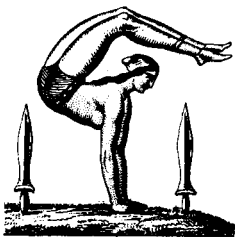


## Espaços e limites da empresa capitalista na agricultura\*

ANTONIO CARLOS KFOURI AIDAR\*\*  
ROBERTO MÁRIO PEROSA JUNIOR\*\*

### INTRODUÇÃO

Duas são as questões que nos levaram a realizar o presente trabalho. A primeira, ao nível teórico, diz respeito a uma discussão bastante atual entre pesquisadores norte-americanos e europeus sobre a viabilidade da empresa capitalista na agricultura face ao desenvolvimento das economias ocidentais. A segunda questão é de ordem prática, e relaciona-se com a atual conjuntura brasileira: a saber, os debates e as recentes medidas governamentais, bem como promessas de novas e futuras medidas no sentido de redução dos subsídios concedidos à agricultura.<sup>1</sup>



O presente texto consta de um estudo sobre a agropecuária mais avançada do mundo capitalista, que é a norte-americana. Com base nesse estudo, pretende-se recolher elementos que nos possibilitem uma análise teórica das tendên-

\* Os autores agradecem a colaboração da FINEP e do Núcleo de Pesquisas e Publicações (EAESP/FGV), pelo suporte financeiro concedido a esta pesquisa.

\*\* Os autores são professores do Departamento de Economia da EAESP-FGV.

<sup>1</sup> Apenas a primeira questão é analisada aqui. Quanto à segunda, a análise é realizada em duas etapas. A primeira delas, já concluída e que será brevemente publicada, trata da política de subsídios fiscais e creditícios para a agricultura no Brasil. Finalmente, encontra-se em elaboração um estudo de dois casos (duas fazendas do Estado de São Paulo), onde se busca verificar a validade da análise desenvolvida nos dois textos anteriores.

cias verificadas no desenvolvimento de uma agricultura em países capitalistas em geral e, mais particularmente, da agricultura brasileira. Justifica-se tomar como ponto de partida a agricultura dos Estados Unidos, não apenas por ser este o país onde mais se desenvolveu o capitalismo, mas igualmente pelas características continentais da economia e agricultura desse país, o que nos permite aí encontrar uma produção amplamente diversificada e com enorme peso na produção agrícola mundial.

O trabalho inicia-se com um exame sumário das principais características da agricultura dos Estados Unidos (partes II e III), passando em seguida por uma análise dos espaços e limites que se apresentam para a grande empresa capitalista no setor, ao nível teórico (parte IV).

## AGRICULTURA NORTE-AMERICANA: PODER E CONCENTRAÇÃO

Nos últimos 50 anos, a agricultura norte-americana passou por um desenvolvimento extraordinário. Ultrapassada a grande mudança do século XIX, quando a energia humana foi substituída pela animal no trabalho agrícola, os anos 30 conhecem o início de uma revolução sem precedentes, caracterizando o atual estágio de poder e concentração do setor. “A atividade agropecuária é o maior ramo de negócios dos Estados Unidos”, e isto se tornou possível “através da evolução da energia animal para a energia mecânica, juntamente com a introdução de melhores sementes, aperfeiçoamento genético, aplicação exata de fertilizantes e crescente utilização de produtos químicos contra pragas causadas por ervas daninhas ou insetos”.<sup>2</sup>

Este poderio atual é facilmente ilustrado pelos seguintes números:

**TABELA I**

**Agricultura norte-americana e agricultura mundial: algumas comparações**

Média do triênio 1972-74	Produção dos EUA/ Produção mundial (%)	Superioridade dos EUA na produtividade (%)
Trigo	18	20
Milho	50	61
Soja	71	22
Carne (*)	24	n.d.

Fonte: **Agricultural Statistics**, 1975, USDA, pp.10/11, 34/35, 132 e 343.

(\*) Biênio 1973/74. O dado compreende carne bovina, suína e ovina.

<sup>2</sup> “World Champions: A Survey of American Farming”, em *The Economist*, 5/jan./1980. (A tradução é dos autores.)

Os produtos escolhidos são alimentos básicos e têm sua produção, à exceção da soja, difundida por quase todo o mundo. Pelos números apresentados torna-se claro dessa forma o peso da agricultura norte-americana, tanto na produção quanto na produtividade (a Tabela I mostra o percentual em que a produtividade norte-americana supera a média mundial). Impressiona o caso do milho, produto encontrado em quase todos os solos, climas e países, onde os Estados Unidos são responsáveis por metade da produção mundial. Os dados apresentados apenas ilustram um fato que se estende para um grande número de produtos, situando a agropecuária norte-americana numa posição inigualável na produção agrícola mundial.

Este poderio se afirmou paralelamente a um processo de concentração da propriedade fundiária, conforme nos mostram os números da Tabela II.

Este processo toma lugar a partir de 1935, conforme mostram os números, evidenciando o fenômeno típico de concentração: redução do número de propriedades, uma queda de 2,5 vezes de 1935 a 1969, e aumento do tamanho médio também em 2,5 vezes para o mesmo período. Não é simples coincidência que este processo concentracionista ocorra contemporaneamente à mencionada revolução dos meios de produção na agricultura dos Estados Unidos. Um dado ilustrativo do estágio recente de concentração do setor é fornecido pelo 1969 US Census of Agriculture: cerca de 34% do valor da produção agropecuária é proveniente de apenas 1,9% do total dos estabelecimentos, aqueles com produção anual de US\$ 100.000 ou mais.

Ao mesmo tempo, esse desenvolvimento concentrador da agricultura norte-americana se dá contando cada vez mais com mercados externos: de uma posição de importador líquido de produtos agrícolas nos anos 20 e 30, os

**TABELA II**

**Estados Unidos: número e tamanho médio dos estabelecimentos agrícolas**

Ano	Número (1 000)	Tamanho médio (acres)	Ano	Número (1.000)	Tamanho médio (acres)
1850	1 449	203	1930	6 295	157
1960	2 044	199	1935	6 812	155
1870	2 660	153	1940	6 102	175
1880	4 009	134	1945	5 859	195
1890	4 565	137	1950	5 388	216
1900	5 740	147	1954	4 782	242
1910	6 366	139	1959	3 711	303
1920	6 454	149	1964	3 158	352
1925	6 372	145	1969	2 730	390

Fonte: **US Census of Agriculture**, 1969, Vol. II, Cap. 2, p. 11.

