

REPENSANDO A PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ALIMENTOS NO BRASIL

Elias José SIMON*

RESUMO: Neste estudo são analisadas algumas questões relacionadas à produção e distribuição dos alimentos no Brasil. A partir desta análise evidencia-se a existência de relações complexas entre os vários momentos do processo econômico, bem como a dominação exercida pelo capital industrial e/ou comercial sobre os pequenos agricultores. Os instrumentos de política agrícola exercem, principalmente através dos mecanismos de crédito, um papel relevante nessa condição de dominação.

UNITERMOS: Produção e distribuição de alimentos; instrumentos de política agrícola.

INTRODUÇÃO

O “caminho” percorrido pelos alimentos desde sua produção até o consumo tem sido objeto de grande número de estudos e debates, no sentido de se procurar desvendar os principais fatores intervenientes nesse processo. Cada fase do processo é, por si só, um tema amplo e complexo, o que tem levado a inúmeras pesquisas que de uma maneira ou de outra procuram dar conta da problemática.

Os alimentos, quando analisados pelo lado da produção, permitem captar a importância do trabalho familiar, a presença da pequena produção subordinada ou outras formas de organização da produção de alimentos dadas por um maior ou menor grau de penetração do capitalismo no campo. Pelo lado do consumo, torna-se relevante a discussão em torno da questão da distribuição da renda como determinante do grau de nutrição da população, bem como principal elemento de estímulo à expansão do mercado de produtos alimentares.

* Departamento de Economia Rural – Faculdade de Ciências Agrônômicas – UNESP – 18.600 – Botucatu – SP.

Além disso, é preciso também ter presente os outros componentes do processo que se interpõem entre a produção e o consumo, e que de certa forma são responsáveis pela realização do valor gerado na produção, através do mercado.

Segundo MARX (13), nesse processo, a produção é o verdadeiro ponto de partida e portanto o fator que prevalece, e entre a produção e o consumo interpõe-se a distribuição. Quanto às relações entre produção e distribuição, assinala que esta, antes de ser distribuição de produtos, é distribuição dos meios de produção e dos membros da sociedade pelos diferentes gêneros de produção. Assim: “A distribuição dos produtos é manifestamente o resultado desta distribuição que, incluída no próprio processo de produção, lhe determina a estrutura” (MARX, 13: 214). Em relação à troca, entre outras coisas, afirma que a mesma é também manifestamente um momento da produção, ou seja, aparece diretamente compreendida na produção ou por ela determinada. O consumo, por outro lado, é que dá ao produto o motivo que o justifica como produto, e sem produção não há consumo, mas sem consumo não haveria produção. Não há dúvida portanto de que há uma unidade entre esses momentos (produção, distribuição, troca e consumo) do processo econômico, e uma série de relações complexas entre eles.

Este trabalho tem por objetivo discutir os fatores envolvidos na produção e distribuição de alimentos no Brasil, procurando apresentar um quadro que vai desde a presença da pequena produção de alimentos, passando pelas várias formas de comercialização, pela importância da agroindústria nesse processo, até a discussão de alguns instrumentos de política agrícola que têm sido utilizados. Trata-se de um estudo que não pretende dar conta de todos os aspectos que interferem nesse processo, mas faz uma tentativa de equacioná-los, embora às vezes de maneira superficial.

A PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DOS ALIMENTOS

Quanto à produção de alimentos, os estudos procuram situá-la conforme suas relações com o desenvolvimento capitalista e o processo de acumulação no conjunto da economia.

Um dos trabalhos que aponta para a colocação do problema nessa perspectiva é o desenvolvimento por GRAZIANO DA SILVA *et alii* (7). Trabalhando com dados do INCRA, os autores ressaltam o elevado padrão de concentração da propriedade da terra no Brasil bem como a persistência desse padrão tanto no tempo como no espaço. Para o ano de 1972 os dados mostram que 85% dos imóveis rurais tinham áreas inferiores a 100 ha e possuíam pouco mais de 15% da área cadastrada. De outro lado, os imóveis maiores de 100 ha representavam menos de 15% do total de imóveis e se apropriavam de quase 85% da área total. Os imóveis acima de 1.000 ha, que perfaziam apenas 1,5% dos imóveis no país, detinham mais da metade (51,5%) da área total cadastrada. Dado esse quadro da distribuição da propriedade da terra, os autores mostram que a responsável pela maior parte do abastecimento alimentar das cidades e do próprio meio rural é a pequena

produção, enquanto a produção capitalista se mantém voltada para as atividades mais rentáveis. Assim, os imóveis com área menor que 100 ha são responsáveis por mais da metade da área colhida de produtos básicos de alimentação, dos produtos de transformação industrial e dos hortifrutícolas. Por outro lado, as propriedades com mais de 2.000 ha, embora possuam 40% da área cadastrada, têm reduzida participação (menos de 7%) na área colhida desses produtos. Deve-se ainda acrescentar que a produção de alimentos provém de pequenas unidades não só em tamanho mas também em termos de valor da produção, predominando os imóveis que utilizam fundamentalmente a mão-de-obra familiar. Cabe frisar que não se trata apenas da pequena propriedade familiar, mas também de produção de pequenos arrendatários, parceiros e posseiros.

