência de gastos adicionais de conservação dos produtos;

- b) localização da produção rural em relação ao mercado consumidor e seus efeitos sobre os custos de transporte;
- c) relação volume/peso ou volume/valor dos produtos implicando em diferentes custos de transporte e estocagem;
- d) instabilidade dos preços agrícolas requerendo uma margem maior para cobertura dos riscos dela derivados;
- e) quantidade necessária de beneficiamento e a classificação dos produtos;
- f) relação entre volume de vendas e volume dos estoques, gerando custos financeiros de retenção dos estoques conforme seja a taxa de rotação dos mesmos;
- g) quantidade de serviços adicionados à matéria prima (além de e) em termos de mão-de obra, materiais diversos, embalagem, promoção, etc.

Nesta linha de discutir a dimensão das margens a partir dos serviços de comercialização e seus respectivos custos, STEELE(1971:152) chama a atenção ao fato de que custos crescentes de comercialização podem não ser sinal de ineficiência mas de melhoria de padrão de vida. A produção rural mais especializada e por isso mais distante, a ampliação do processamento industrial dos produtos agrícolas e as mudanças de forma exigidas pelos consumidores podem resultar na formação de margens elevadas de comercialização (1).

(1) STEELE(1971:388/9) destaca 3 fatores predominantes como causas das mudanças na organização de mercado, em especial no Brasil em que as indústrias ligadas à agricultura constituem um grande setor econômico. São eles: a inovação tecnológica baseada em aprimoramento técnico, mudanças nas preferências e nas rendas do consumidor e mudanças nos programas e políticas de mercado do governo.

Fazendo eco a esta formulação, LIEBHARDT(1982:16) afirma que quanto maior o desenvolvimento econômico e mais elevada seja a renda real, amplia-se a distância entre a produção rural e o consumo final no canal de comercialização. Estabelece-se desta forma uma correlação entre a quantidade de serviços/funções e a dimensão ou amplitude do canal de comercialização dos produtos de origem agrícola.

Como princípio geral de determinação dos preços, partem da noção de preço de equilíbrio de MARSHALL, que é aquele que garante a igualação da oferta com a demanda de um produto. Como produtores rurais e consumidores finais via de regra não se encontram há necessidade de introduzir uma curva de "oferta derivada" (derivada da curva de oferta do produtor), uma curva de "demanda derivada" (derivada da curva de demanda final), além naturalmente da margem de comercialização.

A fixação dos preços ocorre pelo encontro dos intermediários no "mercado central" - onde termina a junção da produção dispersa e começa a distribuição para o consumo - com base nas curvas de "oferta derivada" e de "demanda derivada". A diferença entre o preço recebido pelo produtor rural e o preço pago pelo consumidor final corresponde à margem total de comercialização, que inclui todos os custos de execução das funções já mencionadas(STEELE,1971:109/113).

Quanto aos mercados de cada produto, a fixação do nível dos preços reflete as características particulares do produto. Dentre elas destacam-se a elasticidade-renda e a elasticidade-preço da sua demanda, a elasticidade-preço da

oferta e principalmente o "grau de imperfeição" do mercado em questão. A condição oligopolista/oligopsonista ou monopolista/monopsonista dos principais agentes do mercado determinarão, por sua vez, a relação dos preços com os custos (ou a possibilidade deles apropriarem margens mais elevadas) e o poder de fixação dos preços de compra do produto agrícola e de venda ao consumidor final.

Para STEELE (IDEM:143) o custo de comercialização (a margem) é relativamente rígido, mudando por isso mais lentamente que os demais preços. Quando diminuem os preços ao nível do produtor, os custos de comercialização caem mais lentamente de modo que aumenta sua participação percentual nos preços finais. Inversamente, quando se elevam os preços para o produtor os custos crescem mais lentamente de maneira que se reduz sua participação percentual nos preços finais. A razão principal deste comportamento reside na parcela dos custos de comercialização que são fixos, tais como os custos de conservação, embalagem, transportes e outros(1)

Vale a pena registrar para posterior discussão três colocações importantes relativas ao grau de concorrência, poder monopólico, preços e margens nos diferentes estágios da comercialização agrícola. A primeira refere-se a afirmação de que o ingresso de cooperativas de produtores rurais aumenta o nível de concorrência naquele estágio e tende a eliminar os lucros em excesso dos agentes monopsonistas

(1) STEELE (1971: 143) afirma que para o conjunto dos alimentos, cerca de 50% do custo de comercialização nos EUA correspondia a artigos de custo fixo que não reagem muito rapidamente às mudanças gerais no preço.

(LIEBHARDT,1982:36). Na verdade, esta é uma conclusão de caráter geral pois deriva de um dos principais diagnósticos desta visão teórica que é a desvantagem dos produtores rurais no enfrentamento comercial com os compradores de sua produção.

A segunda colocação é a de que o poder de mercado dos agentes é maior quanto mais próximo se esteja do consumo final no canal de comercialização e, obviamente, quanto maior o grau de concentração no estágio em questão(IDEM:35). Embora não fique suficientemente claro o porque da inclusão do primeiro motivo, parece-me lícito supor que ela reflete a importância atribuída pelos funcionalistas à utilidade (valor de uso) das mercadorias que é o seu consumo, o que confere um poder maior aos agentes relacionados mais diretamente com o destino final das mesmas. Sem prejuízo do real poder de mercado desfrutado, por exemplo, pelos supermercados, que no entanto se explica melhor com base em outro referencial teórico.

A terceira e última colocação a destacar é a de que quanto maiores as "imperfeições" ao longo do canal de comercialização, maior o potencial de ocorrerem iniciativas de integração vertical, para o que contribui também a possibilidade de se gerar economias de escala(IDEM:30/1). Outra formulação análoga é a de que a integração vertical pode não gerar um mercado imperfeito, mas o mercado imperfeito pode gerar integração vertical (THAME e AMARO,1987:21). Este tipo de formulação constitui outro exemplo da característica antes apontada desta visão teórica

de chegar a definições sobre a realidade por oposição à sua principal referência analítica (a concorrência perfeita): a integração resulta principalmente da imperfeição ou, dito de outra forma, se fosse "perfeito" o mercado não existiria uma das principais razões para haver estímulos à integração.

A constatação das dificuldades ou da impossibilidade de vigorarem as condições de concorrência perfeita - a inevitabilidade das imperfeições de mercado - afeta de forma significativa as discussões levantadas pela visão funcionalista acerca da eficiência da comercialização agrícola, bem como as propostas que apresentam neste sentido. Lembre-se que este é o paradigma principal da chamada economia da comercialização. Uma das manifestações mais importantes desta questão são as vinculações que os autores considerados estabelecem entre a comercialização agrícola e o processo de desenvolvimento econômico.

STEELE(1971:412) destaca, com base em CLARK, as exigências necessárias para que a competição nos mercados seja eficaz, já que a competição pura (e o monopólio puro) são inatingíveis em mercados verdadeiros(sic). São elas:

- a) competência do comprador;
- b) atitudes comerciais visando maximizar lucros ou reduzir perdas;
- c) leis anti-truste e aceitação geral da competição;
- d) conformidade com os princípios básicos de comércio;
- e) iniciativas de inovação;
- f) alterações defensivas das empresas frente às inovações dos concorrentes.

Mais adiante este autor trata dos métodos de manutenção de uma competição aproveitável(sic), compostos de

instrumentos públicos e particulares de política (IDEM:416). Sintomaticamente utiliza a expressão "aproveitável", que indica a resignação frente à realidade da "não concorrência" e ao mesmo tempo abre caminho para a formulação de propostas que incorporam a idéia do moderno como sinônimo de concentrado e integrado.

Tome-se por exemplo os instrumentos particulares que sugere, começando pela fundação de cooperativas que operariam mais eficazmente em indústrias com excessiva integração vertical. O outro seria estimular a criação de "firmas de alimentos a varejo" (supermercados) e de mercados futuros e terminais, embora lembre a possibilidade concreta dos supermercados virem a adquirir vantagens monopolistas. Quase que como uma compensação ao anterior, os instrumentos públicos consistiriam de leis anti-trustes, regulamentos que afetem o grau de competição e programas governamentais de manutenção de preço, classificação e padronização de produtos e de informação de mercado.

BRANDT (1982: 17) concorda com STEELE no sentido de que os programas governamentais enfatizam a ampliação da produção agrícola e da industrial e pouco falam a respeito da comercialização, a qual tem custos crescentes com a urbanização e os aumentos na renda média. Há segundo ele uma aceitação resignada das imperfeições do mercado - com a consequente possibilidade de especulação, formação de monopólio e de margens anormalmente elevadas - e a colocação dos intermediários como inimigos públicos e não aliados da sociedade.

Ao apresentar suas proposições quanto aos papéis da comercialização agrícola no desenvolvimento econômico, BRANDT (IDEM:19 e segs.) considera a existência de conflitos de interesse na política de mercado agrícola. Eles se devem a 4 "relações de substituição" que afetam o desenvolvimento da comercialização num quadro de recursos escassos, a saber:

- a) bem-estar dos agricultores "versus" bem-estar dos consumidores, que se manifesta na contraposição entre o controle dos preços dos alimentos e incentivos à modernização da produção;
- b) geração de economias de escala e de capital "versus" nível mínimo de emprego nas empresas comerciais;
- c) geração de divisas, atendimento das necessidades nacionais e substituição de importações: produção de bens de consumo interno "versus" produção de bens de exportação ou substitutos de importação;
- d) estatização "versus" privatização: vigência da visão de que o estado provê a infraestrutura e deixa as atividades de comercialização ao setor privado.

STEELE(1971:421) acrescenta ainda que a ineficiência do sistema de comercialização nos "países em desenvolvimento" oferece a oportunidade de ocupação de mão de obra ociosa, sendo esta uma das razões da negligência em relação a ele mencionada anteriormente. A formulação original sobre a possibilidade da comercialização agrícola exercer um papel ativo no desenvolvimento econômico é retirada de ABBOTT(IBIDEM), que definiu as 3 condições requeridas para gerar estímulos à produção agrícola:

- a) preços razoavelmente estáveis e a níveis remuneradores para os produtos agrícolas;
- b) facilidades adequadas de comercialização, as quais devem ser transformadas em incentivos em dinheiro para o produtor;
- c) sistema satisfatório de posse da terra, como condição para que os estímulos ao aumento da produção não sejam reduzidos pela grande participação dos donos da terra nos lucros daí derivados.

É importante destacar que ao apresentar estas condições, STEELE não tece maiores comentários sobre a terceira, alegando que este "problema" escapa aos limites do seu trabalho. Isto é, no único momento em que a questão da terra aparece com certa importância, ela é tomada como um aspecto que está além dos limites da discussão sobre a comercialização agrícola.

Tomando as 3 condições acima como requisitos para que a comercialização agrícola não iniba o desenvolvimento econômico, STEELE (IDEM:422/3) propõe como sendo as funções da mesma: reduzir os riscos de produtores e intermediários através do aperfeiçoamento das informações; compatibilizar produção e consumo; gerar economias pecuniárias e tecnológicas; reduzir custos das transações e trocas.

Ainda sobre a questão agrária, ABOIT(1962) considerou importante o sistema de posse da terra nos países que chama de menos desenvolvidos, pelo fato de afetar os contratos de comercialização. Interessante notar sua preocupação em atacar os proprietários de terra frente, principalmente, aos arrendatários. Sua principal proposta para a problemática da

comercialização é a de instalação de pontos de compra das agências de estabilização de preços próximos aos produtores rurais.

No início desta apresentação da visão funcionalista, antecipei que iria dar um destaque especial a uma de suas vertentes no interior do pensamento econômico brasileiro. Talvez o primeiro mas certamente um dos principais representantes dela é PAIVA(1968), que procurou adaptar as formulações gerais aos países "em desenvolvimento" sem sair do campo teórico neo-clássico. Por outro lado, esta vertente é a mais representativa do pensamento que irá nortear a ação governamental no Brasil a partir de meados dos anos 60. Por estas razões pareceu-me importante reproduzir as colocações deste autor conforme elas foram formuladas naquele período.

PAIVA(IDEM:44 e segs) aceita como avanço no estudo da comercialização agrícola o advento da abordagem estruturalista que privilegia o estudo das estruturas, conduta e performance do mercado. Enquanto a abordagem tradicional preocupava-se apenas em avaliar o funcionamento dos canais e o desempenho das funções da comercialização e determinar valores como margens, custos, parâmetros de eficiência, etc.

Entretanto não a considera suficiente para países em desenvolvimento por ser muito estática (parte das estruturas já existentes), não conseguindo abarcar os problemas de criação de novas técnicas e processos e de novas formas de organização dos mercados. Esses problemas são mais graves nos países em desenvolvimento pois, apesar dos

empresários também partirem da análise de custo/benefício para decidir sobre inovações, seus custos são maiores e o benefícios menores, pelas razões apontadas a seguir. Por outro lado, suas decisões não podem ser tomadas apenas por aquela relação contábil, pois as reações dos produtores e consumidores é difícil de prognosticar.

As 3 causas que agravam os problemas de comercialização nos países em desenvolvimento são:

a) características da produção agrícola: a produção agrícola não se comporta como um apêndice do mercado, pois os produtores não reagem aos estímulos provenientes dele, seus conhecimentos técnicos e recursos materiais são limitados e a atitude dos agricultores é muito conservadora e relutante às inovações, dificultando a introdução de modernos processos de comercialização;

b) características do mercado consumidor: pequeno poder aquisitivo da população, que não dispõe de recursos materiais e não é exigente e fiscalizadora;

c) características gerais da economia: falta de serviços de informações e de meios de comunicação e transportes; escassez de capital e incerteza de crédito bancário; altos preços dos produtos industrializados; excesso de impostos e de burocracia; flutuações nos preços desestimulando a modernização e estimulando o comportamento especulativo.

PAIVA(1968:49/52) coloca que a introdução de novos processos e organizações nas atividades de comercialização demandariam, por um lado, incentivar a padronização e melhoria de embalagens, a adoção de armazéns frigoríficos e a

modernização da coleta de produtos e a criação da possibilidade de compras à distância; as duas últimas permitiriam concentrar a comercialização em grandes firmas com economia de escala e mais eficientes. Por outro lado, o processamento industrial não se desenvolve pela complexidade da tecnologia e baixa renda dos consumidores. O varejo por seu turno não se moderniza (via supermercados) pelas dificuldades de padronização dos produtos, pela "desconfiança" dos consumidores e pela possibilidade do pequeno comércio competir com grandes lojas sonhando impostos e contentando-se com pequenas margens de lucro dado o baixo custo de oportunidade de seus ganhos.

Do anterior conclui (IDEM:52) que modificações na comercialização requerem simultaneamente modificações na produção rural, no consumo e nas condições gerais da economia. Para tanto propõe que o Estado cuide da melhoria das condições gerais da economia, isto é investindo em comunicações e transporte, reduzindo a burocracia, aperfeiçoando o sistema de crédito, etc. Em paralelo a isto, caberia ao Estado promover, conjuntamente com as firmas encarregadas da comercialização, um maior esclarecimento dos produtores e consumidores para ampliar as possibilidades de sucesso na introdução de processos modernos de comercialização.

Numa postura análoga à de PAIVA, porém em trabalho mais recente, COELHO (1979a) critica a visão mais tradicional sobre a problemática da comercialização, sem romper com o marco teórico geral do que aqui denominei de visão

funcionalista. Afirma este autor (IDEM: 45 e segs) que dificilmente consegue-se aumentar a eficiência da comercialização por meios tradicionais de ampliação da competição, eliminando intermediários redundantes, etc. A fase atual do processo de desenvolvimento da comercialização no Brasil é definida como uma economia de mercado mas sob forte determinação da ação das grandes firmas, com a conseqüente diminuição do papel regulador do mercado.

Nestes termos, COELHO (IDEM: 54 e segs) propõe a adoção de medidas que estimulem o surgimento de novas organizações e atividades que sejam capazes de implantar a "destruição criativa" de SCHUMPETER e maximizem a eficiência técnica e econômica do setor de comercialização, fixando um nível aceitável de concentração econômica. Pretende eliminar o papel passivo da comercialização e torná-la um segmento líder no processo de modernização da agricultura e também da indústria brasileira pelos seus efeitos encadeadores.

Suas propostas objetivam, por um lado, explorar o poder de indução do setor varejista na agricultura e na indústria, através da expansão de estabelecimentos com padrões modernos passíveis de gerar ganhos de escala. Por outro lado, sugere a utilização das cooperativas no encadeamento de ligações "para trás" e como instrumento de barganha, estimulando o estabelecimento de ligações diretas entre elas e o setor varejista moderno. Para regiões não atendidas por equipamentos modernos, propõe como forma temporária um programa nacional de cadeias voluntárias que

ligaria os pequenos varejistas a uma central de serviços.

Assim concluímos este item que teve como objetivo apresentar os conceitos básicos e o instrumental analítico que compõem a visão funcionalista da comercialização. Além dos elementos que compõem o modelo geral de equilíbrio, preocupei-me em destacar a forma como as várias vertentes inserem esta problemática no processo de desenvolvimento econômico e as propostas que apresentam como resultado do enfrentamento do paradigma central desta abordagem teórica.

A menção especial à última vertente apresentada visou explicitar alguns dos princípios que legitimaram a política governamental no Brasil nas duas últimas décadas frente à questão da comercialização agrícola e seus desdobramentos no abastecimento alimentar urbano. Isto ficará claro nas partes seguintes, onde farei uma apreciação crítica da visão funcionalista e comentarei algumas dimensões da intervenção estatal.

3.2 - Comercialização, Circulação e Capital Comercial

A apresentação anterior da visão funcionalista da comercialização agrícola mostrou que ao enfrentar seu paradigma principal - como tornar tal atividade mais eficiente de maneira a melhor remunerar os produtores rurais e a beneficiar os consumidores - as análises colocam em primeiro plano a questão das funções da comercialização e as características dos mercados. As funções são tomadas como pressupostos definidores da natureza dessa atividade econômica, enquanto os diversos entendimentos sobre as estruturas de mercado e suas modificações no processo de desenvolvimento econômico entram como elemento diferenciador das avaliações de cada autor sobre as possibilidades de atingir o objetivo acima e as propostas requeridas para tanto. Nesta parte discutirei a questão das funções e da natureza da comercialização, como primeiro passo na contraposição teórica com os funcionalistas

Negar a visão funcionalista da comercialização não implica desconhecer que há uma infraestrutura necessária à circulação das mercadorias, composta dos requisitos operacionais para o transporte, armazenamento/conservação e distribuição dos produtos agrícolas. Elas podem, sem dúvida, se constituir em um problema como tal ou gerar pontos de estrangulamento ao funcionamento econômico e, neste sentido, serem alvo de diagnósticos e políticas específicas visando ampliar a eficiência no desempenho destas atividades. Muito menos implica em desconhecer a importância das condições em

que são comercializados (realizados no mercado) os produtos na definição da rentabilidade da produção agrícola e das possibilidades de acesso a esses bens pelos consumidores. É àqueles requisitos operacionais e a essas condições que os funcionalistas se referiam ao definir como função elementar da comercialização levar os bens no lugar, tempo, forma e quantidades certos e a preços satisfatórios.

No entanto, a comercialização de mercadorias em geral e dos produtos agrícolas em particular não é o desempenho "neutro" de funções. Antes de mais nada é preciso ao buscar sua natureza, considerar que ela é parte integrante de uma formação social, esta sim definidora das formas como tais funções serão desempenhadas e do tipo de agentes nelas envolvidos. Vale dizer, as formas como se organizam a produção e a circulação de mercadorias numa determinada sociedade - no caso a sociedade capitalista - expressam os interesses dominantes nesta sociedade, que buscam subordinar as atividades geradoras de riqueza de maneira a que elas sejam desempenhadas à sua feição. E não o inverso, com um rol de "funções necessárias" definindo os agentes e as formas mais adequadas ao seu desempenho.

Colocada a questão nestes termos, não há uma eficiência absoluta da comercialização, abstratamente considerada, capaz de pelo seu ~~p~~aperfeioamento beneficiar indistintamente os vários grupos sociais. Isto significaria tomar como naturais e amoldáveis à racionalidade da eficiência, atividades que são historicamente determinadas, cuja forma corresponde ao grau de desenvolvimento de uma

determinada organização social (1). No que se refere à possibilidade de convivência harmônica entre os diversos segmentos da atividade econômica, pressuposto básico dos modelos de equilíbrio, o anterior implica em substituir esta perspectiva de análise pela identificação das contradições geradas por esta formação sócio-econômica. Na verdade, mesmo a avaliação técnica da eficiência dos requisitos operacionais (de transportes, armazenagem, etc.) para a circulação das mercadorias demanda a consideração das características desta formação caso se pretenda identificar os reais beneficiários de eventuais propostas para enfrentar os "pontos de estrangulamento" ou as "imperfeições do mercado".

Para construir uma visão sobre a comercialização agrícola que se contraponha à funcionalista é preciso começar problematizando a própria demarcação do objeto de análise. Para os funcionalistas pertencem ao âmbito da economia da comercialização toda a trajetória dos produtos, da "porteira da fazenda" até as mãos do consumidor final. Ela seria uma cadeia composta de vários estágios, cada um deles com características próprias e configurando mercados

(1) Contestando economistas com postura semelhante à dos funcionalistas, HILFERDING (1973: 184) afirmou: "Os apologistas da forma de produção capitalista tentam demonstrar a necessidade de seus fenômenos individuais identificando a forma especificamente econômica, resultante da produção capitalista e, por isso, também histórica, com seu conteúdo técnico que é conseqüentemente necessário frente à forma transitória, e logo deduzindo desta falsa identificação a necessidade da forma ... concebem o comércio não como um ato específico de circulação, senão como meio para a repartição dos bens entre os consumidores... explica o comércio como a distribuição no espaço e a especulação como a distribuição no tempo".

peculiares. O que significa considerar situações tão distintas como a compra por comerciantes ou pela agroindústria do produto do agricultor, a venda de produtos industrializados a partir de matérias primas agrícolas e também a participação dos supermercados no comércio varejista de alimentos. E deve incorporar, ademais, o papel das bolsas de mercadorias e do mercado internacional. A referência inicial e básica como vimos é a produção rural, que dá origem a uma sequência de atividades necessárias para colocar o produto ("in natura" ou um derivado industrial) no mercado de consumo final, as quais ao fazê-lo acrescentam utilidades ao produto original (1).

Essa definição oferece, aparentemente, a vantagem de se ter uma visão abrangente do objeto de estudo da economia da comercialização, porém coloca uma série de problemas. O primeiro deles pelo fato de que a comercialização de uma determinada produção corresponde, a rigor, à etapa de circulação quando se realiza essa produção. A venda de uma mercadoria significa sua transformação em dinheiro, realizando-se o valor nela contido. Este valor, por sua vez, expressa a forma como se organiza a respectiva produção, de

(1) Ainda sobre a ênfase nas funções da comercialização e na utilidade das mercadorias, não há como deixar de perceber nesta postura uma das manifestações do fetichismo das mercadorias, destacado por MARX (1972: 79 e segs) como característico de uma sociedade mercantil desenvolvida como a capitalista. Encobrem-se as características sociais do trabalho dos homens, de forma que uma relação social definida (estabelecida entre os homens) assume a forma de uma relação entre coisas (produtos do trabalho do homem). O enfoque na utilidade dessas coisas (no valor de uso das mercadorias) implica, no caso, colocar em relêvo as atividades responsáveis por agregar-lhes utilidades adicionais às criadas na produção inicial.

modo que na produção capitalista a venda da mercadoria corresponde a última etapa do ciclo de rotação do capital nela aplicado, quando ele volta à forma-dinheiro tendo incorporado o valor excedente (mais-valia) contido no valor da mercadoria (1).

Nestes termos a comercialização de produtos agrícolas deve se referir às condições em que é realizada a produção rural correspondente. Em se tratando de uma produção em bases capitalistas, ela corresponderia às condições de finalização do ciclo de rotação do capital nela aplicado; no caso da pequena produção não capitalizada, a comercialização participa da definição das condições de reprodução da família do produtor rural (2). Em decorrência dessa compreensão a análise dos cultivos estreitamente integrados à agroindústria (laranja e tomate "rasteiro") esteve centrada nas relações comerciais entre os proprietários da produção agrícola e a agroindústria; assim como ao definir as condições de comercialização do algodão e da soja destaquei os efeitos das transformações nas suas formas de produção, do avanço do cooperativismo empresarial e do estreitamento dos seus vínculos

(1) Julgo desnecessário detalhar as formulações de MARX (1971) sobre a incorporação de valor às mercadorias na produção e o processo de valorização do capital produtivo e seu ciclo de rotação [$D - M(MP + FT) - P... - M - D'$]. A última etapa [$M' - D'$] corresponde a venda da mercadoria, após o processo produtivo [$P...$] no qual a força de trabalho (FT) atua sobre os meios de produção (MP) gerando um valor maior (D') que o capital inicial (D).

(2) Em ambos os casos, é bom que se destaque, a realização da produção rural traz consigo a ratificação de uma determinada estrutura fundiária - portanto do monopólio da terra - sob a forma da renda da terra embutida no valor das mercadorias ou através das relações sociais sob as quais se reproduz a pequena produção rural.

com a indústria processadora. Analogamente, nos produtos como o arroz, o feijão e os hortícolas, busquei identificar como se alteraram as relações comerciais entre a esfera da produção (seu segmento capitalizado e os pequenos produtores) e o capital comercial dominante nesses casos.

A necessidade de precisar o âmbito da problemática da comercialização se sustenta apesar de ser verdadeiro que as demais etapas que se sucedem à venda inicial do produto agrícola interferem na definição das condições de comercialização do mesmo, como amplamente constatado nos dois primeiros capítulos. Vimos que há vínculos inclusive ao nível da fixação dos preços entre a laranja "in natura" e o suco de laranja. A venda do algodão em caroço é fortemente influenciada pelo comércio internacional da fibra e pela evolução da indústria têxtil, o mesmo ocorrendo com a soja em grão, o farelo e o óleo de soja. Mesmo as modificações no comércio varejista de alimentos geraram efeitos sobre a produção e comercialização do arroz e do feijão.

O fato das várias etapas terem algumas ligações entre si reforça a tendência já referida de tomar a produção rural como atividade "originária" e pensar a comercialização como uma cadeia construída (ou analisada) conforme sejam as necessidades para levar o produto rural ao consumo final "in natura" ou não. Decorre dessa postura a caracterização de certos fenômenos como aspectos peculiares de uma "etapa da cadeia", quando na realidade eles guardam pouca ou nenhuma relação com as necessidades derivadas da "comercialização" dos produtos agrícolas. Eles muitas vezes

expressam processos de outra natureza, que inclusive podem sobredeterminar esta última, como foi o caso da evolução da indústria têxtil em relação ao comércio de algodão ou do comércio da soja em grão sendo diretamente afetado pela ampliação da utilização da soja pela indústria de rações cuja evolução liga-se à produção de carnes. Além de subestimar a "criação" de uma dada produção agrícola pelo estímulo dos agentes envolvidos na sua "comercialização", invertendo o suposto daquela definição, como ficou evidente com o tomate "rasteiro", apesar da expansão da citricultura paulista em certa medida também expressa-la. Em outras palavras, há um conjunto de atividades econômicas que, mesmo articuladas à produção agrícola, não necessariamente se definem a partir dela.

A comercialização agrícola "stricto sensu" corresponde às relações comerciais de venda dos produtos agrícolas em que participam diretamente os proprietários da produção ou seus representantes (como as cooperativas de produtores). Ela deveria abranger, no máximo, até o comércio atacadista (regional ou não) quando envolve a intermediação mercantil e principalmente quando se tem a presença de pequenos agentes comerciais subordinados (barraqueiros, caminhoneiros, etc.) em contato direto com pequenos produtores rurais. Claro que as condições da comercialização ao nível do agricultor dependem de fatores mais gerais, como a formação dos preços do produto, a expressividade de organismos como as bolsas e a participação do Estado através da política econômica e da atuação direta dos órgãos ligados à

comercialização agrícola.

Nestes termos a comercialização agrícola constitui-se numa questão de circulação (realização da produção agrícola) que pode assumir distintos significados e manifestar-se sob diferentes relações entre os agentes envolvidos, conforme seja a organização da produção agrícola e o grau de desenvolvimento da concentração de capital na economia em geral e neste segmento em particular. No primeiro capítulo denominei de padrão moderno de comercialização aquele em que a capitalização da produção rural, o desenvolvimento das cooperativas empresariais e o peso crescente da indústria expressam um processo de integração técnico-produtiva e financeira e resultaram na sensível redução do espaço da intermediação mercantil realizada por um capital autônomo (o capital comercial). No segundo capítulo procurei mostrar como as transformações ao nível da produção e a forma peculiar de manifestação do processo de integração resultaram, nos produtos que têm o capital comercial como dominante em sua comercialização, na crescente eliminação de agentes "anacrônicos", na redução do número de "etapas" e na consolidação do grande capital comercial.

Para entender essas modificações é preciso destacar alguns aspectos da circulação de mercadorias no capitalismo de uma maneira geral e suas particularidades em se tratando de produtos agrícolas, com destaque à questão do capital comercial. Antes porém cabe retomar a diferenciação entre os conceitos de capital comercial e capital mercantil indicada na Introdução. MARX (1974: 309 e segs) utiliza o conceito de

capital mercantil como expressão geral do capital de circulação, do ^{capital} ~~modo~~ aplicado na promoção da circulação das mercadorias, que se subdivide em duas formas ou variedades: o capital comercial e o financeiro.

O capital comercial reflete, como veremos a seguir, a transformação de uma etapa da rotação do capital produtivo (a realização da produção) em função autônoma desempenhada por uma forma particular de capital. Quando os movimentos técnicos do dinheiro necessários à circulação das mercadorias (recebimentos, pagamentos, operações de compensações, etc.) se separam e tornam-se função autônoma, dando origem ao comércio do dinheiro - considerado ainda separado do crédito - o capital aplicado nessa atividade constitui o capital financeiro. As citações de MARX aqui utilizadas aludem ao capital mercantil, porém considerando-o, como afirma o próprio autor, sob o aspecto comercial. Além do que, o desenvolvimento do comércio do dinheiro em sua forma pura ("bancando" a atuação do dinheiro como meio de pagamento na circulação das mercadorias) associou-se ao desenvolvimento do crédito, unindo a agilização dos movimentos técnicos do dinheiro como meio de pagamento à atividade de emprestar dinheiro ao capital em geral (industrial e comercial) em troca do pagamento de juros. Executadas ambas de forma crescente pelo capital bancário por seu peso no interior do sistema financeiro que inclui ainda, neste aspecto, as bolsas e os agentes a ela vinculados (corretoas e investidores de várias espécies).

Por estas razões optei pelo conceito de capital comercial para me referir ao capital voltado à promover a

circulação de mercadorias, que me parece corresponder melhor ao sentido do desenvolvimento histórico dessa forma de capital (1), em sua participação na intermediação mercantil (2) entre capitais produtivos e no comércio varejista. No caso particular da comercialização agrícola, o capital comercial pode fazer as vezes também de capital usurário, especialmente ao se relacionar com pequenos produtores descapitalizados e que tenham obstaculizado seu acesso ao crédito institucional; sempre que esta circunstância se coloca, ela foi devidamente destaca nesta tese.

Tratando da circulação de mercadorias no capitalismo, considere-se, desde logo, que "...o capital mercantil - e o comércio - é mais antigo que o modo capitalista de produção; é, na realidade, do ponto de vista histórico, o modo independente de existência mais antigo do capital." (MARX, 1974: 374). O desenvolvimento do modo capitalista de produção tende a fazer com que as atividades de circulação e os agentes nelas envolvidos - em especial o comércio e o capital comercial - adquiram um caráter crescentemente subordinado, invertendo a situação prevalecente antes da generalização deste modo de produção: "...quanto menos desenvolvida a produção, tanto mais os haveres em dinheiro se concentram nas

(1) Inclusive para não adicionar outro elemento de confusão referente ao conceito de capital financeiro desenvolvido posteriormente por vários autores, especialmente a partir das contribuições de HILFERDING (1973).

(2) Neste caso o qualificativo "mercantil" justifica-se por se tratar de uma intermediação que pode envolver outros elementos que não a mera participação do capital comercial comprando e vendendo mercadorias, tais como o sistema bancário-creditício, as bolsas de mercadorias, etc.

mãos dos comerciantes, tanto mais se patenteiam forma específica da fortuna mercantil. No modo capitalista de produção ... o capital mercantil aparece apenas como capital destinado a uma função particular. Em todos os modos de produção anteriores, o capital mercantil se apresenta como a função por excelência do capital, e é tanto mais assim quanto mais a produção tem por objetivo o consumo imediato dos próprios produtores" (IDEM: 376). Conclui MARX adiante: "O desenvolvimento autônomo do capital mercantil está portanto na razão inversa do desenvolvimento econômico geral da sociedade" (IDEM: 377).

Isto significa destacar, por um lado, a primazia da produção numa formação social que tende a desenvolver ao máximo a mercantilização das atividades produtivas, fontes geradoras de valor e de mais-valia. Por outro, leva à caracterização da circulação de mercadorias como momento de realização desse valor e desse modo fixa parâmetros que condicionam a participação do capital comercial na intermediação das relações entre os capitais produtivos e na distribuição de produtos no varejo.

"A produção de mercadorias faz necessária a troca universal de posição da mercadoria e esta realiza-se mediante a compra e venda. Se estas convertem-se em funções independentes de um capital, então este é capital de comércio ou comercial" (HILFERDING, 1973: 231). Há razões que justificam a conveniência para o capital produtivo de haver uma forma específica de capital aplicada na circulação das mercadorias. A existência do capital comercial, como fruto da

divisão social do trabalho, contribue para que as mercadorias circulem com menor quantidade de capital-dinheiro aplicada nesta circulação daquela que seria necessária se o capital industrial (aplicado na produção) realizasse ele mesmo a circulação, restando mais capital para aplicação produtiva. Além de reduzir o ciclo de rotação deste último pela diminuição do tempo que fica retido na forma-mercadoria até a venda dela e sua reconversão à forma-dinheiro, tempo durante o qual o capital não está produzindo valor e mais-valia. Em suma, o capital comercial não cria valor nem mais-valia diretamente mas pode contribuir para o seu aumento ao potenciar o capital industrial, pela redução do tempo de circulação e capacitando-o a operar em maior escala dada a ampliação do mercado e a divisão do trabalho entre os capitais que propicia. Quanto maior a velocidade de rotação do capital mercantil e quanto mais desenvolvido o crédito, menor a quantidade de capital-dinheiro necessária para que ele desempenhe esse papel (MARX, 1974: 310/323).

O capital comercial não cria diretamente valor sempre que ele se apresentar em sua forma "pura", como simples comprador e vendedor envolvido na conversão das mercadorias. Ele representaria um adiantamento de capital que transforma em $[D - M - D']$ o que seria apenas a última etapa $[M - D']$ do capital industrial, isto é uma forma transitória do capital industrial (a forma mercadoria) transforma-se em capital comercial. "...o tempo empregado na compra e venda não cria valor. O funcionamento do capital mercantil dá origem a uma ilusão..." se uma função, em si mesma

improdutiva, embora necessária à reprodução, se transforma, com a divisão do trabalho, de uma tarefa acessória de muitos em tarefa exclusiva, especializada de poucos, não muda ela, com isso, de caráter" (MARX, 1971:134) (1). Outra é a situação quando a ela estão associadas - como ocorre com frequência - atividades que se constituem em extensão do processo produtivo realizadas pelo capital comercial, como as ligadas ao transporte, beneficiamento e à distribuição das mercadorias em forma adequada ao consumo. Nestes casos - particularmente nos produtos de origem agrícola - a atuação do capital comercial possui uma dimensão produtiva que resulta no acréscimo de valor à mercadoria na proporção do trabalho gasto para tanto. Destaque-se, com relação à nossa temática, os exemplos dos beneficiadores de algodão e arroz.