Estados Unidos passam para um superávit de quase 16 bilhões de dólares no ano fiscal terminado em 30 de setembro de 1979.<sup>3</sup> Obviamente, o processo concentrador, aliado à revolução nos meios de produção (na qual a mecanização ocupa um lugar de destaque), só poderia gerar um movimento migratório no sentido campo-cidade. De 1940 a 1960, 21,5 milhões de pessoas deixaram o meio rural<sup>4</sup> e, confirmando esta tendência para período mais recente, a população rural reduziu-se de 6,4 milhões de pessoas entre 1960 e 1974. Neste último ano, a população rural norte-americana atingia apenas 4,4% da população total do país.<sup>5</sup> É claro que para esta parcela tão reduzida da população ser capaz de suprir com produtos agrícolas não apenas os Estados Unidos, mas igualmente ter significativo peso no mercado mundial, um enorme aumento de produtividade do trabalho foi necessário. Tomando-se o período no qual se processa a mencionada revolução tecnológica que viabilizou a elevação da eficiência do trabalho, constata-se que a relação entre a população total do país e o número do estabelecimentos agrícolas passa de 18,65 em 1935 para 74,25 em 1969.<sup>6</sup> Uma outra maneira de ilustrar o mesmo processo consiste na apresentação da evolução do valor dos ativos por trabalhador rural e por estabelecimento agrícola (máquinas e equipamentos, terra, edifícios e demais benfeitorias). Entre 1940 e 1975, o valor dos ativos por trabalhador na agricultura norte-americana passa de US\$ 3.300 para cerca de US\$ 100.000, enquanto o valor dos ativos por estabelecimento aumenta de US\$ 6.200 a US\$ 165.000.<sup>7</sup> Considerando-se que de 1940 a 1969 os preços de máquinas agrícolas aumentaram cerca de 3,3 vezes,<sup>8</sup> pode-se concluir com segurança que a elevação do valor dos ativos é impressionante.

O conjunto de informações apresentadas até aqui, e referentes ao poder da agropecuária norte-americana no contexto da agricultura mundial, sua concentração, e a revolução tecnológica pela qual tem passado, com um enorme incremento da produtividade do trabalho, leva-nos a crer que estamos diante de um setor altamente capitalizado, cujas linhas de evolução tenderiam a reproduzir o mesmo desenvolvimento observado na indústria: o domínio de grandes empresas cada vez mais internalizadas em estruturas oligopolizadas e empregadoras de um crescente contingente de trabalhadores assalariados. Como se verá, entretanto, tal não é o caso.

<sup>3</sup> *The Economist*, *op. cit.*

<sup>4</sup> *Idem.*

<sup>5</sup> *Agricultural Statistics*, 1975, USDA, p. 430.

<sup>6</sup> *US Census of Agriculture*, 1969, Vol. II, Cap. 2, p. 15.

<sup>7</sup> *The Economist*, *op. cit.*

<sup>8</sup> *US Census of Agriculture*, 1969, Vol. II, Cap. 4, p. 12.

## A PRESENÇA DA PROPRIEDADE FAMILIAR

A revolução tecnológica acima mencionada, ao lado da enorme capitalização dos estabelecimentos agrícolas, veio fortalecer, através de máquinas cada vez mais modernas e eficientes, a posição da propriedade familiar. Definimos esta última como sendo o estabelecimento que se utiliza preponderantemente de trabalho dos membros da família. Do ponto de vista operacional, adotamos aqui o conceito sugerido por R. Nikolitch: " sendo a média de homens-ano de mão-de-obra familiar na agricultura norte-americana igual a 1,5 por estabelecimento, o autor citado considera propriedade familiar os estabelecimentos que empregam no máximo 1,5 homens-ano de trabalho assalariado."<sup>9</sup>

Conforme os dados da Tabela III adiante, vemos que de 1949 a 1969 o número de propriedades familiares manteve-se em torno de 95% do número total de estabelecimentos, com uma participação na produção relativamente

**TABELA III**

**Participação da propriedade familiar na agricultura norte-americana (em %)**

Tipos de estabelecimentos	Participação no número				Participação no valor da produção		
	1949	1959	1964	1969	1949	1959	1964
1. Todos os estabelecimentos	100	100	100	100	100	100	100
2. Propriedades familiares	95	95	95	96	63	69	64
2.1. Com vendas de US\$ 10.000	88	78	72	64	42	27	18
2.2. Com vendas de US\$ 10.000 e +	7	17	23	32	21	42	46

Fontes: 1. Para 1949 a 1964, ver. R. Nikolitch, **op cit.**, p. 534.

2. Para 1969, **US Census of Agriculture**, p. 70. Ver nota (10) da página anterior.

<sup>9</sup> Radoje Nikolitch, "Family Operated Farms: Their Compatibility with Technological Advance", em *American Journal of Agricultural Economics*, Ag. 1969.

<sup>10</sup> Nikolitch apresenta dados até 1964, utilizando-se de tabulações especiais do US Census of Agriculture. Como não dispomos destas tabulações nas publicações normais do mesmo censo, empregamos o seguinte critério operacional para 1969: partindo-se da remuneração média anual do trabalhador assalariado na agricultura norte-mericana, bem como do número médio de dias efetivamente trabalhados, e o número total de trabalhadores assalariados, obtém-se o valor das despesas com trabalho assalariado para um estabelecimento que

estável (dados até 1964) e em torno de 64%. Estes números são suficientes para mostrar o peso da propriedade familiar na agricultura norte-americana.