É importante ainda destacar como a pequena produção é situada pelos autores em relação à economia como um todo: “Na verdade, a produção de alimentos no Brasil, exceto alguns casos particulares, não tem sido atrativa para o capital na medida em que o mecanismo de fixação de preços a torna pouco ou nada rentável. A ela se dedicam pequenos produtores em geral, que como se viu são responsáveis pela maior parcela da produção...”

Finalmente, convém lembrar que o desenvolvimento do capitalismo se dá no conjunto da economia e não na agricultura como setor particular e independente. Isso significa que uma determinada estrutura de preços agrícolas pode afetar a acumulação em outros setores da economia. Disso resulta que, muitas vezes, as formas capitalistas de produção não conseguem concorrer com a pequena produção, uma vez que a acumulação de capital no conjunto da economia é favorecida pela manutenção dos preços dos produtos agrícolas em níveis relativamente baixos. Daí a expansão da pequena produção que, embora articulada subordinadamente ao modo de produção capitalista, apóia-se em relações de produção não-capitalistas, como é o caso, em grande parte das pequenas propriedades, da parceria e do arrendamento no Brasil” (GRAZIANO DA SILVA *et alii*, 7: 256).

Ainda relativamente à produção de alimentos, é interessante a referência ao trabalho de QUEDA *et alii* (16) que trata especificamente das culturas de arroz e feijão no Brasil. Os autores mostram que para essas culturas está havendo uma mudança na produção especialmente para as regiões de fronteira, diminuindo portanto nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Os dados revelam para o período de 1955 a 1973 que, de fato, tanto a área colhida quanto a quantidade produzida tem diminuído nesses dois estados e aumentado em quase todos os outros. Paralelamente, os autores constatam uma forte diminuição também da população rural em São Paulo e Rio de Janeiro, que pode ser talvez um dos aspectos relacionados com a queda da produção de arroz e feijão nestes estados. Apresentando ainda outros dados relativos à produção de alimentos, os autores afirmam: “Em síntese, esses resultados permitem apoiar a hipótese de que nos estados onde a agricultura já assumiu, em grande parte, o caráter capitalista (Rio de Janeiro e São Paulo), as culturas de baixo valor por unidade de área (alimentos básicos, principalmente) tendem a ser substituídas. As culturas substitutivas são aquelas para as quais existe um

mínimo de rentabilidade econômica que possibilite ao empresário remunerar os fatores empregados e auferir ainda um certo lucro” (QUEDA *et alii*, 16: 50).

Essa condição da pequena produção de alimentos também está relacionada ao mercado dos centros urbanos no que se refere à distribuição da renda da população. Nesse sentido, GRAZIANO DA SILVA & QUEDA(6) assinalam que, dado um padrão de distribuição da renda altamente concentrado no setor urbano, o estímulo que o desenvolvimento urbano-industrial deveria proporcionar às áreas rurais através dos mecanismos de preços não consegue dinamizar as áreas produtoras de alimentos básicos. Assim, apenas os pequenos produtores, que estão impossibilitados de assumir o comportamento empresarial, dedicam-se à produção de alimentos básicos, produzindo para a sobrevivência e gerando certo excedente para o mercado.

Ou seja, o caráter da pequena produção de alimentos, como apontado anteriormente, está vinculado e determinado pelos mecanismos que os capitais industrial, comercial e financeiro utilizam para se apropriarem do excedente lá produzido. E, como afirma SOUZA (19: 119): “A penetração do capitalismo no campo, ..., não tem significado historicamente a destruição da pequena produção, mas a redefinição de seu papel no movimento mais geral de acumulação”.

Convém alertar que a produção de alimentos não apresenta o caráter de homogeneidade que muitas vezes lhe é atribuído. A produção de alimentos básicos ocorre também sob diferentes formas de organização da produção, refletindo as diferentes formas de penetração do capital no campo. LEMOS & SERVILHA (11), discutindo as formas de organização da produção de arroz e feijão no Brasil, afirmam que: “Na organização da produção de feijão, predominam as formas pré-capitalistas, sujeitas a todas as vicissitudes da chamada agricultura de baixa renda, não contemplada pelo tipo de desenvolvimento econômico existente no Brasil. De outro lado, na organização da produção de arroz, *tende a predominar*, em termos crescentes, a produção capitalista, apta a absorver os vários ‘estímulos’ do mercado capitalista” (LEMOS & SERVILHA, 11: 60).

Com relação ao comportamento da produção de alimentos, HOMEM DE MELO(8) constata que da década dos 60 para a dos 70, houve uma profunda alteração na agricultura brasileira: “De uma situação de desempenho relativamente equilibrado, entre produtos, quanto às taxas de crescimento de produção interna nos anos 60, o país passou a uma situação, nos anos 70, de acentuada deterioração de sua produção de culturas alimentares de mercado interno e de nítida expansão de certas culturas de exportação, processo, sem dúvida, liderado pela soja na região Centro-Sul do Brasil. O feijão e a mandioca experimentaram quedas absolutas de produção, enquanto arroz e milho tiveram suas produções estagnadas nos anos 70” (HOMEM DE MELO, 8: 5-6).

Tal fato é comprovado através de dados que mostram uma drástica diminuição das disponibilidades de calorias e proteínas provenientes de cinco produtos analisados (arroz, feijão, milho, mandioca e batata), no período de 1965 a 1969. De outro lado, o trigo produzido domesticamente apresentou altas taxas de crescimento no período de 67/76, em virtude do programa nacional de substituição de importações. No período 70/79 a

importação desse produto teve um papel importante, aumentando a disponibilidade interna de calorias e proteínas, aliviando a queda observada na produção e disponibilidade dos alimentos básicos mencionados anteriormente.