Embora o capital comercial em sua forma "pura" não gere valor, ele participa da distribuição da massa de mais-valia para valorizar como capital o dinheiro que adiantou. De onde se deduz que a mais-valia que lhe cabe na forma de lucro médio constitui parte da mais-valia gerada pela totalidade do capital produtivo, na proporção do volume de capital adiantado. Esta circunstância e o conflito inerente a ela - entre o capital produtivo e o comercial - deve ser considerada no contexto do processo histórico. "No curso do desenvolvimento histórico [...] é o capital mercantil que primeiro determina os preços das mercadorias mais ou menos pelos

(1) "A lei geral é: todos os custos de circulação que decorrem apenas da mudança de forma da mercadoria não acrescentam a este valor. São apenas custos para realizar o valor, para fazê-lo passar de uma forma para outra." (MARX, 1971:152).

valores e é na esfera da circulação, mediadora do processo de reprodução, que inicialmente se forma uma taxa geral de lucro. Primitivamente, o lucro comercial determina o lucro industrial. Só quando se implanta o modo capitalista de produção e o próprio produtor se torna comerciante, o lucro mercantil se reduz à parte alíquota - da mais-valia global - que cabe ao capital mercantil, por sua vez parte alíquota do capital global ocupado no processo social de reprodução." (MARX, 1974:331). Portanto a formação de uma taxa média de lucro e a distribuição da massa de mais-valia entre os distintos capitais envolvidos depende em especial do grau de desenvolvimento da produção capitalista, que determinará inclusive as condições de permanência do comércio como atividade independente e a natureza do conflito entre os capitais pela participação na mais-valia total.

Neste sentido, HILFERDING (1973:232) coloca que o desenvolvimento do comércio está determinado por dois fatores. O primeiro deles são as próprias condições técnico-comerciais, que implicam na superioridade da grande empresa pois os custos de venda não crescem proporcionalmente com a magnitude das somas vendidas. À semelhança dos demais segmentos da atividade econômica, há uma tendência à concentração na atividade comercial, com a particularidade de que ela se manifesta com intensidade e velocidade diferentes nos seus diversos estágios de aproximação ao consumidor.

"Junto a estes fatores técnico-comerciais que jogam um papel onde se trata de produtos a serem vendidos diretamente aos consumidores finais - isto é, no comércio

varejista - a reação das relações industriais joga, sem embargo, um papel importante onde se trata da venda de mercadorias entre os próprios capitalistas industriais e entre eles e os comerciantes atacadistas. Aqui repercute a concentração industrial no desenvolvimento do comércio, que tem que se adaptar a ela ... quanto menor seja o número de empresas industriais, mais supérfluos tornam-se os comerciantes em geral ... Assim, a concentração na indústria origina não somente concentração [no comércio], senão que também demonstra o caráter supérfluo do comércio ... elimina-se com frequência cada vez maior a intervenção de um capitalista independente." (IDEM:234/5). O autor reconhece, por outro lado, que é possível existirem condições mais favoráveis para a concentração no comércio que na indústria, enfrentando-se com uns poucos comerciantes uma quantidade de empresas relativamente débeis em capital que dependem deles para a venda de seu produto; estas relações de dependência ocorreriam notadamente em certas indústrias de bens de consumo (IDEM:237).

Por fim, com relação ao conflito entre o capital comercial e o industrial pela apropriação dos lucros gerados, diz HILFERDING: "Porém o lucro comercial é uma parte da mais-valia total criada na produção. Quanto maior seja a parte que corresponde ao capital comercial tanto menor será, sob as mesmas circunstâncias, a parte dos industriais ... Destes interesses contrapostos nasce uma luta que termina finalmente com a derrota de uma parte mediante o nascimento de relações capitalistas de dependência. Nestas lutas de interesses do

capital decide a maior ou menor força do capital. Sem embargo não há que concebe-la só quantitativamente ... tem importância a forma do capital. A disposição de capital monetário, sob as mesmas condições, é a que concede maior superioridade sobre os demais, porque tanto os industriais como os comerciantes, a medida que se desenvolve o sistema de crédito, dependem, cada vez mais, do capital monetário." (IDEM:235).

O que significa que a condição hegemônica do capital produtivo referida antes não pode ser considerada de forma absoluta e geral, pois depende da dimensão relativa dos capitais e da disponibilidade de capital monetário. Tomando as distintas formas de capital que participam na comercialização agrícola, o enfrentamento entre eles dependerá das dificuldades colocadas ao desenvolvimento da concentração ao nível do capital agrário (superadas, em parte, pelos grupos que controlam as cooperativas empresariais) em relação ao capital comercial e agroindustrial, bem como do grau de integração desses capitais à órbita creditício-financeira bastante desenvolvida no capitalismo monopolista. Ambos os aspectos serão retomados na parte seguinte deste capítulo.

As formulações de MARX e de HILFERDING apontam para uma contradição entre as duas formas de capital, pois apesar das vantagens para o capital industrial (produtivo) da existência de um tipo específico de capital voltado à circulação das mercadorias, a remuneração deste último corresponde à uma dedução da mais-valia gerada no processo

produtivo que, em princípio, poderia ser apropriada pelo capital nele aplicado. No entanto é preciso cuidado para não utilizar equivocadamente tal formulação sobre a natureza do lucro estritamente comercial e supor, na análise das relações entre as duas esferas da atividade econômica, que há uma massa constante de valor excedente disponível para ser apropriada pelo capital industrial ou pelo comercial. Chamei a atenção para este risco ao notar no 1º capítulo que tal compreensão sobre o excedente fica implícita ao se afirmar que a tendência da agroindústria estabelecer relações diretas com a produção de sua principal matéria prima, eliminando a intermediação comercial autônoma, objetiva a absorção pela primeira do lucro comercial antes apropriado pelo capital comercial.

Note-se a respeito que na citação acima HILFERDING faz uma ressalva importante de que o lucro comercial e o industrial variam em sentido contrário desde que "sob as mesmas circunstâncias", isto é correspondem à divisão de um montante dado de lucros em certo momento, supondo inalteradas as condições gerais de produção e circulação do produto. Porém, as relações econômicas em geral definem-se num processo dinâmico que expressa fundamentalmente o movimento de reprodução ampliada do capital. As características desse movimento - sem dúvida orientado pela busca da apropriação do excedente econômico - refletem as transformações em curso na forma de organização das atividades econômicas, como por exemplo a tendência à concentração do capital produtivo e comercial mencionada por

HILFERDING (IDEM). Tais transformações afetam não só a magnitude do excedente mas o próprio processo que o origina e define a sua apropriação.

Assim a crescente integração entre a agricultura e a indústria processadora explica-se muito mais pelo estágio de desenvolvimento da produção rural e pelo avanço da concentração da produção (do capital) na agroindústria processadora, que determinam a possibilidade desta procurar obter sua matéria prima em condições mais vantajosas, do que por sua tentativa de se apropriar de ganhos comerciais com a eliminação dos intermediários comerciais. Sem prejuízo do fato, constatado no 1 capítulo, de que a indústria processadora poder auferir ganhos de natureza comercial-especulativos ao participar diretamente da compra de produtos agrícolas ou, como é o caso da indústria de oleaginosas, chegar mesmo a especular com a própria matéria prima (soja em grão), vendendo-a sem processamento quando a relação entre seus preços e os dos produtos que fabrica (farelo e óleo) o justificam.

As colocações reproduzidas de MARX e HILFERDING são referências teóricas que contribuem para o entendimento da comercialização agrícola enquanto atividade de circulação que, como tal, pode ser alvo da aplicação específica de capitais sob a forma de capital comercial ou do capital mobilizado pelas cooperativas empresariais. Elas destacaram também os dois elementos básicos para a caracterização das atividades comerciais em geral que são: a forma de organização social da produção (no nosso caso o

desenvolvimento da produção capitalista no campo) e o processo de concentração de capital no conjunto da economia. A hipótese teórica antecipada nos dois primeiros capítulos é que a organização da produção e o processo de concentração de capital explicam as formas assumidas pela comercialização agrícola e, portanto, a própria possibilidade de participação do capital comercial. Por último, este referencial teórico coloca que o desenvolvimento autônomo do capital comercial está na razão inversa do desenvolvimento geral da sociedade, de modo que este último leva à subordinação do capital comercial à reprodução do capital em geral, da qual ele é parte integrante, não sendo mais a forma por excelência de acumulação de riqueza.

No início deste trabalho levantei uma indagação sobre as razões que levaram a atribuir importância específica à temática da comercialização quando se trata de produtos de origem agrícola. Ao contrário das análises sobre produção industrial, por exemplo, onde esta questão aparece diluída na caracterização das estruturas de mercado. A economia da comercialização pretende demonstrar, como vimos, que há uma questão teórica relevante e geral para toda a atividade agrícola, relativa à comercialização da sua produção, que exige uma abordagem com instrumental desenvolvido em disciplina específica.

É possível retomar essa indagação com base no exposto até o momento para notar que tal pretensão incorre em vários equívocos. Em primeiro lugar porque os funcionalistas não circunscrevem a comercialização às atividades de circu-

lação do produto agrícola, incluindo em seu âmbito atividades com naturezas muito diversas que expressam fenômenos que guardam pouca relação com a compra/venda de mercadorias agrícolas, não demandando portanto instrumental de análise específico. Em segundo lugar porque a circulação de mercadorias constitui-se numa questão teórica "em si" quando ela se torna uma função autônoma de um tipo particular de capital - o capital comercial - o que não ocorre como fenômeno geral na produção agrícola, mas sim sob circunstâncias derivadas do estágio de desenvolvimento geral da sociedade e das particularidades de alguns produtos. Em outras palavras, não se pode generalizar uma problemática - a presença do capital comercial na intermediação da produção rural - cuja existência depende do grau de dispersão da produção (peso da pequena produção) e do fato do produto não ser passível de transformação industrial. A expansão da grande produção e a agroindustrialização apontam no sentido de reduzir o espaço da intermediação "autônoma", demonstrando que falar numa problemática geral da comercialização significa falar da problemática da produção de mercadorias no seu sentido amplo (produção e circulação). Em terceiro lugar, temos que a colocação da venda do produto agrícola como uma questão-chave baseia-se no suposto de que a característica concorrencial é inerente à atividade agrícola, enquanto os demandantes da sua produção configuram-se como oligopsônios, requerendo portanto um tratamento excepcional em termos do funcionamento das "leis de mercado". Este último aspecto será analisado adiante.

Na verdade, a importância específica atribuída pelos funcionalistas à comercialização e o instrumental analítico que desenvolvem para analisá-la confrontam-se com a perspectiva teórica aqui adotada em virtude de uma diferença de fundo entre ambas as visões sobre a natureza do modo de produção e, conseqüentemente, sobre suas leis de funcionamento e as características da atuação dos agentes econômicos envolvidos. Tomando como natural uma determinada forma de organização econômica da sociedade e dos seus processos produtivos, os produtos por ela gerados são conseqüentemente considerados em termos da sua maior ou menor utilidade (o valor de uso das mercadorias) e as formas para obtenção dos mesmos são analisadas na perspectiva de orientá-las por critérios de racionalidade e eficiência. Assim, a comercialização agrícola confunde-se com o conjunto das funções que tornam úteis os produtos originados do campo e é estudada com os objetivos de maximizar sua utilidade e generalizar os benefícios que ela propicia.

Contrariamente, a visão aqui desenvolvida parte do pressuposto de que a organização das atividades econômicas numa sociedade capitalista implica na produção de mercadorias como valores (como valores de troca) e a apropriação desse valor, mais especificamente do valor excedente (mais-valia), é que move os agentes econômicos (os capitais) em suas atividades. Mais do que isso, a forma como se obtém as mercadorias traz implícitos os mecanismos de distribuição ou apropriação do valor contido nelas. A comercialização dos produtos agrícolas, como parte integrante da circulação das mercadorias,

também será alvo da aplicação de capitais voltados a promover a circulação desses valores e que se apropriam de parcela dos mesmos. Sempre, que pelas circunstâncias apontadas antes, ela não se resumir a relações comerciais estabelecidas diretamente entre os proprietários da produção agrícola e a indústria processadora e possibilite a ocorrência da intermediação comercial.

3.3 -Comercialização, Relações Agricultura-Indústria e Desenvolvimento Capitalista

O objetivo desta parte é discutir os principais elementos que contribuem para a definição das relações entre a produção agrícola e a esfera da circulação das mercadorias, dado que a análise anterior sobre a natureza da comercialização concluiu por entendê-la como uma questão de circulação. Tal discussão demandará a consideração da problemática dos "mercados" (das estruturas de mercado), tão cara à visão funcionalista. Além de contribuir de forma particularmente importante a um dos objetivos gerais da tese que é o de recolocar a contradição produção-circulação invocada em muitas análises que tratam das condições de reprodução da produção agrícola, da apropriação dos excedentes nela gerados ou do abastecimento alimentar urbano. Tenho procurado colocá-la em termos das contradições existentes entre capitais de distintos tamanhos, mediadas pelas formas de valorização dos tipos de capitais envolvidos que são capital produtivo (agrário e industrial), comercial e financeiro.

Nos dois primeiros capítulos, ao tratar do destino da produção agrícola exclui, por razões óbvias, a parcela da produção destinada ao auto-consumo e, por seu pequeno significado econômico, a venda pelos produtores diretamente ao consumidor através de formas locais de comércio. Vimos que a maior parte da produção rural destina-se ao abastecimento alimentar urbano de produtos consumidos "in natura" ou com

pequeno beneficiamento, envolvendo a intermediação de agentes comerciais de distintos tipos, ou destinam-se à indústria transformadora como matéria prima adquirida crescentemente sem a intermediação comercial de agentes autônomos (1). Os produtos tomados como referências empíricas foram, respectivamente, o arroz, feijão e hortícolas para o primeiro grupo e a laranja, tomate "rasteiro", algodão e soja no segundo grupo. Em qualquer dos casos, a característica principal destacada foi a crescente integração (técnico-produtiva e financeira) da produção agrícola com a dinâmica econômica geral, que se manifesta sob várias formas:

- pela aplicação de capital na produção rural, com desdobramentos ao nível das relações sociais de produção no campo; mesmo a pequena produção remanescente modifica sua inserção com a mercantilização crescente de sua produção e ampliação do relacionamento com a circulação monetário-financeira através do crédito;
- pela ampliação da articulação entre a grande produção agrícola com a indústria processadora, talvez a manifestação mais evidente da integração referida;
- pelas transformações na estrutura de intermediação

(1)Ao colocar a questão nestes termos, não estou subestimando o fato do mercado nacional ou internacional ser o destino final do produto agrícola "in natura" ou dos produtos industrializados que o têm como matéria prima principal. Esta distinção foi suficientemente considerada na análise da evolução dos diferentes cultivos como uma das dimensões que a determinaram. Contudo este não é um critério suficiente para diferenciação das situações aqui analisadas dados os objetivos do trabalho.

mercantil, marcadas pela redução no número de etapas e eliminação de agentes "anacrônicos" tornados supérfluos na nova realidade, pela redução do espaço de atuação do capital comercial como capital usurário e pela maior integração dos mercados regionais com o mercado nacional e internacional;

- pela crescente integração financeira entre as várias formas de capital (agrário, comercial e industrial) à medida em que avançou a oligopolização da economia brasileira, num processo hegemônico pelo desenvolvimento da grande indústria e mais recentemente avançando em direção à organização do capital sob a forma financeira.

Nem todas as dimensões acima foram analisadas em detalhe, embora tenha sido chamada a atenção em várias passagens que a maior integração da produção rural com a dinâmica econômica em geral não se constituiu em fenômeno isolado. Vou retomar nesta parte os aspectos desse processo que afetam diretamente a questão da comercialização agrícola - as relações comerciais entre os proprietários da produção agrícola e os compradores de seus produtos - entendida como sendo um dos componentes das relações agricultura-indústria.

3.3.4 -Comercialização Agrícola e Estruturas de Mercado

A análise das relações agricultura-indústria requer de início a consideração de algumas características do processo de industrialização da economia brasileira e da

configuração de estruturas de mercado oligopólicas. Em especial aquelas referentes ao departamento produtor de bens de consumo não-duráveis, onde se localizam as indústrias transformadoras de produtos agrícolas integrantes do meu objeto de análise (como definido no item 1.1 deste trabalho). O período inicial de instalação dessas indústrias no país coincide com os primórdios de nossa industrialização e trazem também a marca desde o início de terem expressiva participação do capital estrangeiro. Seu peso na estrutura industrial sempre foi muito importante, mesmo considerando-se as profundas alterações verificadas nesta estrutura nas várias etapas que marcaram o processo de industrialização do Brasil. No interior da própria indústria de bens de consumo não duráveis, essas alterações refletiram a tendência à centralização de capitais e à oligopolização da produção que foi a tônica do desenvolvimento recente da economia brasileira.

Analisando as características do processo de industrialização recente no Brasil, TAVARES(1986) chamou a atenção para as transformações ocorridas nas formas de produção prevalescentes nas indústrias tradicionais de bens de consumo desde o início da década de 50, com "...um aumento das escalas de produção e uma mudança tecnológica ... (para) atender um consumo de massas urbanas em um mercado nacional em expansão ... Isso conduz ao desaparecimento, com grande rapidez, de pequenas e médias indústrias semi-artesanais nos grandes centros urbanos ... as grandes empresas nacionais são obrigadas a enfrentar a concorrência das filiais estrangeiras

... e obrigadas posteriormente a modernizar-se e intensificar o capital com aumento de escalas de produção ...” (IDEM: 121/2). Desde então este segmento integra-se à tendência mais geral de concentração e oligopolização da estrutura industrial brasileira, com particularidades que ficarão mais claras adiante. MULLER (1980), por sua vez, utilizará estas colocações para embasar o que chamou de recência da “indústria da agricultura” (a agroindústria) no Brasil, pois mesmo existindo aqui há muito tempo, é a partir da década de 1950 que ela se amplia, diversifica-se e principalmente moderniza-se. Veremos posteriormente que este argumento é chave para datar a constituição do chamado “complexo agroindustrial” no Brasil.

Ainda com relação à inserção da indústria de bens de consumo não-duráveis na estrutura industrial brasileira, POSSAS (1985) desenvolve um quadro teórico para dar conta de analisar dinamicamente as estruturas de mercado em oligopólio. Convém explicitar o sentido em que utiliza o conceito de “estrutura de mercado”, pois ele mesmo adverte para o risco de tomá-lo como uma mera tipologia das formas de mercado compatível com qualquer posição teórica ou limitar-se ao modelo “estrutura-conduta-desempenho” que privilegia as características da estrutura do mercado. Esta é uma diferenciação conceitual importante pois ambos os problemas estão presentes nas análises funcionalistas da comercialização, tanto nos autores que transformam o conceito numa tipologia das formas de mercado adaptadas ao modelo de equilíbrio neo-clássico, como naqueles que limitam-se ao

modelo "estrutura-conduta-desempenho".

Buscando tornar dinâmico o conceito, POSSAS sustenta que a caracterização das estruturas de mercado deve dar ênfase à "... evolução da estrutura frente às condições de concorrência, efetiva ou potencial, que abrangem os fatores responsáveis pela transformação dessa estrutura, como o ritmo de acumulação interna de lucros potencialmente destinados à expansão, o grau de concentração do mercado e seus determinantes, a mudança nas formas de concorrência, o progresso técnico e a vinculação com outras indústrias e com a economia em conjunto. De outro lado a desconsideração ou redefinição do instrumental estático ... (deve) começar pela concepção do equilíbrio estático como o núcleo em torno do qual gravitam todas as demais peças do aparato analítico" (POSSAS, 1985: 94). Para efeito da crítica aos funcionalistas, o anterior deixa evidente que não é suficiente eles acrescentarem elementos de natureza estrutural (como a existência de oligopólio) na análise dos mercados se esta não rompe com os pressupostos do modelo de equilíbrio neoclássico para explicar o comportamento da oferta e da demanda e na determinação dos preços.

Valendo-se da tipologia construída por TAVARES para analisar a estrutura industrial brasileira, POSSAS (1985: 179 e segs) subdivide as estruturas de mercado em 5 grandes tipos, dos quais apresento a seguir aqueles onde se localizam as indústrias de bens de consumo não-duráveis que estou tratando. Ficam excluídos o oligopólio concentrado (setores produtores de insumos básicos e bens de capital), o

oligopólio diferenciado (produtos farmacêuticos, perfumaria, cigarros, bebidas e produtos de laticínio) e o oligopólio diferenciado-concentrado ou misto (montadoras de veículos e algumas indústrias produtoras de acessórios e peças e a indústria de produtos eletro-eletrônicos domésticos)

Na categoria de oligopólio competitivo encontra-se parte das agroindústrias que nos interessam, pois ela engloba os setores de fiação e tecelagem de algodão, moagem de trigo, óleos vegetais em bruto e refinados, além do abate e conservas de carne, leite, refinação e moagem de açúcar, cervejas e produtos intermediários com poucos requisitos tecnológicos e/ou escala mínima de produção (adubos e fertilizantes, rações para animais, etc.). A concentração relativamente alta da produção nestes mercados não exclui a possibilidade de se recorrer à competição em preços pois a possibilidade de diferenciação sistemática de produtos é limitada. Não há economias de escala (técnica e de diferenciação) importantes e convivem, nestes setores, tecnologias muito díspares.

Estas características restringem a concentração de mercado e o nível de barreiras à entrada, dificultando assim a manutenção de margens elevadas de lucro. Contudo por ser oligopólio há liderança de preços e política de "mark up" por parte das principais empresas. A política de preços responde ao objetivo das mesmas de aumentar sua participação no mercado à custa de concorrentes marginais. O potencial de dinamismo "autógeno" destes mercados é muito inferior aos

demais, não se estabelecendo um padrão de crescimento à frente da demanda para o mercado como um todo. Salvo exceções, o crescimento da capacidade instalada se faz em função da ampliação "exógena" do mercado.

O outro tipo de estrutura é denominada de mercados propriamente competitivos. As agroindústrias aqui localizadas que relacionam-se ao nosso tema são as do setor de beneficiamento de café e cereais e o beneficiamento de fibras têxteis vegetais; além delas temos os produtos de padaria, serrarias, móveis de madeira, calçados, confecções de roupas e malharias. Sendo mercados não oligopolísticos, suas características são a desconcentração ligada à inexistência de barreiras à entrada e à competição em preços; apenas alguns deles possibilitam certa margem de diferenciação de seus produtos. Seu crescimento acompanha a expansão do mercado, ajustando-se pela ampliação da participação relativa das empresas melhor situadas ou pelo número de empresas que integram o setor.

Ao analisar a dinâmica das empresas que participam do mercado de oligopólio diferenciado e de oligopólio competitivo, POSSAS destaca a importância dos gastos de natureza comercial na estratégia de concorrência entre elas. No oligopólio diferenciado "... o esforço competitivo estará concentrado nas despesas de publicidade e comercialização no que se refere aos produtos existentes, assim como a permanente inovação de produtos..." (IDEM: 186). Nos casos de oligopólio competitivo a possibilidade de estabelecimento de barreiras à entrada estão ligadas a controles de comercialização,

embora em menor grau que o anterior dados os limites à sistematizada diferenciação de produtos.

As colocações de POSSAS enfatizam obviamente a ação das empresas frente aos mercados de seus produtos, os quais extrapolam a problemática da comercialização agrícola conforme definida neste trabalho (1). Contudo fornecem elementos fundamentais à compreensão da estratégia geral de concorrência na agroindústria, dentro da qual está inserida a atuação destas empresas na comercialização agrícola ou nos mercados onde obtêm sua matéria-prima principal. Em particular no oligopólio competitivo onde outros recursos de concorrência (economia de escala e diferenciação de produtos) têm pequena importância e a competição em preços se coloca a despeito da alta concentração da produção, como por exemplo na indústria de fiação e no processamento da soja. Nos mercados competitivos a disputa pela matéria-prima é mais acirrada ainda pela desconcentração que caracteriza a atividade de beneficiamento de cereais e do algodão.

Em trabalho anterior, o próprio POSSAS (1977: 74 e segs) apresentou indicativos importantes neste sentido, ao analisar o conjunto da indústria de produtos alimentares e constatar que, dentre os 22 gêneros industriais, este último é o que de longe tem a maior participação percentual dos custos de produção (78%) no valor da produção, devida à

(1) Considerando-se a observação feita no início de que a questão alimentar é cada vez mais uma questão agroindustrial, as colocações referidas sobre o comportamento das empresas agroindustriais tornam-se elemento obrigatório nas análises da problemática do abastecimento alimentar urbano.

participação da matéria-prima nos custos da indústria. As indústrias processadoras de laranja, tomate e soja exemplificam essa característica.

Por outro lado, há uma grande proporção de empresas com mais de um estabelecimento no mesmo gênero como reflexo da opção estratégica por "multiplantas", pois dada a inexistência em muitos casos de economias de escala por tamanho, elas buscam aproximar-se mais das fontes de matéria-prima; ou então, isto se deve à opção de diversificação dentro do gênero produtos alimentares. Daí que a baixa concentração técnica verificada nestas indústrias subestima fortemente a alta concentração econômica e não tem em conta práticas como a integração vertical, diversificação econômica, diferenciação de produtos e controle da comercialização. Ao analisar o comportamento da indústria processadora de tomate - que na verdade utiliza a mesma planta industrial para processar outros produtos - destaquei todos esses aspectos, inclusive a forma específica de integração através do contrato de fornecimento exclusivo. ^{tendência de} A distribuição regional da indústria de processamento da soja refletir a distribuição do cultivo também resulta da estratégia de aproximação das fontes de matéria-prima e da integração agricultura-indústria promovida pelas cooperativas empresariais.

Em sua conclusão - a propósito de explicar a reduzida taxa de expansão da capacidade das empresas líderes da indústria de produtos alimentares - POSSAS reforça a importância do crescimento por diversificação e

"multiplantas" e o deslocamento de parte dos recursos disponíveis para investimentos na esfera da comercialização, com o objetivo de controlar a oferta e tentar conte-la em limites compatíveis com uma remuneração elevada. Este último aspecto não foi possível explorar pois demandaria uma investigação mais aprofundada ao nível das empresas industriais.

As características apresentadas antes relativas à indústria de produtos alimentares - a maioria delas presentes também na indústria têxtil, de bebidas e de fumos - revelam que dada a natureza do processo produtivo destas indústrias, a matéria-prima tem uma importância particular e ela é, majoritariamente, composta de produtos agropecuários. Vimos também que nestas estruturas de mercado as iniciativas na esfera comercial - para venda de seus produtos e, acrescento, para a aquisição de matéria-prima - têm papel importante ao lado daquelas relacionadas à produção industrial em si (inovações técnicas de processo e de produtos), no que concerne à estratégia de concorrência entre as empresas. Se tais observações justificam a relevância das condições em que se dá a comercialização dos produtos de origem agropecuária para o funcionamento da indústria de bens de consumo não-duráveis, com mais razão ainda quando nos restringimos à agroindústria definida em seu sentido estrito que é a primeira receptora da produção agropecuária destinada ao processamento industrial. Mais do que isso, a agroindústria participa da própria determinação das condições da comercialização agrícola - por estar crescentemente em

contato direto com a produção rural e mesmo nos casos em que exista algum tipo de intermediação entre ambas - pelo que elas representam na determinação das suas condições de operação e portanto da sua rentabilidade.

Os exemplos utilizados da laranja e tomate são de produtos cultivados em bases predominantemente capitalistas e cujos agricultores relacionam-se diretamente (sem intermediação) com a agroindústria para a venda dos produtos. Nos casos do algodão e da soja vimos que parcela importante da produção agrícola proveniente de explorações capitalistas também é destinada diretamente à indústria ou às grandes cooperativas (1). Nestas circunstâncias a comercialização agrícola constitui o momento na esfera da circulação em que se dá a realização dos lucros do capital agrícola e, simultaneamente, o início do ciclo de rotação do capital industrial, sendo que as condições em que ela ocorre são um importante determinante da rentabilidade de ambos os capitais.

Nesta parte vimos um dos elementos definidores das condições em que os produtos agrícolas são comercializados, que são as características das estruturas de mercado onde se inserem as indústrias que têm no produto agrícola sua matéria-prima fundamental. Esta abordagem contribui,

(1) A presença das cooperativas empresariais embora reforce a capitalização da produção agrícola e sua articulação com o grande capital, acrescenta ao processo particularidades e elementos de contradição por envolver um expressivo número de pequenos e médios produtores e por não ter um funcionamento idêntico ao de uma empresa capitalista, já destacados na análise do consórcio soja/trigo.

inclusive, para circunscrever a problemática da comercialização ao relacionamento da indústria com a esfera da produção rural, ao invés de tomar a atividade de processamento industrial como uma das etapas da "comercialização" do produto rural até seu destino final, como o fizeram alguns autores citados na primeira parte desse capítulo. A forma como a indústria atua na aquisição da matéria-prima é definida segundo seu significado no interior de uma determinada configuração da atividade industrial, principalmente em termos do grau de concentração e do padrão de concorrência. Há que se considerar, por outro lado, o processo de desenvolvimento da agricultura que está na base das transformações das relações agricultura-indústria e, portanto, da comercialização agrícola, o que farei a seguir.

3.3.2 - Industrialização da Agricultura e Processo de Integração

A possibilidade de estabelecimento de relações comerciais diretas entre a indústria e os proprietários da produção agrícola é também determinada pelo processo de desenvolvimento das atividades agropecuárias no Brasil, que passo a considerar com vistas à construção do marco conceitual mais adequado para analisar as relações entre a agricultura e a indústria, das quais a comercialização agrícola é uma das dimensões. Este marco conceitual constitui-se, inclusive, em referência necessária ao entendimento do

que se passou com os produtos agrícolas ^{mas} que são destinados ao processamento industrial. Abordarei o desenvolvimento agrícola inicialmente num plano teórico mais geral (mais abstrato) a partir da noção de industrialização da agricultura e da compreensão de que a natureza assumida por aquelas relações expressam uma síntese superior entre estes dois campos da atividade econômica capitalista (a agricultura e a indústria). A seguir, em plano mais concreto, explorarei o sentido do estabelecimento de vínculos diretos entre a agroindústria e a produção rural e suas consequências para a análise da comercialização agrícola.

O desenvolvimento rural no país tem sido objeto de intenso debate (não só nos meios acadêmicos) abrangendo suas dimensões sócio-econômicas e políticas. Após a crítica e superação das teses que tinham como ponto de partida o pressuposto da existência entre nós de "resquícios feudais", estabeleceu-se um quase consenso sobre a natureza capitalista daquele processo, notadamente quanto ao período iniciado na segunda metade do século XIX com a progressiva introdução na agricultura brasileira de relações sociais de produção especificamente capitalistas. Contudo isto representou a abertura de um novo e vasto campo de investigação em que a diversidade de interpretações e de instrumental teórico-metodológico é bastante grande, estando fora de minhas pretensões reproduzir este debate ou mesmo descrever o processo de desenvolvimento da agropecuária nacional em toda sua extensão e complexidade. Minhas preocupações centram-se no período recente de forma que me limitarei a resgatar as

características deste processo que possibilitam identificar uma tendência à industrialização da agricultura brasileira que explica as transformações nas formas de organização da produção rural, às quais atribuo um papel determinante para o entendimento da problemática da comercialização agrícola.

Uma breve apresentação dos elementos que caracterizam o desenvolvimento da produção agropecuária no Brasil no período 1930/70 pode ser extraída da análise feita por SZMRECSÁNYI(1984). O autor inicia fazendo restrições à adoção pura e simples da chamada "lei do declínio secular" da participação da agricultura no produto e renda nacionais como instrumento de avaliação do seu desempenho, demonstrando a necessidade se adotar uma visão sistêmica para considerar o papel do setor agropecuário no desenvolvimento econômico. Nesta visão a agropecuária constitui-se num sub-sistema estreitamente articulado a outros formados pelas atividades localizadas à montante e à jusante dela, o que lhe permite concluir ter sido bastante dinâmica a evolução do setor e que ele sustentou também o crescimento de outras atividades a ele relacionadas. Os anos 50 são considerados um marco pois desde então a industrialização e a urbanização aceleradas do país resultaram na crescente integração (de forma subordinada) da agropecuária com o setor industrial, num processo diferenciado entre as várias regiões em virtude do grau de concentração regional da atividade industrial no Brasil. Isto levou à configuração de uma determinada divisão regional do trabalho na agricultura brasileira, com o desenvolvimento da produção em bases capitalistas ocorrendo mais intensamente na

região Centro-sul.

Tendo em conta as observações anteriores sobre a necessidade de uma visão integrada, SZMRECSÁNYI considera alguns indicadores do comportamento da atividade agropecuária "stricto sensu" e começa pela evolução do seu produto, demonstrando ter ele crescido e se diversificado no período o suficiente para atender à crescente demanda interna e às exportações. O crescimento do produto não se deveu apenas a ampliações da área cultivada mas também à elevação da produtividade média. Este último aspecto coloca duas questões importantes, a primeira no sentido de que a elevação da produtividade agrícola reflete a influência cada vez maior da indústria sobre a agricultura brasileira; no início ela se manifestava principalmente através da demanda e dos preços e, posteriormente, passa a se fazer também pela crescente utilização de insumos industriais destruindo a tradicional autosuficiência da agricultura e avançando em sua especialização(1).

A segunda questão refere-se ao entendimento sobre a produtividade na agricultura, pois se é verdade que após este processo ainda persiste no país, como regra, uma

(1) Em reforço à esta particularidade da capitalização da agricultura, parece-me interessante mencionar duas breves passagens da análise de LENIN (1973) sobre o desenvolvimento do capitalismo na Rússia. "Por sua própria natureza, a transformação da agricultura em produção mercantil opera-se por um caminho particular, não parecido ao processo correspondente na indústria ... A indústria agrícola não se divide em ramos totalmente separados, não faz mais do que especializar-se na produção de um ou outro produto para o mercado, subordinando os outros aspectos da agricultura a ...

produtividade física (por área) relativamente baixa, ela convive com alta produtividade econômica (do trabalho e do capital aplicado) que é tão ou mais importante que a primeira do ponto de vista da produção capitalista. Por último, o autor demonstra que o caráter capitalista do desenvolvimento da produção agropecuária no Brasil até os anos 70 está dado pela hegemonia da grande exploração e pelo estreitamento das suas relações com os setores urbano-industriais que, como foi visto antes, está sob domínio dos grandes oligopólios. De modo que não há uma camponização(sic) da produção e desconcentração da propriedade da terra: ao contrário, a concentração da estrutura fundiária em todo este período manteve-se ou mesmo elevou-se e a multiplicação de minifúndios que se constata é mais propriamente um indicio da crescente proletarianização de grandes massas rurais. Ao analisar principalmente a evolução dos cultivos do arroz e do feijão podemos constatar fortes evidências deste fenômeno.

Esta sintética apresentação aponta para a necessidade de analisar o desenvolvimento recente da agricultura brasileira tendo em conta sua intensa capitalização e a conseqüente transformação das bases produtivas, ao mesmo

esse produto principal ..." (IDEM: 325). "O processo de todas estas mudanças [técnicas] vai unido inseparavelmente ao fenômeno da especialização da agricultura ... o capitalismo não pode desenvolver-se de forma regular na agricultura ... desloca para adiante, em um lugar (um país, uma zona, uma fazenda) um ramo da agricultura, em outro, desloca outro, etc." (IDEM: 328).

tempo e como consequência do estreitamento de seus laços com a indústria. Para tanto é importante introduzir a noção de industrialização da agricultura, valendo-me do desenvolvimento do conceito feito por SILVA (1981:37 e segs). O autor parte da análise de MARX (1971) sobre a evolução do artesanato à manufatura e posteriormente à grande indústria, como expressão da passagem de uma situação de subordinação apenas formal do trabalho ao capital (representada pela manufatura onde o trabalhador ainda detém o controle do processo do trabalho) à subordinação real (a grande indústria e o trabalhador como apêndice da máquina).