É importante entender que a propriedade familiar norte-americana é altamente mecanizada e totalmente integrada no mercado de compras de insumos e crédito, bem como, conforme os números da Tabela III indicam, nos mercados de produtos agrícolas. Não é demais lembrar que o único critério adotado para defini-la é o de utilização de mão-de-obra assalariada. Estas características da moderna propriedade familiar norte-americana são também um subproduto da já mencionada revolução tecnológica: “A menos óbvia, apesar de talvez a mais importante diferença entre fazendeiros antigos e modernos, é sua atitude com relação a endividamento e comercialização. Os primeiros, que se lembram da grande depressão, enxergam as dívidas como desastrosas; já os últimos, nelas percebem grandes vantagens fiscais, além de vantagens causadas pelo endividamento quando numa economia inflacionária”.<sup>11</sup>

Se analisarmos conjuntamente os dados das Tabelas II e III, fica evidenciado que o processo de concentração fundiária ocorrido a partir dos anos 30 se dá paralelamente ao fortalecimento da propriedade familiar. Isto é, o número de estabelecimentos diminuiu sensivelmente, o tamanho médio mais do que dobrou e, paradoxalmente, a participação da propriedade familiar no número de estabelecimentos e na produção manteve-se estável, revelando que essa concentração se dá ao nível da propriedade familiar. “Nos últimos anos, cerca de 3/5 das transações fundiárias representavam aumentos de propriedades já existentes, na sua maioria familiares; e provavelmente a maior ameaça para uma propriedade familiar são outras propriedades familiares”.<sup>12</sup>

Isto significa ter havido uma alteração importante na natureza da propriedade familiar na agricultura norte-americana, com as mais capazes de se adaptar ao grande progresso técnico não apenas se mantendo, mas também incorporando aquelas menos eficientes.

Por esta razão faz sentido o conceito de Nikolitch, separando as propriedades familiares definidas por ele como “adequate” das demais, cuja tendência seria o desaparecimento. Operacionalmente, o autor citado considera como “adequate family farm” a propriedade familiar com valor de vendas de US\$ 10.000

emprega 1,5 homens-ano; isto determinado, mantivemos o conceito empregado por Nikolitch para definir a propriedade familiar. Este valor para 1969 foi posteriormente cruzado com o número de propriedades distribuídas por faixas de despesas com salários, obtendo-se assim o número de propriedades familiares para o mesmo ano. Os dados foram obtidos compondo-se estatísticas de *Agricultural Statistics, op. cit.*, p. 432 e do *US Census of Agriculture, 1969, Vol. II, cap. 7, p. 70.*

<sup>11</sup> *The Economist, op. cit.* (A tradução é dos autores.)

<sup>12</sup> *The Economist, op. cit.* (A tradução é dos autores.)

e mais (em valores constantes de 1957-59).<sup>13</sup> Nota-se, a partir dos dados da Tabela III, uma significativa mudança na estrutura das propriedades familiares em favor das “adequate”. Não estamos afirmando aqui que o desaparecimento das propriedades familiares menos capazes se tenha realizado exclusivamente em benefício das propriedades familiares definidas como “adequate”, mas sim que o processo se dá preponderantemente nesse caminho. Qualquer que seja o caso, no entanto, a tendência à proletarização urbana dessas famílias egressas da agricultura parece ser inevitável. De outro lado, as famílias que conseguiram se adaptar ao progresso técnico, mantendo-se assim de forma competitiva na agricultura, têm como forte aliadas as cooperativas, que possuem grande importância na agricultura norte-americana, possibilitando economias de escala significativas na produção e, principalmente, na comercialização. De acordo com o citado artigo em *The Economist*, existem atualmente (possivelmente 1979) 7535 cooperativas atuando na agricultura dos Estados Unidos, sendo 5 entre 6 proprietários associados a cooperativas.

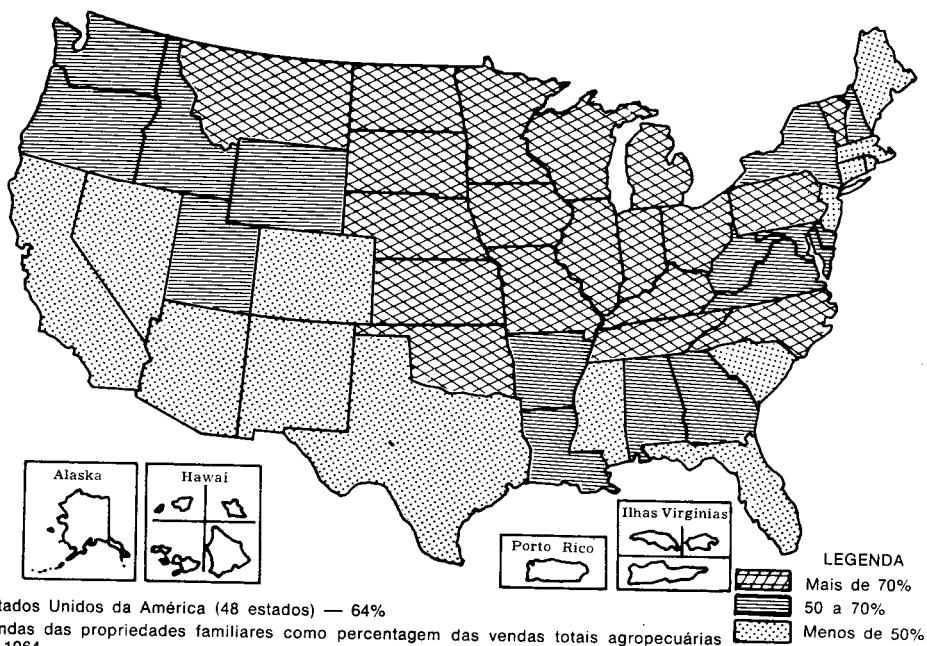
No sentido de se evitar uma conclusão mais apressada da análise precedente, é importante um esclarecimento neste ponto. Em nenhum momento estamos sugerindo que as propriedades familiares definidas como “adequate” estão apenas retardando um processo inevitável de desaparecimento, cujas conseqüências igualmente inevitáveis passariam pela proletarização dessas famílias e o domínio, como tende a ocorrer na indústria, da grande empresa baseada no emprego do trabalho assalariado. A seqüência desse trabalho tentará mostrar, ao contrário, que os limites na agricultura existem justamente para a grande empresa capitalista. Portanto, quando falamos de propriedades familiares mais aptas, nossa intenção é estabelecer comparação com a propriedade familiar menos apta, e não com a grande empresa.