O autor aponta como um dos responsáveis por esta drástica alteração na composição da produção agrícola brasileira (expansão de vários produtos exportáveis e mau desempenho dos domésticos alimentares) o comportamento favorável dos preços dos produtos de exportação, durante boa parte da década dos 60. Além disso outros fatores contribuíram para essa situação: a política de minidesvalorizações cambiais a partir de 1968 e a heterogênea geração de inovações tecnológicas aplicáveis a certas culturas.

Nessa mesma perspectiva, MULLER(14) se refere à produção de alimentos tradicionais como proveniente, no período de 1910 a 1970, das várias formas de pequena produção existentes no país, as quais sofreram drásticas alterações no padrão produtivo, especialmente a partir dos anos 70. Assim, a produção tradicional de alimentos entrou em crise na década de 60, fato que se acentuou na década seguinte. Além disso, o autor associa o fraco desempenho da produção agrícola de alimentos à expansão dos produtos exportáveis que foram beneficiados pelos estímulos do mercado internacional e por políticas internas favoráveis. À medida que os exportáveis se apresentavam com preços e rentabilidades superiores aos domésticos, passaram a incorporar as melhores terras deslocando dessa maneira a produção de alimentos. Em outras palavras, um conjunto de fatores inibitórios contribuíram para a queda da oferta de produtos alimentares. São eles: o controle dos preços descompassados dos custos, o não desenvolvimento de tecnologias apropriadas, rentabilidade menor que os exportáveis, política de estoques reguladores de baixíssima eficácia e inexistência de políticas de estímulo à produção de alimentos. Assim “a dinâmica agrária é vista como que puxada pelos exportáveis, o que prejudicou a produção dos domésticos, que, por sua vez, redundou na elevação dos preços e em importação de alimentos” (MULLER, 14: 20).

Uma outra maneira de abordar a questão da produção agrícola é a desenvolvida por KAGEYAMA *et alii* (10), que analisa a evolução dos produtos agrícolas no estado de São Paulo de 1948 a 1977, em termos de área cultivada, de acordo com a classificação do Instituto de Economia Agrícola, em: a) produtos modernos: batata, laranja, tomate, cana, soja e algodão; b) produtos de transição: banana, cebola, milho, amendoim, mandioca, café e chá; c) produtos tradicionais: arroz, feijão e mamona. Os autores mostram que a área cultivada dos três grupos de produtos, cresce até meados da década de 60 e praticamente se estabiliza a partir daí, o que pode ser explicado pela expansão, num primeiro momento, e pelo esgotamento da fronteira agrícola do estado no período seguinte. A partir de 1967 delinea-se um crescimento bastante acentuado dos produtos modernos e um recuo da área cultivada com produtos tradicionais e em transição. Ou seja, as variações na área ocupada com produtos agrícolas no estado de São Paulo, se fazem por substituição entre culturas: “... este processo de substituição de culturas dá-se no sentido de substituir as culturas tradicionais por outras cuja produção é mais tecnificada (pelo uso dos chamados ‘insumos modernos’). Na verdade, não é apenas uma mudança de culturas,

senão o que está sendo substituído são os próprios produtores; ou seja, são as pequenas unidades familiares de baixo nível tecnológico que vão sendo expulsas pela grande produção mecanizada e empresarial” (KAGEYAMA *et alii*, 10: 68).

Em relação a essas constatações, GRAZIANO DA SILVA(5) procura indagar sobre o porquê de algumas culturas se modernizarem e outras permanecerem utilizando uma tecnologia tradicional. A explicação mais comum a essa questão tem sido o apoio institucional (em particular da pesquisa e extensão rural) voltado aos produtos de exportação em detrimento dos produtos de mercado interno. O autor afirma que isso é inegável do ponto de vista histórico, mas parece um argumento insuficiente. Para GRAZIANO DA SILVA(5:90): “As transformações recentes na base tecnológica da produção agropecuária parecem estar hoje em dia muito mais associadas à sua articulação com a indústria do que com a sua destinação ao mercado interno ou externo. Assim é, por exemplo, que o fato de um produto estar articulado à agroindústria (por exemplo, a indústria de alimentos, de rações, de óleos vegetais, as usinas de açúcar e álcool etc., cujo destino da produção é basicamente o mercado interno) representa um fator muito mais dinâmico do que a evolução dos preços nos mercados internacionais.

Independentemente do tipo de enfoque que se utilize para a análise da produção agrícola, a questão da produção de alimentos é um problema grave e sem perspectivas de solução a curto prazo.