Este processo materializa-se fundamentalmente no desenvolvimento de formas de cooperação e na emergência do trabalhador coletivo, com base numa produção crescentemente organizada sob a forma de um sistema de máquinas. Este processo bastante visível na produção urbano-industrial esbarra em uma especificidade da agricultura, que segundo SILVA localiza-se no fato de que a intensificação do trabalho que ele provoca não reduz necessariamente o período de produção agrícola em virtude dela estar ainda condicionada às forças naturais. Esta menor atratividade da agricultura ao capital explica no fundamental porque o desenvolvimento do modo de produção capitalista implica, inicialmente, na separação cidade-campo para, após o advento da grande indústria, reunificá-las em novas bases. Citando MARX (1971: 404): "O fundamental de toda divisão do trabalho desenvolvida e processada através da troca de mercadorias é a separação entre a cidade e o campo. Pode-se dizer que toda

história econômica da sociedade se resume na dinâmica dessa antítese...". É novamente MARX (IDEM: 508): "O modo de produção capitalista completa a ruptura dos laços primitivos que no começo uniam a agricultura e a manufatura. Mas, ao mesmo tempo, cria as condições materiais para uma síntese nova, superior, para a união da agricultura e da indústria, na base das estruturas que desenvolveram em mútua oposição".

Esta nova síntese é para SILVA (1981:43) "... a própria "fabricação da natureza", isto é, a reprodução artificial das condições naturais da produção agrícola. E isto nada mais representa do que a própria industrialização da agricultura. A separação ~~da~~ cidade/campo só se dá ^{por} inteiro quando a indústria se muda para a cidade; a reunificação, quando o próprio campo se converte numa fábrica. Quando isto ocorre, a agricultura entendida como um setor "autônomo" desaparece; ou melhor, converte-se num ramo da própria indústria, para usar a expressão de Marx [...]. a industrialização da agricultura representa o último passo da subordinação da Natureza ao capital, quando então se prescinde das condições naturais dadas e se passa a produzi-las sempre que se fizerem necessárias" (grifos e aspas do original). Mais adiante o autor afirma que a industrialização da agricultura significa que "...a agricultura se transforma num campo de aplicação do capital em geral e, de modo particular, do capital industrial que lhe vende insumos e compra as mercadorias aí produzidas" (IDEM: 44).

A aplicação do conceito de industrialização da agricultura levou vários autores a tomar os anos 60 como um

marco importante na evolução da agricultura brasileira. KAGEYAMA(1987) procura sintetizar esta discussão esclarecendo que a modernização da agricultura brasileira é um processo antigo de mudança na base técnica, no sentido de substituição da produção artesanal do camponês por uma agricultura moderna intensiva e mecanizada. Já a industrialização da agricultura é a culminação deste processo em que a agricultura torna-se um ramo de produção semelhante a uma indústria, que depende mais dos insumos que adquire e não apenas da interação com a natureza. Acrescenta ainda que a utilização de insumos modernos está associada a mudanças nas relações de trabalho com a crescente presença do trabalhador coletivo e, por outro lado, envolve um tipo de mecanização que não apenas substitui a força física do homem (pelo trator) mas também sua habilidade (com a mecanização e a quimificação de várias tarefas).

Os anos 60 são importantes pois a internalização no Brasil da produção de bens de capital e insumos para a agricultura (a chamada "indústria para a agricultura") concentrou-se naquela década e resultou na endogeneização da capacidade de modernização da agricultura brasileira, tornando-a irreversível e dando início a sua industrialização. MULLER (1980: 69) observa que a industrialização da agricultura, embora concentrada em termos regionais e de produto, revelando uma espécie de bloqueio no acesso a ela por um grande número de estabelecimentos rurais, está em expansão desde o início da década de 1970, manifestando-se de forma generalizada na medida em que envolve todos os estratos de área. A intensidade do processo

leva o autor a concluir que a "agricultura industrializada" (em contraste com a "agricultura tradicional") tornou-se a responsável pela maior parcela do volume e do valor da produção agropecuária brasileira.

As colocações anteriores sobre o conceito de industrialização da agricultura indicam-nos por um lado ser esta tendência predominante em termos da forma de organização da produção agropecuária no país. Por outro lado, o conceito adquire sentido pleno se considerarmos que as transformações na produção rural ocorrem num quadro de integração entre a agricultura e a indústria, com hegemonia desta última como manifestação da hegemonia do grande capital que realiza a "síntese superior" entre ambas a que se referiu MARX. Vimos, ainda que de forma breve, que ao nível das atividades urbano-industriais a oligopolização é a realidade dominante também nos segmentos mais diretamente ligados ao campo, sejam eles a agroindústria processadora destacada na análise do processo de industrialização ou as cooperativas empresariais e o grande capital ^{comercial} ~~Varejista~~ mencionados em capítulos anteriores. As relações comerciais entre os proprietários da produção rural e estes agentes econômicos - que centralizam a parcela majoritária do fluxo de produtos agrícolas - resultam de ambos os processos acima e ratificam a hipótese básica deste trabalho, qual seja de que as condições em que se dá a comercialização agrícola expressam as formas de organização da produção rural e o estágio de desenvolvimento da acumulação e centralização do capital na economia brasileira.

Ainda sobre o desenvolvimento das relações

agricultura-indústria e a construção do marco conceitual adequado ao estudo da comercialização agrícola, é necessário fazer algumas observações sobre a noção de complexo agroindustrial que tornou-se uma opção metodológica de um número crescente de pesquisadores. O processo de industrialização da agricultura brasileira articulado ao desenvolvimento da "indústria da agricultura" (agroindústria) e da "indústria para a agricultura" (bens de capital e insumos industriais) levou vários autores a desenvolverem a noção de complexo agroindustrial (CAI) como um instrumento de análise que permitiria dar conta deste movimento conjunto. Esta noção possibilitaria avançar em relação às análises compartmentadas do "setor agrícola", atribuindo à participação da agricultura um significado mais apropriado a sua efetiva inserção no conjunto das atividades econômicas e identificando o sentido de determinação das transformações nas formas de organização das atividades integrantes do complexo. Destaque-se ainda que essa formulação envolve uma dada compreensão sobre a maneira como se articulam os diferentes e conflitantes interesses que coexistem no interior do complexo e da atuação estatal frente aos mesmos.

São evidentes as implicações da utilização dessa metodologia na análise da comercialização daqueles produtos agrícolas que atingiram um patamar mínimo de integração indústria de insumos-produção rural-agroindústria. Há inclusive formulações em que as atividades de comercialização e distribuição dos produtos são colocadas como um dos segmentos do CAI. Contudo, em razão de alguns limites explicativos

essa noção - há um debate em curso sobre as suas possibilidades analíticas - e em razão dos objetivos do meu trabalho, optei por não toma-la como referência na apresentação da problemática que estou discutindo. Isto é, não tomei a constituição de CAI's como ponto de partida na análise da comercialização nos casos em que a integração agricultura-indústria está bastante desenvolvida, quais sejam a laranja, o tomate "rasteiro" e a soja. Ou, por outra, não tomei como referência a não conformação de complexos ao caracterizar a dinâmica dos produtos que não se destinam à agroindústria como o arroz e o feijão. Esta diferenciação entre produtos capazes ou não de conformar um CAI tem sido utilizada com certa frequência nas análises sobre o desenvolvimento rural. A seguir apontarei as principais razões que embasam a opção adotada neste trabalho.

As primeiras formulações sobre a constituição de CAI's no Brasil e em outros países da América Latina (GUIMARÃES, 1975 e VIGORITO, 1977) originaram-se de esforços no sentido de desenvolver a noção de "agribusiness" lançada em 1957 pelos norteamericanos DAVIES e GOLDBERG para analisar a evolução da agricultura em seu país. Atendo-nos aos autores nacionais que dedicaram-se mais recentemente a esta questão, as diferenças de procedimento colocam-se já na definição do que seja ou como se compõe um CAI. MULLER (1980: 9/21) define o complexo ou sistema agroindustrial como sendo o conjunto composto pela sucessão de atividades principais e acessórias vinculadas à produção e transformação de um ou mais produtos

agrícolas (1). O núcleo do complexo, via de regra localizado na transformação industrial, define-se conforme a capacidade de controle que detém os diversos interesses sócio-econômicos sobre a reprodução do mesmo. Para este autor ainda, a industrialização da agricultura, associada à "recência" da plena constituição da indústria para a agricultura no Brasil e à diversificação da agroindústria, localizam no início da década de 1970 o período de constituição dos CAI's entre nós, num processo que refletiu o caráter "localizado" da modernização e a heterogeneidade da agricultura brasileira (2).

Valendo-se das contribuições de SORJ (1980), MULLER (1980), DELGADO (1985a) e incorporando mais explicitamente a noção de complexo derivada das análises sobre estrutura industrial (3), KAGEYAMA (1987) toma-os como conjunto de atividades fortemente relacionadas entre si (por compras e vendas) e fracamente com o resto das atividades. Esses

(1) Partindo das colocações de VIGORITO (1987), MULLER (1980:9) inclui nas atividades principais a geração do produto agrícola, seu beneficiamento e transformação, a produção de bens de capital e de insumos industriais para a agricultura. As etapas acessórias envolvem a coleta, armazenagem, transporte e distribuição dos produtos industriais e agrícolas e o financiamento.

(2) Sobre a localização histórica e a dimensão destes fenômenos e o significado da constituição do CAI, v. a polêmica entre SZMRECSÁNYI (1983) e MULLER (1983).

(3) Ver a respeito PEREIRA (1985:49), POSSAS (1987: 2/3) e PROCHNIK (1987:1). Registre-se que o último, contrariamente à maioria dos estudos em economia agrícola, chega a uma definição de complexo agroindustrial a partir de uma visão global da indústria (sem restringi-la às que tem origem e destino imediato na agricultura) e sem centrá-lo numa atividade não industrial (a agricultura). O complexo agroindustrial, segundo ele, é composto pelas atividades agropecuárias (especializadas e não especializadas) e pelas indústrias que utilizam e transformam a matéria prima agrícola, que formam uma série de cadeias paralelas cujo denominador comum é a origem desta última (PROCHNIK: 21/7).

conjuntos são vistos de forma dinâmica, o que torna sua delimitação menos rígida do que seria uma tipologia ou uma análise sistêmica. A formação dos complexos agroindustriais dá-se em meados da década de 1970, em simultâneo à crescente especialização da agricultura; ao invés de uma agricultura teríamos vários complexos cujo elemento aglutinador são as políticas do Estado. Na verdade, este trabalho pretende reinterpretar o desenvolvimento da agricultura no Brasil, com base em metodologia que define um período de constituição e decomposição do "complexo rural" (1850-1945), seguido da modernização da agricultura que culminou na configuração de um novo padrão agrícola como decorrência da internalização da indústria para a agricultura e com a industrialização da agricultura (1945-85). A industrialização da agricultura faz com que a produção agrícola torne-se o elo de uma cadeia, negando as antigas condições do "complexo rural" fechado em si mesmo e em grande parte as do "complexo agro-comercial" prevaiente até meados dos anos 60 (IDEM: 10). Por fim, aos complexos agroindustriais constituídos na década de 1970, o trabalho acrescenta o fenômeno mais recente de fusão-integração de capitais intersetoriais sob o comando do capital financeiro (IDEM: 13).

Apesar do evidente sacrifício na apresentação dos trabalhos citados - cujas contribuições são mais amplas do que o sintético destaque dado aos aspectos acima - as referências feitas são suficientes ao meu objetivo de justificar o porquê da não utilização desta metodologia de análise em evidência nos últimos anos, sem aprofundar

os elementos que a compõem. As observações que desejo fazer são de duas ordens, uma geral quanto à noção de complexo agroindustrial e outra especificamente quanto a sua utilização nas análises sobre comercialização agrícola.

A noção de complexo agroindustrial permite, sem dúvida, destacar a integração técnico-produtiva existente entre a produção rural e as atividades industriais que se manifesta, por exemplo, na crescente utilização de bens de capital e insumos industriais, nas modificações ao nível da composição dos cultivos agrícolas e na quantidade e regularidade da oferta dos produtos destinados ao processamento industrial, além da própria ampliação do processamento dos produtos de origem agrícola. Neste sentido, considerar a agricultura em conjunto com as atividades localizadas "a montante" e "a jusante", contribui para identificar elos relevantes à compreensão do processo de desenvolvimento agropecuário em sua articulação com os demais segmentos econômicos e, especialmente, no que se refere a alguns mecanismos de indução do progresso técnico na produção agrícola (1).

Os limites da noção de CAI (ou de "complexos") aparecem quando se pretende toma-la como unidade fundamental de análise, isto é, enquanto critério principal de agregação de

(1) Sem, contudo, exagerar na importância atribuída à dimensão técnico-produtiva, como penso que VIGORITO (1977) faz em seu texto. Este autor parte da interdependência dos processos produtivos necessários à elaboração final e consumo de um produto agrícola e, deste aspecto, deduz as características do complexo (ou dos complexos) conforme sejam o grau de integração vertical/horizontal de tais processos, as características da produção rural e da transformação industrial, etc.

atividades inter-relacionadas de modo a conformar um conjunto com consistência interna suficiente para permitir a identificação dos principais fenômenos sócio-econômicos e políticos que sobre ele atuam e gerar formulações em certa medida generalizáveis. Há críticas que apontam para o perigo de se pretender fundir num único instrumental análises sob várias óticas (PEREIRA, 1985: 78), querendo extrair da noção mais do que ela é capaz de contribuir. Neste nível de discussão cita-se, por exemplo, a impossibilidade de analisar a dinâmica dos complexos a partir de categorias próprias da noção de complexo, tornando-se necessário recorrer ao instrumental (categorias) da teoria econômica, principalmente as análises das estruturas de mercado e do processo de conglomeração financeiro-produtiva. Vale dizer, a noção de complexo não se constitui num substitutivo a este instrumental.

Com respeito à conglomeração financeira, DELGADO (1985a:134) adota o conceito de integração de capital derivado da análise de HILFERDING (1973) sobre a fusão e incorporação de capitais ou blocos de capitais, como forma de descrever o que se passa nos ramos mais modernos da agricultura brasileira e de chegar a um conceito de capital financeiro aplicável à esta última. Ressalva, no entanto, que tal integração constitui um procedimento que visa a obtenção da taxa média de lucro pelo conglomerado, envolvendo outros determinantes distintos dos que explicam a tendência à integração técnico-produtiva e à conformação de CAI's. Admite-se que a noção de complexo pode ser interessante na análise da diversificação da aplicação de capital, dado que as empresas tendem a

constituir um complexo, isto é, as atividades próximas são um espaço privilegiado de investimento nas decisões das empresas. Entretanto, a lógica de valorização do capital, o processo de conglomeração, etc., implicam em diversificação dentro e fora do complexo, tornando esta noção obviamente insuficiente para captar o movimento do capital em geral e sua manifestação na agricultura em particular.

Buscando concretizar esta discussão em termos do objeto desta tese, vejamos porque a noção de CAI contribui pouco na análise das questões que julgo relevantes quanto à comercialização agrícola. Alguns dos produtos analisados no 1 capítulo revelam, por um lado, que quando a integração agricultura-indústria desenvolve-se plenamente (laranja e tomate "rasteiro") há uma tendência ao desaparecimento da comercialização agrícola como um "espaço" econômico próprio onde há agentes (capitais) buscando sua valorização na órbita da circulação dos produtos agrícolas. Este fato ocorre onde se poderia identificar a conformação de um CAI (o CAI citrícola) ou onde faltam elementos que possibilitem a caracterização de um (não se pode falar na formação de um CAI do tomate). Ademais de que as questões centrais normalmente associadas à problemática da comercialização passam a se localizar, nesses casos, no comércio/distribuição do produto industrializado ao consumo final, com uma ordem de problemas que foge ao âmbito do CAI conforme correntemente definido. Ou seja, ela se converte nas problemáticas do comércio internacional ou do abastecimento alimentar urbano que extrapolam as possibilidades explicativas da noção de CAI, mesmo admitindo

que haja integração dos capitais envolvidos nestas últimas atividades ("trading companies" ou redes de supermercados) com o capital produtivo agroindustrial.

Por outro lado, há os casos em que a integração agricultura-indústria não se desenvolveu plenamente e mantém-se um significativo comércio do produto agrícola "in natura" e uma heterogeneidade das formas de organização da produção rural com razoável expressão sócio-econômica. Convivem nestes casos a grande produção capitalista majoritariamente ligada à agroindústria com pequenos e médios produtores articulados ao capital comercial e às cooperativas (algodão e soja), resultando num quadro mais complexo em termos dos tipos de agentes e das relações envolvidas na comercialização e processamento industrial do produto agrícola. A demarcação de um CAI pouco contribuiria para entender o comportamento desses agentes e os principais determinantes das condições de comercialização do produto agrícola.

Apenas para citar alguns exemplos, não se pode falar propriamente na formação de um CAI da cotonicultura, assim como é difícil pensar sua expansão em S. Paulo desde os anos 30 nos marcos de um "complexo agrocomercial". Ademais de persistir até hoje o peso do mercado internacional de algodão em pluma, que interfere nas relações comerciais internas entre agricultores-comerciantes-indústria de forma não captável pelo que seria a lógica interna de um complexo. No caso da soja, ela também possui estreitos e fundamentais vínculos com o mercado internacional de grãos e, internamente, destina-se à indústria de óleos e de rações

cujos nexos entre si são mais débeis, por exemplo, que os existentes entre a fabricação de rações e a avicultura e a pecuária que, a rigor, integrariam um complexo distinto.

Há que se considerar, por fim, que o processo de concentração de capital que marcou o desenvolvimento capitalista no Brasil resultou, entre outros, na crescente centralização dos fluxos de mercadorias e no controle exercido sobre eles pelo grande capital (comercial, industrial ou organizado sob a forma cooperativa). Esta característica ficou evidente ao longo deste trabalho, em especial nos casos em que há um mercado significativo do produto "in natura". Isto significa que os agentes destinatários da produção agrícola podem ser os mesmos para diferentes produtos ou, o que dá no mesmo, pode haver uma articulação entre os mercados de diferentes produtos através de mecanismos financeiros (especulativos) que afetam o comportamento desses mercados, principalmente em termos da quantidade ofertada e dos preços. Em qualquer das óticas anteriores - pela coincidência dos agentes destinatários ou pela interligação dos mercados - revelam-se as "interferências externas" nas condições de reprodução dos capitais envolvidos em cada mercado particular e, conseqüentemente, nas condições do abastecimento dos respectivos produtos.

A referência anterior ao fato da circulação de mercadorias subordinar-se à circulação do capital, no sentido de ~~que~~ a centralização do fluxo de mercadorias refletir a concentração de capital, contribui para ratificar a opção por não tomar a noção de CAI (ou de complexos) como referência na

análise da evolução da comercialização agrícola. Essa noção constitui-se em recurso metodológico que pouco acrescentaria além da idéia (importante) da integração agricultura-indústria, que foi efetivamente considerada em vários momentos do trabalho de forma a não interpretar as transformações na comercialização isoladas do quadro geral das relações agricultura-indústria.

O recorte das atividades tendo como centro o produto agrícola, que caracteriza a configuração de um CAI (1), contrapõe-se em certa medida à visão integrada da comercialização que procurei construir, a qual privilegia a identificação das formas de capital e o controle que exercem sobre a produção e a circulação das mercadorias, bem como a integração existente entre eles (2). Estes fenômenos não obedecem necessariamente à lógica interna dos complexos, podendo ser apreendidos mais facilmente com base num enfoque que estabeleça as relações entre produção agrícola e industrial-circulação-abastecimento a partir do movimento dos capitais e, num plano mais concreto, através do instrumental derivado das análises sobre as estruturas de mercado conforme apontado anteriormente.

(1) Embora não incorra no mesmo viés dos funcionalistas que consideram a agricultura como atividade "originária", a definição de CAI mantém a agricultura como referência principal em termos de ser o núcleo organizador de atividades variadas.

(2) Estas colocações não significam que deve-se abandonar totalmente a dimensão do produto. Este trabalho revelou que privilegiar o tipo de agente não elimina a consideração das particularidades da "cadeia" de um produto.

3.3.3 - Subordinação do Capital Comercial e o Desenvolvimento das Atividades Financeiras

Neste ponto irei retomar a análise do processo de desenvolvimento das relações agricultura-indústria no Brasil com o intuito de acrescentar algumas colocações sobre a participação do capital comercial e das cooperativas nesse processo. O capital comercial desfrutou de condição hegemônica na comercialização de produtos alimentares de origem agrícola por um período que se estendeu até pelo menos os anos 60, com particularidades conforme os diferentes momentos históricos e as regiões/produtos considerados. Esta hegemonia manifestou-se através de estruturas de intermediação definidas pelas principais produções mercantis, isto é, os agentes comerciais consolidaram-se nas regiões produtoras e mesmo nacionalmente com base no desenvolvimento de algumas culturas principais, a partir das quais puderam, inclusive, estabelecer-se como passagem obrigatória de outras culturas de menor expressão econômica.

A hegemonia mencionada exercia-se através do capital comercial propriamente dito ou das cooperativas com atuação ainda marcadamente comercial. Ela foi mais evidente nas etapas iniciais do desenvolvimento capitalista no Brasil, refletindo posteriormente o processo de transformações na agricultura e na indústria analisadas antes. Alguns produtos determinaram, por seu peso econômico, marcas importantes na organização do capital comercial e conseqüentemente nas características da sua evolução. Tome-se por exemplo a

estrutura de intermediação mercantil criada com base na expansão da cafeicultura, que principalmente ao nível do grande capital vinculou-se também a cotonicultura paulista a partir dos anos 30. Vimos que os interesses que se organizaram em torno do arroz e do consórcio trigo/soja no Rio Grande do Sul criaram uma base de acumulação mercantil e estruturas de intermediação cujos principais agentes (com destaque às cooperativas) participam de forma importante na comercialização de outros produtos regionais de menor peso econômico. Há por outro lado produtos que se inserem nas estruturas de intermediação sem acrescentar características específicas a ela, como o feijão e o milho integrantes do conjunto dos cereais. Embora não tenha merecido mais do que uma rápida menção neste trabalho a combinação latifundiários-capital comercial, que controlava a produção e comercialização de algodão e alguns produtos alimentares no Nordeste, sem dúvida compõe também o quadro acima.

A estrutura de intermediação da produção proveniente de pequenos estabelecimentos envolve, como vimos, um maior número de etapas e tem a presença de pequenos agentes (barraqueiros, caminhoneiros, etc.) em contato direto com os produtores rurais e subordinados ao controle do grande capital comercial. Esta subordinação manifesta-se através do entrelaçamento dos "canais" dos produtos em questão ao nível do atacado ou, em alguns casos, em etapas anteriores (no comércio local). Vale relembrar que nestes casos estabelece-se um padrão de relacionamento, ou melhor, de subordinação da produção rural ao capital comercial que resulta na reprodução

destas unidades como pequena produção mercantil (1), cujo processo de valorização das mercadorias (em termos da fixação do seu preço e de apropriação do valor gerado) tem significado bastante distinto da produção realizada em bases capitalistas.

Vimos também que o capital comercial hegemônico caracterizou-se desde os períodos iniciais de desenvolvimento da produção mercantil capitalista no Brasil como um grande capital que expressava um razoável grau de integração entre diferentes segmentos da atividade econômica. As referências ao capital comercial do período cafeeiro e as relativas à cotonicultura evidenciaram as estreitas ligações desta forma de capital com a grande produção rural e com as atividades industriais. O desenvolvimento recente das cooperativas - inicialmente uma expressão do capital agrário na comercialização - em direção à conglomeração representa fenômeno análogo.

A análise da evolução do capital comercial remete a discussão de 3 ordens de questões. A primeira delas já foi exposta na 2a parte deste capítulo e refere-se à subordinação do capital comercial na medida em que se desenvolve a produção capitalista e avança a oligopolização da economia. Isto é, o capital industrial (produtivo) torna-se a forma hegemônica de capital na medida em que ele se apropria da

(1) A manutenção desses produtores rurais nesta condição dependerá, ademais, do conjunto de fatores que afetam a sobrevivência dos pequenos estabelecimentos no Brasil, tais como o avanço da concentração da propriedade da terra, a pecuarização ou a expansão de cultivos de alto valor comercial nas diversas regiões do país, etc.

forma principal de geração do excedente. A geração de mais-valia na produção e sua ampliação através de transformações no processo produtivo e da criação de mais-valia relativa, substitui o ganho comercial derivado da atividade de compra/venda, o qual passa a ser parte alíquota daquela. O capital comercial participa do processo que estamos descrevendo nesta parte, caminhando em direção à concentração e disputando a apropriação do excedente com as demais formas de capital nos termos antes transcritos de HILFERDING (1973), ou seja num conflito em que contam a dimensão relativa dos capitais envolvidos (grau de concentração) e disponibilidade de capital monetário (acesso ao crédito).

A segunda questão diz respeito ao fenômeno da integração de capitais mencionado reiteradamente neste trabalho, o qual na verdade integra o processo mais amplo de desenvolvimento do capital na economia brasileira. Inicialmente a integração manifestou-se sob a forma do entrelaçamento da propriedade de capitais aplicados em diversas atividades (comerciais, industriais e inclusive agrícolas). O desenvolvimento do capital monopolista, do sistema de crédito e da circulação financeira em geral, contando ainda com a decisiva contribuição das políticas estatais em todo o período, criou as condições para que o capital ampliasse acentuadamente suas atividades financeiras (1).

(1) Para dificultar a vida de quem escreve sobre esse tema, capital financeiro não é o capital do setor financeiro, nem simplesmente o capital que se valoriza na órbita financeira. "Pois o capital industrial é o Deus Pai que deixou como Deus Filho ao capital comercial e bancário, e o capital monetário é o Espírito Santo: são tres, porém um só no capital..."

é interessante verificar com base em ampla pesquisa empírica, como este fenômeno refletiu-se ao nível do grande capital comercial (atacadistas e redes de supermercados) à semelhança das análises da conglomeração nas cooperativas empresariais e dos grupos que controlam a agroindústria. Há uma característica da atividade de comercialização ou, em termos mais genéricos, dos capitais aplicados na circulação de mercadorias, que é a importância de sua liquidez relativa (disponibilidade de capital-dinheiro) e a estreita articulação que mantém com o sistema de crédito e com os circuitos de valorização financeira do capital. Ambas favorecendo sua mobilidade em distintos mercados e a criação de vínculos de natureza especulativa entre esses mercados, com certo grau de interferência na evolução das respectivas mercadorias ao nível real.

Essa característica coloca em destaque a dimensão especulativa associada à intermediação mercantil que se acentua e torna-se mais complexa com o desenvolvimento do sistema financeiro. Há um aspecto especulativo na atuação, por exemplo, do capital comercial colocado como intermediário pelo fato dele adquirir a produção em um determinado momento (via de regra no período da colheita) para revende-la posteriormente (na entressafra) especulando com a diferença dos preços de compra e venda que compensaria os custos de

financeiro" (HILFERDING, 1973: 248). Como não estamos convencidos de que as atividades aqui tratadas configuram um capital financeiro na acepção definida no clássico trabalho de HILFERDING ou algo semelhante ao que se toma por capital financeiro nos países "centrais", atendi a uma sugestão de Sérgio Silva e evitei este termo.

retenção do seu estoque. Ela lhe proporcionaria um ganho líquido que tem a natureza de um lucro diferencial e não propriamente de um lucro comercial, se entendermos o comércio como um ato específico de circulação (1). Este tipo de atuação esteve sempre presente na comercialização de produtos agrícolas e está diretamente ligado à circulação das mercadorias, ao seu movimento real, podendo por isso afetar seu abastecimento na medida em que envolve o controle de estoques; ela possui também uma forte conotação financeira, com estreitos vínculos com as operações analisadas a seguir. O comércio atacadista de forma geral (excetuando-se aqueles que se transformaram em meros corretores), os beneficiadores de produtos como o algodão e o arroz, são os principais exemplos de agentes que atuam dessa forma. Na parte seguinte discutiremos o crédito de comercialização (ECF) que, embora tenha uma expressiva participação dos intermediários, permite que pequena parcela dos agricultores aproprie-se dos ganhos mencionados.

As atividades especulativas a que me referi antes relacionam-se à manifestação, ao nível dos capitais ligados à circulação das mercadorias agrícolas, de um fenômeno mais geral relativo à circulação do capital como capital-dinheiro em busca de sua valorização na órbita financeira. Elas não

(1) Vimos na parte 3.1, com base em HILFERDING (1973: 184), que a visão funcionalista busca legitimar a especulação pela necessidade da distribuição do produto no tempo, enquanto que o comércio em si seria a distribuição do produto no espaço. Daí que os ganhos especulativos assumem a conotação de prêmio pelo risco da atividade, inerente ao "transporte no tempo" de uma mercadoria.

participam diretamente do fluxo real das mercadorias, em termos das operações de compra e venda entre os proprietários da produção agrícola, cooperativas, comerciantes ou indústria processadora. Porém interferem nestas relações comerciais ao funcionar como uma instância provedora de liquidez para muitos dos agentes envolvidos e pelo papel que podem desempenhar na fixação dos preços de algumas dessas mercadorias.

A principal forma de institucionalização dessas atividades são as bolsas de mercadorias que, ratificando a importância da órbita financeira para a comercialização agrícola, são frutos do desenvolvimento histórico conjunto da intermediação comercial e das "operações a termo" (1). Desde os mecanismos mais elementares de compensação de negociações com mercadorias disponíveis para entrega física futura e a organização de pregões, até os mecanismos mais complexos (como as operações de "hedge") que foram sendo criados na medida em que a concentração de capital e o desenvolvimento da circulação financeira possibilitaram as condições necessárias em termos do volume de recursos financeiros disponíveis e dos agentes especificamente voltados a estas atividades (corretores, investidores, etc.).

(1) "A forma adequada de toda especulação é a operação a prazo. Dado que toda especulação consiste na exploração das diferenças de preço e estas têm lugar no tempo [...] a todo momento tem-se que poder comprar ou vender para o momento futuro, e isto é precisamente o que constitui a essência do comércio a prazo" (HILFERDING, 1973: 170). Sobre o desenvolvimento das operações a termo e das bolsas de mercadorias no Brasil, ver, entre outros, LIMA (1976: 57 e segs) e TSUNECHIRO (1986: 7/38).

O comércio de produtos agrícolas constitui-se em campo propício ao florescimento das operações a prazo. HILFERDING (1973: 166) observa que a introdução dessas operações em se tratando de mercadorias (em contraste com o mercado de títulos) está condicionada pelas premissas específicas do intercâmbio, em especial pela diferença entre o tempo de circulação e o de produção da mercadoria. No caso das mercadorias agrícolas esta característica fica evidente, sendo maior o tempo de circulação dada a concentração no tempo da sua oferta (em termos da determinação da quantidade disponível de produto). Entretanto isto não significa que estas operações - e as bolsas de mercadorias como um todo - tenham importância semelhante e generalizada para todos os produtos agrícolas. Obviamente isto dependerá da importância econômica dos produtos e da sua produção e comercialização contarem com a participação do grande capital agrário, comercial ou industrial. No caso importa considerar também o mercado de produtos elaborados a partir de produtos agrícolas e não apenas o mercado do produto "in natura".

Das referências empíricas utilizadas neste trabalho, destacam-se a laranja, o algodão, a soja e os dois cereais básicos (arroz/feijão), como produtos cuja comercialização passa de algum modo pelos circuitos mencionados. Atendo-me aos dois vínculos mais diretos entre as esferas real e financeira (preços e liquidez), vimos que o mercado internacional - e algumas bolsas em especial - têm papel preponderante na fixação dos preços da laranja através do preço do suco, do algodão em pluma e da soja em grão e do

farelo. As bolsas nacionais ficam em plano secundário pelo caráter reflexo do mercado desses produtos em relação ao comportamento do mercado internacional e pela pouca expressão das bolsas nos mercados à vista (disponível) desses produtos. No caso do arroz e do feijão, as bolsas podem ter alguma influência apenas nas conjunturas em que o governo decide colocar seus estoques no mercado e o faz através de leilões em bolsa.

Registre-se contudo que não estou desconsiderando a possibilidade de se ter flutuações de preços provocadas por ações especulativas nas bolsas nacionais, em especial nos produtos cuja maior destinação seja o mercado interno, mas apenas destacando em alguns casos a vinculação (em grande medida subordinada) da produção nacional ao mercado internacional e o fato das bolsas locais constituírem-se, no máximo, em uma das instâncias mediadoras do comportamento dos preços internacionais e dos preços no mercado interno. Com relação à especulação nas bolsas nacionais, um indício da ampliação do significado da órbita financeira na comercialização agrícola é o estreitamento dos elos entre os mercados das distintas mercadorias agrícolas e não-agrícolas (além do mercado de títulos), provocado basicamente pela atuação do capital especulativo (denominado de investidores). Este último, aparte cumprir o papel de "bancador" dos mercados a termo, estabelece vínculos que fazem as condições de oferta de uma mercadoria depender de fatores "estranhos" à evolução da sua produção. Como, por exemplo, o atrelamento dos preços do boi ao mercado do ouro ocorrido em meio a séria crise no abastecimento de

carne na entressafra de 1986.

Sendo assim, o papel mais importante das bolsas de mercadorias parece localizar-se na garantia de liquidez e na valorização financeira dos capitais envolvidos na comercialização agrícola e na circulação em geral. Em parte esse papel depende das operações a termo oferecerem alguma garantia de preços futuros (ou contra as oscilações futuras dos preços), através do mecanismo de "hedge", podendo estabelecer alguma relação entre os preços dos contratos negociados em bolsa e os vigentes no mercado à vista. Contudo, elas se destacam por propiciar a valorização financeira dos capitais propriamente especulativos e por garantir a liquidação de posições indesejadas aos participantes do comércio de mercadorias agrícolas.

Note-se, por outro lado, que o desenvolvimento das atividades financeiras não se restringe aos segmentos urbanos senão que ele manifesta-se também a nível da agricultura como demonstrou DELGADO (1985a). Vale uma menção às suas colocações para que se tenha uma visão de conjunto. Este autor (IDEM: 130 e segs) identifica um processo de conglomeração em curso na agricultura brasileira desde final da década de 1960 e, para captá-lo, utiliza-se do conceito de integração de capitais (fusão/incorporação) para expressar a forma de manifestação do capital financeiro na agricultura (1). Distingue-a, porém, da noção de integração técnico-produtiva presente em algumas formulações sobre a formação de CAI's, pois esta

(1) Em seu trabalho, DELGADO trata diretamente do desenvolvimento do capital financeiro.

não entende a integração como mecanismo visando a obtenção da taxa média de lucro pelo conglomerado.

Neste sentido destaca as formas de integração de capitais na agricultura brasileira (IDEM: 144 e segs) através do crescimento da participação de organizações societárias (S.A's. e "holdings") na esfera produtiva, da expansão das cooperativas empresariais e multicooperativas. Faz menção ainda aos pequenos e médios produtores associados indiretamente ao capital financeiro com a mediação do Estado, que participam de forma subordinada do processo de modernização da agricultura e de integração de capitais (1). Chama a atenção, também, para o fato de que o padrão de financiamento da produção agrícola vigente no período considerado, resulta na desestabilização da produção por sua suscetibilidade às alterações nas condições de crédito e sua debilidade em face de maus resultados, favorecendo portanto a centralização do capital (2).