É interessante nesse momento situar regional e setorialmente a presença do grande capital na agricultura norte-americana. Conforme nos indica o mapa a seguir, em apenas 13 dos 48 estados norte-americanos temos uma predominância em termos do valor da produção da unidade não-familiar. Verifica-se que a maior parte desses estados localiza-se no sul dos Estados Unidos, cuja tradição histórica baseia-se, desde o período colonial, na grande propriedade. Por outro lado, essa região é a menos afeita a riscos provenientes de fatores climáticos como a neve, tendo também uma estação de cultivo mais longa do que o norte do país. Em termos setoriais, os principais produtos agrícolas dessa região consistem em frutas cítricas (laranja, principalmente Flórida e Califórnia), cana-de-açúcar (Luisiana), pecuária extensiva (Arizona, Novo México, Texas, Colorado), bem como produtos que possibilitam um controle de sua comerciali-

<sup>13</sup> *Idem, op. cit.*

zação e/ou integração vertical, que é o caso de verduras e legumes enlatados da Califórnia. Nos estados situados na região nordeste dos Estados Unidos, e onde também predomina a grande empresa (Maine, Massachussets, Connecticut e New Jersey, a principal atividade é o reflorestamento. A explicação possível para a forte presença da grande empresa nesses produtos citados será discutida na parte seguinte do trabalho.

Como ilustração da especialização setorial das unidades agrícolas não-familiares, podemos tomar como exemplo os estabelecimentos com vendas anuais de US\$ 100.000 e mais pelo US Census of Agriculture de 1969. Convém primeiramente ressaltar que, por um lado, esses estabelecimentos não esgotam o conjunto não-familiar da agricultura norte-americana, pois muitas propriedades não-familiares situavam-se em 1969 nas faixas de valor de vendas inferiores a US\$ 100.000; por outro lado, entre os que apresentaram vendas superiores a



Fonte: R. Nikolitch, *op. cit.*, p. 535.



US\$ 100.000, vamos encontrar propriedades familiares. No entanto, alguns dados nos indicam que a grande maioria desses estabelecimentos são não-familiares: 94% deles apresentam despesas com salários, absorvendo cerca de 48% do total dessas últimas.

Esses estabelecimentos, que em 1969 representavam apenas 1,9% do número total e contribuíram com 34% do valor total da produção agrícola do país, assim participaram no mesmo ano do valor da produção de alguns produtos:

— cereais .....	13%
— verduras e legumes (inclusive enlatados) ..	68%
— algodão .....	33%
— frangos .....	54%
— leite e derivados .....	16%
— gado de corte .....	51%

Tomando como exemplo a agricultura norte-americana, torna-se necessária uma tentativa de explicação teórica dos espaços e limites existentes para a grande propriedade capitalista na agropecuária em geral, assim como dos elementos que favorecem a presença da propriedade familiar no setor.

## LIMITES PARA O GRANDE CAPITAL NA AGRICULTURA

De acordo com as inúmeras evidências apresentadas na parte anterior, constata-se que a grande empresa capitalista encontra sérios limites para sua implantação e desenvolvimento na agricultura dos países capitalistas. Obviamente, outros não são os limites que não a existência de uma taxa de lucro relativamente mais baixa no setor agropecuário, orientando dessa forma o grande capital para setores mais rentáveis da economia.

Esta conclusão se impõe pela simples presença e fortalecimento da propriedade familiar na agricultura dos países capitalistas mais avançados, tais como Estados Unidos e países europeus, o que já indica uma tendência. Por esse motivo, pretende-se examinar nessa parte do trabalho os obstáculos enfrentados pela grande empresa na agricultura, tomando como referencial básico a agricultura norte-americana. Como veremos posteriormente, em estudo de casos, a existência de subsídios altera de modo significativo este quadro, criando muitas vezes a ilusão de que o destino final da agricultura em país capitalista será o mesmo observado na indústria, onde o grande capital tende a deslocar o pequeno produtor e entrincheirar-se em oligopólios.<sup>14</sup> Basicamente, a intenção

<sup>14</sup> O estudo de casos, como foi mencionado na Introdução, encontra-se em fase de elaboração.

é a de analisar os espaços ocupados pela grande empresa e pela propriedade familiar, buscando-se as razões determinantes dessa situação.

### *O controle do processo produtivo*

Para o desenvolvimento da grande empresa é necessário o controle do processo de produção. Historicamente, o sistema capitalista afirma-se quando surge a fábrica, superando a falta de controle do processo produtivo que caracterizava as fases anteriores do “*putting-out system*” e da manufatura.<sup>15</sup> A fábrica, e posteriormente a linha de montagem, vão permitir ao capital o controle quase perfeito do ritmo e da eficiência do trabalho a custos compatíveis com o lucro esperado pela empresa. Em conseqüência, o trabalhador fabril perde completamente a liberdade de dispor de seu tempo e ritmo de trabalho.

O controle do processo produtivo na agricultura encontra barreiras, constituindo-se no primeiro obstáculo para a viabilidade da grande empresa. Isto é, este controle é muitas vezes possível, mas geralmente a custos anti-econômicos para a empresa. A primeira dificuldade enfrentada consiste na existência de tempos desiguais da produção e do trabalho aplicado a esta mesma produção. Entende-se por tempo de produção o período que permeia o início da elaboração da mercadoria e o momento em que esta está pronta para a venda. A duração do trabalho efetivamente aplicado às diversas tarefas produtivas consiste no tempo de trabalho. Todo tempo de trabalho é tempo de produção, mas nem todo tempo de produção é tempo de trabalho, como é fácil perceber.

Na indústria, o desenvolvimento da linha de montagem, bem como a ausência de fatores climáticos e biológicos interferindo na produção, tornaram insignificante a diferença entre o tempo de trabalho e o tempo de produção. Por sua vez, a dependência do clima e do ciclo biológico é predominante na agricultura. Esforços são constantemente dispendidos no sentido de reduzir o ciclo biológico da planta e do animal e de colocar sob controle os fatores climáticos. Algum sucesso tem sido obtido, porém o desenvolvimento tecnológico não foi capaz, até os dias de hoje, de tomar insignificante a diferença entre o tempo de produção e o tempo de trabalho para a maior parcela das atividades agropecuárias.<sup>16</sup>

Tomemos dois extremos como exemplo. De um lado, enorme sucesso foi conseguido na produção de aves e ovos, reduzindo o tempo de produção de frangos e galinhas poedeiras, assim como criando novas espécies mais produ-

<sup>15</sup> Stephen Marglin, “Origens e Funções do Parcelamento das Tarefas”, em *Revista de Administração de Empresas*, Fundação Getúlio Vargas, Out/Dez. 1978.