HOMEM DE MELO(9), através de índices de produção por habitante no período 1977/84, analisa a evolução dos alimentos (arroz, feijão, milho, mandioca e batata), dos exportáveis (algodão, amendoim, fumo, soja, laranja e cacau), da cana-de-açúcar e de carnes (bovina, suína e frangos). Constata um excepcional desempenho da produção de cana-de-açúcar (passando do índice 100 em 1977 para 174,8 em 1984), um comportamento modesto dos produtos exportáveis (índice 100 em 1977 e 113,3 em 1984) e um péssimo comportamento dos alimentos de mercado interno (que passou do índice 100 em 1977 para 84,9 em 1984). O autor acrescenta que mesmo havendo alguma recuperação da produção de alimentos em 1980/82, em relação aos anos climaticamente adversos de 1978 e 1979, a quantidade produzida nunca chegou a retornar ao nível de 1977. Os produtos domésticos tiveram um declínio anual médio de -1,94%, enquanto os produtos exportáveis e a cana-de-açúcar apresentaram crescimentos médios anuais de 2,56% e de 7,84%, respectivamente. Desta forma, com uma produção de alimentos em 1984 cerca de 15,1% menor que a de 1977 (em 1983 essa queda foi da ordem de 26,4% em relação a 1977), fica difícil evitar uma elevação significativa do preço relativo dos alimentos, agravando ainda mais as condições de nutrição da população.

Para HOMEM DE MELO(9), o país terá de recorrer novamente à importação de alimentos, especialmente de milho e arroz. Finalmente o autor afirma: “É possível, entretanto, fazer dessa operação um primeiro passo para a montagem de um efetivo programa de estoques reguladores para os alimentos domésticos, o qual teria por objetivo básico estabilizar o abastecimento interno de alimentos e chegar a uma maior estabilidade

dos preços recebidos pelos produtores, da renda auferida, assim como dos preços pagos pelos consumidores” (HOMEM DE MELO, 9: 9).

O sistema de comercialização, um dos elos fundamentais na relação cidade/campo, é entendido como “um conjunto de instituições e relações com a função de canalizar as mercadorias agrícolas das unidades produtoras para as consumidoras” (CASTRO *et alii*, 3:207). Um mesmo produto pode ter canais de comercialização diferentes conforme a condição do produtor e do consumidor final: “Se provém de um pequeno produtor, o produto final chega às feiras-livres, mercados e quitandas a granel e sem maiores transformações. Se de um médio e/ou grande produtor, o produto final chega aos supermercados de forma pelo menos embalada” (GRAZIANO DA SILVA & QUEDA, 6: 141).

Deve-se lembrar que a pequena produção de alimentos, que gera um excedente para o mercado, é uma produção dispersa, sendo necessário grande número de pequenos produtores para atingir certo volume de determinado produto. Assim, é também necessário um grande número de intermediários para “reunir” essa produção, como os caminhoneiros, os proprietários de armazéns de beira de estrada, etc. No entanto, essa forma de produção possui um caráter aleatório no sentido de não proporcionar uma oferta estável e contínua dos gêneros alimentícios, o que leva muitas vezes a que os canais de comercialização que atingem os consumidores de maiores rendas tendam a partir de médios e grandes produtores. Os estímulos de preços que os consumidores de maiores rendas poderiam proporcionar aos pequenos produtores ficam portanto fora do alcance dos mesmos. Além disso, como afirma GRAZIANO DA SILVA & QUEDA(6), é importante destacar que as grandes cadeias de supermercados têm estendido de várias maneiras sua integração vertical até atingir a produção, para com isso evitar seu caráter aleatório, facilitar a padronização dos produtos e eliminar o grande número de intermediários.

Ainda, o capital comercial, na figura dos intermediários, utiliza outros mecanismos para atingir o objetivo fundamental de apropriar-se do excedente agrícola. Muitas vezes chegam a ter funções como, por exemplo, substituir o papel do crédito rural oficial, aproveitando as vantagens institucionais e repassando recursos a custos mais elevados.

É interessante reportar ao trabalho desenvolvido por MALUF(12), que se refere a um esquema dominante de comercialização de arroz no estado do Maranhão. O autor aponta o capital comercial como um dos que mais se aproveita da vulnerabilidade dos pequenos produtores não proprietários em termos de extração de excedente gerado na produção de arroz.

Nesse processo, o acesso que os comerciantes têm ao crédito bancário é fundamental para realizar suas operações. Os “usineiros” (maquinistas, beneficiadores), por sua vez, possuem ainda uma vantagem adicional, pois suas atividades adquirem um caráter industrial, pelo menos em termos institucionais. Isso lhes confere a possibilidade de utilizar o Crédito Industrial de Custeio do Banco do Brasil, modalidade cujos juros são mais baixos e cujo montante absorve boa parte do total disponível. Além disso, os vários

agentes que participam da comercialização se diferenciam entre os pequenos intermediários e os usineiros e grandes comerciantes. Em relação a esse aspecto, o autor afirma: "... tomando por base os preços fixados nos principais mercados para o arroz maranhense, e lembrando o fato de que as condições objetivas do produtor direto não lhes permitem a obtenção de preços que excedam as suas necessidades imediatas de reprodução, pode-se afirmar desde já que a fixação dos preços nas várias fases de comercialização do arroz do Maranhão tende a se dar de forma a obedecer aos interesses hegemônicos dos usineiros e dos grandes comerciantes, restando aos demais apenas pequenas margens de comercialização" (MALUF, 12: 92). Fica claro assim uma certa tendência das empresas maiores em exercer um domínio tanto sobre o produtor direto como sobre os próprios pequenos comerciantes, procurando desta forma garantir seus lucros e deixar o risco por conta dos produtores e pequenos comerciantes.