O terceiro conjunto de questões refere-se aos desdobramentos das colocações a respeito da agricultura e da

(1) Ao lado desses, estão os pequenos produtores não associados, um grande número de trabalhadores com pequeno peso na produção total e excluídos de todos os benefícios da política econômica.

(2) São também muito importantes as colocações feitas por DELGADO (1985a: 191 e segs) sobre o mercado de terras e a questão agrária em face do capital financeiro. Em especial quanto à criação de um mercado de terras com circulação financeira até certo ponto desligada da atividade produtiva, incluindo a geração de "ganhos do fundador" apropriados pelo grande capital através da incorporação de novas terras, cuja valorização é legitimada pelo Estado. Desta forma recoloca-se em outro nível a contradição capital - monopólio da terra e destaca-se a articulação entre o monopólio da terra e o movimento do capital financeiro.

comercialização agrícola para a análise das relações entre a produção rural e a circulação de mercadorias. Via de regra essas relações são consideradas como portadoras de uma contradição básica entre ambas as esferas da atividade econômica, capaz de determinar a rentabilidade da produção agrícola. Isto porque a produção agrícola participa de tal polarização com a desvantagem de ter uma estrutura "concorrencial" que defronta-se com os oligopsonios que controlam a compra de seus produtos. Desde logo, observe-se que esta formulação pressupõe que a produção agrícola compõe um todo homogêneo contraposto aos demandantes de suas mercadorias, postura aliás bastante comum nas análises econômicas em geral. Trata-se de um equívoco evidente pelas significativas diferenças entre os agricultores (denominação genérica que engloba desde os proprietários da terra e do capital até os pequenos produtores rurais). Elas se manifestam na apropriação de ganhos líquidos na atividade agrícola e, portanto, no potencial de acumulação dos mesmos (incluindo o acesso diferenciado¹ aos benefícios das políticas estatais). As formulações de DELGADO indicam, ademais, que parcela significativa do capital agrário dispõe de outras formas de valorização que não seja a produção agrícola em si(1).

Não estou negando, evidentemente, o caráter

(1) Estes aspectos nem sempre são levados na devida conta nas análises sobre o enfrentamento antes referido na fixação dos preços dos produtos e na avaliação da rentabilidade da atividade agrícola no Brasil. Particularmente quando se trata legitimar reivindicações de favorecimentos estatais concedidos de forma generalizada.

atomizado da produção agrícola relativamente às atividades urbano-industriais, mesmo que na análise feita da evolução de vários produtos tenha ficado evidente o peso crescente da grande produção rural. No entanto, já chamei a atenção em outro momento para a visão de concorrência que fundamenta a colocação do confronto produção-circulação nos termos acima, notadamente nas análises de extração funcionalista da comercialização. Se entendermos como indicador de maior grau de concorrência a presença de um grande número de ofertantes, de forma a que nenhum deles possa interferir individualmente na definição das condições de oferta, sem dúvida que a produção agrícola é muito mais concorrencial que qualquer outro segmento da atividade econômica. Contudo o enfoque dessa questão passa a ser outro, se retomarmos a perspectiva teórica adotada neste trabalho, segundo a qual a tendência à concentração da produção e do capital é uma lei de desenvolvimento da concorrência capitalista e não sua negação. Nestes termos a produção agrícola atomizada é sintoma de dificuldades objetivas ao pleno desenvolvimento da concorrência capitalista no campo, que levaria à concentração em escala crescente da produção e do capital nesta atividade.

Há sem dúvida limites de ordem natural à expansão da grande produção capitalista no campo ou, por outra, o capital encontra obstáculos que dificultam o controle pleno das condições de produção, que significaria o domínio da natureza e a capacidade de reproduzir tais condições tendo como único limite as possibilidades do próprio capital. Contudo, esses limites vêm sendo gradativamente superados pela intro-

dução de inovações mecânicas, físico-químicas e biológicas (i) que, se bem possam não representar a total eliminação dos limites naturais, reduziram seu peso na explicação dos entraves ao desenvolvimento da grande produção capitalista e à concentração da produção agrícola. De todo modo esses limites fazem parte da explicação do ritmo mais lento da incorporação de progresso técnico na agricultura em relação à indústria.

Na verdade, o monopólio da terra constituir-se no obstáculo fundamental à modernização e à concentração da produção rural, apesar das inovações citadas objetivarem também enfrentá-lo. A concentração da produção agrícola significa enfrentar a propriedade privada da terra e, no caso do Brasil, enfrentar a estrutura concentrada da propriedade fundiária. Por um lado, o monopólio da terra constituir-se numa barreira à modernização da produção pelo conflito (clássico) que coloca entre os proprietários da terra e os do capital. Por outro lado, admitindo-se a predominância da produção conduzida pelos proprietários da terra, a concentração da produção rural em níveis semelhantes ao das atividades urbanas suporia um grau de concentração da propriedade da terra em níveis inimagináveis em termos sócio-econômicos e políticos.

Dáí que a obtenção de um certo grau de controle pelos agricultores sobre parcela da produção rural só ser possível através da organização de cooperativas que, entretanto, coloca problemas específicos de gestão como já

(1) V. a respeito SILVA (1981)

analisado. Porém, gostaria de chamar a atenção ao fato de que a própria proposta de organização de cooperativas de produtores, sugerida pelos diagnósticos funcionalistas como forma de superar os problemas de comercialização, confirma a compreensão acima sobre a natureza da concorrência capitalista. Vale dizer, a realidade da oligopolização da economia como expressão do desenvolvimento da concorrência obriga a teoria econômica convencional a abrir uma exceção em sua postura liberal de defesa intransigente da primazia das "leis de mercado" e a sugerir o estabelecimento de um mecanismo de controle sobre a oferta agrícola que são as cooperativas (1).

Retomarei esta questão na parte seguinte, pois outra decorrência do anterior localiza-se na análise da intervenção do Estado na comercialização agrícola. Uma das suas principais justificativas é a de servir de apoio ao grande número de produtores rurais no enfrentamento do oligopsônio representado pelos demandantes de seus produtos, além de oferecer um instrumento para desconcentrar no tempo a venda e assim permitir aos produtores auferirem parte dos

(1) Em reforço a esta interpretação sobre o sentido da criação das cooperativas e, simultaneamente, à crítica da visão neo-clássica sobre o equilíbrio de mercado via preços, parece-me oportuna a citação a seguir de HILFERDING (1973: 179): "Precisamente na esfera da produção agrícola a cartelização - e as "cooperativas" agrícolas de produção não são, via de regra, mais do que germens de cartéis ou cartéis embrionários - têm grandes vantagens porque a regulação capitalista pelo preço é a mais inadequada para a produção agrícola; a anarquia da sociedade capitalista é incompatível precisamente com as condições técnico-naturais da produção agrícola, e o capitalismo, em geral, não pode impor o ideal de uma agricultura racional em contraste com a indústria" (aspas no original).

ganhos gerados pela elevação dos preços na entressafra. As colocações acima sugerem, no entanto, uma interpretação distinta que explica a intervenção estatal em virtude ~~dos~~ ^{destacados} ~~destacados~~ colocados pelas características da produção agrícola que dificultam o desenvolvimento da concorrência capitalista. Nestes termos, ela não visa em princípio proteger o produtor agrícola em geral (principalmente o pequeno produtor) nem é neutra em relação à concentração de capital. Quando ela ocorre no sentido de atender prioritariamente ao pequeno produtor, é motivada por razões mais diretamente sócio-políticas.

3.4 -Estado e Comercialização Agrícola

O objetivo desta parte é problematizar a análise corrente sobre a atuação estatal na comercialização agrícola, com base em elementos derivados do enfoque teórico antes desenvolvido e sem pretender ser exaustivo ou mesmo chegar a conclusões globais a respeito. Ao longo do trabalho foram feitas várias referências que deram o devido destaque à importância e aos efeitos concretos das diversas políticas oficiais. Trata-se agora de interpretar a ação do Estado à luz das características da produção e comercialização dos produtos agrícolas aqui destacadas, sem a preocupação de avaliar tais políticas e os instrumentos da ação governamental na perspectiva de apresentar propostas alternativas de intervenção como antecipei na Introdução. Uma maior atenção será dada ao crédito oficial de comercialização (EGF/AGF) e à política de preços mínimos por sua importância frente aos demais instrumentos (relativos à armazenagem, transportes, etc.) que compõem o conjunto da política de comercialização.

A participação em geral do Estado na economia (e a própria politização da economia) é tanto maior e decisiva quanto mais desenvolvido o processo de concentração do capital - a oligopolização da economia - como já demonstraram as análises clássicas sobre o papel do Estado na etapa monopolista do capitalismo. Vimos como as transformações ocorridas na comercialização agrícola refletiram aquele processo, com o concurso das políticas de modernização postas em

prática pelo Estado. Elas se concretizaram, principalmente, na crescente integração nas relações agricultura-indústria, com a expansão da grande produção capitalista no campo e a consolidação de formas de manifestação do grande capital (cooperativas empresariais, agroindústria, grandes atacadistas e redes de supermercado) no controle do fluxo das mercadorias originadas do campo. São principalmente dois os aspectos integrantes dessa perspectiva analítica que levam a rever algumas das interpretações correntes sobre o sentido da ação estatal, em especial no interior da visão funcionalista sobre a comercialização.

O primeiro deles foi destacado ao final da parte anterior e refere-se ao entendimento que se tem sobre o desenvolvimento da concorrência numa economia capitalista e sua especificidade no caso da produção agrícola. Uma das justificativas tradicionalmente colocadas para a intervenção governamental é a necessidade de compensar os problemas derivados do caráter "concorrencial" da produção agrícola no confronto com a organização oligopólica predominante nas atividades urbano-industriais. Assim, admite-se a interferência na formação dos preços agrícolas e o estímulo à criação de cooperativas de produtores, ambas com prejuízo ao "livre jogo das forças de mercado", em virtude do objetivo de proteger os produtores rurais dos "riscos e incertezas" inerentes a uma atividade atomizada, com oferta concentrada no tempo e sujeita a limitações naturais.

O segundo aspecto diz respeito ao caráter das relações entre o Estado e os agentes econômicos. Nas partes

anteriores desenvolvi o pressuposto de que as "funções" da comercialização são atividades preenchidas pelo capital (mais propriamente por diferentes tipos de capital) e que contam com importante participação do Estado em sua organização. Não raro as propostas de políticas alternativas pressupõem que a intervenção governamental possa obedecer aos desígnios de uma eficiência neutra em relação à acumulação de capital e à distribuição dos benefícios resultantes dela. Como ficou claro na apresentação dos funcionalistas, suas propostas pretendem beneficiar simultaneamente produtores e consumidores e garantir justa remuneração aos que efetuam a comercialização dos produtos agrícolas. Tanto um como outro aspectos destacados serão abordados nas colocações a seguir sobre os objetivos da ação estatal na comercialização agrícola e, mais concretamente, nas referências a um dos seus instrumentos principais que é o crédito de comercialização/política de garantia de preços mínimos.

Os objetivos da ação do Estado em um setor da atividade econômica definem-se em dois níveis. Um deles constitui o objetivo particular e mais imediato de garantir a reprodução de uma forma de capital ou dos agentes econômicos concretos envolvidos no segmento alvo da ação. No entanto, essa ação reflete também os objetivos gerais da atuação estatal que é o de garantir, em última instância, a reprodução da ordem social (a sociedade capitalista), preservando as condições para a acumulação de capital no conjunto das atividades econômicas; nesse caso, especialmente no que se refere à reprodução da força de trabalho, dada a importân-

cia da comercialização de produtos agrícolas para o abastecimento alimentar. Cabe verificar como tais objetivos manifestaram-se na participação estatal nas atividades aqui analisadas e as contradições inerentes à compatibilização entre seus objetivos gerais e os particulares de um segmento, ademais daquelas derivadas das especificidades da produção e comercialização agrícola.

Como decorrência do enfoque teórico assumido neste trabalho em que a comercialização agrícola não é considerada de forma isolada, como um objeto em si, com mais razão não se pode tomar a política de comercialização como se ela resultasse no fundamental de determinações específicas desta atividade (1). Na mesma medida em que as características da comercialização são determinadas pelas transformações na organização da produção agrícola e na concentração de capitais, a política de comercialização define-se nos marcos da política de modernização do campo e do estímulo à consolida-

(1) No que se refere ao transporte e ao armazenamento/conservação das mercadorias, geralmente considerados como meros requisitos operacionais alvos de políticas específicas para sanar seus "pontos de estrangulamento", também aqui manifestam-se as determinações maiores apontadas. Inclusive porque eles constituem-se em instrumentos de controle sobre o fluxo de produtos agrícolas por parte dos agentes privados. Como ilustração, tome-se a questão da armazenagem. Em trabalho relativo ao período 1970/80 (HIDROBRASILEIRA, 1982) constatou-se a predominância dos agentes particulares na oferta de armazenagem, assim distribuídas as participações: rede privada - 54,4%; cooperativas - 26,4%; oficiais - 19,2%. A grande participação dos agentes particulares na oferta de armazenagem corresponde obviamente um maior poder dos mesmos na comercialização desses produtos. Note-se, por exemplo, que apenas 12,9% do total de 48,9 milhões de ton de capacidade-estática em 1979 constituam-se de armazéns gerais, o restante correspondia a armazéns articulados a atividades comerciais ou industriais (IDEM: 23).

ção do grande capital agrário e, em especial, do comercial e industrial. Na formulação das políticas de Estado a primazia entre as várias formas de capital dependerá do peso relativo delas, que tem um componente econômico dado pelo grau de concentração das atividades e dos capitais nelas empregados e pelas possibilidades que oferecem à elaboração das políticas oficiais. Daí que aquela hegemonia é detida, via de regra, pelo grande capital comercial e industrial frente ao agrário.

A subordinação da política de comercialização antes mencionada fica evidente quando analisada em seus objetivos particulares e através das formas concretas da intervenção estatal na sua execução. Nesse sentido retomemos os elementos apresentados nos capítulos anteriores que foram fundamentais para definir a comercialização e, portanto, o são para a política de comercialização:

- a política de modernização do campo intensificada pós-64 com a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural e a ratificação da política agrária de preservação da estrutura fundiária; um aspecto da operacionalização do crédito de comercialização é revelador do seu caráter subordinado ou ao menos complementar à política de modernização da produção, por condicionar o financiamento (EGF) à quitação pelo agricultor do empréstimo de custeio (peça-chave da modernização); (1)

(1) LOPES (1983: 44) observa que a quitação integral e automática do custeio ao se realizar o financiamento EGF é inevitável pois não pode haver dois financiamentos com o mesmo penhor (a produção). Correta em termos da lógica do crédito bancário, a observação confirma a articulação do crédito de comercialização a um mecanismo geral, fato óbvio mas não raro menosprezado nas avaliações de suas possibilidades.

- a política de fomento ao desenvolvimento das cooperativas de produtores nos moldes do "cooperativismo empresarial"; a referência ao consórcio trigo/soja é suficiente para revelar o papel do Estado na criação das mesmas e em sua evolução posterior no sentido de ultrapassar a mera atuação comercial;
- a política de apoio ao desenvolvimento da agroindústria processadora de produtos agrícolas, em parte derivada da política de ampliação das exportações de bens elaborados ou semi-elaborados;
- a política de estímulo a ampliação das grandes redes de supermercados, entendida como um instrumento de modernização da "distribuição" (varejo) mas que afetou, como vimos, a comercialização agrícola como definida neste trabalho.

Considerando as iniciativas diretamente voltadas ao comércio dos produtos agrícolas referidas nos capítulos anteriores - à exceção do crédito de comercialização e da política de preços mínimos analisadas adiante - sobressaem:

- a participação do Estado em comitês (Comitê da Agroindústria no tomate e Comitê de Exportação de Sucos Cítricos na laranja) mediando as relações comerciais entre o capital agrário e o agroindustrial; este tipo de participação resulta do processo de transformação da produção rural e de expansão da agroindústria (que exclui a intermediação mercantil), que por sua vez contou com decisiva participação estatal;
- a política de comércio exterior que, expressando determinações mais gerais do modelo econômico, respeita os interesses hegemônicos do setor, como exemplifica o controle das exportações de algodão em pluma na década passada em fun-

ção da opção por ampliar a exportação de produtos têxteis; no caso da soja há que considerar, também, as contradições derivadas do peso econômico das exportações de soja em grão frente às necessidades do abastecimento interno;

- as ações emergenciais voltadas a garantir o abastecimento interno de alimentos básicos (arroz e principalmente feijão), em vários momentos requerendo sua importação; apesar da crítica frequente à "irracionalidade" da ação estatal e a seus efeitos nocivos à atuação dos agentes privados, ela como regra respeita e legitima a estrutura existente; (1)

- a criação das Centrais de Abastecimento como uma iniciativa de organização do mercado que referendou a atuação dos atacadistas e cooperativas e a integração com as redes de supermercados.

Os elementos acima revelam que a ação estatal na comercialização, observada a partir de seus objetivos específicos, revelou estar estreitamente articulada à política de modernização da produção rural e de estímulo à sua integração ao grande capital localizado nas atividades de intermediação mercantil ou de processamento industrial. Em alguns casos a forma de intervenção na comercialização chega a ser um subproduto destas últimas. Além do que eles ilustram a observação feita no início sobre a impossibilidade da ação estatal

(1) É interessante notar, nesse sentido, que a colocação dos estoques governamentais faz-se através de leilões nas Bolsas de Mercadorias, respeitando a estrutura de intermediação mercantil existente. Apenas em momentos muito críticos - como ocorreu com o feijão no início da atual década - é que o governo importou e entregou o produto diretamente aos supermercados que, como vimos, foram um elemento básico na estratégia governamental de modernização da "distribuição".

contrariar-se, como ressa, com os interesses hegemônicos do setor ou ser neutra frente ao processo de acumulação e concentração de capital. O próprio paradigma da eficiência - que levou algumas análises a sugerir esquemas alternativos de abastecimento para aproximar produtores de consumidores - foi enfrentado com o estímulo à concentração na grande unidade (agrícola, comercial e industrial) e à integração, o que aliás algumas vertentes locais da visão funcionalista (como PAIVA) haviam sugerido.

O principal elo entre a atuação estatal na comercialização agrícola e os objetivos gerais da intervenção do Estado na economia manifesta-se através da questão do abastecimento interno, em especial no que se refere aos produtos alimentares que são meu objeto principal. Concluímos nas análises anteriores que a questão do abastecimento teve acentuada, com mais intensidade desde fins dos anos 60, sua característica de ser mais propriamente uma questão de produção rural e industrial integradas à dinâmica econômica capitalista, subordinando parcela importante das atividades de circulação ao grande capital (agrário, comercial e industrial). Corroborando essa afirmação temos o fato de que, desde então, passaram a incidir diretamente sobre o abastecimento alimentar alguns determinantes gerais do modelo econômico não considerados em detalhe nesse trabalho. Cite-se, por exemplo, as políticas relativas ao balanço de pagamentos e à inflação, a política de rendas, a política monetária e creditícia e a maior exposição do abastecimento ao comportamento de elementos gerais como a taxa de juros.

O que me interessa destacar é que há muito os problemas de abastecimento deixaram de ser derivados da ação de "açambarcadores" (que "escondem" a produção agrícola) ou de "atravessadores" (que se inter põem entre produtores e consumidores), como eram qualificados os agentes comerciais frutos da existência de um capital mercantil autônomo o suficiente em relação às atividades produtivas, as quais inclusive subordinava valendo-se de vários expedientes. Refletindo este processo - e em refôrço a ele - o discurso e a prática oficial avançaram em relação à colocação das intervenções tópicas "saneadoras" como centro da sua estratégia, as quais eram executadas (timidamente, é verdade) por inúmeros organismos criados para tanto e recousavam em um arsenal de instrumentos legais que permitiam inclusive o confisco de estoques.

Vimos em outro capítulo, com base em LINHARES e SILVA (1979), que o estímulo à modernização privada como solução para a eficiência pretendida assume condição prioritária, especialmente após 1964, provocando inclusive o esvaziamento dos órgãos pensados para as tarefas fiscalizadoras. A retrospectiva de DELGADO (1985b) sobre a agricultura nos planos do governo federal desde o Plano Trienal, deixa claro que a modernização da comercialização agrícola era a outra face da modernização da base produtiva agrícola, conforme colocado no Programa Estratégico de Desenvolvimento (1967) e reafirmado nos planos seguintes (PND's). A comercialização era tratada desde a ótica da problemática do abastecimento, estando contudo "colada" à postura referida sobre a produção

rural. Ademais das medidas relativas à infraestrutura, os principais instrumentos utilizados para atingir o objetivo da modernização foram inicialmente a política de garantia de preços mínimos e o apoio à expansão dos supermercados, aos quais agregou-se no I PND (1972) o estímulo à agroindustrialização, consolidando-se a perspectiva de estimular a integração das várias esferas como aparece explicitado no III PND em 1980 (IDEM: 63 e segs).

O anterior não significa dizer que não haja crises de abastecimento posteriores à concretização do processo de modernização mencionado e, muito menos, que os agentes resultantes dele não atuem de forma especulativa sempre que as circunstâncias o permitam. Em várias passagens fiz referência ao comportamento especulativo do grande capital comercial, das cooperativas e inclusive da agroindústria em relação ao seu estoque de matéria prima. Contudo, as crises de desabastecimento provocadas pelo grande capital são de enfrentamento mais complexo em razão das articulações entre as várias atividades e, evidentemente, pelo poder de mercado e de influência na política estatal que detém tais agentes.

A atuação governamental frente a problemas de abastecimento, por seu turno, pode também requerer a aplicação dos instrumentos de intervenção direta referidos acima, especialmente num quadro de pressões sociais em situações de extrema gravidade. Não tenho a pretensão de avaliar o abastecimento alimentar no Brasil no período considerado e as intervenções governamentais ocorridas em vários momentos. Porém, a título de ilustração, creio ser pertinente mencionar a impor-

tência do governo quando pretendeu utilizar os instrumentos de natureza fiscalizadora/confiscatória para enfrentar o desabastecimento no período de implantação do Plano Cruzado (1986), em boa medida provocado pelo grande capital como reação ao controle de uma variável-chave na definição das suas condições de operação e lucratividade que é o preço das mercadorias que produz ou apenas comercializa. Em termos da comercialização agrícola em geral, não deixa de ser também interessante confrontar a atuação governamental sistemática e beneficiando o grande capital no tocante às exportações, com seu comportamento episódico e tímido frente às dificuldades nas condições de abastecimento interno pelas contradições que estas últimas envolvem. A produção e a comercialização modernizaram-se e potencializou-se a capacidade de produzir alimentos - a qual efetivamente aumentou - porém sem que disto tenha resultado uma oferta de alimentos em quantidade suficiente e a preços acessíveis de forma a atender as necessidades alimentares mínimas da grande maioria da população. Esta, contudo, é uma questão que não se esgota em sua dimensão produtiva e seu tratamento está além dos limites desse trabalho.

Até o momento destacou-se que a intervenção do Estado na comercialização de produtos agrícolas, nas suas várias formas, articula-se à uma determinada política de modernização da produção rural e não é neutra em relação ao desenvolvimento da concorrência capitalista na agricultura (como expresse a própria política de modernização) e nos setores não agrícolas e, conseqüentemente, em relação à concentração de capital. Apresentarei agora algumas questões relativas a

dois instrumentos específicos que são a política de garantia de preços mínimos (PGPM) e o crédito de comercialização através dos mecanismos do EGF/AGF (1).

Para uma análise aprofundada sobre a PGPM - que antecede a criação do EGF/AGF - seria preciso a rigor iniciar pela questão, plena de controvérsias teóricas, referente ao processo de formação e de determinação do nível dos preços agrícolas. Nos dois capítulos anteriores fiz apenas indicações de algumas características dos mercados dos produtos: as ligações com o mercado internacional, o poder relativo dos agentes não-agrícolas e dos agricultores (incluindo as cooperativas), as relações entre as diferentes formas de organização da produção rural e a formação dos preços em mercados unificados nacionalmente, etc.

As análises que justificam a necessidade da existência de um preço de garantia para os produtos agrícolas partem, em geral, da caracterização dos preços agrícolas como sendo particularmente instáveis ou apresentando oscilações de grande amplitude dentro do ano e de um ano para o outro. Colocada como pressuposto nos trabalhos recentes, é interessante buscar as hipóteses básicas que o sustentam em formulações

(1) Creio ser desnecessário reproduzir aqui a sistemática do funcionamento dos preços mínimos e dos Empréstimos do Governo Federal (EGF) e das Aquisições do Governo Federal (AGF), bastante conhecidos e com farta literatura. Sobre os seus fundamentos e alternativas de implementação ver os volumes constantes da Coleção Análise e Pesquisa da CFP, alguns deles citados nesta tese. Como não me propus a avaliar a política governamental, não entrarei nas alterações havidas nas suas normas, principalmente nos anos iniciais da atual década, o que não prejudica os comentários feitos a seguir.

anteriores à própria criação dos preços mínimos, como a de PAIVA (1949: 23/4) que levanta 3 razões para a instabilidade dos preços:

a) grandes oscilações na quantidade ofertada, pois trata-se de produção realizada por um número muito grande de produtores agindo independentemente, o que impede o controle da área plantada à semelhança do controle possível sobre a produção industrial; potencializam-se, dessa forma, os efeitos sobre a quantidade ofertada provocados pelas adversidades climáticas e pela busca individual do agricultor por auferir vantagens momentâneas de preços;

b) concentração da oferta em certa época do ano, que implica em flutuações do preço ao longo do ano devidas aos custos necessários de estocagem e à ação de especuladores;

c) flutuações mais acentuadas dos preços agrícolas em relação as dos produtos não-agrícolas devidas às modificações na procura efetiva que acompanham as variações cíclicas das atividades econômicas (1);

Os trabalhos mais recentes não desenvolvem explicitamente sua compreensão sobre o caráter "concorrencial" da agricultura relativamente aos demais setores da atividade econômica. Contudo, essa hipótese fica evidente, apesar de implícita, quando partem da instabilidade dos preços

(1) No mesmo sentido, SMITH (1966: 69) afirma que as bruscas mudanças nos preços agrícolas originam-se primariamente na instabilidade da produção, em parte por problemas climáticos, mas também pelo fato do sistema de preços operar num clima de incerteza associado à estrutura "atômica" competitiva da agricultura, criando uma instabilidade própria na produção e nos preços.

agricolas devida aos "riscos e incertezas" inerentes à atividade e, especialmente, quando se referem à condição oligopsônica/monopsônica dos compradores da produção agrícola. Esta observação vale, inclusive, para os que admitem ter avançado a grande produção no campo, porém mantêm-se apegados às hipóteses saídas dos modelos convencionais de equilíbrio ao tratar da determinação dos preços.

PAIVA (1949: 27/8) justifica, com base nas causas acima (i), a interferência nos preços agrícolas pelo fato de que o próprio mecanismo dos preços não funciona adequadamente no curto prazo como regulador dos desajustamentos entre a quantidade produzida e consumida dos produtos agrícolas. Isto é, as características particulares da produção agrícola que dificultam sua rápida adaptação às variações nos preços, tornam necessária a interferência governamental com o objetivo de intensificar o desenvolvimento da produção rural e garantir um melhor nível de renda aos agricultores. Com distintos graus de elaboração (e de sofisticação formal), boa parte dos trabalhos entende a participação governamental na determinação dos preços agrícolas como uma interferência "externa" aos mecanismos automáticos do mercado, pelas dificuldades que a realidade coloca ao pleno funcionamento destes últimos. Revelam, sem reconhecê-lo, outro aspecto da realidade não captado pelo modelo teórico que os obriga a abrir mais uma exceção às suas hipóteses básicas - a primazia do "livre jogo das forças

(i) Além das causas para a instabilidade nos preços, PAIVA (1949: 24/5) acrescenta duas razões para a baixa remuneração dos produtos agrícolas (oferta sempre maior que a procura e a ação dos intermediários) que não vem ao caso nesta discussão.

de mercado" - pela impossibilidade de entenderem a atuação estatal como parte integrante da reprodução da economia capitalista.

A implantação de uma política de preços mínimos a partir de 1951 deu-se no sentido de oferecer uma garantia de preços aos produtores de determinados produtos agrícolas. Porém em sua primeira etapa (1952/62) ela já apresentava duas características (Ver DELGADO, 1978: 14/8) que contradizem em parte esse objetivo e acompanharam a PGPM até recentemente, quais sejam: a fixação dos preços mínimos em níveis bastante inferiores aos preços de mercado; a expressiva participação de beneficiadores e intermediários nos financiamentos e aquisições do programa. Com o agravante de que o montante envolvido era irrisório em relação à renda agrícola e bastante concentrado no algodão (entre 60 e 88%), em detrimento dos produtos alimentares (arroz, feijão, milho e mandioca)(IDEM).

Para nossa discussão vale destacar, dentre as modificações na PGPM no período 1962/66, aquela introduzida pela Lei Delegada N 2/62 que tinha por objetivo atribuir exclusivamente a produtores rurais e suas cooperativas a garantia de preços mínimos. Contudo já em 1963 outra lei abre um precedente temporário (1 ano) aos beneficiadores e intermediários, recolocando-os sob o amparo da política. Em 1965 regulamentar-se em definitivo a questão, permitindo a estes agentes vender ou financiar suas mercadorias junto ao Banco do Brasil tendo como valor de referência da operação um preço mínimo específico para o produto beneficiado, desde que eles tenham pago ao produtor rural pelo menos o preço mínimo (IDEM:21/2).

A partir de 1966 a PGPM passa a ser implementada também pela concessão de crédito de comercialização aos produtores e intermediários através do mecanismo do EGF/AGF tratado adiante (houve outras modificações, mas que não são fundamentais ao nosso tema). Os pontos básicos da PGPM definidos em documento da Comissão de Financiamento da Produção (CFP, 1972). Órgão responsável pela execução da política, eram os seguintes: o preço mínimo é um preço de sustentação e não de comercialização; os recursos aplicados pela CFP não sofrem restrição orçamentária; os preços mínimos precisam atender os produtores diretamente. Suas finalidades imediatas seriam: reduzir a incerteza que envolve o comportamento futuro dos preços agrícolas; abrandar as flutuações estacionais dos preços agrícolas; prover crédito de comercialização à lavoura. As finalidades mediatas seriam: possibilitar aumentos compatíveis na renda rural; induzir alterações quantitativas e qualitativas na produção, adequando-a às exigências dos mercados interno e externo; auxiliar a política de abastecimento nacional.

Destaque-se que a intervenção governamental nos preços agrícolas através da PGPM é restrita a alguns produtos, havendo organismos e políticas específicas para o café, cana de açúcar, cacau e trigo, refletindo sua importância econômica e os encaminhamentos políticos dados em certos momentos históricos aos interesses (e conflitos) envolvidos em cada caso. Vimos que a PGPM concentrou-se em seu período inicial no algodão, produto destinado principalmente à exportação sem ter, contudo, o peso do café e do açúcar ou a impor-

tância estratégica atribuída ao trigo. A inclusão de alguns produtos alimentares visava objetivos de abastecimento interno absolutamente secundários (vimos anteriormente que os recursos que restavam ao arroz, feijão, milho e mandioca oscilavam entre 20 a 35%), pois a política de abastecimento guardava as características antes mencionadas. Como resultado da perda de importância relativa do algodão e da ascensão da soja, cultura também com forte vínculo com o comércio exterior e mais estreita ligação com a indústria processadora, esta última "substituiu" na década de 1970 o algodão como principal absorvedora dos recursos da PGPM, agora sob o mecanismo do EGF (Tabela 3.1).

Tabela 3.1 -EGE = Participação de Produtos Seleccionados no
Total dos Emergências = 1967/8 a 1981/2

(em %)						
Anos	Soja	Milho	Arroz	Feijão	Algodão	Total
1967/68	6	11	37	1	33	88
1968/69	9	5	45	—	27	86
1969/70	12	12	46	1	17	88
1970/71	25	7	32	2	25	91
1971/72	27	6	30	2	43	100
1972/73	—	13	52	—	25	90
1973/74	31	15	18	1	30	95
1974/75	42	8	17	2	17	86
1975/76	34	11	26	—	13	84
1976/77	36	10	17	—	21	84
1977/78	25	4	13	4	30	76
1978/79	25	7	11	3	33	79
1979/80	37	8	14	1	19	79
1980/81	35	16	12	2	18	83
1981/82	37	13	14	5	16	85

Fonte: CFP "anuid" MOLLO (1983:27)

Os vários trabalhos publicados a partir da segunda metade dos anos 70 que avaliam a PGPM e o EGF caracterizam-se pela perspectiva de contrastar a implementação real desses instrumentos com seus objetivos originais e com a política tida como desejável pelas abordagens teóricas destes autores sobre a comercialização agrícola e a determinação dos preços. Nessa discussão, destacam-se 3 pontos principais a respeito dos resultados esperados da PGPM. O primeiro deles refere-se às possibilidades dela funcionar como estabilizadora dos preços agrícolas (DELGADO, 1978: 34) ou como um "seguro" contra o risco de quedas acentuadas de preços (GRAMACHO, 1978: 9). Ligado ao anterior, porém envolvendo instrumentos adicionais, está o objetivo de estabilização da renda do produtor agrícola (IDEM). Numa formulação mais ambiciosa, imagina-se que a PGPM possa melhorar a alocação de recursos sob condições de risco e incerteza (COELHO, 1979b: 40).

Outro elemento presente em várias análises é a defesa de que a PGPM atue também como instrumento de melhoria das relações de troca entre a agricultura e os setores não-agrícolas. Para tanto, seria preciso uma política "não conservadora" (DELGADO, 1978: 29) de fixação dos preços mínimos, isto é, que os fixasse em patamares mais compatíveis com os níveis dos preços de mercado. Além da já referida tendência desde a instituição dos preços mínimos de situá-los em níveis bastante inferiores aos dos preços de mercado, é uma avaliação presente em vários trabalhos que de meados dos anos 70 até os primeiros anos da década de 1980, a PGPM atuou muito mais como um instrumento complementar à política anti-

inflacionária do que na melhoria da renda do produtor rural (MOLLO, 1983: 16).

Para todos os objetivos desejáveis da PGPM a institucionalização do crédito de comercialização através dos mecanismos do EGF/AGF joga um papel fundamental pelo que pode representar em termos de aumentar o poder de barganha dos produtores rurais e também para financiar o "transporte no tempo" dos produtos. Em termos genéricos, OLIVEIRA e ALBUQUERQUE (1977: 5) definem o EGF como instrumento de crédito para facilitar a formação de estoques do setor privado, enquanto o AGF seria mais propriamente um "seguro de preço"(1). Enfatizando a prioridade aos produtores rurais, DELGADO (1978: 24) destaca nos objetivos do EGF (como crédito de pré-comercialização) a provisão de liquidez aos produtores como recurso de barganha comercial na venda dos seus produtos (2).

Tomando por base os pressupostos analíticos e os objetivos de política sinteticamente apresentados, os trabalhos antes citados e outros(3) avaliam a PGPM e o EGF/AGF e desenvolvem propostas que levam em conta as várias dimensões envolvidas. Com distintas ênfases, consideram as implicações derivadas das diferenças de tamanho entre os produtores, da

(1) No mesmo sentido, MOLLO (1983: 12) define o EGF como uma linha de crédito que visa fornecer liquidez ao setor privado para que este transporte o produto no tempo dentro do ano safra.