<sup>16</sup> Uma análise extensa do tema pode ser encontrada em Susan A. Mann e James M. Dickinson, “Obstacles to the Development of a Capitalist Agriculture”, em *The Journal of Peasant Studies*, Julho 1978.

tivas. Com isso, e apenas para ilustrar, um frango está pronto para o corte atualmente com aproximadamente 60 dias. Nesse caso existiu uma redução considerável da diferença entre o tempo de produção e o tempo de trabalho. Do outro lado, como extremo oposto tem-se a atividade do reflorestamento, na qual a redução do ciclo biológico da árvore, e portanto a diminuição da diferença entre tempos de produção e de trabalho, não tem sido alcançada. Foi visto anteriormente, no caso da agricultura norte-americana, que a grande empresa está fortemente presente em ambas as atividades. No reflorestamento, a despeito da enorme dificuldade citada acima, a presença da grande empresa pode ser explicada pela existência de significativos incentivos fiscais. Já no caso da produção de frangos de corte, dado o controle do processo produtivo, a atividade torna-se semelhante a uma atividade fabril, verificando-se dessa forma muitas das características que acompanham o desenvolvimento industrial.

Onde a diferença entre os tempos de produção e de trabalho é grande, a taxa de lucro da atividade tende a ser mais baixa. O motivo reside na ociosidade, forçada pelo ciclo biológico, do equipamento e da mão-de-obra nos intervalos do tempo de produção que não necessitam de aplicação de trabalho. Essa ociosidade onera o giro do capital, parte integrante da taxa de lucro. Retomando o exemplo da produção de frangos para corte, pode-se admitir que o progresso tecnológico gerador da redução da diferença entre tempos de produção e de trabalho eliminou este obstáculo que impedia a presença da grande empresa no setor, tornando a rentabilidade da atividade competitiva em termos industriais.

Considerando ainda a primeira dificuldade enfrentada pela grande empresa na agricultura, a diferença entre tempos de trabalho e de produção, o fator clima deve ser levado em conta. O clima determina a estação de cultivo, que terá maior ou menor duração de tempo em função de climas mais ou menos favoráveis. Por exemplo, a estação de cultivo na Europa é, em geral, mais curta do que nos Estados Unidos. Além disso, dentro da própria estação de cultivo a velocidade de crescimento da planta está relacionada com o tipo de clima, como atestam as condições de quantidade e distribuição de chuvas. A tecnologia pode influir no clima, mas tão-somente no que diz respeito à velocidade do crescimento da planta, e ainda assim de maneira restrita. Um bom exemplo é a irrigação compensando relativamente um clima seco. Obviamente, onde o clima determina uma estação de cultivo maior e/ou favorece o crescimento da planta, a ociosidade do capital diminui, elevando dessa forma sua rentabilidade.

O clima exerce uma outra influência sobre o processo de produção, e portanto igualmente sobre a rentabilidade da atividade agrícola, embora essa influência não esteja relacionada com a diferença entre tempos de produção e de trabalho. Trata-se do risco, inerente à agricultura, representado pelo caráter aleatório das manifestações climáticas. Quantidade e distribuição de chuvas.

granizo, geada, variações de temperatura, temporais e outros fenômenos não são controlados pela tecnologia. Em alguns casos, como o da irrigação ou previsão do tempo, a tecnologia permite que certas influências sejam relativamente contrabalançadas. Porém, o risco natural, em geral inexistente para a indústria, faz parte do cotidiano da agricultura. Para o grande capital, o risco está estreitamente relacionado com a lucratividade. Uma atividade de alto risco, como a maior parte da agricultura, exigiria uma rentabilidade relativamente mais elevada para atrair o capital.

A segunda dificuldade a ser enfrentada com relação ao controle do processo produtivo na agricultura consiste na dispersão espacial do trabalho que caracteriza a atividade. Por sua própria natureza, o trabalho agrícola em nada se assemelha a uma linha de montagem da indústria, para infelicidade da grande empresa capitalista. Esta dispersão espacial torna praticamente impossível para amplos setores da agropecuária o controle e a supervisão da velocidade, eficiência e disciplina do trabalho. Ou, caso esta supervisão possa ser exercida, os custos seriam proibitivos, tornando-a economicamente inviável. É admissível supor que o progresso técnico representado pela mecanização vise igualmente a substituição do homem pela máquina e a implementação deste controle do processo de trabalho. Este controle é tentado através da redução, quando possível, da dispersão espacial do trabalho, como bem ilustram a pecuária por confinamento e a produção de frangos de corte. Porém, mesmo quando essa redução da dispersão é possível, a orientação do progresso técnico se manifesta em equipamentos que procuram permitir o controle do processo produtivo. Um exemplo claro é a técnica de irrigação por gotejamento: aqui o equipamento é fixo e deve ser vistoriado constantemente em tempos determinados. No entanto, para a grande maioria das atividades agrícolas esta dificuldade permanece ou é simplesmente minorada pela tecnologia.<sup>17</sup>

É assim a própria natureza da atividade agropecuária que, dificultando o controle do processo de produção, pode na prática inviabilizar o sucesso da grande empresa capitalista em boa parte do setor. Novamente, deve-se lembrar que a existência de subsídios pode alterar este quadro.

Conforme ilustram abundantemente os dados apresentados na parte anterior, a propriedade familiar vem se fortalecendo na agricultura norte-americana e da Europa Ocidental. Este fortalecimento é caracterizado não apenas pela permanência da propriedade familiar, tanto na participação no número de propriedades quanto no valor da produção, mas também pelo crescimento do tamanho médio dessas propriedades. Isto revela uma redução do número absoluto das proprie-

<sup>17</sup> Philip M. Raup, "Corporate Farming in the U.S.", em *Journal of Economic History*, Março 1973.

dades familiares ao longo do tempo, o que ocorre através da compra das propriedades familiares ineficientes pelas eficientes, bem como uma perfeita adequação da propriedade familiar ao progresso técnico. Diante desses fatos, cabe aqui a pergunta: de que modo a propriedade familiar lida com as dificuldades, acima descritas, de controle do processo de produção?

O problema que a dispersão espacial do trabalho cria para o controle do processo produtivo inexistente para a propriedade familiar. E o motivo é evidente: o trabalho familiar dispensa qualquer supervisão, pois está sempre presente um autocontrole motivado pela racionalidade de produzir da maneira mais eficiente. Já as dificuldades para o controle da produção que a diferença entre tempos de trabalho e de produção, assim como o fator clima apresentam, são problemas concretos para a propriedade familiar.