Portanto, os mecanismos descritos de subordinação dos pequenos produtores permitem a sua superexploração via diminuição dos preços dos produtos que vendem e a elevação dos preços dos produtos que compram. Para o caso do arroz do Maranhão, "essa intensa exploração comercial, realizada por toda uma 'rede' de intermediação, representa a acumulação de capitais que se verifica nas atividades ligadas ao arroz maranhense, a qual se dá exclusivamente na esfera da circulação" (MALUF, 12: 115-116). O mesmo autor, quando se refere à hegemonia do capital comercial no Maranhão, qualifica melhor a situação encontrada, apontando para uma "hegemonia relativa" do capital comercial, que é assim caracterizada:

"A hegemonia relativa diz respeito ao fato de que, por um lado, o capital comercial subordina a produção agrícola da região aos seus interesses, conforme foi mostrado. Mas, por outro lado, este capital está subordinado ao capital industrial que constitui a forma hegemônica ao nível da economia nacional, e é este que impõe os limites às suas possibilidades de acumulação. Em outras palavras, esse capital comercial que é o responsável pelas ligações cidade-campo nas circunstâncias aqui referidas, tem como limites, num extremo, a sobrevivência do produtor e de sua família, a qual determina um patamar mínimo para o rebaixamento dos preços pagos a esse produtor. No outro extremo, a intermediação comercial se defronta com os preços dos produtos agrícolas nas cidades, os quais, em geral, obedecem aos interesses do capital industrial em manter baixos os salários e o custo das matérias-primas, o que por vezes chega a envolver o tabelamento desses produtos pelo governo. E em outros casos ela se defronta diretamente com a ação monopsonica das grandes indústrias" (MALUF, 12: 118-119).

Deve-se acrescentar que cada produto tem especificidades próprias tanto em função da forma de organização da produção agrícola como das regiões onde são produzidos e do grau de desenvolvimento dos centros de consumo urbano-industrial*

Em termos de evolução do comércio agrícola voltado ao abastecimento interno, CASTRO *et alii* (3) apresentam historicamente três fases desse processo. A última fase caracterizada pelos autores é descrita da seguinte maneira: "Uma terceira fase começa a se definir quando o processo de acumulação de capital se firma como estrutura industrial

oligopolista e o potencial de acumulação urbano-industrial passa a se realizar com a assimilação da agricultura ao seu circuito de acumulação. É evidente que esse processo se manifesta de diferentes formas e se dá a ritmos diferentes em cada região, mas foram comuns aos centros urbano-industriais o contínuo crescimento e a conseqüente expansão e transformação do sistema varejista de gêneros básicos. O varejo dos grandes centros urbanos, anteriormente constituído pelas pequenas unidades de tipo armazéns, quitandas, mercearias e feiras, foi sendo gradativamente substituído pelas cadeias de supermercados. Dotados de grande poder econômico e financeiro, essas redes puderam estabelecer contatos diretos com as fontes produtoras, crescendo com a classe média urbana, cujo poder aquisitivo era suficiente para estimular a diversificação no consumo de alimentos e, inclusive, ampliar a demanda de produtos industrializados” (CASTRO *et alii*, 3:222).

Na mesma direção do capital comercial, destaca-se também a atuação do capital industrial no sentido de subordinar a pequena produção* para também se apropriar de parte do excedente gerado na produção.

Da mesma forma que os comerciantes, os industriais vêem-se frente ao mesmo tipo de produção agrícola, principalmente de alimentos, produção esta que se apresenta, como referido anteriormente, atomizada e de caráter aleatório. Tal fato não propicia condições de oferta de produtos agrícolas de forma estável e contínua, nem com a padronização necessária. Em razão disso, o capital industrial muitas vezes acaba por penetrar e controlar diretamente a produção agrícola, através dos complexos agroindustriais.

Para MULLER(14), o complexo agroindustrial brasileiro, “definido como o conjunto dos processos tecno-econômicos e sócio-políticos que envolvem a produção agrícola, seu beneficiamento e sua transformação, a produção de bens industriais para a agricultura e os serviços financeiros, de transporte e armazenagem correspondentes” (MULLER, 14: 14), não existia por volta de 1970. No entanto várias razões contribuíram para transformar a agricultura na medida em que os interesses sociais, centrados no capital comercial e assentados na propriedade territorial e generosidade da natureza, foram deslocados pelos interesses nucleados nos capitais industrial e financeiro. Assim, para se produzir na agricultura não basta mais ser apenas proprietário de terras, mas também possuir um certo montante de bens de capital sem o qual a produção agrícola pode ser posta em xeque. O autor mostra também que o produto real agrícola apresentou taxas elevadas de crescimento nos períodos 1960/65, 1970/75 e 1975/80, enquanto que no quinquênio 1965/70 esse crescimento esteve próximo de zero. Assim, essa interrupção estatística “parece indicar a separação entre o predomínio do padrão tradicional de dinâmica agrária e o predomínio do padrão industrializado. De fato, esta mudança de predomínio de padrão nada mais parece ser do que a expressão das alterações na agricultura de abastecimento alimentar para mercado interno, na de matérias-primas e na de bens exportáveis” (MULLER, 14: 19).

* Uma análise detalhada sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital pode ser encontrada em SANTOS(17).