(2) Para LOPES (1983: 14) o EGF representa liquidez no momento da colheita quando o produtor tem que saldar o custeio, a qual lhe dá melhor poder de barganha com a indústria e os intermediários.

(3) Ver também MOLDAU e LUNA (1978), BARROS e XAVIER (1979), VEIGA (1979), DIAS e BARROS (1983), REZENDE (1984), MELO (1985) e LOPES (1986).

distribuição espacial da produção, das estruturas de mercado, da característica do produto ser destinado ao mercado externo ou não, dos períodos de safra mais ou menos longos, etc. Há um destaque em muitos deles para a avaliação da intervenção governamental nos mercados via manuseio dos seus estoques ("desovando" estoques ou comprando produtos para formá-los) e importação de produtos.

Sem entrar nos detalhes dessas avaliações, nota-se que todas elas concluem que tanto a PGPM como o EGF/AGF não foram implementados segundo seus pretensos objetivos, ou melhor segundo o que previam os documentos oficiais e as propostas saídas dos diagnósticos de corte funcionalista da comercialização agrícola. Os principais "defeitos" apontados são os seguintes:

- a) volume insignificante de recursos aplicados nesses programas em relação à renda agrícola total e aos produtos, atingindo uma pequena porcentagem do total colhido (Tabela 3.2);
- b) participação de não-produtores (intermediários, beneficiadores, industriais) como principais beneficiários, tornando nesses casos apenas indiretos (quando existem) os benefícios ao produtor, pois esses agentes devem comprovar terem pago ao menos o preço mínimo pela mercadoria adquirida;
- c) exclusão de grande parcela dos produtores rurais (principalmente os pequenos) do acesso a esses programas, os quais atuam em reforço à concentração dos benefícios no meio rural a um pequeno estrato de médios e grandes agricultores;
- d) preços mínimos bastante inferiores aos preços de mercado devido à preocupação com o processo inflacionário;

e) ausência de mecanismos complementares (como, por exemplo, o controle da área plantada/quantidade produzida) que possibilitem atingir o objetivo de garantia de renda (e não apenas de preços) ao meio rural;

f) uma aparente irracionalidade ou falta de planejamento adequado no manuseio dos estoques oficiais, colocada por alguns através do contraste entre uma "política ativa" e uma "política passiva" de utilização do AGF;

Tabela 3.2 -Estoque com Financiamento (EGF) e Aquisições do Governo Federal (AGF) em relação à Quantidade Produzida. Produtos Seleccionados. Brasil-1969/85

(em %)

ANO	Algodão		Arroz		Feijão		Milho		Soja	
	EGF	AGF	EGF	AGF	EGF	AGF	EGF	AGF	EGF	AGF
1969	10,8	-	8,9	-	0,2	0,2	1,1	-	11,0	-
1970	9,1	-	8,5	6,8	0,5	-	2,6	-	11,5	-
1971	7,7	-	6,4	-	0,7	0,3	1,2	-	19,3	-
1972	14,1	-	8,3	-	1,2	1,0	1,9	-	19,7	-
1973	9,8	0,1	10,1	-	0,2	-	2,8	-	...	-
1974	21,8	-	8,9	-	1,3	-	4,8	1,0	18,9	-
1975	56,5	10,8	11,7	-	3,3	1,7	5,4	0,6	33,2	-
1976	45,9	-	20,8	6,7	0,5	-	7,2	0,8	32,1	-
1977	47,9	-	15,5	13,3	2,1	0,3	8,3	7,8	32,9	-
1978	56,1	-	12,1	2,1	7,4	3,1	4,3	2,3	33,8	-
1979	71,5	-	12,2	1,4	6,4	0,5	7,2	0,4	33,2	-
1980	83,1	-	17,3	2,3	1,6	-	7,8	-	41,2	-
1981	72,3	2,4	20,3	9,7	5,5	0,8	18,1	0,3	44,9	-
1982	72,4	10,4	20,9	7,5	10,6	36,2	14,5	16,2	59,9	-
1983	81,2	4,3	28,1	6,5	4,5	10,2	12,3	7,4	50,0	-
1984	46,3	0,4	11,5	7,4	3,5	4,4	8,5	2,2	22,9	-
1985	21,9	51,2	20,6	18,2	5,3	23,7	7,6	13,6	17,9	12,1

Fonte: CFP (EGF/AGF) e IBGE (quantidade produzida) "apud"

Agroanalysis, novembro/1986.

- g) transformação do EGF em fonte de capital de giro barato pelos subsídios implícitos a esta linha de crédito com a aceleração da inflação;
- h) entraves burocráticos excessivos para o acesso ao EGF;
- i) falta de infra-estrutura de armazenagem.

Os comentários que pretendo fazer a respeito dessas análises sobre a intervenção estatal através da PGPM e do EGF/AGF retomam o questionamento de suas principais hipóteses teóricas acerca da produção e comercialização agrícolas e sobre a natureza da intervenção estatal neste setor das atividades econômicas. De início relembro a caracterização que fiz da política de comercialização como parte integrante da política agrícola e agrária mais geral e, por outro lado, refletindo também a política em relação ao capital (comercial e industrial) destinatário da produção rural. Este enfoque deve nortear, portanto, a avaliação da implementação de seus instrumentos específicos como a PGPM e o EGF. O contrário manifesta-se, por exemplo, em contraposições do tipo política "ativa" x política "passiva" de comercialização, pressupondo uma autonomia que ela não possui e superestimando as possibilidades de interferir nas condições de produção através da intervenção na esfera da circulação das mercadorias. Mais grave, há propostas que atribuem à política de comercialização objetivos que se contrapõem aos da política de produção rural (a "modernização conservadora") e de integração desta última com os segmentos urbanos.

No que se refere aos preços mínimos, por exemplo, o

fato deles terem sido tradicionalmente fixados bem abaixo dos níveis de mercado tem sido utilizado como uma das ilustrações do que se entende por uma política "passiva" de comercialização. Contudo é razoável indagar se isto não se explica também por razões de crédito e não só pela subordinação (que foi real) da PGPM à política anti-inflacionária. Estou me referindo à relação entre o patamar dos preços mínimos e o volume de recursos necessários para o financiamento dos estoques que se pretende atender, analogamente à relação entre os valores básicos de custeio e o crédito de custeio da produção. Ou seja, a fixação dos preços mínimos resultaria mais das condições de financiamento de estoques a serem oferecidas a intermediários/beneficiadores, industriais e a médios e grandes agricultores, do que da contradição entre o (pretens) objetivo de estabelecer um preço de sustentação capaz de beneficiar os produtores rurais "em geral" frente à imposição de uma política "conservadora" de preços agrícolas como contribuição ao combate à inflação. O caráter subordinado da política de comercialização e a relação entre os preços mínimos e as condições de crédito, revelaram-se nas observações feitas sobre a evolução dos preços mínimos da soja, arroz e feijão a partir de 1982/3. O significativo aumento real dos mesmos naquele período foi entendido como uma das compensações dadas pelo governo ao encarecimento do crédito de custeio agrícola.

Com respeito à grande participação dos setores "não agrícolas" (intermediários/beneficiadores e industriais) como ~~absorvedores~~ ^{absorvedores} dos recursos de crédito destinados à PGPM e ao

EGF, há que se considerar dois aspectos. O primeiro deles é que a maior participação desses agentes pode estar refletindo a autonomia da comercialização em relação à produção agrícola ou o reduzido grau de capitalização da produção, nos termos colocados por MARX da relação entre estas duas esferas (expostos na parte 3.2). Daí que no caso do algodão - nas primeiras etapas da PGPM - e também para os produtos alimentares provenientes da pequena produção, os beneficiadores terem participação quase exclusiva na absorção dos recursos disponíveis. Em segundo lugar, vimos que as condições de armazenagem de produtos agrícolas estão sob controle do comércio e da indústria como condição inerente a sua atividade e, em menor grau, temos a participação do grande capital agrário. Como o objetivo principal do EGF parece ser mesmo o financiamento de estoques pelo setor privado - assim como a política referente a infra-estrutura de armazenamento optou pelo estímulo a iniciativa privada - a predominância dos agentes não-agrícolas torna-se inevitável frente ao grande capital agrário e aos poucos produtores que têm acesso a pequena capacidade relativa dos armazéns gerais oficiais.

As questões anteriores remetem a uma outra de caráter mais básico, que ultrapassa toda a discussão levantada nesta tese. Nota-se na análise da intervenção estatal a contraposição entre a esfera da produção rural tomada em bloco (constituída de um grande número de produtores) com o pequeno número de demandantes dos produtos agrícolas, que caracterizaria o confronto principal a determinar os objetivos daquela intervenção caso ela pretenda criar condições mínimas de de-

envolvimento agrícola. Não se desconsidera, obviamente, que ao nível de cada agente econômico, de cada capitalista individual, as condições de realização da sua produção são um determinante importante para a realização do valor (e da mais-valia) contido nas mercadorias. No entanto, sabe-se que tais condições são diferenciadas conforme o poder de mercado dos capitais de distintos tamanhos e participantes de diferentes estruturas de mercado. Colocada nestes termos, a questão das condições de realização da produção agrícola remete-nos novamente ao caráter concorrencial que lhe é atribuído em contraposição à estrutura oligopólica predominante nos setores não-agrícolas.

Afirmei na parte anterior que essa questão não se coloca em termos do caráter concorrencial da produção agrícola mas sim dos obstáculos ao pleno desenvolvimento da concorrência capitalista na agricultura. A intervenção do Estado, por sua vez, dado ser solidária à acumulação e concentração de capital, não tem por objetivo compensar o excesso de concorrência na produção rural mas apoiar o desenvolvimento da concorrência, isto é, criando instrumentos que favoreçam a competição no sentido capitalista (competição entre capitalistas na produção de valores de troca e de mais-valia) e enfrentem os problemas colocados pelos obstáculos mencionados.

Apoiar o desenvolvimento da concorrência capitalista na agricultura implica em referendar a diferenciação entre os agricultores, na medida em que a acumulação de capital é um processo desigual entre os capitais e os instrumentos de apoio à acumulação reforçam essa desigualdade. Vale dizer,

tais instrumentos reforçam a concorrência entre os capitais agrários - que, porém, não pode se desenvolver plenamente como no comércio e na indústria - e entre eles e as outras formas de capital, sem contudo possibilitar-lhes igualdade de condições pelos próprios limites da sua capacidade concorrencial frente a estas últimas, capazes como vimos de controlar o segmento em que atuam. Esses limites manifestam-se ao nível da capacidade de aumento da produção e de obtenção de ganhos de produtividade e da ampliação do controle por poucos de parcela significativa da produção agrícola. Entretanto, fica claro que a política estatal resulta em ganhos acessíveis ao capital agrário em seu desenvolvimento enquanto uma forma de capital específica e, mais ainda, àqueles que participam diretamente do processo de integração técnico-produtiva e financeira ressaltado neste trabalho.

No que se refere especificamente aos preços mínimos é preciso repensá-los a partir da revisão da própria teoria da formação dos preços agrícolas, pelos óbvios limites dos modelos de equilíbrio (dentre os quais o suposto da concorrência destacado acima). E também para que leve na devida conta a acumulação de capital na atividade agrícola, o desenvolvimento das relações agricultura-indústria e seus desdobramentos na análise das estruturas de mercado resultantes desse processo. As insuficiências teóricas ficam mais evidentes quando se pretende atribuir à PGPM e ao EGF os objetivos de contribuir para a estabilização dos preços agrícolas e da renda rural e para melhorar as relações de

troca entre a agricultura e os demais setores de atividade (1). No que toca ao objetivo geral de financiar a formação de estoques do setor privado, vimos que o EGF vem cumprindo esse papel, embora talvez não com a dimensão e com base em critérios que atendam a expectativa dos analistas com respeito às possibilidades de instrumentos como este.

Por último, com relação à contribuição dos preços mínimos e do crédito de comercialização ao abastecimento interno, note-se em primeiro lugar que a própria definição oficial dos objetivos desses últimos (CFP, 1972) não a colocou dentre as finalidades imediatas, reconhecendo o papel complementar que a PGPM e o EGF podem desempenhar na melhoria do abastecimento alimentar interno. Em outro momento do trabalho chamei a atenção ao fato de que a problemática do abastecimento não se esgota na sua dimensão produtiva (de ampliação da produção agrícola) e, acrescento, muito menos pode ser enfrentada a partir de instrumentos de política por definição articulados a um determinado modelo econômico que, aliás, ajudaram a construir. Os que tentam esse caminho, extraíndo propostas com base na utilização da política de crédito rural (em todas as suas modalidades) e da PGPM, terminam enredando-se em análises sobre como ampliar a produção de alimentos em contraposição à de produtos de exportação e, ao se darem con-

(1) Levando ao extremo a "dificuldade" dos funcionalistas em lidar com o conjunto das atividades envolvidas, MOLDAU e LUNA (1978: 7) sugeriram que a avaliação da política de intervenção (para estabilização dos preços agrícolas) deve levar em conta apenas seus efeitos para produtores e consumidores, mesmo reconhecendo que há outros agentes econômicos ligados à produção e distribuição que também são afetados por ela.

ta, na outra "ponta", das dificuldades de acesso de grande parte da população aos alimentos, acabam propondo programas "especiais" de distribuição de alimentos baratos aos mais pobres (que, se classificados a partir do acesso à alimentação adequada, constituem talvez parcela majoritária da população trabalhadora). Ou, de forma análoga, há os que partem da comercialização e terminam propondo esquemas alternativos de distribuição varejista de alimentos que pretendem "aproximar" produtores de consumidores, revelando-se no entanto limitados quanto aos produtos (e produtores) que podem abarcar e marginais em termos do abastecimento alimentar urbano.

3.5 - Conclusões

As colocações a seguir servem como conclusão do capítulo e também da própria tese, em razão da forma como esta última foi organizada. Os dois primeiros capítulos evidenciaram os elementos que participam na determinação das formas de comercialização agrícola com base em alguns produtos tomados como referências empíricas. No terceiro capítulo procurei articular esses elementos e, pelo confronto com o instrumental teórico funcionalista, sugerir uma visão teórica alternativa sobre a comercialização agrícola. Há vários aspectos não tratados devidamente nesta tese, de modo que essas conclusões vão acompanhadas da indicação dos pontos que, a meu ver, demandam investigação futura e maior discussão a respeito.

O propósito inicial da tese foi o de superar a visão que associa a comercialização agrícola ao desempenho de certas funções e a analisa com vistas a formular alternativas para sua organização de modo a tornar mais eficiente esse desempenho. A perspectiva funcionalista reforçou-se pela existência de estruturas de comercialização onde atuam intermediários capazes de controlar estoques de produtos, por alguns denominados de "açambarcadores" e "atravessadores". Eles são necessários em razão das funções que cumprem ao agregar a produção rural e distribuí-la no tempo e no espaço, porém constituem um mal quando se acentua a dimensão

especulativa da sua atividade, prejudicando tanto os produtores como os consumidores. Às funções de intermediação foram acrescentadas outras (como o processamento industrial de produtos agrícolas), analisadas também como atividades integrantes de uma "cadeia" que leva o produto - "in natura" ou processado - do campo até o consumidor final, acrescentando-lhe utilidades adicionais.

Em outros termos, o fato de, sob certas circunstâncias, a comercialização de alguns produtos agrícolas ter se tornado função autônoma desempenhada por um capital específico (o capital comercial), foi uma das razões que justificaram as iniciativas de desenvolver uma "economia da comercialização" como matéria com instrumental e paradigma próprios. A outra razão é o equívoco de considerar a produção rural como atividade originária e incluir como partes da problemática da sua comercialização atividades (especialmente as industriais) cuja natureza e dinâmica econômica obedecem a determinações de outra ordem.

Para desenvolver uma análise sobre a comercialização agrícola alternativa à funcionalista foram fundamentais duas referências. A primeira delas é o entendimento da comercialização como sendo uma atividade de circulação na qual se realiza a produção agrícola, podendo constituir-se ou não em esfera autônoma e, como tal, ser alvo da aplicação de capital. A segunda referência diz respeito à hipótese de que as formas assumidas pela comercialização dependem da organização social da produção rural e do desenvolvimento da concentração de capital no conjunto da economia. Vamos

retorná-las a seguir, à luz dos resultados obtidos ao longo dessa análise.

Contrariamente aos funcionalistas, procurei demonstrar na tese que é preciso circunscrever a questão da comercialização agrícola à etapa de circulação das mercadorias originadas do campo, excluindo do seu âmbito específico a produção e comercialização de produtos industrializados e o comércio varejista. Ela também não pode ser definida a partir de uma função autônoma de intermediação realizada pelo capital comercial. Isto porque o desenvolvimento da concentração de capital - a oligopolização da economia - e a industrialização da agricultura resultaram num padrão integrado de relações agricultura-indústria que exclui a intermediação comercial para um volume apreciável de produtos agrícolas destinados ao processamento industrial. Acrescente-se, ademais, que o fenômeno chamado por alguns de agroindustrialização esteve em constante ampliação, a um ritmo determinado pela diversificação das atividades urbanas, pelas possibilidades abertas no mercado internacional e pela capitalização da agricultura (incluindo a introdução de inovações técnicas)

Não raro a integração agricultura-indústria atinge um estágio tal que torna evidente a fragilidade da noção convencional de mercado, como sendo o "espaço econômico" ao qual se dirigem os ofertantes e demandantes de um produto para realizarem negócios em condições (de preço e quantidade) definidas pelas "leis de mercado". Destaque-se os cultivos cuja expansão agrícola foi provocada pelo crescimento de certas agroindústrias que se relacionam diretamente com os

proprietários da produção agrícola, em alguns deles envolvendo contratos de fornecimento. Nestes casos restringe-se a formação de um "mercado" do produto "in natura", e a comercialização agrícola resume-se ao estabelecimento de relações comerciais diretas entre ambos os agentes econômicos, definidas em alguns deles ainda no período de plantio da lavoura.

Sem embargo das peculiaridades de cada setor econômico, aquelas relações têm natureza semelhante às que se verificam entre setores não-agrícolas, para os quais não se elaborou uma economia da comercialização. Na verdade esta última é uma tradução, para o caso da produção agrícola, da primazia do mercado ou das leis de mercado presente nos modelos de equilíbrio neo-clássicos utilizados para analisar as atividades econômicas em geral. A crítica a esta visão teórica implica em subordinar a análise dos mercados (como o momento de realização da mercadoria) à caracterização da produção rural e dos segmentos aos quais ela se destina e à identificação das leis da concorrência capitalista e da valorização dos capitais, que definem o comportamento do capital agrário, industrial e comercial. Aos modelos de equilíbrio contrapõe a identificação das estruturas de mercado onde se insere a venda e compra dos produtos agrícolas e das contradições entre as distintas formas de capital envolvidas.

A realização de funções de circulação pelo capital comercial remete à questão da evolução da circulação de mercadorias no interior de uma economia capitalista. Normalmente ela é considerada em termos das atividades de varejo, onde se percebe com maior clareza as vantagens, para a repro-

dução do capital em geral, da separação dessas funções do capital produtivo e sua realização por uma forma específica de capital (o comercial). Entretanto, as funções de circulação a que estou me referindo têm natureza distinta da realização final das mercadorias no varejo, pois correspondem à compra/venda intermediária. Elas integram a intermediação mercantil entre a esfera da produção rural e os destinatários dessa produção, que podem ser a indústria processadora ou os agentes do varejo quando o produto é consumido "in natura" ou com "simples" beneficiamento. A intermediação mercantil, por seu turno, envolve a compra/venda das mercadorias agrícolas e um conjunto de atividades de natureza financeira tais como as operações bancárias, creditícias e das bolsas de mercadorias.

O desenvolvimento capitalista (das formas de produção capitalistas) traz consigo a subordinação das atividades de circulação e do capital comercial às necessidades de reprodução do capital em geral, do qual aquele capital passa a ser parte integrante. De um modo geral, esta subordinação não implica no deslocamento do capital comercial mas sua consolidação como grande capital. Entretanto em vários casos ela resultou na eliminação da intermediação comercial enquanto função autônoma executada por um capital específico.

A intermediação comercial em si mesma - o ato de compra/venda desconsiderando-se as funções produtivas que podem estar a ela associadas, como o transporte e o beneficiamento dos produtos - sustenta-se em características que tendem a desaparecer ou ter seu peso bastante reduzido com o desenvolvimento capitalista, como, por exemplo, a atomização

da produção rural em pequenos estabelecimentos descapitalizados. Não por acaso a tendência à concentração do capital manifestou-se, no caso do capital comercial, principalmente a nível do varejo (as redes de supermercados), que é uma atividade comercial por excelência. Como resultado da capitalização crescente da produção rural e da expansão do "grande varejo", eliminam-se os pequenos intermediários subordinados (como os "barraqueiros") e parte importante dos intermediários localizados no comércio atacadista convertem-se em meros corretores com menor poder de controlar estoques próprios. Ou têm suas funções absorvidas pelos supermercados que, ao se organizarem em grandes redes, transformam-se também em grandes atacadistas.

As questões antes mencionadas dizem respeito a uma das duas referências básicas da tese que é considerar a comercialização agrícola como integrante da esfera da circulação das mercadorias. A outra consiste na hipótese acerca das formas como a comercialização é realizada, qual seja a de que elas dependem da organização social da produção agrícola e do desenvolvimento da concentração de capital no conjunto da economia.

Para caracterizar o processo evolutivo das formas de organização da produção e comercialização agrícolas adotei a noção de modernização, concluindo pela configuração de um padrão moderno de comercialização em simultâneo à modernização das estruturas tradicionais. Também no discurso funcionalista ^{esta noção} ~~esta~~ desempenha um papel chave, como sinônimo de aumento da eficiência econômica e de maiores benefícios so-

ciais. No entanto, procurei ressaltar que a modernização, assim como a eficiência, obedece a padrões determinados pelas características da sociedade capitalista, com as especificidades que ela adquiriu em nosso país. Foi com o objetivo de destacar o desenvolvimento dessas características que empreguei a noção de modernização, enquanto que chamei de tradicional as estruturas com grande número de intermediários estabelecendo relações comerciais de dominação sobre a pequena produção rural. Evitei, inclusive, estabelecer uma dicotomia entre o moderno e o tradicional (para não incorrer em avaliações maniqueístas).

São bastante conhecidos os efeitos sociais da modernização da agricultura brasileira revelados em inúmeros estudos a respeito, que destacaram seu caráter concentrador da propriedade e da riqueza e o fato de que persistem graves problemas alimentares para um grande contingente da população apesar do significativo aumento da sua capacidade produtiva. Analogamente, como fruto do mesmo processo, as transformações ocorridas na comercialização agrícola, a ampliação do processamento industrial dos produtos agropecuários e a concentração do comércio varejista em grandes estabelecimentos, atenderam a várias demandas colocadas pela visão funcionalista, sem que se possa afirmar que a eficiência econômica atingida tenha se traduzido em benefícios sociais.

O padrão moderno de comercialização caracteriza-se por uma estreita integração entre a agricultura e a indústria e pelo estabelecimento de relações comerciais diretas (sem intermediação) entre os capitais agrário e (agro)industrial,

mediadas pelo Estado. A comercialização agrícola representa o momento de realização da produção rural (e do valor nela contido) e de aquisição da matéria-prima pela indústria, que tem neste procedimento um dos instrumentos importantes na estratégia de concorrência típica das estruturas denominadas de "oligopólio competitivo" e de "mercados propriamente competitivos".

Destaque-se, contudo, o processo denominado de modernização do tradicional que afeta as situações onde o capital comercial tem participação marcante na intermediação mercantil. Ela pode estar vinculada a produtos em que seja grande o peso da pequena produção rural, a qual serve de suporte a uma estrutura de comercialização com várias etapas e agentes de distintos tipos e permite o estabelecimento de relações de subordinação da produção que podem incluir a atuação do capital comercial também como capital usurário. A estas circunstâncias associou-se a idéia de que ao predomínio do capital comercial corresponderiam formas atrasadas de produção, como revelava a produção de alimentos básicos (arroz e feijão, principalmente) que provinha majoritariamente da pequena produção.

No entanto pode-se ter, por outro lado, a permanência da intermediação comercial em cultivos que se capitalizaram (modernizaram-se), os quais por não se destinarem ao processamento industrial (ao menos internamente ao país) articulam-se ao médio e grande capital comercial que atua como intermediário e, na maioria dos casos, como beneficiador do produto agrícola. O café talvez seja o exemplo mais signi-

ficativo, sendo possível no entanto mencionar o segmento capitalizado do cultivo de algodão e de arroz. É possível ao próprio capital agrário participar também das atividades comerciais, seja diretamente ou como associado ao capital comercial propriamente dito ou ainda através do controle de cooperativas. Em suma, vimos que a atuação do capital comercial na intermediação não tem um significado único, sendo necessário para entendê-la considerar também a forma como se organiza a produção.

Em várias dimensões do processo de modernização do tradicional nota-se, também, uma maior integração da atividade rural e da comercialização com os demais setores. Em primeiro lugar porque implica na redução do número de etapas nas "cadeias" de comercialização dos produtos, pela eliminação principalmente dos pequenos agentes que fazem o contato direto com o pequeno produtor e daqueles (mais "anacrônicos") que atuam puramente como intermediários ou atravessadores. Isto se deve em especial à maior concentração da produção rural, que favoreceu a criação de elos mais estreitos entre a comercialização ao nível do agricultor, o atacado e o próprio mercado nacional do produto em questão. Em segundo lugar pela articulação de parcela crescente dos estabelecimentos rurais ao sistema financeiro, principalmente através do crédito bancário: *isso acontece inclusive entre* ~~pequenos~~ *pequenos e médios produtores,* que, ademais, restringem o espaço de atuação do capital comercial como capital usurário.

Há que se fazer uma referência às cooperativas pelo seu significado específico. A criação de cooperativas de

produtores é frequentemente proposta - pelos funcionalistas e pelos que, como eles, consideram a agricultura em bloco - como um mecanismo de compensação do caráter concorrencial da agricultura. Ou, dito de outra forma, como um meio para aumentar o grau de competição dos agricultores frente aos oligopsônios que se formam na compra dos produtos agrícolas. De fato, as cooperativas resultaram na eliminação de pequenos agentes intermediários e possibilitaram algum grau de capitalização mesmo aos pequenos produtores cooperados.

~~Em~~ ~~estudo~~ 4 análise do consórcio trigo/soja mostrou que a criação das cooperativas ocorreu sob o controle de parte do capital agrário envolvido nestes cultivos e contou com expressivo patrocínio governamental. Em sua evolução destaca-se a integração que elas promoveram com o grande capital comercial e com a indústria transformadora, a própria conversão da maioria delas em "multiempresas" e até mesmo em conglomerados. Ficou evidente que as cooperativas constituíram-se em iniciativas visando estabelecer um controle de natureza oligopólica sobre a produção agrícola, além de procurarem ampliar esse controle sobre outros produtos que não aquele(s) que as originou(aram).

Elas defrontam-se, porém, com contradições inerentes ao seu funcionamento interno dado que mantem-se o estabelecimento rural como unidade autônoma e convivem agricultores cooperados de diferentes tamanhos. Por outro lado, as dificuldades à concentração da produção rural (ao desenvolvimento da concorrência capitalista no campo) limitam o controle oligopólico pelas cooperativas à esfera da circulação e à

transformação dos produtos agrícolas, embora não se desconheça um certo nível de interferência que elas possuem sobre as decisões de plantio dos seus cooperados. Quanto à distribuição dos benefícios gerados nas várias atividades em que elas se envolvem, será obviamente diferenciada conforme a dimensão relativa dos participantes, segundo a lógica de apropriação privada capitalista.

Não se pode afirmar que a maior participação da grande produção agrícola e das organizações cooperativas e o estabelecimento de relações integradas entre a agricultura e a indústria tenha resultado na regularização da oferta de alimentos e, principalmente, no seu barateamento. Assim como a maior eficiência certamente conseguida nas estruturas modernas de comercialização - em que predominam médios e grandes agentes, introduzem-se entrepostos que favorecem a centralização dos fluxos de mercadorias e ganha-se em escala na operação dos supermercados - não se traduziram em maior possibilidade de acesso da população aos alimentos.

Pode-se argumentar, corretamente, que a questão alimentar não se resume a um problema de produção e distribuição, ao contrário do que se propagou por muito tempo. É verdade que a produção agrícola de alimentos para o mercado interno cresceu menos intensamente que outros cultivos, mas não é menos verdade que potencializou-se a capacidade produtiva da agricultura de modo geral, inclusive para a maioria dos produtos alimentares. Não se trata de um problema de atraso, de insuficiência ou de ineficiência consideradas em termos absolutos. A modernização respondeu, como pretendia a

análise funcionalista, a muitos dos obstáculos identificados, embora seus benefícios tenham se concentrado socialmente.

Parece pouco concluir com o aparentemente óbvio, isto é que os processos econômicos no capitalismo têm seus beneficiários definidos na própria forma como esses processos são implementados. Contudo trata-se de uma compreensão fundamental para evitar a "surpresa" de concluir, após a descrição de um amplo processo de modernização econômica, que uma grande (senão majoritária) parcela da população não foi beneficiada por ele e, pior, ser tentado a sugerir ao final medidas paliativas que compensem tal desajuste. A questão do abastecimento alimentar requer um tratamento que fuja do "produtivismo" mais elementar ou do "economicismo" um pouco mais elaborado e incorpore as várias dimensões da organização social e coloque no centro da análise a realidade do conjunto da população e não apenas a da parcela integrada de forma permanente aos mecanismos econômicos de acumulação e consumo.

Des aspectos apontados na tese e que demandam um tratamento próprio e aprofundado, destaco as questões relativas aos preços e margens de comercialização e à intervenção do Estado na comercialização, por sua evidente importância nessa discussão. A primeira delas refere-se à formação dos preços dos produtos agrícolas e à conceituação das chamadas margens de comercialização, particularmente nos casos em que há um significativo mercado do produto "in natura" ou com um beneficiamento simples. É preciso verificar as relações existentes entre os preços de produção e aqueles fixados nas

"praças" que têm um grande poder de determinação dos preços a nível nacional, como é o caso de São Paulo. Estas relações devem refletir, entre outras, a ligação mais estreita dos preços pagos ao agricultor das diversas regiões do país e aqueles vigentes em tais "praças", em virtude das transformações apontadas que implicaram na diminuição do poder dos agentes comerciais locais em ditar os preços. Ou então em razão da própria eliminação desses agentes da estrutura de comercialização, agora centralizada pelo médio e grande capital comercial.

Isto nos leva ao problema das margens de comercialização, convencionalmente definidas como o diferencial entre os preços das várias "etapas de comercialização", isto é entre os preços pagos ao produtor, os do atacado e os do varejo. Sem considerar as distintas naturezas do atacado e do varejo e as transformações em ambos provocadas pelo processo analisado nessa tese, "teoriza-se" a respeito das margens com base em constatações empíricas sobre o comportamento daqueles diferenciais de preços. É conclui-se, por exemplo, que as margens no atacado variam inversamente aos preços e tendem a ser mais flexíveis que as do varejo. Enquanto o atacado comportar-se-ia de modo a atenuar as quedas dos preços ao nível do produtor, o varejo transmitiria ao consumidor as oscilações dos preços no atacado, especialmente quando estes se elevam.

O equívoco manifesta-se na própria forma de obtenção desse comportamento, através da comparação da evolução mensal dos preços nos 3 níveis mencionados e da men-

suracção do intervalo entre eles em cada momento. Minimiza-se, de saída, o carácter especulativo da intermediação comercial que objetiva apropriar ganhos diferenciais pela variação dos preços no tempo. Desconsidera-se também que o atacado e o varejo são atividades muito distintas, a primeira delas tendo passado por muitas transformações que alteraram suas antigas características e reduziram bastante o seu significado para um bom número de produtos. Já o varejo, com o predomínio dos supermercados, criou outro tipo de vínculo com o atacado e com a própria esfera da produção, introduzindo ademais um processo de fixação dos preços ao consumidor que tira todo o significado de formulações genéricas sobre o comportamento das margens do varejo, baseadas quase todas na predominância de feirantes e pequenos empórios. Em suma, carece de sentido tomar como referência o dimensionamento de intervalos entre preços de esferas sujeitas a determinações distintas embora articuladas. Este procedimento presta-se apenas ao registro da evolução dos preços nos 3 níveis e, no máximo, para identificar eventuais pressões altistas (ou tendências declinantes) exercidas entre eles em cada momento, sem pretender deduzir delas uma teoria sobre a fixação das margens de comercialização pelos agentes.

A segunda questão a ser destacada refere-se à intervenção do Estado na comercialização agrícola, apenas problematizada em alguns de seus aspectos nessa tese. Um dos meus objetivos foi o de repensar o sentido da política de comercialização, com base principalmente no crédito de comercialização (EGF) e na garantia de preços mínimos, preocupado

ee qualificar os agentes envolvidos e os beneficiários de tal política. Por outro lado, foi possível constatar uma sensível modificação no sentido geral da intervenção estatal na comercialização e no abastecimento alimentar. Em períodos passados a ação do Estado, embora hesitante, esteve marcada pela postura de fiscalizar a atuação de intermediários ("atravesadores", "açambarcadores") que, em face da atomização da produção rural e da estrutura pulverizada de distribuição no varejo, exerciam forte influência sobre o abastecimento através do controle⁷ da manipulação especulativa de estoques.

Com o processo de modernização/concentração descrito, estimulado por políticas governamentais específicas, a atuação do Estado na comercialização agrícola passa a ser principalmente a de mediar as relações comerciais entre os capitais envolvidos. As intervenções disciplinadoras, com o objetivo de garantir a regularidade do abastecimento alimentar em certas conjunturas, deveriam em princípio ser facilitadas na nova realidade. Assim imaginavam, por exemplo, os funcionalistas que propugnavam pela modernização da produção e das estruturas de comercialização, com uma maior integração entre essas esferas. Entretanto, o controle que a estrutura "moderna" (que o grande capital) detem sobre a produção e a circulação das mercadorias tem se sobreposto aos controles governamentais, em especial quando eles se baseiam na reedição de instrumentos pensados para as formas tradicionais antes referidas.

A ampliação do peso da produção capitalista na maioria dos produtos agrícolas, a subordinação da esfera da

circulação de mercadorias agrícolas à reprodução do capital em geral e a consolidação do grande capital (agrário, comercial e industrial) apontam, todas, para um elevado grau de integração da produção e comercialização agrícola nos circuitos de valorização do capital, em especial nos circuitos de valorização financeira do capital. A circulação das mercadorias são uma expressão, na verdade, da circulação dos capitais. No que se refere à comercialização agrícola, esta característica manifesta-se na centralização dos fluxos das mercadorias de origem agrícola. A agroindústria, as cooperativas empresariais e as redes de supermercados - que destacam-se como manifestações do grande capital - constituem o destino de parcela importante do valor produzido na agricultura, compartilhando com o grande capital agrário (em parte localizado nas cooperativas) a apropriação dos ganhos nela gerados. Para evidenciar este fenômeno procurei superar a mera justaposição de "estudos de casos" - como poderiam sugerir os dois primeiros capítulos - através da ênfase nas formas de capital envolvidos e na sua participação na comercialização de diversos produtos, mesmo que determinadas estruturas (com os agentes respectivos) tenham se organizado com base em um produto com maior peso econômico a nível regional.

Nesta mesma linha, ao invés de privilegiar o conflito entre a esfera da produção rural tomada em bloco e os destinatários da mesma para analisar os resultados econômicos e sociais da atividade agrícola e suas possibilidades de evolução, propus que se leve em conta os distintos tipos de capital envolvidos (suas formas de reprodução e a dimensão

relativa dos mesmos), as ligações eventualmente existentes entre eles e as características das estruturas de mercado em que estão inseridos. Sem prejuízo de uma consideração especial às especificidades da atividade agrícola que dificultam o desenvolvimento da concorrência capitalista no campo - e a correspondente concentração da produção e do capital em níveis semelhantes à das atividades urbanas - e resultam na debilidade relativa do capital agrário frente às demais formas de capital. Destacamos, dentre essas especificidades, a existência do monopólio da terra.