O clima afeta a propriedade familiar da mesma maneira que o faz para a grande empresa. Isto é, tanto a duração da estação de cultivo como influência do clima na velocidade de crescimento das plantas, bem como o caráter aleatório do clima elevando o risco da atividade, são determinantes que permanecem igualmente para a propriedade familiar. Em outras palavras, o fator clima influencia a rentabilidade da atividade agropecuária para a grande empresa e para a propriedade familiar.

A diferença entre tempo de trabalho e tempo de produção se apresenta como uma dificuldade relativamente menor para a propriedade familiar. Isto porque, se de um lado a ociosidade do capital fixo permanece durante o tempo de produção que não é de trabalho, de outro lado a questão da ociosidade da mão-de-obra merece uma análise mais detida. Primeiramente, o valor do trabalho familiar assume um caráter monetário apenas de forma indireta, já que não existe a mediação do mercado de trabalho na remuneração dessa mão-de-obra. Portanto, mesmo que este valor seja imputado no custo da mão-de-obra pelo cálculo da propriedade familiar, ele não é desembolsado como no caso do trabalho assalariado. Assim, independente de considerações sobre a taxa de lucro, o lado financeiro da mão-de-obra familiar é completamente distinto. Este fato minora, sem qualquer dúvida, os efeitos da diferença entre tempos de produção e de trabalho para a propriedade familiar, constituindo-se desse modo numa vantagem desta última sobre a grande empresa capitalista. Em segundo lugar, além de dispensar supervisão, o trabalhador familiar tende a ser mais eficiente do que o assalariado, aumentando a vantagem da propriedade familiar.

Em artigo recente sobre a agricultura norte-americana, *The Economist* ilustra a análise anterior da seguinte maneira:

“As evidências sugerem que, apesar de uma fazenda de tamanho médio (definida em função da localização gráfica e tipo de cultura) ser normal-

mente mais eficiente do que uma fazenda pequena, grandes propriedades, especialmente latifúndios, são menos eficientes do que as fazendas de tamanho médio. A explicação mais provável é que a propriedade familiar tem o incentivo do lucro para o seu trabalho mais árduo durante períodos cruciais de pico nas atividades agrícolas, tais como plantio e colheita. A eficiência declina quando a propriedade é tão grande que a mão-de-obra assalariada, menos motivada, é contratada para tal trabalho".<sup>18</sup>

Permanecendo a dificuldade de clima e o problema da diferença entre tempo de produção e tempo de trabalho, ainda que minorado nas conseqüências, é de se esperar que a taxa de lucro da propriedade familiar na agricultura seja também mais baixa quando comparada com outros setores da economia. Este simples fato tem a propriedade de afastar a grande empresa de um grande número de atividades agropecuárias. Por que razão as famílias permanecem na agricultura, enfrentando uma taxa de lucros mais baixa, no lugar de buscarem o emprego dos seus recursos em setores mais rentáveis?

Ao que tudo indica, a resposta não é única. E a análise do conjunto de fatores que contribuiriam para responder a esta questão provavelmente exigiria o sacrifício da elegância de modelos teóricos em benefício da explicação da realidade. Em primeiro lugar, existem barreiras para a entrada nos setores mais rentáveis. À medida que o capitalismo avança, concentram-se as atividades industriais e do setor de serviços. Essa concentração gera barreiras do tipo controle da tecnologia, dimensão do capital fixo inicial para entrada no setor e controle da política econômica, fechando dessa forma os setores mais rentáveis para pequenos capitais. Portanto, muito provavelmente a alternativa para o trabalhador familiar na agricultura seria o puro e simples assalariamento em outros setores. Essa tendência para oligopolização da economia é certamente mais forte nos países desenvolvidos, mas já se manifesta claramente em países como o Brasil.

Em segundo lugar, existe um fator mais complexo (ou menos tratável pela ciência social, como queiram) ligado à autodeterminação do trabalhador. Como se sabe, e já foi lembrado anteriormente nesse trabalho, uma das grandes conquistas do capital foi o surgimento da fábrica, o que permitiu a ele o controle absoluto do processo produtivo. Para o trabalhador, tal avanço do capital representou a perda da capacidade de dispor do seu tempo de trabalho. Ora, no caso do trabalho familiar, o trabalhador continua detendo essa mesma capacidade. Essa vantagem sobre o trabalho assalariado é, sem dúvida, um fator que contribui para que o trabalhador familiar permaneça na agricultura a despeito de uma remuneração relativamente mais baixa para o seu capital. Além disso,

<sup>18</sup> "World Champions: A Survey of American Farming", em *The Economist*, 5/1/1980. (A tradução é dos autores.)

os intervalos do tempo de produção que não exigem a aplicação de trabalho, que constituem um dos maiores obstáculos para a grande empresa, podem representar para o trabalhador familiar um período de lazer e não simplesmente, como vimos, um período de ociosidade onerando o giro do capital. Pode ser lembrado, finalmente, um outro fator determinante, e que é a ligação do trabalhador familiar à sua própria terra, na qual ele vê segurança e possui tradições.<sup>19</sup>

Em conclusão, apesar de encontrar uma taxa de lucro relativamente baixa na agricultura, a propriedade familiar, ao contrário da grande empresa, possui características peculiares que tornam ainda atraente e/ou forçam sua permanência no setor.

### *Comercialização e integração vertical*

Na ausência de subsídios e inexistindo o controle do processo de produção, a grande empresa tende a permanecer nas atividades onde ela pode controlar o processo de comercialização. Obviamente, por controle do processo de comercialização entende-se a capacidade de fixar preços. Assim, o custo aumentado pela ociosidade do capital ou pelas dificuldades de supervisão do trabalho podem ser repassados por meio de preços oligopólicos, elevando sua margem e, conseqüentemente no caso, sua taxa de lucro. A empresa baseada na mão-de-obra assalariada, que não conta com subsídios, não detém o controle do processo produtivo e não mantém uma privilegiada posição oligopólica na comercialização, tenderá a apresentar taxas de lucro mais baixas e, portanto, a buscar outros setores onde empregar seu capital.

Talvez a melhor ilustração do caso de uma empresa que detenha o processo de comercialização resida na integração vertical. Vários são os exemplos que poderiam ser lembrados aqui, porém nos fixaremos nos casos da laranja e da cana-de-açúcar, por serem evidentes e por ocorrerem com características semelhantes nos Estados Unidos e no Brasil. Além de usufruir da sua condição de oligopólio, uma empresa verticalmente integrada tem seus custos unitários reduzidos, principalmente pela eliminação de uma ou mais etapas de comercialização e pelo barateamento do custo de transporte. Finalmente, a empresa integrada verticalmente pode, dependendo da sua dimensão relativa, tornar-se integrante de um oligopsênio, auferindo então maiores vantagens por deter a capacidade de fixar preços de compra para a matéria-prima que utiliza.