É importante destacar um dos mecanismos utilizados pelos industriais com o objetivo de assegurar e ampliar o lucro no seu ramo de atividade. Esse mecanismo se configura na crescente diversificação, através da penetração em novos setores e principalmente através de modificações nos sabores e embalagens dos produtos tradicionais. Esse processo atinge tanto novas empresas que entram no mercado com novos produtos alimentícios, quanto as antigas empresas do setor. SORJ(18) apresenta pelo menos dois exemplos que ilustram esse fato. Um deles é o caso da Anderson Clayton (uma das primeiras grandes empresas agroindustriais estrangeiras instalada no Brasil), que diversificou suas atividades especialmente no setor alimentício, abandonando sua tradicional atividade na comercialização do algodão. Outro exemplo se refere à Nestlé, a maior empresa no setor de alimentos, que ao adquirir a produção de sorvetes da cadeia de lojas Bob's, passou a ter um grau mais elevado de integração vertical, ao mesmo tempo em que se esquivava dos limites impostos pela regulação de preços no setor de laticínios.

De forma geral, as relações entre a indústria e comércio com a agricultura são apresentadas por SORJ (18: 45) da seguinte maneira: “A indústria de processamento alimentar apóia a modernização da agricultura pela necessidade de assegurar uma oferta estável e crescente de produtos com qualidade homogênea. Quando essa oferta não pode ser conseguida, as próprias indústrias passam a apoiar diretamente a modernização da agricultura através de apoio técnico e financiamentos, que por sua vez se transformam num mecanismo de dependência do produtor em face da indústria que ele abastece.

Esse relacionamento com a produção agrícola também se apresenta com as grandes empresas comercializadoras e os grandes supermercados. Juntamente com os processos de formação de um mercado oligopólico na indústria de processamento de alimentos, tem ocorrido um processo paralelo na comercialização dos mesmos. A importância dos supermercados na última década aumentou de forma tal que anualmente chegam a comercializar 50% dos alimentos nas grandes cidades do país (*Folha de S.Paulo*, 23 de março de 1977)”.

Quanto à importância dos supermercados na comercialização, é interessante apresentar os resultados de pesquisa realizada por BARROS *et alli* (2), que analisa a participação dos vários tipos de equipamentos fixos varejistas distribuidores de alimentos (auto-serviço, mercearia e empório, bar etc) em quatro zonas geográficas da Grande São Paulo: zona central, intermediária, periférica e envolvente. Utilizando dados de 1974, os autores mostram que a importância dos equipamentos de auto-serviço decresce à medida que se passa da zona central para a envolvente. Constataram que os equipamentos de auto-serviço representam 55,2% do total do faturamento da zona central, 49,9% do faturamento da zona intermediária, 33,3% do faturamento da zona periférica e apenas 27,7% do faturamento da zona envolvente. Em sentido contrário, a participação de mercearias e empórios cresce à medida que se passa da zona central para a envolvente, representando 10,9% do total de faturamento da primeira e 45,6% do faturamento da última zona geográfica. Como conclusão, os autores assinalam que estão ocorrendo mudanças na estrutura do mercado varejista com o aumento, em número dos equipamentos de auto-

serviço, e com uma estabilização do número dos demais equipamentos fixos. Acrescentam ainda que, em 1974, os equipamentos de auto-serviço, que representavam apenas 1,8% do número total de equipamentos fixos, participavam em 48,8% do total do faturamento dos equipamentos distribuidores de alimentos da região metropolitana da Grande São Paulo.

SORJ(18) enfatiza ainda as conseqüências, tanto sobre os produtores como sobre os consumidores, do crescente monopólio dos supermercados. Estas empresas têm possibilidade de impor seus preços aos produtos agropecuários e aos pequenos fabricantes de alimentos, participam do incentivo ao consumo supérfluo, entrosando-se também com a política das grandes indústrias de alimentos e, quando possível, se lançam à produção de mercadorias no setor agropecuário e/ou no seu processamento industrial. O autor acrescenta ainda:

“A relação entre os produtores agrícolas, as indústrias de processamento e as firmas comercializadoras apresenta uma tensão básica. Quanto menor for o preço pago ao produtor maiores serão os seus lucros e a competitividade no mercado. O mecanismo fundamental de transferências dos excedentes do setor agrícola para o capital industrial e comercial se dá através de esquemas de controle de produção agrícola pelas empresas industriais e de comercialização. Esse tipo atual de transferência diferencia-se qualitativamente das formas antigas que eram feitas através do controle da produção pelo capital comercial tradicional. Este baseava-se no atraso do pequeno produtor, sua atomização e isolamento do circuito capitalista. Nas formas atuais há um real controle monopsonico do mercado por intermédio da indústria de processamento (ou venda direta ao público no caso dos supermercados). Dentro desse processo o pequeno produtor pode modernizar-se mas nem por isso se torna mais independente” (SORJ, 18: 46).

De forma resumida, pode-se dizer que as indústrias e os agentes comerciais objetivam, de uma forma ou de outra, manter a produção agrícola sob controle, através de vários mecanismos já comentados. Ora procurando obter dos pequenos produtores as mercadorias a preços baixos, ora chegando até a interferir diretamente no processo produtivo. Além disso o próprio crescimento dessas empresas tem levado também a uma dominação tanto sobre as menores indústrias de processamento como sobre os pequenos comerciantes. As possibilidades de sobrevivência das pequenas empresas, num mercado oligopólico, tornam-se cada vez menores, pois geralmente não possuem capacidade financeira para enfrentar a transformação dos processos produtivos, de apresentação do produto e de propaganda. Essas mesmas empresas passam muitas vezes a determinar os produtos a serem produzidos pela agricultura, procurando também, de outro lado, influenciar no próprio consumo dos alimentos, na medida em que passam a ofertar produtos que lhes garantam o lucro.