Mencionei, com destaque especial, a subordinação da circulação das mercadorias aos circuitos de valorização financeira dos capitais. Esta dimensão da comercialização agrícola, ou melhor dos capitais envolvidos na comercialização de produtos agrícolas, merece um aprofundamento da discussão que não pude realizar a contento nesta tese. Ela afeta todas as atividades analisadas, embora de forma diferenciada para cada tipo de capital segundo sua lógica de reprodução. A ligação mais evidente é com o capital comercial pelo fato da liquidez e, portanto, do crédito serem elementos decisivos em sua atividade. No entanto, as decisões de plantio do capital agrário e suas opções de comercialização da produção, a atuação das cooperativas e a aquisição de matéria prima pela agroindústria são também, em diferentes graus, afetadas pelos estreitos vínculos estabelecidos entre a circulação das mercadorias e a valorização financeira do capital.

BIBLIOGRAFIA CITADA

- ABBOTT(1962)- J. Abbott, "O Papel da Comercialização no Desenvolvimento das Economias Atrasadas", S.Paulo, IEA, 1962 (trad. mimeo.).
- AGUNE(1982)- Antonio C. Agune. Comercialização dos Produtos Hortícolas na Região Metropolitana da Grande S.Paulo- 1971/2, S.Paulo, EAESP/FGV, 1982 (dis. mest.).
- ALBUQUERQUE(1982)-Rui H.P.L.Albuquerque, Capital Comercial-Indústria Têxtil e Produção Agrícola, S.Paulo, HUCITEC/CNPq, 1982.
- ALBUQUERQUE(1984)- R.H.P.L.Albuquerque, "O Complexo Agroindustrial: uma Primeira Avaliação Técnico-Econômica" in ENSAIOS FEE, P. Alegre, 5(1)1984.
- ALBUQUERQUE(1985)- R.H.P.L.Albuquerque(coord.), Estatística de Apoio Técnico-Econômico ao Desenvolvimento da Agroindústria de Processamento de Óleos Vegetais do Est. S. Paulo, Campinas, NPCT/UNICAMP, 1985 (Rel. Pesq.).
- ALVES e VIEIRA(1978)- E.L.S.Alves e J.L.T.M.Vieira, Evolução do Padrão Alimentar da População da Cidade de S.Paulo, S. Paulo, FIPE/USP, 1978 (mimeo.).
- ARRUDA(1969)- Anna P.R.Arruda, "O Cooperativismo na Comercialização de Produtos Agropecuários no Estado de S.Paulo" in AGRICULTURA EM S.PAULO, S.Paulo, IEA, XVI(7/8)1969.
- BARROS(1987)- Geraldo S.C.Barros, Economia da Comercialização, Piracicaba, FEALQ/USP, 1987.
- BARROS e XAVIER(1979)- G.S.C.Barros e L.E.Xavier, "Aspectos da Comercialização e seus Efeitos sobre os Preços e Rendas Agrícolas" in REVISTA DE ECONOMIA RURAL, Brasília, 17(3)1979.
- BENETTI(1982)- Maria D. Benetti, Origem e Formação do Cooperativismo Empresarial no Rio Grande do Sul, P.Alegre, FEE, 1982.
- BENETTI e FRANTZ(1985)- M.D.Benetti e T.R.Frantz(coords.), Desenvolvimento e Crise do Cooperativismo Empresarial do Rio Grande do Sul -1952/84, P.Alegre, FEE, 1985.
- BESKOW(1986)- Paulo R. Beskow, O Arrendamento Capitalista na Agricultura, S.Paulo, HUCITEC/CNPq, 1986.
- BRANDT(1980)- Sérgio A.Brandt, Comercialização Agrícola, Piracicaba, Livroceres, 1980.
- BRANDT e PRANDI(1984)- V.C.Brandt e J.R.Prandi(coords.), Educação e Produtividade no Meio Rural: Produtores Familiares Eclixão no Brasil, S.Paulo, CEBRAP, 1984 (rel. pesq.).
- BRISOLLA(1977)- Sandra N.Brisolla, Relações Pré-Capitalistas na Agricultura Brasileira: um Estudo de Cultura do Algodão Arbores no Ceará, Campinas, IFCH/UNICAMP, 1977 (dis. mest.).
- BURNIER(1980)- Diva M.F.Burnier, Estudo Cooperativo da Produção de Arroz no Maranhão, em Goiás e no Rio Grande do Sul, Piracicaba, ESALQ/USP, 1980 (dis. mest.).
- CAMARGO(1983)- Waldemar P.Camargo, Produção e Comercialização de Cebola no Brasil, Piracicaba, ESALQ/USP, 1983 (dis. mest.).
- CAMARGO e CAMARGO(1986)- A.M.M.P.Camargo e W.P.Camargo, Comportamento dos Preços de Olerícolas nos Mercados Atacadistas e Fluxo de Produção Regional no Brasil-1972/83, S.Paulo, IEA, 1986 (Rel.Pesq. 09/86).

- CARVALHO(1979)-F.C.Carvalho e Outros, Estrutura e Comportamento da Indústria Paulista de Descascamento de Algodão, S. Paulo, IEA, 1979 (Rel.Pesq. 14/79).
- CARVALHO(1984)- F.C.Carvalho e Outros, Concentração da Capacidade de Processamento Industrial da Soja em GRão no Brasil, S.Paulo, IEA, 1984 (Rel.Pesq. 06/84).
- CASTRO(1979)-Ana C.Castro e Outros, Evolução Recente e Situação Atual da Agricultura Brasileira, Brasília, BINAGRI, 1979.
- CFP(1972)- Comissão Financiamento da Produção, "A Política de Preços Mínimos-Documento Interno" in LOPES(1978).
- CNEN(1976)- Comissão Nacional de Energia Nuclear/CENA, Projeto Eelão - Estudo de Mercado, Piracicaba, ESALQ/CENA, 1976.
- CODEVASF(1984)- MINTER, Companhia de Desenvolvimento do Vale do Rio S.Francisco, Relatório Anual, 1984.
- COELHO(1979a)- Carlos N.A.Coelho, Organização do Sistema de Comercialização e Desenvolvimento Econômico, Brasília, CFP, 1979.
- COELHO(1979b)- C.N.A.Coelho, A Política de Preços Mínimos dentro de uma Perspectiva de Desenvolvimento Econômico, Brasília, CFP, 1979 (Col.An.Pesq. 12).
- CORADINI(1982)- Odacir L.Coradini, "Produtores, Cooperativismo Empresarial e Multinacionais: o caso do trigo e da soja" in Coradini, O.L. e Frederico, A., Agricultura: Cooperativas e Multinacionais, R.Janeiro, Zahar Ed., 1982.
- COSTA(1979)- Antonio M.F.Costa, Agroindústria na Região de Ribeirão Preto: o caso de Aracajuara, Araraquara, FFCL/UNESP, 1979 (tese dout.).
- CYRILLO(1987)- Denise C.Cyrillo, O Papel dos Supermercados no Varejo de Alimentos, S.Paulo, IPE/USP, 1987 (Ens.Econ. 68).
- DELGADO(1978)- Guilherme C.Delgado, Uma Metodologia para Determinação de Preços Mínimos, Brasília, CFP, 1978 (Col. An. Pesq. 3).
- DELGADO(1985a)- G.C.Delgado, Capital Financeiro e Agricultura do Brasil 1965-85, S.Paulo, Ed.Icone/Ed.UNICAMP, 1985.
- DELGADO(1983)- Nelson G.Delgado, "Capitalização e Crescimento de uma Grande Cooperativa do Paraná: o caso da COCAMAR - 1969/81" in ENSAIOS FEE, P.Alegre, 4(1)1983.
- DELGADO(1985b)- N.G.Delgado, "A Agricultura nos Planos de Desenvolvimento do Governo Federal: do Plano Trienal ao III PND" in BENETTI e FRANTZ(1985).
- DIAS e BARROS(1983)- G.L.S. Dias e J.R.M. Barros, Fundamentos para uma Nova Política Agrícola, Brasília, CFP, 1983 (Col. An. Pesq. 26).
- DIAS e LOPES(1983)- G.L.S.Dias e I.G.V. Lopes, Avaliação do Comportamento dos Preços Domésticos em Relação aos Preços de Importação e de Exportação - Algodão, Arroz, Milho e Soja - 1972/83, Brasília, CFP, 1983 (Col.An.Pesq. 27).
- DIEESE(1974)- Depto. Intersindical de Estat. e Estudos Sócio-Econômicos, "Família Assalariada: Padrão e Custo de Vida" in ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS, S.Paulo, 1(2)1974.
- DIEESE(1977)- Dep.Int.Est.Est.Sócio-Econômicos, "Análise da Evolução da Estrutura Orçamentária Familiar na Cidade de S. Paulo", S.Paulo, 1977.

- DIEESE(1983)- Dep.Int.Est.Est.Sócio-Econômicos, "Pesquisa de Padrão de Vida na Área Metropolitana de S.Paulo -1982/3", S.Paulo, 1983.
- DOMINGUES(1984)- A.F. Domingues e Outros, "A Estrutura de Comercialização Atacadista de Hortigranjeiros - A Ação do Estado no Setor" in Gov. S.Paulo-Secr.Agricultura e Abastecimento. Anais do Seminário Nacional de Abastecimento Alimentar em Grandes Cidades-A Experiência de S.Paulo-1982/3, S. Paulo, 1984.
- FARINA e CYRILLO(1986)- E.M.M.G.Farina e D.C.Cyrillo, Padrões de Comercialização de Iomate Industrial no Estado de S. Paulo, SEICCT/FIPE, 1986 (Rel. Pesq.)
- FLEURY(1974)- Maria T.L.Fleury, A Organização do Trabalho na Lavoura Algodoeira Paulista, S.Paulo, FFLCH/USP, 1974 (Col. Textos, 5).
- GARCIA(1983)- Ana E.B.Garcia, "Arrendamento e Parceria Agrícola no Estado de S.Paulo" in AGRICULTURA EM S.PAULO, S.Paulo, IEA, XXX(I e II)1983.
- GEIPOT(1977)- Min.Transp./GEIPOT, Plano Operacional de Icanseportes - Arcoz - Fase I, Brasília, 1977.
- GNACCARINI(1972)- José C.A.Gnaccarini, Estado, Ideologia e Ação Empresarial na Agroindústria Açucareira do Estado de S. Paulo, S.Paulo, FFLCH/USP, 1972 (tese dout.)
- GONCALVES(1987)- José S.Goncalves, Capitalismo e Cooperativismo na Agricultura, S.Paulo, IEA, 1987 (Rel.Pesq. 08/87).
- GRAMACHO(1978)- Amílcar Gramacho, Distribuição Espacial dos Riscos Mínimos, Brasília, CFP, 1978 (Col.An.Pesq. 20).
- GRAMACHO(1981)- A.Gramacho, Estudo do Consumo dos Alimentos Básicos:Arcoz, Brasília, CFP, 1981.
- GRAMACHO e LOPES(1981)- A.Gramacho e I.G.V.Lopes(coords.), Estudo do Consumo de Alimentos Básicos no Brasil: Feijão, Brasília, CFP, 1981.
- GRISON(1986)- A.J.Grison (coord.), Análise Técnico-Econômica do Complexo de Oleaginosas do Rio Grande do Sul, Ijuí, UNIJUI, 1986 (Rel. Pesq.).
- GUIMARÃES(1975)- Alberto P. Guimarães, "O Complexo Agroindustrial", in OPINIÃO, R.Janeiro, n 159, 21/11/1975.
- GUIMARÃES(1986)- Leonardo Guimarães Neto, Nordeste da Articulação Comercial à Integração Financeira, Campinas, IE/UNICAMP, 1986 (tese dout.).
- HIDROBRASILEIRA(1982)- CIBRAZEM/HIDROBRASILEIRA, Estudos de Reavaliação do Plano de Obras da CIBRAZEM, S.Paulo, Hidrobrasileira, 1982.
- HILFERDING(1973)- Rudolf Hilferding, El Capital Financiero, Madrid, Ed. Tecnos, 1973.
- HOFFMANN(1985)- Rodolfo Hoffmann (coord.), Inovações Tecnológicas e Transformações Recentes na Agricultura Brasileira, Piracicaba, ESALQ/USP, 1985 (Rel.Pesq. - vol.IV).
- IPARDES(1983)- IPARDES-Fund. Edison Vieira, Comercialização de Feijão e Milho no Sudoeste do Paraná, Curitiba, 1983.
- IPARDES(1986)- IPARDES-Fund. E.Vieira, Estratégias Técnico-Econômicas à Indústria de Processamento de Oleaginosas do Estado do Paraná, Curitiba, 1986.
- INCRA/UNICAMP(1977)- Conv. INCRA/UNICAMP, Comercialização e Educação de Riscos, Campinas, UNICAMP, 1977.

- KAGEYAMA(1979)- Ângela Kageyama, Crise e Estrutura Agrária: a Agricultura Paulista na Década de 30, Piracicaba, ESALQ/USP, 1979 (dis.mest.).
- KAGEYAMA(1987)- A.Kageyama e Outros, O Novo Padrão Agrícola Brasileiro do Complexo Rural aos Complexos Agroindustriais Campinas, IE/UNICAMP, 1987 (Rel. Pesq.).
- LAUSCHNER(1975)- Roque Lauschner, Agro-indústria y Desarrollo Económico, Santiago de Chile, FCE/UC, 1975 (dis.mest.).
- LECLERCQ(1987)- Vincent Leclercq, "Condições e Limites da Inserção do Brasil no Mercado Internacional da Soja" in REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA, 7(3)1987.
- LEMOES(1977)- Maurício B.Lemos, Um Estudo Comparativo sobre as Formas de Organização da Produção de Arroz no Brasil (1950/70), Campinas, IFCH/UNICAMP, 1977 (dis. mest.).
- LEMOES e SERVILHA(1979)- M.B.Lemos e W.Servilha, Formas de Organização da Produção de Arroz e Feijão no Brasil, Brasília, BINAGRI, 1979.
- LEMOES(1985)- Mauro B.Lemos, Evolução das Formas de Organização da Produção de Milho no Brasil =1960/80, S.Horizonte, CEDEPLAR/UFGO, 1985 (dis. mest.).
- LIEBHARDT(1982)- Marcelo E.Liebhardt, O Sistema Cooperativo Agrícola Brasileiro: Comercialização, Integração Vertical e Crédito, Brasília, CFP, 1982 (Col.An.Pesq. 23).
- LIMA(1978)- Gerson P.Lima, Estrutura do Mercado a Termo e o Contrato de Hedge, Brasília, CFP, 1978 (Col.An.Pesq. 4).
- LINHARES e SILVA(1979)- M.Y.L.Linhares e F.C.T.Silva, História Política do Abastecimento (1918=1974), Brasília, BINAGRI, 1979.
- LENIN(1973)- Vladimir I.Lenin, El Desarrollo del Capitalismo en Rusia, S.Aires, Ed. Estudio, 1973, 3ª Ed.
- LOPES(1978)- Mauro R.Lopes(ed.), A Política de Preços Mínimos: Estudos Técnicos = 1948/72, Brasília, CFP, 1978, Col. An. Pesq. 12).
- LOPES(1983)- M.R.Lopes, Formação e Estabilização dos Preços Agrícolas: a Especulação nos Mercados Agrícolas e Formação da Renda do Produtor, Brasília, CFP, 1983 (CAP28).
- LOPES(1986)- M.R.Lopes, A Intervenção do Governo nos Mercados Agrícolas no Brasil, Brasil, CFP, 1986 (Col. An. Pesq. 33).
- LOUREIRO(1977)- Maria R.G.Loureiro, Bancaria e Capitalismo, R. Janeiro, Zahar Ed., 1977.
- LOUREIRO(1981)- M.R.G.Loureiro, "Cooperativismo e Reprodução Camponesa" in Loureiro, M.R.G.(org.), Cooperativas Agrícolas e Capitalismo no Brasil, S.Paulo, Cortez/A.Associados, 1981
- MALUF(1977)- Renato S.Maluf, Expansão do Capitalismo no Campo e Arroz no Maranhão, Campinas, IFCH/UNICAMP, 1977 (dis. mest.).
- MALUF(1982)- R.S.Maluf, Algumas Questões Técnico-Metodológicas do Estudo da Comercialização Agrícola, Campinas, IFCH/UNICAMP, 1982 (Texto p/ Discussão 16).
- MARTIN(1980)- Nelson B.Martin e Outros, "A Produção de Carnes: uma Análise do Desempenho da Década de Setenta" in INFORMACOES ECONOMICAS, S.Paulo, 10(8)1980.
- MARTINCOWSKI(1986)- Paulo M.Martinkowski, Integração Agroindustrial: a Rentabilidade na Produção de Iogurte, Piracicaba, ESALQ/USP, 1986 (dis.mest.).

- MARTINELLI(1987)- Orlando Martinelli Jr., O Complexo Agroindustrial no Brasil: um Estudo sobre a Agroindústria Cítrica no Estado de S.Paulo, S.Paulo, FEA/USP, 1987 (dis. mest.).
- MARX(1970/1/4)- Karl Marx, O Capital, R.Janeiro, Civilização Brasileira (Livro 1:1971; Livro 2:1970; Livro 3:1974).
- MELLO(1982)- João M.C.Mello, O Capitalismo Tardio, S.Paulo, Brasiliense, 1982.
- MELO(1985)- Fernando H.Melo, Eficiência Agrícola - Sucesso ou Ecocasso?, S.Paulo, FIPE/Pioneira, 1985.
- MOLDAU e LUNA(1978)- J.H.Moldau e F.V.Luna, Objetivos e Instrumentos para Estabilização de Preços Agrícolas dentro do Ano, Brasília, CFP, 1978 (Col.An.Pesq. 5).
- MOLLO(1983)- Maria L.R.Mollo, Política de Garantia de Preços Mínimos: uma Avaliação, Brasília, CFP, 1983 (Col. An. Pesq. 29).
- MONTALLI(1979)- Lilia T.Montalli, Do Núcleo Colonial ao Capitalismo Monopolista, S.Paulo, FFLCH/USP, 1979 (dis. mest.).
- MULLER(1980)- Geraldo Muller, Estrutura e Dinâmica do Complexo Agroindustrial Brasileiro, S.Paulo, FFLCH/USP, 1980 (Tese dout.).
- MULLER(1981)- G.Muller, "COTRIJUÍ: Tentativa de Criação de um Conglomerado de Capital Nacional" in LOUREIRO(1981).
- MULLER(1982a)- G.Muller, O Cál Brasileiro e as Transnacionais e o Cál Sola/Indústria de Oleosinsas, S.Paulo, EAESP/FGV, 1982 (Rel.Pesq. 24).
- MULLER(1982b)- G.Muller, O Cál de Carnes no Brasil, S.Paulo, EAESP/FGV, 1982 (Rel.Pesq. 21).
- MULLER(1983)- G.Muller, "Insistindo na Recência do Complexo Agroindustrial" in REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA, S.Paulo, 3(2)1983.
- OLIVEIRA e ALBUQUERQUE(1977)- J.C.Oliveira e C.P.A.Albuquerque, Avaliação da Política de Preços Mínimos, Brasília, CFP, 1977 (Col. An. Pesq. 2).
- PAIVA(1949)- Ruy M.Paiva, "Garantia de Preços Estáveis e Remuneradores à Agricultura de S.Paulo" in LOPES(1978).
- PAIVA(1968)- Ruy M.Paiva, "A Melhoria do Mercado e da Comercialização nos Países em Desenvolvimento" in REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA, R.Janeiro, 22(2)1968.
- PAULA(1983)- Nilson M.Paula, Os Camponeses e a Intermediação Comercial: um Estudo sobre as Relações Mercantis dos Pequenos Produtores do Sudoeste Paranaense, R.Janeiro, CPDA/UFRRJ, 1983 (dis. mest.).
- PAULILO(1987)- Maria I.S.Paulilo, A Integração no Sul do Estado de S.Catarina, R.Janeiro, Museu Nacional/UFRJ, 1987 (tese dout.).
- PEREIRA(1985)- Edgar A.Pereira, Complexos Industriais: Discussão Metodológica e Aplicação à Economia Brasileira (1920-1975), R.Janeiro, IEI/UFRJ, 1985 (dis. mest.).
- PEREZ(1982)- Luiz H.Perez(coord.), Abastecimento no Estado de S.Paulo, S.Paulo, SAA/FAO, 1982.
- PEROSA(1985)- José M.Y.Perosa, O Tomate no Estado de S.Paulo: Produção, Comercialização e Preços, S.Paulo, EAESP/FGV, 1985 (dis. mest.).
- PINSKY(1977)- Jaime Pinsky (org.), Capital e Trabalho no Campo, S.Paulo, HUCITEC, 1977.

- PINTO(1981)- Luis C.G.Pinto, Notas sobre a Política de Crédito Rural, Campinas, IFCH/UNICAMP, 1981 (Textos p/ Discussão 4)
- POSSAS(1977)- Mario L.Possas, Estrutura Industrial Brasileira: Base Produtiva e Liderança dos Mercados, Campinas, IFCH/UNICAMP, 1977 (dis.mest.).
- POSSAS(1985)- M.L.Possas, Estruturas de Mercado em Olinda, S.Paulo, HUCITEC, 1985.
- POSSAS(1987)- M.L.Possas, Complexos Industriais na Economia Brasileira: uma Proposta Metodológica, Campinas, IE/UNICAMP 1987.
- PROCHNIK(1987)- Victor Prochnik, Estrutura e Dinâmica dos Complexos Industriais na Economia Brasileira, R.Janeiro, IEI/UFRJ, 1987 (Texto p/ Discussão 113)
- QUEDA(1972)- Oronaldo Queda, A Intervenção do Estado e a Agroindústria Açucareira Paulista, Piracicaba, ESALE/USP, 1972 (tese dout.).
- QUEDA(1979)- O.Queda e Outros, Evolução Recente das Culturas de Aço e Fiação no Brasil, Brasília, SINAGRI, 1979.
- RAMOS(1983)- Pedro Ramos, Um Estudo da Evolução e da Estrutura Agroindústria Canavieira Paulista, S.Paulo, EAESP/FGV, 1983 (dis. mest.).
- RAMOS(1988)- P.Ramos, Estado, Agricultura Incubada e Agroindustrialização no Nordeste, Campinas, IE/UNICAMP, 1988.
- REIS e SILVA(1982)- J.C.G.Reis F e V.Silva, Canais de Comercialização de Fiação no Estado de S.Paulo, S.Paulo, IEA, 1982 (Rel.Pesq. 05/82).
- REZENDE(1984)- Gervásio C.Rezende, "Estocagem e Variação Estacional de Preços: uma Análise da Política de Crédito de Comercialização Agrícola (EGF)" in PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO, 14(1)1984.
- ROMÃO(1982)- Devancyr A.Romão, Do Auto-Consumo à Produção Capitalista: a Evolução da Produção de Fiação no Estado de S. Paulo, Campinas, IFCH/UNICAMP, 1982 (dis.mest.).
- SABBAG(1984)- William Sabbag, Contribuição ao Estudo da Oleicultura: uma Análise da Produção e dos Determinantes da sua Expansão em Pernambuco -1250/80, Recife, PIMES/UPE, 1984 (dis. mest.).
- SALLES(1985)- Tereza Salles, Irmãos Cultores no Estado de S. Paulo: Questões sobre a Produção Familiar na Agricultura, S.Paulo, CADERNOS CEBRAP 5, 1985.
- SANTOS(1978)- José V.T.Santos, Colômbia do Vinho, S.Paulo, HUCITEC, 1978.
- SAYAD e HOLANDA(s/d)- J. Sayad e S.B.Holanda F, Comercialização de Produtos Agrícolas e Indústria de Alimentos: Estrutura de Mercado e Formação de Preços, S.Paulo, FIPE/USP, s/data, (Rel. Pesq.).
- SCHNEIDER(1981)- João E.Schneider, "O Cooperativismo Agrícola na Dinâmica Social do Desenvolvimento Periférico Dependente: o Caso Brasileiro" in LOUREIRO(1981).
- SIANWALLA e HAYKIN(1983)- A.Sianwalla e S.Haykin, The World Rice Market: Structure, Conduct and Performance, Washington, IFPRI, 1983 (Research Report 39).
- SILVA(1981)- José G.Silva, Progresso Técnico e Relações de Trabalho na Agricultura, S.Paulo, HUCITEC, 1981.
- SILVA(1982)- J.G.Silva (coord.), Diferenciação Camponesa e

- Mudanças Tecnológicas: o Caso de los Productores de Eucalipto em São Paulo, Campinas, UNICAMP/IICA, 1982 (Rel. Pesq.).
- SILVA e QUEDA(1977)- J.F.G.Silva e O.Queda, "Distribuição da Renda e Posse da Terra na Produção e Consumo de Alimentos" in PINSKY(1977).
- SILVA e CANO(1984)- J.F.G.Silva e W.Cano, As Condições de Organização da Agroindústria Paulista, Campinas, UNICAMP/SICCT, 1984 (Rel. Pesq.).
- SILVA(1976)- Sérgio Silva, Expansão Cafeteira e Origens da Indústria do Brasil, S.Paulo, Alfa-Omega, 1976.
- SILVA(1977)- S.Silva, "Formas de Acumulação e Desenvolvimento do Capitalismo no Campo" in PINSKY(1977).
- SILVA(1987)- S.Silva, A Estrutura de Produção das Lavadeiras: Análise por Grupos de Valor da Produção dos Principais Produtos nos Principais Estados Produtores, Campinas, IE/UNICAMP, 1987 (Rel. Pesq.).
- SOBRAL(1973)- Gilvan Sobral, Demanda de Alimentos no Brasil - 1950/70, Piracicaba, ESALQ/USP, 1973 (dis. mest.).
- SORJ(1980)- Bernardo Sorj, Estado e Classes Sociais na Agricultura Brasileira, R.Janeiro, Zahar Ed., 1980.
- SMITH(1966)- Gordon W.Smith, "A Política de Preços Mínimos" in LOPES(1978).
- SMITH(1973)- G.W.Smith, "Comercialização e Desenvolvimento Econômico: o Estudo de um Caso Brasileiro - 1930/70" in ESTUDOS ECONÔMICOS, S.Paulo, IPE/USP, 3(1)1973.
- STEELE(1971)- H.L.Steele e Outros, Comercialização Agrícola, S.Paulo, Ed. Atlas, 1971.
- SUEYOSHI(1985)- M.L.S.Sueyoshi e Outros, "Cesta de Mercado - Atualização da Estrutura de Consumo e Fatores de Ponderação de Preços" in INFORMAÇÕES ECONÔMICAS, S.Paulo, 15(10)1985.
- SZMRECSÁNYI(1979)- Tamás Szmracsányi, O Planejamento da Agroindústria Canavieira do Brasil (1930-1975), S.Paulo, HUCITEC/UNICAMP, 1979.
- SZMRECSÁNYI(1983)- T.Szmrecsányi, "Nota sobre o Complexo Agroindustrial e a Industrialização da Agricultura no Brasil" in REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA, S.Paulo, 3(2)1983.
- SZMRECSÁNYI(1984)- T. Szmracsányi, "O Desenvolvimento da Produção Agropecuária (1930-1970)" in Boris Fausto (org.), História Geral da Civilização Brasileira, S.Paulo, DIFEL, 1984, vol. 4, Tomo III.
- TAVARES(1973)- Maria C.Tavares, Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro, R. Janeiro, Zahar Ed., 1973, 20 ed.
- TAVARES(1986)- M.C.Tavares, Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, Campinas, Ed. UNICAMP, 1986, 20 ed.
- THAME e AMARO(1987)- A.C.M.Thame e A.A.Amaro, Agroindústria e Desenvolvimento no Estado de São Paulo: Aspectos dos Contratos de Compra e Venda de Produtos Agrícolas, S.Paulo, IEA, 1987 (Rel. Pesq.).
- TOYAMA(1976)- N.K.Toyama e Outros, "A Pecuária de Corte no Estado de São Paulo" in AGRICULTURA EM SÃO PAULO, XXIII(1)1976.
- TSUNECHIRO(1986)- Alfredo Tsunechiro, O Desempenho dos Mercados e Termos de Câmbio do Café, Soja e Boi Gordo na Bolsa de Mercadorias de São Paulo, S.Paulo, IEA, 1986 (Rel. Pesq. 18/86)

- UENO(1985)- Lídia H.Ueno, O Deslocamento do Círculo Verde de S.Paulo no Período de 1923 a 1980, Piracicaba, ESALQ/USP, 1985 (dis. mest.).
- VASCONCELLOS(1983)- A.A.Vasconcellos e Outros, Análise das Distorções dos Preços Domésticos em Relação aos Preços de Exportação, Brasília, CFP, 1983.
- VEIGA(1979)- Alberto Veiga, "O Produtor Agrícola e o Sistema Competitivo" in REVISTA DE ECONOMIA RURAL, Brasília, 17(3)1979.
- VIGORITO(1977)- Raúl Vigorito, Critérios Metodológicos para el Estudio de Complejos Agroindustriales, México, ILET, 1977.
- ZAGATTO(1985)- L.C.A.A.G.Zagatto e Outros, Organização e Estrutura da Indústria Paranaense de Descasqueamento de Algodão, S.Paulo, IEA, 1985 (Rel. Pesq. 02/85).
- ZOCKUN(1978)- Maria H.G.P.Zockun, A Expansão da Soja no Brasil-Alguns Aspectos da Produção, S.Paulo, FEA/USP, 1978 (dis. mest.).

A N E X O - T A B E L A S

TABELA 1.1 Colheita da Laranja segundo Condicao do Produtor, Destino da Producao e Grupos Areas Lavoura, Estado S. Paulo, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	NUMERO	%	MIL FRUTOS	%	Ha	%	CR\$1.000	%
1970								
TOTAL	28.079	100	8.520.395	100	112.058	100	164.434	100
CONDICAO PRODUTOR								
Proprietario	25.781	91,8	8.178.032	96,0	108.051	96,4	158.507	96,4
Outros	2.298	8,2	342.364	4,0	4.007	3,6	5.926	3,6
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 20 ha	21.392	76,2	1.777.538	20,9	27.121	24,2	35.510	21,6
20 a 100 ha	5.403	19,2	2.690.078	31,6	36.613	32,7	49.992	30,4
100 a 500 ha	1.062	3,8	2.662.848	31,3	34.183	30,5	49.801	30,3
500 ha e mais	110	0,4	1.388.960	16,3	13.979	12,5	29.113	17,7
s/ decl.	112	0,4	970	--	11	--	20	--
1980								
TOTAL	40.228	100	32.223.243	100	347.771	100	14.609.726	100
CONDICAO PRODUTOR								
Proprietario	35.564	88,4	31.305.248	97,2	336.627	96,8	14.180.908	97,1
Outros	4.664	11,6	917.995	2,8	11.144	3,2	428.825	2,9
DESTINO PRODUCAO								
Industria	9.702	24,0	26.333.592	81,7	280.841	80,8	11.689.794	80,0
Intermediario	5.295	13,2	4.281.871	13,3	49.043	14,1	2.090.258	14,4
Cooperativa	303	0,8	822.918	2,6	8.578	2,5	362.767	2,5
Direto ao Consum.	1.958	4,9	639.236	2,0	6.642	1,9	332.392	2,3
Cons. no Estab.	18.166	45,2	131.880	0,4	2.511	0,7	121.147	0,8
s/ decl.	4.804	11,9	13.744	--	152	--	5.365	--
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 20 ha	31.618	78,6	6.423.593	19,9	76.140	21,9	2.954.172	20,2
20 ha a 100 ha	3.256	8,1	12.153.201	37,7	132.595	38,1	5.360.702	36,7
100 ha e 500 ha	547	1,4	9.882.425	30,7	102.954	29,6	4.433.089	30,3
500 ha a mais	44	0,1	3.764.021	11,7	36.079	10,4	1.861.762	12,7

FONTE: FIRGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980.

TABELA 1.5 - Colheita do Tomate segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de Lavoura, Estado de S. Paulo, 1975 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	HA	%	CR\$ 1.000	%
1975(1)								
TOTAL	7.455	100	423.675	100	20.543	100	489.561	100
CONDIÇÃO PRODUTOR								
Proprietário	4.267	57,2	226.284	53,4	11.860	57,7	221.014	54,0
Arrendatário	1.143	15,3	101.223	23,9	5.401	26,3	95.563	23,3
Parceiro	1.191	16,0	50.388	13,8	1.867	9,1	65.234	15,9
Ocupante	854	11,5	37.780	8,9	1.417	6,9	27.750	6,8
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Indústria	1.031	13,8	110.149	26,0	9.899	48,2	61.033	14,9
Intermediário	5.168	69,3	248.619	58,7	8.456	41,2	271.915	66,4
Cooperativa	671	9,0	44.761	10,6	1.450	7,1	56.297	13,7
Direto consumidor	500	6,7	19.522	4,6	712	3,5	19.635	4,8
Consumo Estabel.	63	0,8	355	0,1	11	0,1	321	0,1
S/ Decl.	22	0,3	270	0,1	17	0,1	360	0,1
GRUPOS ÁREA LAV.								
Menos de 10 ha	7.107	95,3	277.890	65,6	11.199	54,5	300.315	73,3
10 a 20 ha	216	2,9	56.748	13,4	3.016	14,7	49.747	12,1
20 a 50 ha	101	1,4	44.630	10,5	3.216	15,7	32.982	8,1
50 a 100 ha	22	0,3	22.016	5,2	1.679	8,2	15.627	3,8
100 a 500 ha	9	0,1	22.392	5,3	1.435	7,0	10.889	2,7

continua ...

Tabela 1.5 - continuacao...