Em outras palavras, a integração vertical pode proporcionar a uma empresa a situação privilegiada de aumentar sua margem de lucro tanto por meio de

<sup>19</sup> Ver Don Paarlberg, "The Future of the Family Farm", em *Economic Impact*, 1976 n.º 16. Ver ainda Philip M. Raup, *op. cit.*, pp. 288-289.

uma elevação de preços quanto através de uma redução de custos unitários. É importante observar também que, no caso da formação do oligopsênio, garantido o controle sobre o preço da matéria-prima, um menor número de fornecedores é mais interessante porque reduz seus custos operacionais. Por exemplo, a colheita da laranja no Brasil é feita na maioria das vezes pela empresa que industrializa o produto. O mercado comprador de laranja para suco é, além disso, dominado por um pequeno número de empresas. É mais barato para essas empresas fazer a colheita em poucos e grandes pomares do que enfrentar a colheita numa produção atomizada, inclusive geograficamente.

Em atividades como a cana-de-açúcar e a laranja, a existência de uma estrutura de produção e de mercado como a descrita acima gera, em consequência, um processo de comercialização com características bem específicas, entre as quais uma espécie de quota garantida de mercado para a grande empresa que não detém o controle da comercialização, ou seja, para a grande empresa apenas produtora. Não é por outra razão que estas empresas optam preferencialmente pela produção dessas mercadorias, mesmo na ausência do controle do processo de produção.

Na agricultura norte-americana, conforme foi visto anteriormente, a grande empresa tende a predominar em setores onde auferir subsídios, como é o caso do reflorestamento, em setores onde se tornou possível o controle do processo produtivo (frango de corte e gado confinado), e setores onde o processo de comercialização apresenta a especificidade acima descrita (cana-de-açúcar e laranja). Cabe nesse momento a pergunta: por que razão a grande empresa, de propriedade individual ou não, permanece na produção de laranja e de cana-de-açúcar como simples fornecedora, sem deter o controle do processo produtivo e de comercialização? Ao que tudo indica, essas empresas dispõem de algum poder de barganha junto ao oligopsênio, organizando-se na forma de cooperativas ou associações do gênero. Desta forma, seria possível para elas repassar o custo aumentado de capital ocioso para o preço. Se este relativo equilíbrio de forças no mercado não for atingido, muito provavelmente estas empresas serão deslocadas do setor, buscando outros mais rentáveis. Pode-se admitir que em favor desse equilíbrio de forças relativo trabalhe o próprio interesse do oligopsênio em manter um número restrito de fornecedores como forma de reduzir seus custos operacionais. Em mercado organizado nessas linhas, o pequeno produtor geralmente não entra por não dispor de poder de barganha.

Diante da análise até aqui desenvolvida, entende-se por que a grande empresa não é predominante na produção de cereais e produtos perecíveis na agricultura norte-americana. Não estão dadas, nesses casos, as condições de controle do processo produtivo e de comercialização. Com relação aos produtos perecíveis, devido ao alto grau de risco e atomização de mercado, não oferecendo dessa forma garantia de comercialização para a grande empresa produtora de horta-



liças e algumas frutas não-industrializadas. Quanto aos cereais, a razão prende-se à organização do mercado e características dos produtos: usos diversos, incluindo-se o autoconsumo na propriedade para alimentação humana e de animais, capacidade e possibilidade de estocagem e, finalmente, a possibilidade de venda parcelada da produção conferem aos cereais uma característica de demanda diversificada que inviabiliza à empresa produtora um controle da comercialização. Isto não significa que a comercialização ao nível do varejo ou nos mercados internacionais não possa ser oligopolizada, pois a análise limita-se ao espaço da comercialização primária.

No Brasil o quadro sofre uma forte alteração pela existência de maciços subsídios e pelo incipiente desenvolvimento do sistema financeiro. Os subsídios tendem a tornar rentáveis para a grande empresa capitalista setores e atividades que, na sua ausência, não ofereceriam qualquer atração. Por sua vez, o frágil sistema financeiro brasileiro gera a necessidade de se encontrarem oportunidades de investimento como forma de reserva de valor. Além de afetar sensivelmente o mercado de terras (o que não nos cabe analisar no presente trabalho), estimula a grande empresa na pecuária, pois o gado é uma reserva de valor de bastante liquidez. Cabe acrescentar que a pecuária é também fortemente estimulada por subsídios.<sup>20</sup>

Independentemente do efeito do sistema financeiro e dos subsídios na agropecuária brasileira, algumas das características de uma agricultura mais avançada como a norte-americana são notadas em nosso país. Como já foi referido, os casos mais ilustrativos são os da cana-de-açúcar e da laranja. Neste último caso, é importante lembrar que, antes da implantação das indústrias de suco de laranja no Brasil, a produção era geralmente de responsabilidade dos pequenos produtores. Hoje, o pequeno produtor planta laranja apenas para venda *in natura* no mercado interno, tendo sido deslocado da produção mais importante, voltada para a industrialização. O mercado interno para a laranja *in natura* enquadra-se no caso dos produtos perecíveis, com elevado grau de atomização.

Outra característica da produção da laranja, tida por nós como provável de ocorrer na agricultura norte-americana, já se verifica no Brasil, qual seja a formação de um *pool* de empresas produtoras para negociar com o oligopsênio (região de Bebedouro, estado de São Paulo).

Além dos subsídios e das tentativas de controle do processo de comercialização, um outro fenômeno compensador da ausência do controle de processo

<sup>20</sup> Em estudo da política de subsídios no Brasil, e em outro estudo de dois casos (mencionados na Introdução acima), os autores examinarão exaustivamente a influência dos subsídios na agricultura brasileira.

de produção está se verificando em algumas regiões da agricultura brasileira. Trata-se da diversificação de culturas na mesma propriedade, o que tanto contribui para a redução do risco de comercialização como pode permitir a diminuição do período ocioso do capital. Para tanto, é preciso que as culturas diversificadas exijam períodos diferentes de aplicação de trabalho.