Ou seja, as transformações por que passa a indústria alimentar “têm implicado igualmente em importantes modificações na estrutura de consumo alimentar, seja pela substituição de antigos produtos por outros (por exemplo, manteiga pela margarina), seja pelo surgimento de novos produtos. Essas modificações na cesta de consumo por sua vez

afetarão a própria produção agrícola, no sentido de se adequar ao novo tipo de demanda gerada pela indústria de transformação agroalimentar” (SORJ, 18: 43). Relativamente às modificações na cesta de consumo, é interessante apresentar os resultados de pesquisa realizada em São Paulo, pela Santos Diniz Consultoria de Marketing (apresentada no jornal *Folha de S.Paulo*, 1), que fez um amplo levantamento de compras e vendas da rede de supermercados PEG-PAG e dos seus principais concorrentes. As principais conclusões para o período de junho de 1979 a junho de 1980 foram que: a) o consumo de cereais subiu 50% em valor, com destaque para o aumento do consumo de arroz; b) houve um aumento também do consumo de massas: o macarrão teve um aumento de vendas de 10 a 15% em valor. Considerando que, segundo essa pesquisa, os preços do macarrão foram reajustados em níveis abaixo dos da inflação, pode-se deduzir que, em quantidade, o aumento do consumo foi surpreendente; c) as vendas de carnes caíram em 25%, havendo, no entanto, uma tendência ao aumento do consumo das chamadas carnes preparadas (hambúrguer e quibe, por exemplo), cujos preços tendem a ser comparativamente menores do que os da carne de segunda.

Esses resultados vêm reafirmar a importância que tem assumido o consumo de cereais e massas, em detrimento de outros produtos de preços relativamente mais elevados.

Cabe ainda acrescentar que por trás de todo o processo descrito, está uma determinada política oficial que, de uma forma ou de outra, atua favorecendo alguns setores apenas. Um dos mecanismos fundamentais de política é o crédito, pois, dado o comportamento tradicionalmente verificado nos preços agrícolas, a rentabilidade da produção está, entre outros fatores, na maior ou menor capacidade de esperar a entressafra para vender a produção. No que se refere aos comerciantes, uma diferenciação básica entre grandes e pequenos é o maior ou menor acesso ao crédito, o que reforça o maior ou menor montante de capital por eles movimentado. Em relação aos produtores, a exploração comercial a que estão submetidos tem a sua principal razão de ser na impossibilidade de obtenção desse crédito pelos produtores, o que normalmente, os obriga a recorrer ao chamado crédito não institucional já referido anteriormente.

Tal fato pode ser ilustrado pelo trabalho desenvolvido por PINTO(15). O autor mostra que apenas 20%, ou menos dos beneficiários potenciais do crédito rural, são atendidos pelos financiamentos à agricultura. Além disso, o crédito rural está altamente concentrado entre aqueles que o recebem. Para 1976, os dados revelam que enquanto 90,8% dos contratos captam 28,7% do valor do crédito, de outro lado apenas 0,3% dos contratos recebem 29% do montante do crédito rural. Também, o crédito rural tem sido dirigido a um pequeno número de produtos que recebem a maior parte dos recursos. Produtos como café, soja, cana, algodão e trigo, têm recebido em torno de 60% do crédito e participam em 33% da produção. De outro lado, produtos como feijão, mandioca e milho contribuem com 25 a 35% do produto agrícola e recebem apenas 12% do crédito rural. Infere-se daí que a concentração do crédito, tanto em relação aos beneficiários como em relação aos produtos, leva também à concentração dos subsídios proporcionados pelo

governo à agricultura. Ou seja, os produtores e produtos que recebem menos crédito também recebem menos subsídios.

Outro fato que chama a atenção, relativamente à política agrícola, é o caso das grandes companhias que se aproveitam de incentivos fiscais para a expansão de suas atividades. Entre outros podem ser apontados pelo menos dois casos: “A Nestlé apresentou um projeto à SUDENE para a produção integrada de leite e cacau a ser instalado no sul da Bahia, ao mesmo tempo em que uma sua subsidiária se implantava no Pará para produzir leite em pó. A Sadia instala-se na Amazônia para produzir e processar carne bovina com benefícios fiscais da SUDAM, e várias empresas se utilizam dos benefícios fiscais e projetos de irrigação no Nordeste para produzir hortaliças” (SORJ, 18: 44).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da discussão desenvolvida anteriormente, alguns pontos importantes devem ser ressaltados. Em primeiro lugar, há uma série de relações complexas entre a produção agrícola, a indústria alimentar, a comercialização e o consumo de alimentos, que mesmo a partir de uma análise superficial transparecem de forma nítida. Cada fase do processo determina e é determinada por outra, sem que isso ocorra necessariamente, na ordem em que aparecem, e constituem-se antes de mais nada em “momentos” do processo econômico com uma unidade indissolúvel. No entanto, deve ser acrescentado que essas fases não mantêm necessariamente uma relação de equilíbrio umas com as outras. Dependendo das condições econômicas, das condições políticas e de poder, uma das fases pode preponderar sobre as outras, mantendo assim um certo grau de dominação. Como foi exposto, fica evidente a dominação exercida pelo capital industrial e/ou comercial sobre a pequena produção de alimentos. À medida que as empresas se expandem, o controle sobre o processo produtivo agrícola passa a ser maior, além de aumentar o domínio das grandes empresas também sobre as menores, no mesmo ramo de atividades. Os instrumentos de política mencionados anteriormente exercem, principalmente através dos mecanismos de crédito, um papel relevante nessa condição de dominação.