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	NUMERO	%	TON.	%	HA	%	CR\$1.000	%
1980								
TOTAL	7.794	100	681.572	100	24.996	100	4.586.760	100
CONDICAO PRODUTOR								
Proprietario	3.187	40,9	254.489	37,3	9.713	38,9	1.840.697	40,1
Arrendatario	1.459	18,7	289.492	42,5	10.443	41,8	1.609.099	35,1
Parceiro	2.171	27,9	101.016	14,8	3.406	13,6	926.688	20,2
Ocupante	977	12,5	36.573	5,4	1.432	5,7	210.354	4,6
DESTINO DA PRODUCAO								
Industria	530	6,8	325.437	47,7	12.734	50,9	1.270.182	27,7
Intermediario	5.873	75,4	293.759	43,1	10.070	40,3	2.675.806	58,3
Cooperativa	452	5,8	45.699	6,7	1.425	5,7	481.333	10,5
Direto ao Consum.	698	9,0	15.799	2,3	664	2,7	149.942	3,3
Cons no Estabel.	226	2,9	310	0,1	28	0,1	4.402	0,1
s/ declaracao	15	0,2	566	0,1	71	0,3	5.092	0,1
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	7.319	93,9	279.153	41,0	9.797	39,2	2.549.582	55,5
10 a 20 ha	226	2,9	100.409	14,7	3.350	13,4	675.322	14,7
20 a 50 ha	187	2,4	165.923	24,3	5.860	23,4	823.892	18,0
50 a 100 ha	45	0,6	80.659	11,8	3.211	12,8	298.667	6,5
100 a 500 ha	17	0,2	55.426	8,2	2.776	11,1	239.295	5,2

(1) Informacoes nao disponiveis para 1970

Fonte : Censos Agropecuarios, 1975 e 1980

TABELA 1.6 - Colheita do Tomate segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de Lavoura, Estado de Pernambuco, 1970 e 1980

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	Número	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1975(1)								
TOTAL	3.099	100	63.634	100	4.957	100	44.011	100
CONDIÇÃO PROD.								
Proprietário	1.439	46,4	30.143	47,4	2.092	42,2	24.953	56,7
Arrendatário	257	8,3	4.080	7,7	522	10,5	3.811	8,7
Parceiro	988	31,9	24.358	38,3	1.954	39,4	11.881	27,0
Ocupante	415	13,4	4.253	6,7	389	7,8	3.365	7,6
DEST. PRODUÇÃO								
Indústria	1.042	33,6	37.801	59,4	3.203	64,6	18.198	41,3
Intermediários	1.773	57,2	21.079	33,1	1.454	29,3	23.332	53,0
Cooperativa	83	2,7	3.035	4,8	156	3,1	1.019	2,3
Direto Consum.	144	4,6	865	1,4	71	1,4	876	2,0
Cons. Estab.	48	1,5	740	1,2	64	1,3	509	1,2
S/ decl.	9	0,3	994	1,6	10	0,2	75	0,2
GRUPOS ÁREA LAV.								
Menos de 10 ha	3.066	98,9	48.414	76,1	3.643	73,5	33.655	76,5
Até 1 ha	1.499	48,4	5.104	8,0	472	9,5	5.438	12,4
1 a 5 ha	1.530	49,4	39.660	62,3	2.932	59,1	24.598	55,9
5 a 10 ha	37	1,2	3.650	5,8	240	4,8	3.619	8,2
10 a 100 ha	30	1,0	10.812	17,0	978	19,7	8.275	18,6
100 a 200 ha	3	0,1	4.409	6,9	336	6,8	2.081	4,7

continua ...

Tabela 1.6 - continuacao ...

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	Numero	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1980								
TOTAL	3.754	100	78.090	100	4.924	100	399.690	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	1.976	52,6	37.007	47,4	2.530	51,4	214.525	53,7
Arrendatario	553	14,7	8.688	11,1	599	12,2	57.659	14,4
Parceiro	520	13,8	11.476	14,7	678	13,8	50.988	12,8
Ocupante	705	18,8	20.917	26,8	1.115	22,6	76.517	19,1
DESTINO PRODUCAO								
Industria	564	15,0	21.699	27,8	1.576	32,0	71.149	17,9
Intermediarios	2.240	59,7	32.153	41,2	2.002	40,7	240.482	60,2
Cooperativas	313	8,3	20.987	26,9	1.032	21,0	62.753	15,7
Direto Consum.	483	12,9	3.007	3,9	296	6,0	24.175	6,1
Cons. no Est.	151	4,0	159	0,2	12	0,2	824	0,2
s/ decl	3	0,1	85	0,1	6	0,1	307	0,1
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	3.712	98,9	65.801	84,3	3.903	79,3	347.674	87,0
Ate 1 ha	2.225	59,3	7.793	10,0	581	11,8	60.959	15,3
1 a 5 ha	1.367	36,4	46.329	59,2	2.583	52,5	236.561	59,2
5 a 10 ha	120	3,2	11.778	15,1	738	15,0	50.151	12,5
10 a 100 ha	41	1,1	9.952	12,7	921	18,7	49.680	12,4
100 a 200 ha	1	-	2.335	3,0	100	2,0	2.335	0,6

(1) Informacoes nao disponiveis para 1970.

Fonte : FIBGE, Censos Agropecuarios, 1975 e 1980

TABELA 1.9 - Colheita do Algodao Herbaceo Segundo Condicao do Produtor, Destino da Producao e Grupos de Area de Lavoura, Brasil, 1970 e 1980.

	INFORMACOES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	NUMERO	%	TONELADA	%	HA	%	CR\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	358.156	100	1.261.704	100	1.485.280	100	919.850	100
COND. DO PRODUTOR								
Proprietario	179.514	50,1	685.679	54,3	850.865	57,3	511.425	55,6
Arrendatario	88.068	24,6	368.698	29,2	367.668	24,7	261.801	28,9
Parceiro	36.628	10,2	164.217	13,0	163.358	11,0	112.299	12,2
Ocupante	53.946	15,1	43.110	3,4	103.390	7,0	30.325	3,3
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	288.525	80,6	363.648	28,8	588.176	39,6	259.526	28,2
10 a 100 ha	66.476	18,6	618.055	50,0	656.683	44,2	442.069	48,1
100 a 500 ha	2.931	0,8	236.921	18,8	201.720	13,6	183.999	20,0
mais de 500 ha	187	0,1	46.043	3,6	38.643	2,6	34.225	3,7
S/ decl.	37	--	37	--	103	--	31	---
1980								
TOTAL	260.422	100	1.170.597	100	1.044.457	100	24.647.576	100
COND. DO PRODUTOR								
Proprietario	155.241	59,6	739.418	63,2	701.561	67,2	15.969.001	64,8
Arrendatario	48.199	18,5	271.283	23,2	198.502	19,0	5.323.711	21,6
Parceiro	16.780	6,4	120.871	10,3	81.759	7,8	2.380.456	9,7
Ocupante	40.202	15,4	39.024	3,3	62.633	6,0	974.328	4,0
DESTINO DA PROD.								
Industria	24.994	9,6	535.946	45,8	337.917	32,4	11.151.723	45,2
Intermediarios	214.217	82,3	470.305	40,2	572.986	54,9	10.067.378	40,8
Cooperativas	11.143	4,3	152.838	13,1	116.645	11,2	3.137.995	12,7
Direto Consumidor	4.333	1,7	8.146	0,7	10.836	1,0	207.001	0,8
Cons. Estabel.	5.377	2,1	2.154	0,2	4.533	0,4	55.002	0,2
S/ decl.	358	0,1	1.206	0,1	1.538	0,1	28.396	0,1
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	240.571	92,4	376.801	32,2	472.246	45,2	8.135.188	33,0
10 a 100 ha	19.155	7,4	558.247	47,7	423.059	40,5	11.342.471	46,0
100 a 500 ha	657	0,3	180.771	15,4	115.886	11,1	3.993.425	16,2
Mais de 500 ha	39	-	54.777	4,7	33.264	3,2	1.176.491	4,8

Fonte : FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

TABELA 1.11 BRASIL- Balanco de Oferta - Demanda de Algodao em Pluma, 1978 - 1987

(1.000 ton)

ANO	ESTOQUE INICIAL (A)	PRODUCAO (B)	IMPOR- TACAO (C)	OFERTA (D=A+B+C)	CONSUMO (E)	ESTOQUE (1) SEGURANCA (F)	EXCED. EXPORTA- VEL G=D-(E+F)	EXPORTA- CAO (H)	ESTOQUE FINAL I=D-(E+H)
1978	193,1	489,1	--	682,2	510,0	ND	ND	44,5	127,7
1979	127,7	543,6	--	671,3	552,5	ND	ND	0,3	118,5
1980	118,5	577,4	--	695,9	572,4	95,0	28,5	8,7	114,8
1981	114,8	594,4	1,6	710,8	560,9	93,0	56,9	30,3	119,6
1982	119,6	680,5	--	800,1	580,0	97,0	123,1	56,5	163,6
1983	163,6	590,9	10,0	764,5	520,0	92,0	152,5	180,0	64,5
1984	21,0	674,0	--	695,0	560,0	93,0	42,0	35,0	100,0
1985	100,0	960,0	26,0	1.086,0	631,0	105,0	350,0	110,0	345,0
1986	345,0	790,0	80,0	1.215,0	735,0	122,0	358,0	36,0	444,0
1987 (p)	444,0	635,5	20,0	1.099,5	700,0	116,0	283,5	150,0	249,5

Obs: ND - nao disponivel

(1) Necessario para suprir 2 meses de atividade industrial

(p) Previsao

Fontes: CFP e Sind. Ind. Fiacao e Tecelagem do Estado de S. Paulo "apud" AGROANALYSIS
(agosto 87); DIÁSE LOPES (1983:46)

TABELA 1.13 Colheita da Soja : Quantidade e Valor da Producao - Brasil e Alguns Estados Escolhidos
- 1970, 1980 e 1985.

	1970				1980				1984			
	QUANTIDADE		VALOR PROD.		QUANTIDADE		VALOR PROD.		QUANTIDADE		VALOR P ROD.	
	(1000 T)	%	CR\$ 1.000.000	%	(1.000T)	%	CR\$1000000	%	(1.000T)	%	CR\$1000000	%
SIL	1.884,2	100	605,3	100	12.758,0	100	116.416,5	100	15.540,8	100	5.403,9	100
	1.255,1	66,7	408,9	67,6	5.103,5	40,0	47.891,9	41,1	5.415,5	34,8	2.077,7	38,4
	58,1	3,1	16,2	2,7	529,4	4,1	4.726,4	4,1	578,8	3,7	211,4	3,9
	411,6	21,8	132,8	21,8	4.408,5	34,6	38.806,1	33,3	4.121,0	26,5	1.288,0	23,8
	92,3	4,9	36,5	6,0	958,9	7,5	8.749,2	7,5	870,7	5,6	312,9	5,8
(1)	-----	--	-----	--	1.042,2	8,2	9.612,4	8,3	2.006,8	12,9	657,1	12,2
(1)	14,3	0,8	5,7	0,9	88,9	0,7	774,2	0,7	1.050,1	6,8	355,1	6,5
	10,2	0,5	4,0	0,7	368,5	2,9	3.178,3	2,7	847,5	5,5	279,0	5,2
	2,4	0,1	1,0	0,2	246,8	1,9	2.568,1	2,2	554,1	3,6	187,0	3,5
MS	10,4	0,6	4,2	0,7	11,3	0,1	109,9	0,1	96,3	0,6	35,7	0,7

(1) Em1970 os Estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul nao estavam desmembrados

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980; Anuario estatistico, 1975.

TABELA 1.14 Colheita do Trigo: Quantidade e Valor da Producao - Brasil e Alguns Estados Escolhidos - 1970, 1980 e 1985

	1970				1980				1984			
	QUANTIDADE		VALOR PROD.		QUANTIDADE		VALOR PROD.		QUANTIDADE		VALOR P ROD.	
	(1000 T)	%	CR\$ 1.000.000	%	(1.000T)	%	CR\$1000000	%	(1.000T)	%	CR\$1000000	%
SIL	1.986,0	100	857,2	100	2.411,8	100	26.146,0	100	1983,2	100	915,9	100
	1.599,1	80,6	725,7	84,7	934,6	38,8	9.909,9	37,9	611,6	30,8	298,5	32,6
	205,4	10,3	87,8	10,2	1.231,1	51,0	13.428,9	51,4	1113,0	56,1	508,8	55,6
	88,9	4,5	37,8	4,4	8,0	0,3	79,0	0,3	11,9	0,6	63,3	0,7
	10,8	0,6	5,1	0,6	134,9	5,6	1.580,6	6,0	113,1	5,7	54,4	5,9
(1)	-	---	---	---	78,0	3,2	907,9	3,5	100,8	---	39,5	4,3
(1)	1,7	0,1	0,3	---	---	---	---	---	0,3	5,5	-----	---
MS	0,1	-	---	---	25,2	1,0	239,7	0,9	13,5	0,7	8,4	0,9

(1) Em1970 os Estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul nao estavam desmembrados

Fonte : FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980; Anuario Estatistico, 1985

TABELA 1.15: SOJA - SUPRIMENTO DO MERCADO INTERNO - 1977/8 a 1986/7

(1.000 t)

ANO SAFRA	ESTOQUE INICIAL	PRO- DUCAO	IMPOR- TACAO	SUPRI- MENTOS	CONSUMO	EXPOR- TACAO	ESTOQUE FINAL
SOJA EM GRAO							
77/78	300,0	9.726,0	89,0	10.115,0	9.327,0	658,0	130,0
78/79	130,0	10.200,0	273,0	10.603,0	9.904,0	638,0	61,0
79/80	61,0	14.887,4	459,0	15.407,4	13.727,4	1.548,0	132,0
80/81	132,0	15.484,0	909,0	16.525,8	14.645,8	1.450,0	430,0
81/82	430,0	12.890,8	1.383,0	14.703,8	13.620,8	500,0	583,0
82/83	583,0	14.573,3	50,0	15.206,3	13.900,3	1.295,0	11,0
83/84	268,0	15.340,0	154,0	15.762,0	13.597,0	1.561,0	604,0
84/85	604,0	18.211,0	378,0	19.193,0	14.844,0	3.456,0	893,0
85/86	893,0	14.189,0	358,0	15.440,0	13.332,0	1.200,0	908,0
86/87	908,0	17.300,0	300,0	18.508,0	14.900,0	3.100,0	508,0
FARELO DE SOJA							
77/78	400,0	6.584,0	-	6.984,0	1.418,0	5.418,0	148,0
78/79	148,0	7.005,0	-	7.153,0	1.800,0	5.175,0	178,0
79/80	178,0	9.900,0	-	10.078,0	2.406,0	6.580,0	1.012,0
80/81	1.012,0	10.620,0	-	11.632,0	2.300,0	8.892,0	440,0
81/82	440,0	9.900,0	-	10.340,0	2.250,0	7.801,0	289,0
82/83	289,0	10.200,0	-	10.489,0	2.100,0	8.000,0	389,0
83/84	427,0	9.738,0	-	10.165,0	1.967,0	7.687,0	511,0
84/85	511,0	10.716,0	-	11.227,0	2.120,0	8.648,0	459,0
85/86	459,0	9.594,0	-	10.053,0	2.789,0	6.981,0	283,0
86/87	283,0	10.764,0	-	11.047,0	2.750,0	8.000,0	297,0
OLEO DE SOJA							
77/78	229,0	1.582,0	-	1.811,0	1.019,0	503,0	189,0
78/79	189,0	1.690,0	133,0	2.012,0	1.330,0	533,0	149,0
79/80	149,0	2.400,0	-	2.549,0	1.411,0	743,0	395,0
80/81	395,0	2.580,0	-	2.975,0	1.534,0	1.281,0	160,0
81/82	160,0	2.390,0	18,0	2.568,0	1.520,0	849,0	199,0
82/83	199,0	2.415,0	34,0	2.648,0	1.400,0	1.100,0	148,0
83/84	125,0	2.353,0	145,0	2.623,0	1.563,0	927,0	133,0
84/85	133,0	2.589,0	110,0	2.832,0	1.641,0	940,0	251,0
85/86	251,0	2.318,0	150,0	2.719,0	2.020,0	439,0	260,0
86/87	260,0	2.594,0	80,0	2.934,0	1.750,0	984,0	200,0

Fonte - CFP - 1977/1983 "apud" DIAS e LOPES(1983:55); 1984/1987 "apud" SUMA AGRICOLA, out-1987.

TABELA 1.16 - Colheita da soja segundo Condicao do Produtor, Destino da Producao e Grupos de Areas de Lavoura, Brasil, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	Numero	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	374.730	100	1.884.227	100	2.185.832	100	685.309	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	269.772	72,0	1.407.022	74,7	1.642.094	75,1	450.705	74,5
Arrendatario	26.161	7,0	247.925	13,2	281.020	12,8	83.400	13,2
Parceiro	49.510	13,2	159.290	8,5	176.420	8,1	50.473	8,3
Ocupante	29.287	7,8	69.991	3,7	86.298	3,9	20.730	3,4
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	249.620	66,6	563.621	29,9	667.908	30,6	168.012	27,8
10 a 50 ha	117.420	31,3	676.698	35,9	839.242	38,4	211.053	34,9
50 a 100 ha	3.642	1,0	133.850	7,1	142.046	6,5	45.446	7,5
100 a 200 ha	2.179	0,6	159.993	8,5	170.138	7,8	55.816	9,2
200 a 500 ha	1.497	0,4	233.553	12,4	243.346	11,1	83.530	13,2
500 ha a mais	359	0,1	116.376	6,2	123.030	5,6	41.408	6,8
s/ declaracao	13	-	129	-	120	--	44	-
1980								
TOTAL	425.066	100	12.757.962	100	7.783.706	100	116.416.500	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	336.707	79,2	10.538.122	82,6	6.294.812	80,9	96.321.529	82,7
Arrendatario	28.045	6,6	1.499.330	11,8	1.804.996	12,9	13.704.686	11,8
Parceiro	38.261	9,0	490.690	3,8	330.619	4,3	4.352.241	3,7
Ocupante	22.053	5,2	229.818	1,8	153.277	2,0	2.038.042	1,8
DESTINO PROD.								
Cooperativas	149.847	35,3	6.720.596	52,7	4.020.820	51,7	61.460.474	52,8
Intermediarios	216.420	50,9	3.250.433	25,5	2.105.557	27,1	28.651.359	24,6
Industria	42.424	10,0	2.577.438	20,2	1.510.902	19,4	24.236.979	20,8
Direto consum.	4.220	1,0	123.793	1,0	81.762	1,1	1.304.114	1,1
Cons. no Est.	11.607	2,7	64.026	0,5	49.383	0,6	562.182	0,5
s/ declaracao	548	0,1	21.673	0,2	15.279	0,2	201.489	0,2
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	291.453	68,6	1.629.676	12,8	1.136.475	14,6	14.089.267	12,1
10 a 50 ha	106.198	25,0	3.616.013	28,3	2.103.775	27,0	32.096.971	27,6
50 a 100 ha	13.398	3,2	1.651.845	12,9	932.914	12,0	14.873.084	12,8
100 a 200 ha	7.900	1,9	1.046.379	14,5	1.087.437	14,0	16.865.692	14,5
200 a 500 ha	4.800	1,1	2.248.368	17,6	1.410.009	18,1	21.015.878	18,1
500 ha e mais	1.317	0,3	1.765.679	13,8	1.113.093	14,3	17.475.605	15,0

Fonte : FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

TABELA 1.17 - Colheita da Soja segundo Condicao do Produtor, Destino da Producao e Grupos de Area de de Lavoura, Est. Rio Grande do Sul, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	Numero	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	216.503	100	1.295.149	100	1.600.131	100	408.916	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	163.073	75,3	971.065	75,0	1.206.903	75,4	304.814	74,5
Arrendatario	13.213	6,1	196.527	15,2	232.279	14,5	65.605	16,0
Parceiro	22.302	10,3	83.395	6,4	103.134	6,4	25.571	6,3
Ocupante	17.915	8,3	44.163	3,4	57.815	3,6	12.926	3,2
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	136.223	62,9	340.307	26,3	416.139	26,0	100.343	24,5
10 a 50 ha	75.189	34,7	495.935	38,3	647.529	40,5	153.234	37,5
50 a 100 ha	2.477	1,1	98.791	7,6	114.009	7,1	32.319	7,9
100 a 200 ha	1.392	0,6	112.446	8,7	132.328	8,3	37.929	9,3
200 a 500 ha	987	0,5	165.534	12,8	192.704	12,0	56.950	13,4
500 ha a mais	234	0,1	82.136	6,3	97.421	6,1	28.141	6,9
1980								
TOTAL	250.559	100	5.103.538	100	3.763.073	100	47.891.867	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	197.935	79,0	4.093.078	80,2	2.947.256	78,3	38.439.504	80,2
Arrendatario	14.596	5,8	657.145	12,9	534.355	14,2	6.206.955	13,0
Parceiro	24.671	9,8	250.575	4,9	194.323	5,2	2.398.224	4,9
Ocupante	13.357	5,3	102.738	2,0	87.137	2,3	947.182	2,0
DESTINO PROD.								
Cooperativas	96.789	38,6	3.278.000	64,2	2.335.938	62,1	30.733.802	64,2
Intermediarios	116.716	47,4	1.099.729	21,4	868.747	23,1	10.058.255	21,0
Industria	26.608	10,6	634.113	12,4	479.949	12,8	6.045.548	12,6
Direto consum.	2.299	0,9	63.333	1,2	45.323	1,2	705.968	1,5
Cons. no Est.	5.876	2,3	34.353	0,7	28.214	0,7	311.580	0,7
s/ declaracao	271	0,1	4.008	0,1	4.899	0,1	36.713	0,1
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	177.421	70,8	909.603	17,8	691.292	18,4	8.129.924	17,0
10 a 50 ha	60.818	24,3	1.609.792	31,5	1.131.278	30,1	14.925.293	31,2
50 a 100 ha	6.096	2,4	585.834	11,5	413.328	11,0	5.510.268	11,5
100 a 200 ha	3.430	1,4	612.916	12,0	462.579	12,3	5.803.331	12,1
200 a 500 ha	2.261	0,9	854.569	16,7	659.612	17,5	8.195.571	17,1
500 ha e mais	533	0,2	530.821	10,4	404.982	10,8	5.327.478	11,1

Fonte : FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

TABELA 1.18 - Colheita da Soja segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Áreas de Lavoura, Est. Paraná, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	Numero	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	112.022	100	411.642	100	395.484	100	132.810	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	67.546	60,3	283.206	68,8	270.121	68,3	91.267	68,7
Arrendatario	10.201	9,1	34.513	8,4	33.519	8,5	11.356	8,6
Parceiro	24.975	22,3	72.104	17,5	68.229	17,3	23.787	17,9
Ocupante	9.300	8,3	21.819	5,3	23.616	6,0	6.477	4,9
GRUPOS AREA LAU.								
Menos de 10 ha	82.676	73,8	183.721	44,6	195.456	49,4	55.944	42,1
10 a 50 ha	28.061	25,0	143.006	34,7	140.368	35,5	45.649	34,4
50 a 100 ha	691	0,6	21.380	5,2	15.775	4,0	7.837	5,9
100 a 200 ha	368	0,3	25.921	6,3	18.360	4,6	9.498	7,2
200 a 500 ha	185	0,2	28.886	7,0	20.004	5,1	10.930	8,2
500 ha a mais	31	-	8.604	2,1	5.411	1,4	2.909	2,2
s/deci	10	-	125	-	112	-	43	-
1980								
TOTAL	97.965	100	4.408.495	100	2.075.657	100	38.806.894	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	77.901	79,5	3.872.297	87,8	1.808.278	87,1	34.155.656	88,0
Arrendatario	6.368	6,5	303.275	6,9	154.415	7,4	2.685.466	6,9
Parceiro	8.721	8,9	150.403	3,4	74.856	3,6	1.273.179	3,3
Ocupante	4.975	5,1	82.519	1,9	38.106	1,9	691.792	1,8
DESTINO PROD.								
Cooperativas	38.595	39,4	2.658.336	60,3	1.218.229	58,7	23.531.973	60,6
Intermediarios	50.944	52,0	1.139.565	25,8	565.835	27,3	9.730.495	25,1
Industrias	6.324	6,5	562.217	12,8	266.576	12,8	5.092.615	13,1
Direto consum.	603	0,6	27.221	0,6	13.849	0,7	267.372	0,7
Cons. no Est.	1.403	1,4	13.380	0,3	7.173	0,3	108.744	0,3
s/ decl.	96	0,1	7.774	0,2	3.922	0,2	74.894	0,2
GRUPOS AREA LAU.								
Menos de 10 ha	58.099	59,3	489.628	11,1	243.422	11,7	4.040.872	10,4
10 a 50 ha	31.686	32,3	1.542.071	35,0	690.194	33,3	13.154.113	33,9
50 a 100 ha	4.574	4,7	781.667	15,9	323.736	15,6	6.116.055	15,8
100 a 200 ha	2.352	2,4	691.738	15,7	325.724	15,7	6.192.941	16,0
200 a 500 ha	1.023	1,0	620.540	14,1	300.233	14,5	5.734.252	14,8
500 ha e mais	231	0,2	362.850	8,2	192.345	9,3	3.567.858	9,2

Fonte : FIEGE, Agropecuarios, 1970 e 1980

TABELA 1.19 - Colheita da Soja segundo Condicao do Produtor, Destino da Producao e Grupos de Areas de Lavoura, Sao Paulo, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	Numero	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	1.458	100	92.317	100	69.423	100	36.539	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	1.116	76,5	78.528	85,1	58.856	84,8	31.165	85,3
Arrendatario	268	18,4	11.799	12,8	8.950	12,9	4.644	12,7
Parceiro	46	3,2	717	0,8	574	0,8	271	0,8
Ocupante	28	1,9	1.273	1,4	1.044	1,5	459	1,3
GRUPOS AREA LAU.								
Menos de 10 ha	137	9,4	391	0,4	391	0,6	150	0,4
10 a 50 ha	479	32,9	7.196	7,8	5.776	8,3	2.904	7,9
50 a 100 ha	275	18,9	11.223	12,2	9.102	13,1	4.380	12,0
100 a 200 ha	283	19,4	17.405	18,9	14.505	20,9	6.645	18,2
200 a 500 ha	215	14,7	33.583	36,4	23.446	33,8	13.350	36,5
500 ha a mais	69	4,7	22.518	24,4	16.203	23,3	19.706	53,9
S/ decl.								
1980								
TOTAL	7.620	100	958.897	100	485.512	100	8.749.218	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	5.370	70,5	723.798	75,5	367.764	75,7	6.650.753	76,0
Arrendatario	1.721	22,6	189.363	19,7	95.266	19,6	1.688.646	19,3
Parceiro	348	4,6	27.678	2,9	13.860	2,9	237.369	2,7
Ocupante	181	2,4	18.056	1,9	8.621	1,8	172.448	2,0
DESTINO PROD.								
Cooperativas	1.720	22,6	228.334	23,8	114.641	23,6	2.128.621	24,3
Intermediarios	2.073	27,2	181.012	18,9	92.487	19,0	1.580.981	18,1
Industrias	3.678	48,3	538.590	56,2	272.469	56,1	4.936.784	56,4
Direto consum.	43	0,6	6.823	0,7	3.624	0,8	66.431	0,8
Cons. no Est.	79	1,0	1.095	0,1	679	0,1	11.015	0,1
s/ decl.	27	0,4	3.040	0,3	1.609	0,3	25.383	0,3
GRUPOS AREA LAU.								
Menos de 10 ha	1.329	17,4	17.339	1,8	8.061	1,7	148.906	1,7
10 a 50 ha	3.688	48,4	199.692	20,8	97.486	20,1	1.749.931	20,0
50 a 100 ha	1.297	17,0	186.966	19,5	93.335	19,2	1.670.188	19,1
100 a 200 ha	845	11,1	231.405	24,1	118.904	24,5	2.104.010	24,0
200 a 500 ha	390	5,1	224.509	23,4	115.273	23,7	2.110.835	24,1
500 ha e mais	71	0,9	98.984	10,3	52.450	10,8	965.346	11,0

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

TABELA 1.20 - Colheita da Soja segundo Condicao do Produtor, Destino da Producao e Grupos de Areas de Lavoura, Mato Grosso do Sul, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	Numero	%	Ton.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	3.742	100	14.347	100	15.196	100	5.732	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	2.341	62,6	10.329	72,2	11.320	74,5	4.190	73,1
Arrendatario	771	20,6	2.500	17,4	2.362	15,5	977	17,0
Parceiro	263	7,0	724	5,0	737	4,8	271	4,7
Ocupante	367	9,8	793	5,5	778	5,1	294	5,1
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	2.641	70,6	6.340	44,2	5.931	39,0	2.509	43,8
10 a 50 ha	1.000	26,7	4.765	33,2	4.290	28,2	1.841	32,1
50 a 100 ha	50	1,3	1.084	7,6	1.318	8,7	418	7,3
100 a 200 ha	31	0,8	1.101	7,7	1.696	11,2	489	8,5
200 a 500 ha	16	0,4	503	3,5	1.338	8,8	216	3,8
500 ha a mais	4	0,1	554	3,9	622	4,1	259	4,5
s/ decl.								
1980								
TOTAL	6.507	100	1.042.237	100	606.998	100	9.612.385	100
CONDICAO PROD.								
Proprietario	4.014	61,7	785.475	75,4	444.016	73,1	7.370.013	76,7
Arrendatario	1.263	19,4	216.923	20,8	135.171	22,3	1.899.748	19,8
Parceiro	514	7,9	28.474	2,7	20.664	3,4	247.361	2,6
Ocupante	716	11,0	11.964	1,1	7.146	1,2	95.262	1,0
DESTINO PROD.								
Cooperativas	757	11,6	288.820	27,7	173.132	28,5	2.570.998	26,7
Intermediarios	4.899	75,3	419.283	40,2	248.151	40,9	3.630.315	37,8
Industria	721	11,1	325.498	31,3	180.413	29,7	3.338.273	34,7
Direto consum.	68	1,0	4.453	0,4	2.763	0,5	36.860	0,4
Cons. no Est.	53	0,8	2.751	0,3	1.652	0,3	24.891	0,3
s/ decl.	9	0,1	1.429	0,1	885	0,1	11.846	0,1
GRUPOS AREA LAV.								
Menos de 10 ha	3.206	49,3	24.917	2,4	13.054	2,2	190.547	2,0
10 a 50 ha	1.564	24,0	74.893	7,2	35.809	5,9	613.251	6,4
50 a 100 ha	457	7,0	56.270	5,4	31.144	5,2	477.090	5,0
100 a 200 ha	466	7,2	106.145	10,2	63.649	10,5	912.645	9,5
200 a 500 ha	521	8,0	248.568	23,8	155.360	25,6	2.180.365	22,7
500 ha e mais	293	4,5	531.442	51,0	307.981	50,7	5.238.483	54,5

Fonte : FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

TABELA 2.3 - DISPONIBILIDADE INTERNA "PER CAPITA" DE ARROZ EM CASCA, BRASIL, 1960 A 1985

ANOS	POPULACAO (HAB) (A)	PRODUCAO EM CASCA (TON) (B)	EXPORTACAO (TON) (C) (1)	IMPORTACAO (TON) (D)	PROD. "PER CAPITA" (KG/HAB) (E = B/A)	DISPON. INT. "PER CAPITA" (F=B-C+D/A) (2)
1960	70.070.457	3.762.212	434	-	53,69	53,68
1970	93.139.037	5.271.272	95.051	42	56,59	55,57
1975	107.145.200	7.548.930	2.601	63.165	70,45	71,02
1980	119.002.706	8.086.747	1.526	238.896	67,95	69,94
1981	124.016.000	8.228.326	49.887	142.523	66,34	67,10
1982	126.806.000	9.734.553	12.359	147.708	76,77	77,83
1983	129.660.000	7.741.004	8.020	322.417	59,70	62,13
1984	132.580.000	9.021.610	1.369	227	68,05	68,04
1985	135.564.395	9.019.156	3.905			

FONTES A - FIBGE, Censo Demografico, 1960/70/80; Anuario Estatistico, 1981/5.

B - FIBGE, Censo Agropecuario, 1960/70/75/80; Anuario Estatistico, 1981/5.

C e D - Banco do Brasil - CACEX, Comercio Exterior.

Obs: (1) - As exportacoes incorporam: a) arroz sem casca subestimando a tonelagem das mesmas em relacao a producao nacional (em casca); b) os tipos de arroz destinados ao consumo nao-humano, pois a producao nacional tambem nao faz essa diferenca. Essas ressalvas sao mais significativas para as exportacoes e para as importacoes de 1975/80/82/83.

(2) - Estes indices nao expressam o consumo "per capita" pois incorporam o arroz destinado a outros fins. Pela Tabela 2.3, o consumo humano representa entre 35-40% da producao em casca.