A realização do valor da mercadoria produzida se constitui no objetivo fundamental do capital comercial e industrial, procurando sempre atingir lucros maiores. Quanto maior a demanda e quanto maior a sua velocidade de expansão, mais interessante é para o capital que não mede esforços no sentido de utilizar todos os mecanismos que contribuem para essa expansão de demanda. Nesse sentido se coloca a utilização maciça de propaganda (através dos vários meios de comunicação), a modificação de embalagens visando a imposição de “marcas”, a própria disposição dos produtos nas prateleiras dos supermercados etc., numa tentativa de criar também através da oferta, uma “necessidade de consumo” de determinados produtos. Enfim, são utilizados todos os mecanismos que constituem a chamada “ideologia de consumo” assim caracterizada por GIOVANNI(4:

46). “Atua, em primeiro lugar, como um dos mecanismos necessários à realização do valor na produção capitalista, operando no sentido de minimizar a contradição entre a capacidade ilimitada de produzir e a capacidade limitada de consumir, pela intensificação dos atos de consumo. E atua, em segundo lugar, internalizando nos agentes sociais (individuais ou coletivos), como sendo necessidades individuais ou coletivas, subjetivas, ou imperativos da ordem de produção”.

É preciso ainda esclarecer que o lucro dessas empresas capitalistas é apropriado através dos mecanismos descritos, mas origina-se na exploração a que estão submetidos os trabalhadores ligados diretamente ao processo produtivo.

SIMON, E.J. – Characteristics of food production and distribution in Brazil. *Perspectivas*, São Paulo, 9/10; 21–35 1986/87.

ABSTRACT: Some matters associated with food production and distribution in Brazil, are analysed. The existence of complex relationships in the moments of the economic process is evidenced from this analysis. The industrial and or commercial capital domination exercised on the small farmers is also evidenced. Among the agricultural political instruments the credit mechanisms have an important role in this domination condition.

KEY-WORDS: Food production and distribution; agricultural political instruments.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. AUMENTA o consumo de massas: famílias mudam o orçamento para manter dieta alimentar. *Folha de São Paulo*, 24 ago. 1980.
2. BARROS, M.S. *et alii* – Mercado varejista de gêneros alimentícios da Grande São Paulo: uma abordagem estrutural. *Agricultura em São Paulo*, 25 (1/2): 219-68, 1978.
3. CASTRO, A.C. *et alii* – *Evolução recente e situação atual da agricultura brasileira*. Brasília, BINAGRI, 1979.
4. GIOVANNI, G. – *A questão dos remédios no Brasil*. São Paulo, Ed. Polis, 1980.
5. GRAZIANO DA SILVA, J. – *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura*. São Paulo, HUCITEC, 1981.
6. GRAZIANO DA SILVA, J. & QUEDA, O. – Distribuição da renda e da posse da terra na produção e consumo de alimentos. In: PINSKI, J., org. – *Capital e trabalho no campo*. São Paulo, HUCITEC, 1981.
7. GRAZIANO DA SILVA, J. *et alii* – *Estrutura agrária e produção de substância na agricultura brasileira*. São Paulo, HUCITEC, 1978.
8. HOMEM DE MELO, F.B. – *Disponibilidade de alimentos no Brasil e impactos distributivos*. São Paulo, IPE/USP, 1982. (Trabalho para discussão, 44).

9. HOMEM DE MELO, F.B. – A procura de um equilíbrio. *Informações FIFE*, (57), jan. 1985.
10. KAGEYAMA, A. *et alii* – *As transformações na estrutura agrária paulista: 1818-1976*. Campinas, UNICAMP/ FINEP, 1981.
11. LEMOS, M.B.& SERVILHA, V. – *Formas de organização da produção arroz e feijão no Brasil*. Brasília, BINAGRI, 1979.
12. MALUF, R.S. – *A expansão do capitalismo no campo: o arroz no Maranhão*. Campinas, UNICAMP, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, 1977. (Dissertação-Mestrado).
13. MARX, K. – *Contribuição à crítica da economia política*. São Paulo, Martins Fontes, 1977.
14. MULLER, G. – Nutrição e desenvolvimento econômico. In: CAMPINO, A.C.C., org. – *Nutrição e desenvolvimento econômico*. São Paulo, IPE/USP, 1983.
15. PINTO, L.C.G. – A política agrícola concentra renda e riqueza. *J. Engenheiro Agrônomo*, (94), fev. 1979.
16. QUEDA, O. *et alii* – *Evolução recente das culturas de arroz e feijão no Brasil*. Brasília, BINAGRI, 1979.
17. SANTOS, J.V.T. – *Colonos do vinho*. São Paulo, HUCITEC, 1978.
18. SORJ, B. – *Estado e classes sociais na agricultura brasileira*. Rio de Janeiro, Zahar, 1980.
19. SOUZA, P.R.C. – *A determinação dos salários e de emprego nas economias atrasadas*. Campinas, UNICAMP, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, 1980. (Tese – Doutorado).