TABELA 2.4 - ARROZ EM CASCA - SUPRIMENTO DO MERCADO INTERNO 1978/87 (1000 t)

ANO SAFRA	ESTOQUE INICIAL	PRODUCAO	IMPORTACAO	SUPRIMENTO	CONSUMO	EXPORTACAO	ESTOQUE FINAL
77/78	1.600,0	7.296,0	42,0	8.938,0	8.125,0	278,0	535,0
78/79	535,0	7.589,2	1.013,0	9.137,2	8.400,0	-	737,2
79/80	737,2	9.637,7	382,0	10.756,9	8.695,0	2,0	2.059,9
80/81	2.059,0	8.638,3	210,0	10.908,2	9.200,0	74,0	1.634,2
81/82	1.634,2	9.155,0	203,0	11.040,0	9.420,0	18,0	1.602,0
82/83	1.602,0	8.225,0	400,0	10.227,0	9.350,0	10,0	867,0
83/84	1.181,0	8.091,0	91,0	10.863,0	9.200,0	-	1.063,0
84/85	1.063,0	8.760,0	643,0	10.466,0	9.660,0	-	806,0
85/86	806,0	9.813,0	1.875,0	12.494,0	10.240,0	-	2.254,0
86/87	2.254,0	10.648,4	400,0	13.302,4	10.750,0	-	2.552,4

(1) Este valor nao corresponde ao estoque final de 1983/4 pela incompatibilidade dos dados das duas publicacoes consultadas

Fonte: CFP "apud" 1978/83 - DIAS e LOPES (1983:34)

1984/87 - SUMA AGRICOLA

Tabela 2.5 Colheita do Arroz segundo Condições do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de lavoura, Brasil, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	1.460.489	100	5.271.272	100	4.312.134	100	1.695.598	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	807.940	55,3	3.145.917	59,7	2.838.309	65,8	1.034.636	61,0
Arrendatário	229.285	15,7	1.012.799	19,2	601.630	14,0	321.236	18,9
Parceiro	133.077	9,1	434.718	8,2	324.276	7,5	148.165	8,7
Ocupante	290.187	19,9	677.837	12,9	547.918	12,7	191.559	11,3
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	807.439	55,3	1.187.107	22,5	1.079.460	25,0	357.333	21,1
5 a 20ha	543.714	37,2	1.481.392	28,1	1.399.213	32,4	487.991	28,8
20 a 100ha	98.184	6,7	1.360.221	25,8	1.081.317	25,1	444.360	26,2
100 a 500ha	10.159	0,7	1.047.859	19,9	641.753	14,9	342.384	20,2
500ha e mais	548	-	193.303	3,7	108.983	2,5	63.095	3,7
s/ decl.	445	-	1.389	-	1.407	-	416	-
1980								
TOTAL	1.530.091	100	8.086.747	100	5.712.072	100	82.982.694	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	878.368	57,4	5.503.531	68,1	4.195.457	73,5	56.284.177	67,8
Arrendatário	262.786	17,2	1.439.635	17,8	738.212	12,9	15.185.330	18,3
Parceiro	107.340	7,0	440.226	5,4	230.942	4,0	4.783.587	5,8
Ocupante	281.597	18,4	703.353	8,7	547.460	9,6	6.729.599	8,1
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Intermediário	491.783	32,1	3.677.856	45,5	2.785.275	48,8	36.203.841	43,6
Indústria	108.846	7,1	2.069.567	25,6	1.173.053	20,5	22.167.849	26,7
Cooperativa	14.951	1,0	1.199.677	14,8	517.791	9,1	12.546.777	15,1
Direto Consum.	62.939	4,1	282.714	3,5	252.334	4,4	2.999.125	3,6
Cons. Estabel.	849.840	55,5	834.009	10,3	964.450	16,9	8.023.978	10,6
s/ Decl.	2.092	0,1	22.931	0,3	19.167	0,3	241.122	0,3
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	1.394.703	91,1	2.147.736	26,6	1.787.645	31,3	21.886.715	18,8
5 a 20ha	105.242	6,9	1.257.290	15,6	959.886	16,8	12.467.323	15,0
20 a 100ha	22.939	1,5	1.468.890	18,2	932.101	16,3	15.004.910	18,1
100 a 500ha	6.369	0,4	2.108.193	26,1	1.267.027	22,2	22.046.018	26,6
500ha e mais	838	0,1	1.104.634	13,7	765.412	13,4	11.577.723	14,0

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970 e 1980

Tabela 2.7 Colheita do Arroz Segundo Condições do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de Lavoura, Rio Grande do Sul, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	123.359	100	1.383.516	100	451.261	100	428.098	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	96.094	77,9	650.769	47,0	241.471	53,5	200.725	46,9
Arrendatário	7.515	6,1	506.773	36,6	137.635	30,5	159.785	37,3
Parceiro	10.555	8,6	185.046	13,4	56.899	12,6	55.179	12,9
Ocupante	9.195	7,5	40.928	3,0	15.256	3,4	12.409	2,9
GRUPOS ÁREA								
LAVOURAS								
Até 5ha	31.295	25,4	33.766	2,4	10.864	4,2	10.178	2,4
5 a 20ha	78.772	63,9	186.009	13,4	90.520	20,1	56.108	13,1
20 a 100ha	11.726	9,5	445.447	32,2	139.941	31,0	136.534	31,9
100 a 500ha	1.450	1,2	601.824	43,5	164.566	36,5	188.665	44,1
500ha e mais	112	0,1	116.458	8,4	37.364	8,3	36.609	8,6
s/ Decl.	4	-	12	-	6	-	3	-
1980								
TOTAL	123.865	100	2.249.425	100	622.162	100	25.223.546	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	100.433	81,1	1.275.828	56,7	369.706	59,4	14.308.662	56,7
Arrendatário	6.691	5,4	701.127	31,2	179.362	28,8	7.935.846	31,5
Parceiro	10.199	8,3	234.261	10,4	60.653	9,7	2.573.959	10,2
Ocupante	6.542	5,3	38.208	1,7	12.439	2,0	405.078	1,6
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Intermediário	6.415	5,2	424.929	18,9	111.976	18,0	4.729.455	18,8
Indústria	6.303	5,1	942.334	42,0	247.403	39,8	10.773.366	42,7
Cooperativa	3.966	3,2	800.253	35,6	213.561	34,3	8.827.321	35,0
Direto Consum.	2.628	2,1	31.804	1,4	9.538	1,5	347.265	1,4
Cons. Estabel.	104.445	84,3	44.596	2,0	38.231	6,1	474.614	1,9
s/ Decl.								
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	114.632	92,5	78.184	3,5	51.033	8,2	824.565	3,3
5 a 20ha	4.390	3,5	140.364	6,2	42.301	6,8	1.464.713	5,8
20 a 100ha	3.336	2,7	572.644	25,5	152.508	24,5	6.164.893	24,4
100 a 500ha	1.378	1,1	1.027.165	45,7	265.050	42,6	11.832.384	46,9
500ha e mais	129	0,1	431.063	19,7	111.265	17,9	4.936.984	19,6

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970 e 1980

Tabela 2.8 Colheita do Arroz Segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de Lavoura, Goiás, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	113.258	100	893.168	100	895.999	100	274.197	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	84.158	74,3	756.250	84,7	769.552	85,9	234.504	85,5
Arrendatário	4.997	4,4	48.349	5,4	45.381	5,1	14.934	5,4
Parceiro	1.146	1,0	7.630	0,9	7.364	0,8	2.457	0,9
Ocupante	22.957	20,3	80.938	9,1	73.702	8,2	22.302	8,1
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	61.910	54,7	143.800	16,1	137.777	15,4	41.452	15,1
5 a 20ha	37.690	33,3	235.144	26,3	224.433	25,0	71.028	25,9
20 a 100ha	11.738	10,4	291.435	32,6	287.867	32,1	90.098	32,9
100 a 500ha	1.835	1,6	196.038	21,9	212.923	23,8	62.945	23,0
500ha e mais	82	0,1	26.734	3,0	32.976	3,7	8.670	3,2
s/ Decl.	3	-	17	-	24	-	3	-
1980								
TOTAL	101.826	100	1.337.975	100	1.239.017	100	12.709.007	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	78.991	77,6	1.146.915	85,7	1.080.370	87,2	10.908.354	85,8
Arrendatário	4.693	4,6	92.768	6,9	72.435	5,8	896.397	7,1
Parceiro	2.759	2,7	22.856	1,7	17.065	1,4	215.356	1,7
Ocupante	15.383	15,1	75.434	5,6	68.345	5,5	688.898	5,4
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Intermediário	43.813	43,0	847.107	63,3	758.431	61,2	8.025.466	63,1
Indústria	3.665	3,6	234.273	17,5	203.556	16,4	2.276.366	17,9
Cooperativa	640	0,6	72.614	5,4	67.297	5,4	716.811	5,6
Direto Consum.	7.213	7,1	64.826	4,8	66.162	5,3	615.731	4,8
Cons. Estabel.	46.299	45,5	112.416	8,4	135.155	10,9	1.012.243	8,0
s/ Decl.								
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	75.358	74,0	286.825	15,5	190.588	15,4	1.882.909	14,8
5 a 20ha	17.253	16,9	210.133	15,7	189.529	15,3	1.960.852	15,4
20 a 100ha	7.197	7,1	362.125	27,4	325.160	26,3	3.421.405	26,9
100 a 500ha	1.863	1,0	407.713	30,5	388.298	31,3	3.925.723	30,9
500ha e mais	155	0,2	146.174	10,9	145.440	11,7	1.518.114	11,9

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

Tabela 2.9 Colheita do Arroz Segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de Lavoura, Maranhão, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	392.043	100	650.852	100	482.271	100	173.277	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	33.413	11,4	115.346	17,7	86.358	17,9	31.847	18,4
Arrendatário	116.559	39,9	172.766	26,5	144.847	30,0	47.636	27,5
Parceiro	5.268	1,8	7.638	1,2	5.737	1,2	2.319	1,4
Ocupante	136.803	46,8	355.102	54,6	245.329	50,9	91.475	52,8
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	273.184	93,5	510.270	78,4	386.533	80,1	136.010	78,5
5 a 20ha	17.755	6,1	114.361	17,6	78.967	16,4	30.754	17,7
20 a 100ha	962	0,3	16.967	2,6	13.048	2,7	4.734	2,7
100 a 500ha	49	-	1.433	0,2	1.713	0,4	411	0,2
500ha e mais	7	-	7.247	1,1	1.578	0,3	1.213	0,7
s/ Decl.	166	0,1	574	0,1	433	0,1	154	0,1
1980								
TOTAL	365.862	100	1.026.084	100	737.753	100	9.666.876	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	61.164	16,7	368.705	35,9	288.564	39,1	3.514.683	36,4
Arrendatário	178.386	46,6	333.368	32,5	229.600	31,1	3.128.024	32,4
Parceiro	7.513	2,1	9.961	1,0	7.560	1,0	102.144	1,1
Ocupante	126.799	34,7	314.048	30,6	212.027	28,7	2.922.023	30,2
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Intermediário	196.284	53,6	716.567	69,8	475.903	64,5	6.650.161	68,8
Indústria	13.658	3,7	101.099	9,9	72.111	9,8	1.012.008	10,5
Cooperativa	1.900	0,5	18.299	1,8	14.204	1,9	185.285	1,9
Direto Consum.	7.015	1,9	21.877	2,1	19.166	2,6	206.238	2,1
Cons. Estabel.	146.416	40,0	166.287	16,2	155.082	21,0	1.594.282	16,5
s/ Decl.	589	0,2	1.955	0,2	1.287	0,2	18.902	0,2
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	343.735	94,0	681.385	66,4	457.357	62,0	6.366.357	65,9
5 a 20ha	20.212	5,5	225.462	22,0	167.292	22,7	2.104.087	21,8
20 a 100ha	1.687	0,5	61.748	6,0	56.093	7,6	613.738	6,3
100 a 500ha	197	0,1	36.341	3,5	35.872	4,9	368.335	3,8
500ha e mais	31	-	21.143	2,1	21.134	2,9	214.354	2,2

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970 e 1980

Tabela 2.10 - Participação nas Exportações Mundiais dos Países Exportadores de Arroz, 1961-80

REGIAO/PAIS	EXPORTACOES MEDIAS ANUAIS (1000 Ton)				PARTICIPACAO NAS EXP. MUNDIAIS (%)			
	1961-63	1969-71	1976-78	1978-80	1961-63	1969-71	1976-78	1978-80
ASIA	4.177.7	4.769.4	4.492.3	5.978.3	64.0	61.6	47.9	57.3
Burma	1.692.3	694.3	474.0	546.7	25.8	8.9	5.1	5.2
China a)	554.0	1.414.7	1.260.3	1.150.7	8.5	18.2	13.4	11.0
Japao	-178.7	593.0	-5.0	395.3	-2.7	7.6	-0.1	3.8
Camboja	249.3	90.0	13.0	-127.0	3.8	1.2	0.1	-1.2
Coreia	7.3	81.7	256.7	310.0	0.1	1.1	2.7	3.0
Nepal	173.3	245.0	113.3	65.0	2.7	3.2	1.2	0.6
Paquistao	216.8	426.0	800.0	1.012.3	3.3	5.5	8.6	9.7
Taiwan	51.7	23.7	123.7	302.3	0.8	0.3	1.3	2.9
Tailandia	1.421.7	1.221.0	1.550.3	2.323.0	21.8	15.7	16.6	22.3
AMERICA SUL/CENT.	220.7	379.3	717.7	128.5	3.5	4.9	7.7	1.2
Argen./Uruguai	41.2	149.7	243.0	233.4	0.6	1.9	2.6	2.2
Bolivia, C. Rica								
Nicarag., Panama	-18.7	8.9	42.6	46.6	-1.0	0.1	0.5	0.5
Brasil	65.0	104.7	206.7	-299.3	1.0	1.3	2.2	-2.9
Colombia	-11.7	7.3	52.0	24.7	-0.2	0.1	0.6	0.2
Equador/Venez.	16.7	24.7	7.0	-16.3	0.2	0.3	0.1	0.1
Guiana/Suriname	105.7	91.0	144.4	173.7	1.6	1.1	1.6	1.5
Mexico	31.3	-7.3	20.0	-34.3	0.5	-0.1	0.2	-0.3
EXPORT. EUROPEUS	212.0	495.0	297.7	384.7	3.2	6.4	3.2	3.7
Italia	154.7	443.7	251.0	331.7	2.4	5.7	2.7	3.2
Espanha	57.3	51.3	46.7	53.0	0.9	0.7	0.5	0.5
OUTROS EXPORT.								
Australia	52.0	132.3	270.7	352.0	0.8	1.7	2.9	3.4
Egito	242.3	647.0	156.7	138.7	3.7	8.3	1.7	1.3
Estados Unidos	1.022.0	1.633.7	2.184.7	2.499.7	15.7	21.0	23.3	24.0
TOTAL MAIORES EXP.	5.934.7	8.076.7	8.119.8	9.481.9	91.0	103.9	86.6	90.9
TOTAL MENORES EXP.	590.0	-301.2	1.250.2	947.1	9.0	-3.9	13.4	9.1
EXP. BRUTAS AJUST.	6.524.7	7.775.5	9.378.0	10.429.0	100.0	100.0	100.0	100.0
IMP. 27 MAIORES	245.3	103.2	217.0	807.3	-	-	-	-
EXP. BRUTAS MUND.	6.770.0	7.878.7	9.595.0	11.236.3	-	-	-	-

NOTAS : Os dados dos exportadores menores incluem os erros.

Exportações Brutas Ajustadas são as Exportações Brutas Mundiais menos as Importações dos 27 exportadores.

a) Os dados da USDA das exportações mundiais e da China em 1969 e 1970 foram ajustados para cima para contabilizar as exportações da China ao Vietna do Norte.

FONTE: USDA "apud" SIAMWALLA e HAYKIN(1983:17)

Tabela 2.11 - Participacao nas Importacoes Mundiais dos Países Importadores
de Arroz, 1961-80

REGIAO/PAIS	IMPORTACOES MEDIAS MUNDIAIS (1000Ton)				PARTICIPACAO NAS IMP. MUNDIAIS (%)			
	1961-63	1969-71	1976-78	1978-80	1961-63	1969-71	1976-78	1978-80
ASIA	3.304.9	4.501.0	3.720.9	3.300.5	60.3	64.2	42.2	33.1
Bangladesh	478.0	638.3	234.0	279.3	8.7	9.1	2.7	2.8
H. Kong/Singap.	555.0	518.0	552.0	514.0	10.1	7.4	5.9	5.2
India	417.7	347.0	25.3	-347.0	7.6	4.9	0.3	-3.5
Indonesia	1.044.0	692.0	1.707.3	1.928.0	19.0	9.9	19.3	19.3
Coreia	15.3	591.7	46.0	366.3	0.3	8.4	0.5	3.7
Laos	108.7	49.7	104.7	72.3	2.0	0.7	1.2	0.7
Vietna Norte	-3.7	489.7	402.3	169.0	-0.1	7.0	4.6	1.7
Vietna Sul	-172.3	355.0	n.a.	n.a.	-3.1	5.1	n.a.	n.a.
Sri Lanka, Malaia e Filipinas	861.4	819.6	679.3	318.6	15.7	11.7	7.7	3.2
ORIENTE MEDIO	310.7	440.2	1.393.7	1.747.0	5.7	6.3	15.8	17.5
SUB SAHARA	443.0	609.8	1.459.2	1.823.6	8.1	8.7	16.5	18.3
IMPORT. EUROPA OC.	475.7	565.4	773.0	688.0	8.7	8.1	8.8	6.9
URSS e EUROPA OR.	383.0	558.0	644.0	836.2	7.0	8.0	7.3	8.4
HEMISF. OCID. (a)	297.2	394.1	405.7	530.9	5.4	5.6	4.6	5.3
TOTAL MAIORES IMP.	5.214.5	7.068.5	8.376.5	8.926.2	95.1	100.8	94.9	89.5
TOTAL MENORES IMP.	269.6	-56.8	449.6	1.042.2	4.9	-0.8	5.1	10.5
IMP. BRUTAS AJUST.	5.484.1	7.011.7	8.826.1	9.968.4	100.0	100.0	100.0	100.0
EXP. DE 81 IMPORT.	636.2	294.0	442.2	925.9	-	-	-	-
IMP. BRUTAS MUND.	6.120.3	7.305.7	9.268.3	10.894.3	-	-	-	-

NOTAS: Os dados dos importadores menores incluem os erros. As Importacoes Brutas Ajustadas sao as Importacoes Brutas Mundiais menos as Exportacoes dos 81 Importadores.

n.a. nao se aplica

(a) Inclui Cuba, Rep. Dominicana, Haiti, Jamaica, Trinidad Tobago, Canada, El Salvador, Guatemala, Honduras, Chile e Peru.

FONTES: USDA e FAO/ONU "apud" SIAMWALLA e HAYKIN(1983:18)

NOTAS : Os dados dos exportadores menores incluem os erros.

Exportacoes Brutas Ajustadas sao as Exportacoes Brutas Mundiais menos as Importacoes dos 27 exportadores.

a) Os dados da USDA das exportacoes mundiais e da China em 1969 e 1970 foram ajustados para cima para contabilizar as exportacoes da China ao Vietna do Norte.

FONTE: USDA "apud" SIAMWALLA e HAYKIN(1983:17)

Tabela 2.12 Paridade de Preços (conceito:importação)

Arroz Beneficiado (ensacado), Longo, Tipo=2 - 1979/83.

	1 9 7 9		1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3	
	Safra	Entre-safra	Safra	Entre-safra	Safra	Entre-safra	Safra	Entre-safra	Safra	Entre-safra
1. Cotação Bangkok (15% queb. US\$/t)	302 (326)	355 (352)	407 (385)	422 (411)	484 (427)	379 (422)	278 (424)	247 (398)	256 (357)	270 (338)
2. CIF Rio (US\$/t)	363 (386)	415 (412)	467 (445)	482 (471)	544 (487)	439 (482)	338 (484)	307 (458)	296 (407)	310 (378)
3. CIF Rio (Cr\$/60Kg)	535 (570)	774 (768)	1395 (1330)	1775 (1733)	2746 (2458)	3080 (3380)	3246 (4649)	4241 (6327)	8298 (11410)	16018 (19533)
4. Posto Rio (Armazem Retag.)	643 (684)	929 (921)	1674 (1595)	2130 (2079)	3296 (2950)	3696 (4056)	3896 (5579)	5080 (7592)	9958 (13692)	19223 (23440)

		1979	1980	1981	1982	1983
Cambio	media: abr/mai/jun	24.60	49.80	84.15	160.10	467.24
	media: out/nov/dez	31.08	61.32	116.87	230.24	861.22

Frete Bangkok/Rio: US\$60.00/t. Em 1983 frete= US\$40.00/t

Diferença entre: CIF Rio e posto Armazem de retaguarda = +20%

Os valores entre parenteses foram calculados a partir da media movel de 36 meses das cotações de Bangkok.

Elaboração: CFP apud. DIAS e LOPES, 1983:29.

Tabela 2.13 Preços Mínimos, Preços Domésticos e Cotações Internacionais do Arroz, 1979/8

	Preços Mínimos Tipo 2(=Tipo 3x1.0265)				Preços Pagos Produtores no Interior (sem ICM) em casca 60 kg	Preços no Mercado Atacadista Rio(c/ICM) Benef. 60 kg	Cotações Internacionais	
	No interior arroz casca 60 kg (a)	Posto Rio (Benef.) 60Kg(c/ICM)	FOB Rio Cr\$/60Kg	FOB Rio US\$/t			FOB(Bangkok) 15% quebrado US\$/t (b)	CIF Rio (Conv. imp.) Cr\$60 Kg
1979 Safra	218 (436)	599	629	426	304	670	303	643
Entresafra	258 (517)	698	733	393	541	1.158	355	929
1980 Safra	384 (768)	1.054	1.107	370	549	1.365	407	1.674
Entresafra	490 (981)	1.351	1.419	385	760	1.866	422	2.130
1981 Safra	864 (1.728)	2.365	2.403	492	895	2.513	484	3.296
Entresafra	1.219 (2.438)	3.262	3.425	488	1.430	4.026	379	3.696
1982 Safra	1.723 (3.446)	4.586	4.815	495	1.938	5.097	278	3.896
Entresafra	2.375 (4.751)	6.221	6.533	486	2.822	7.332	247	5.089
1983 Safra	3.319 (6.638)	8.761	9.199	328	4.000	10.050	256	9.958
Entresafra	4.623 (9.246)	11.370	11.930	242	6.733	20.185	270	19.223

(a) Os valores entre parenteses referem-se ao equivalente em arroz sem casca, tipo 2.

(b) Correspondem aproximadamente em qualidade ao arroz goiano (longo, tipo 2).

Elaboração: CFP apud. DIAS e LOPES, 1983:38

Tabela 2.15 Consumo Total de Feijao nas Regioes segundo as Variedades, ENDEF. 1974/75.

REGIOES	PRETO		MACACAR		CORES		TOTAL	
	TON.	%	TON.	%	TON.	%	TON.	%
I	141.765	79,91	1.502	0,85	34.148	19,25	117.415	100
II	8.153	2,27	2.858	0,79	348.927	96,94	359.938	100
III	199.829	50,91	17.513	4,46	175.209	44,63	392.551	100
IV	66.580	19,00	16.872	4,82	266.880	76,18	350.332	100
V	13.522	1,46	476.288	51,26	439.273	47,28	929.083	100
VI	1.534	11,96	67	0,52	11.221	87,52	12.822	100
VII	12.820	7,37	4.706	2,71	156.317	89,92	173.843	100
TOTAL	444.203	18,54	519.806	21,69	1.431.975	59,77	2.395.984	100

REGIOES: I (RJ); II (SP); III (PR,SC,RS); IV (MG,ES); V (MA,PI,CE,RN, PB,PE,AL,SE,BA); VI (DF); VII (GO,MS,MT,PA,AM,AC,RO,RR,AP).

ELABORACAO: CFP/Secretaria de Planejamento - SUGRI

FONTE: FIBGE - Consumo Alimentar; Antropometria. Rio de Janeiro, 1977. (Estudo Nacional da Despesa Familiar, Vol.1). "apud" GRAMACHO e LOPES(1981:24).

Tabela 2.16 Disponibilidade Interna "Per Capita" de Feijao, Brasil, 1960/85.

ANOS	POPULACAO (Hab.) (A)	PRODUCAO (1000T) (B)	EXPORT. (1000T) (C)	IMPORT. (1000T) (D)	PRODUCAO "PER CAPITA" (Kg/Hab) (E=B/A)	DISP. INTERNA "PER CAPITA" (F=(B-C+D/A))
1960	70.070.457	1.419,6	5	-	20,26	20,26
1970	93.139.037	1.518,8	-	1,7	16,31	-
1975	107.145.200	1.598,2	55,8	3,7	14,91	14,43
1980	119.002.706	1.732,0	1,6	39,8	14,55	14,86
1981	124.016.000	2.407,0	-	5,6	18,88	18,92
1982	126.806.000	3.097,6	6,6	3,5	22,89	22,87
1983	129.660.000	1.653,9	14,9	3,7	12,23	12,15
1984	132.580.000	2.616,1	5,6	60,5	19,71	20,12
1985	135.564.395	2.533,8	9,7	15,3	18,69	18,73
1986	138.492.900	2.244,4	-	85,0	16,21	16,81
1987	141.452.200	2.090,7	-	-	14,78	14,78
1988	144.427.600	2.684,9	-	10,0	18,34	18,66

FONTE: A-FIBGE, Censos Demograficos, 1960/70/80; Anuarios Estatisticos, 1981/8.; (1986/8: populacao projetada).

B-FIBGE, Censos Agropecuarios, 1960/70/75/80; CFP. Estimativas de Suprimento em 01 de julho, 1981/8 (Folha de Sao Paulo, 08/09/87 e 19/04/88).

C e D -Banco do Brasil-CACEX. Comercio Exterior, 1960/80; CFP, idem, 1981/8.

(b) Correspondem aproximadamente em qualidade ao arroz goiano (longo, tipo 2).

Elaboracao: CFP apud. DIAS e LOPES, 1983:38

979/8

Rio
imp.)
Kg

643

929

674

130

296

696

896

089

958

223

2.

Tabela 2.18 Colheita do Feijao segundo Condicao do Produtor, Destino da Producao e Grupos de Area de Lavoura, Brasil, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		AREA		VALOR PRODUCAO	
	NUMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	2.257.886	100	1.518.846	100	4.081.950	100	1.125.517	100
COND. PRODUTOR								
Proprietario	1.492.514	66,1	1.096.373	72,2	2.974.736	72,9	823.629	73,2
Arrendatario	247.595	11,0	136.758	9,0	367.020	9,0	100.523	8,9
Parceiro	191.520	8,5	146.232	9,6	328.470	8,0	97.219	8,6
Ocupante	326.257	14,4	139.483	9,2	411.725	10,1	104.147	9,3
GRUPOS AREA								
LAVOURA								
Ate 5ha	1.337.004	59,2	524.722	34,5	1.507.813	36,9	402.043	35,7
5 a 20ha	799.824	35,4	715.166	47,1	1.800.379	44,1	510.242	45,3
20 a 50ha	95.453	4,2	173.359	11,4	467.412	11,5	131.839	11,6
50 a 100ha	16.746	0,7	55.337	3,6	155.158	3,8	43.040	3,8
100ha e mais	8.414	0,4	49.969	3,3	150.180	3,7	38.940	3,5
s/ Decl.	445	-	291	-	1.008	-	214	-
1980								
TOTAL	2.430.553	100	1.732.044	100	4.361.467	100	74.798.371	100
COND. PRODUTOR								
Proprietario	1.663.026	68,4	1.298.371	74,9	3.310.505	75,9	55.337.890	74,0
Arrendatario	236.458	9,7	150.455	8,6	344.166	7,8	6.798.216	9,0
Parceiro	174.427	7,1	129.272	7,4	284.254	6,5	6.117.759	8,1
Ocupante	356.642	14,6	153.945	8,8	422.541	9,6	6.484.504	8,6
DESTINO DA PRODUCAO								
Intermediario	880.462	32,9	1.179.083	68,0	2.544.813	58,3	49.644.197	66,4
Cooperativa	28.327	1,2	79.172	4,5	111.386	2,5	3.420.224	4,5
Industria	6.631	0,3	15.481	0,8	30.651	0,7	652.761	0,8
Direto Consum.	159.557	6,6	113.378	6,5	307.136	7,0	5.321.481	7,1
Cons. Estabel.	1.432.380	58,9	342.346	19,7	1.361.062	31,2	15.582.350	20,8
s/ Decl.	9.196	0,4	2.584	0,1	6.419	0,1	117.350	0,2
GRUPOS AREA								
LAVOURA								
Ate 5ha	2.282.217	93,9	1.023.508	59,0	2.651.524	60,7	44.209.765	59,1
5 a 20ha	134.119	5,5	458.154	26,3	1.147.558	26,2	19.678.936	26,3
20 a 50ha	11.808	0,5	150.892	8,7	341.467	7,8	6.698.882	8,9
50 a 100ha	1.817	0,1	53.791	3,1	122.230	2,8	2.283.925	3,0
100ha e mais	592	-	45.695	2,5	98.685	2,0	1.866.857	2,4

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

Tabela 2.19 Colheita do Feijão segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Áreas de Lavoura, Paraná, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	364.112	100	457.096	100	926.975	100	281.553	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	205.148	56,3	274.127	60,0	567.449	61,2	171.084	60,8
Arrendatário	44.981	12,4	54.072	11,8	112.041	12,1	32.871	11,7
Parceiro	79.148	21,9	97.292	21,3	181.280	19,6	58.307	20,7
Ocupante	34.835	9,6	31.605	6,9	66.206	7,1	19.291	6,9
GRUPOS ÁREA LAVOURAS								
Até 5ha	163.352	44,9	138.269	30,2	382.928	30,5	84.486	30,0
5 a 20ha	104.262	50,6	261.873	57,3	525.809	56,7	161.579	57,4
20 a 50ha	13.899	3,8	38.631	8,5	78.829	8,5	24.367	8,7
50 a 100ha	1.690	0,5	9.171	2,0	18.469	2,0	5.648	2,0
100ha e mais	887	0,2	9.089	2,0	20.820	2,2	5.443	1,9
s/ Decl.	22	-	63	-	121	-	30	-
1980								
TOTAL	275.517	100	427.128	100	764.413	100	10.262.504	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	172.464	62,6	295.081	69,1	520.614	68,1	12.341.320	67,6
Arrendatário	26.442	9,6	37.750	8,8	68.290	8,9	1.541.029	8,4
Parceiro	47.814	17,4	64.873	15,2	119.169	15,6	3.238.917	17,7
Ocupante	28.797	10,5	29.422	6,9	56.338	7,4	1.141.236	6,2
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Intermediário	173.462	62,9	347.702	81,4	606.407	79,3	14.757.340	80,8
Cooperativa	9.531	3,4	35.284	9,2	51.671	6,7	1.742.759	9,5
Indústria	1.108	0,4	2.828	0,6	4.739	0,6	127.307	0,6
Direto Consum.	7.560	2,7	8.744	2,0	17.753	2,3	323.526	1,7
Cons. Estabel.	83.615	30,3	31.956	7,4	82.901	10,8	1.281.507	7,0
s/ Decl.	241	0,1	612	0,1	940	0,1	30.062	0,1
GRUPOS ÁREA LAVOURA								
Até 5ha	244.109	88,6	242.182	56,7	432.782	56,6	10.019.884	54,9
5 a 20ha	29.466	10,7	144.276	33,8	263.192	34,4	6.339.738	34,7
20 a 50ha	1.739	0,6	30.489	7,1	50.816	6,6	1.460.867	8,0
50 a 100ha	164	0,1	6.869	1,6	11.497	1,5	295.212	1,6
100ha e mais	39	-	3.307	0,8	6.122	0,8	147.600	0,8

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuarios, 1970 e 1980

Tabela 2.20 Colheita do Feijão segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de Lavoura, São Paulo, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	69.086	100	65.668	100	130.179	100	49.335	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	44.191	64,0	43.799	66,7	88.974	68,3	32.891	66,7
Arrendatário	8.284	12,4	9.554	14,5	16.410	12,6	7.063	14,3
Parceiro	10.594	15,3	7.694	11,7	15.921	12,2	5.937	12,0
Ocupante	6.017	8,7	4.621	7,0	8.873	6,8	3.439	7,0
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	29.101	42,1	16.879	25,7	32.948	25,3	12.644	25,6
5 a 20ha	31.107	45,0	28.596	43,5	56.712	43,6	21.447	43,5
20 a 50ha	6.222	9,0	10.515	16,0	20.413	15,7	7.871	16,0
50 a 100ha	1.567	2,3	4.194	6,4	8.380	6,4	3.198	6,5
100ha e mais	1.082	1,6	5.475	8,3	11.714	9,0	4.168	8,5
s/ Declaração	7	-	8	-	13	-	7	-
1980								
TOTAL	76.672	100	193.225	100	306.219	100	9.926.664	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	47.946	62,5	120.949	62,6	192.230	62,8	6.183.263	62,3
Arrendatário	8.473	11,1	39.886	20,6	62.155	20,3	2.060.152	20,8
Parceiro	13.593	16,4	17.729	9,2	29.039	9,5	943.196	9,5
Ocupante	7.660	10,0	14.659	7,6	22.793	7,5	740.051	7,5
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Intermediário	41.985	54,7	167.243	86,5	259.611	82,8	8.580.657	86,4
Cooperativa	248	0,3	3.479	1,8	3.352	1,0	187.333	1,8
Indústria	738	0,9	3.408	1,7	5.739	1,8	181.450	1,8
Direto Consum.	5.195	6,7	8.228	4,2	14.088	4,6	427.676	4,3
Cons. Estabel.	28.452	37,1	10.624	5,4	29.108	9,5	537.861	5,4
s/ Declaração	54	0,1	239	0,1	318	0,1	11.683	0,1
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	64.081	83,6	60.368	31,2	101.868	33,3	3.073.203	31,0
5 a 20ha	10.194	13,3	65.373	33,8	103.624	33,8	3.348.463	33,7
20 a 50ha	1.968	2,6	40.708	21,1	61.338	20,0	2.126.423	21,4
50 a 100ha	331	0,4	15.774	8,2	23.549	7,7	823.120	8,3
100ha e mais	98	0,1	10.998	5,7	15.837	5,2	555.452	5,6

FONTE: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970 e 1980

Tabela 2.21 Colheita do Feijão segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área da Lavoura, Bahia, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	275.778	100	227.372	100	558.696	100	178.467	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	231.622	84,0	204.405	89,9	496.975	89,0	160.908	90,2
Arrendatário	6.364	2,3	4.938	2,2	9.287	1,6	3.981	2,2
Parceiro	3.470	1,3	2.130	1,0	5.417	1,0	1.731	1,0
Ocupante	34.332	12,4	15.849	7,0	47.217	8,5	11.927	6,7
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	218.296	79,2	95.817	42,1	259.195	46,4	77.704	43,5
5 a 20ha	50.118	18,2	20.666	9,1	200.586	35,9	61.982	34,7
20 a 50ha	6.134	2,2	33.972	14,9	67.546	12,1	25.850	14,5
50 a 100ha	874	0,3	11.569	5,1	21.018	3,8	8.693	4,9
100ha e mais	257	0,1	5.315	2,3	10.235	1,8	4.206	2,4
s/ Decl.	109	-	34	-	118	-	32	-
1980								
TOTAL	292.485	100	196.236	100	602.976	100	7.142.914	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	252.185	86,2	177.750	90,6	546.951	90,6	6.414.022	89,8
Arrendatário	3.087	1,1	2.203	1,1	5.212	0,9	112.071	1,6
Parceiro	2.907	1,0	2.780	1,4	6.856	1,1	88.610	1,2
Ocupante	34.306	11,7	13.501	6,9	44.555	7,4	528.209	7,4
DESTINO DA								
PRODUÇÃO								
Intermediário	95.675	32,7	138.952	70,8	377.733	62,6	4.460.121	62,4
Cooperativa	477	0,1	3.169	1,6	6.159	1,0	117.543	1,6
Indústria	152	0,1	197	0,1	469	0,1	11.063	0,1
Direto Consum.	37.500	12,8	21.673	11,0	64.565	10,7	1.054.103	14,7
Cons. Estabel.	157.997	54,0	31.745	16,1	152.529	25,2	1.477.816	20,6
s/ Decl.	684	0,2	496	0,3	1.518	0,3	22.264	0,3
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	271.484	92,8	96.600	49,2	325.620	54,0	4.248.530	59,5
5 a 20ha	18.201	6,2	48.457	24,7	148.990	24,7	1.536.484	21,5
20 a 50ha	2.122	0,7	23.220	11,8	61.322	10,2	632.357	8,9
50 a 100ha	478	0,2	12.396	6,3	32.653	5,4	316.464	4,4
100ha e mais	200	0,1	15.559	7,9	34.396	5,7	409.074	5,7

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970 e 1980

Tabela 2.22 Colheita do Feijão segundo Condição do Produtor, Destino da Produção e Grupos de Área de Lavoura, Minas Gerais, 1970 e 1980.

	INFORMANTES		QUANTIDADE		ÁREA		VALOR PRODUÇÃO	
	NÚMERO	%	TON.	%	Ha	%	Cr\$ 1.000	%
1970								
TOTAL	237.708	100	185.194	100	563.784	100	143.536	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	204.165	85,9	160.617	86,7	492.016	87,3	124.984	87,1
Arrendatário	9.347	3,9	7.810	4,2	25.035	4,4	6.141	4,3
Parceiro	6.425	2,7	4.998	2,7	14.529	2,6	3.814	2,7
Ocupante	17.751	7,5	11.769	6,4	32.204	5,7	8.597	6,0
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	116.070	48,8	45.568	24,6	133.108	23,6	34.751	24,2
5 a 20ha	100.100	42,1	81.108	43,8	254.147	45,1	97.388	67,8
20 a 50ha	17.096	7,2	33.165	17,9	102.045	18,1	26.136	18,2
50 a 100ha	3.054	1,3	12.078	7,0	37.701	6,7	10.393	7,2
100ha e mais	1.157	0,5	12.370	6,7	36.389	6,5	9.717	6,8
s/ Decl.	151	0,1	106	0,1	395	0,1	82	0,1
1980								
TOTAL	301.979	100	244.107	100	705.107	100	11.446.785	100
COND. PRODUTOR								
Proprietário	270.950	89,7	222.641	91,2	645.232	91,5	10.435.295	91,2
Arrendatário	8.963	3,0	9.073	3,7	23.289	3,3	430.073	3,8
Parceiro	5.305	1,8	3.543	1,5	9.890	1,4	166.626	1,4
Ocupante	16.751	5,6	8.840	3,6	26.695	3,8	419.789	3,7
DESTINO DA PRODUÇÃO								
Intermediário	88.447	29,2	146.069	59,8	375.849	53,3	6.740.164	58,8
Cooperativa	235	0,1	914	0,3	2.014	0,2	47.809	0,4
Indústria	310	0,1	917	0,3	2.197	0,3	44.819	0,3
Direto Consum.	42.988	14,2	36.651	15,0	103.674	14,7	1.795.170	15,6
Cons. Estabel.	169.779	56,2	59.371	24,3	220.814	31,3	2.810.726	24,3
s/ Decl.	212	0,1	182	0,1	556	0,1	8.095	0,1
GRUPOS ÁREA								
LAVOURA								
Até 5ha	275.271	91,2	131.295	53,8	388.744	55,1	6.247.967	54,6
5 a 20ha	23.640	7,8	69.346	28,4	204.497	29,0	3.179.660	27,8
20 a 50ha	2.609	0,9	27.607	11,3	73.111	10,4	1.274.596	11,1
50 a 100ha	356	0,1	9.094	3,7	22.459	3,2	424.206	3,7
100ha e mais	100	-	6.760	2,8	16.294	2,3	320.352	2,8

Fonte: FIBGE, Censos Agropecuários, 1970 e 1980