É razoável concluir, a partir da análise desenvolvida, que a ausência de controle do processo produtivo pode ser compensada pelo controle do processo de comercialização e pela integração vertical. O entendimento do espaço e dos limites existentes para a grande empresa na agricultura deve, assim, passar necessariamente pela análise conjunta de ambos os fatores. Mais do que isso, a análise seguinte mostrará outras condições determinantes do mesmo processo.

### *O legado histórico*

Sem sombra de dúvida, a influência da formação histórica de um país sobre a organização da agricultura não pode ser ignorada. Essa influência é exercida não apenas sobre a direção do processo de mudança da realidade, mas também sobre o ritmo dessa mudança. Por exemplo, a formação histórica contribui para a compreensão da existência de barreiras significativas para a grande empresa na agricultura, bem como para explicar a velocidade do processo de remoção ou de consolidação dessas mesmas barreiras.

Em primeiro lugar, cabe um papel de destaque nesse contexto para a estrutura fundiária. A experiência histórica de ocupação da terra legou uma tradição fundiária concentrada em vastas regiões colonizadas pelos europeus a partir do século XVI, como bem ilustram os casos do sul dos Estados Unidos e da maior parte do Brasil. As razões para tal tipo de experiência encontram-se na profunda integração dessas regiões no processo de expansão do comércio europeu da época.<sup>21</sup> Ao mesmo tempo, algumas regiões coloniais que tiveram sua ocupação inicial determinada pelo objetivo de povoamento, ficando dessa forma desligadas do comércio da Europa, caracterizaram-se por uma estrutura fundiária semelhante àquela herdada através dos séculos pela Europa. Este é o caso das colônias situadas no norte dos Estados Unidos e no extremo sul do Brasil, onde a pequena propriedade de subsistência se estabelece no início da ocupação.

Onde a estrutura fundiária deixada como herança estava baseada na grande propriedade encontraremos limites menos rígidos para a presença da grande

<sup>21</sup> A esse respeito, consultar Fernando Novais, "O Brasil nos Quadros do Antigo Sistema Colonial", em C. G. Mota, *Brasil em Perspectiva*, DIFEL. Ver também Caio Prado Jr., *História Econômica do Brasil*, Brasiliense, Cap. 2.

empresa atual na agricultura. No início, a grande propriedade da terra constituiu-se dentro da lógica da ocupação, que era a produção em larga escala para o comércio europeu de mercadorias primárias inexistentes na Europa. A sesmaria, no caso brasileiro, converte-se no centro dinâmico da nossa economia no período colonial. A grande propriedade que a sucede, consolidada pela Lei de Terras de 1850, vai na prática vedar o acesso à terra aos que já não a possuíam em grande extensão,<sup>22</sup> revelando dessa forma o controle absoluto do poder político por parte dos latifundiários. Durante o longo período que vai do início da ocupação colonial até a crise de 1929, a economia brasileira apresentou estas características, tendo como centro dinâmico a economia de açúcar e, posteriormente, do café. O deslocamento do centro dinâmico da economia cafeeira para as atividades voltadas para o mercado interno, que se inicia nos anos 30, por certo revela uma perda parcial, embora importante, de poder econômico e político da oligarquia rural, em geral. No entanto, esta última conservou suficiente poder político para manter concentrada a estrutura fundiária, apesar de um parcelamento relativo da propriedade rural motivado pelas dificuldades econômicas enfrentadas pelos fazendeiros, principalmente os do café.

Processo semelhante ocorre no sul dos Estados Unidos. Ali, as culturas voltadas para exportação, principalmente o algodão, e o fumo, organizaram-se desde o início em grandes propriedades rurais. Esta é uma das razões que explicam uma presença mais significativa da empresa capitalista na agricultura atual das regiões mencionadas.

A relação entre a permanência da grande propriedade rural, herdada do período colonial, e a presença maior da grande empresa atual na agricultura, pode ser explicada por duas razões básicas. Primeiramente, regiões marcadas pelo predomínio das grandes propriedades da terra tendem a apresentar uma renda da terra mais baixa do que nas regiões de estrutura fundiária menos concentrada, entre outras razões por se encontrar nestas últimas uma pressão demográfica maior sobre a terra. Conseqüentemente, o preço desta, a renda capitalizada, é relativamente mais baixo onde a estrutura fundiária é mais concentrada. Dessa forma, o grande capital tem mais facilidade para entrar na agricultura. Em segundo lugar, boa parte das grandes empresas capitalistas atuais é constituída por antigos fazendeiros que, ao adotarem o cálculo empresarial na condução da sua atividade, não necessitam realizar a maior parte do investimento financeiro, que é a aquisição da terra. Não se trata aqui do custo de oportunidade representado pela renda da terra ou pelo retorno que sua renda

<sup>22</sup> Diante da existência de enormes extensões de terras livres, a Lei de Terras de 1850 condiciona a posse efetiva da terra à sua compra. Dessa forma, somente aqueles com poder econômico tem acesso à terra.

capitalizada poderia obter em outra atividade. Este é um problema por demais discutido, embora pouco conhecido, mas não merece tratamento no presente contexto. Estamos tratando aqui não do problema econômico, mas sim do aspecto financeiro do investimento.

Por outro lado, nas regiões de estrutura fundiária mais parcelada vamos encontrar uma renda da terra, e conseqüentemente seu preço, relativamente mais altos, dificultando assim a entrada de grande capital. Obviamente, nesse caso o investimento financeiro será também uma barreira mais significativa.

Finalmente, vale lembrar que a herança familiar serve como um poderoso fator de parcelamento da propriedade, contribuindo dessa maneira para restringir ainda mais o espaço para o grande capital na agricultura.

Além da estrutura fundiária, um segundo aspecto de importância relaciona-se com o legado histórico. As condições que cercaram o desenvolvimento da economia primário-exportadora no Brasil fizeram com que, de início, o custo monetário da atividade praticamente se resumisse ao preço de escravo. Posteriormente, com a substituição do trabalhador escravo pelo imigrante, este custo passou a ser representado tão-somente por uma parte da remuneração da mão-de-obra, pois a subsistência dos colonos — e estamos pensando aqui na economia cafeeira — era em grande parcela provida pelas roças tocadas por eles. Por outro lado, o primitivismo tecnológico das fazendas implicava na quase ausência de investimento em capital fixo, o que, em conjunto com o baixo preço da terra, vai confirmar o caráter pouco monetário da atividade produtiva. Predominava na economia cafeeira o capital comercial, seja pela razão acima, seja pelo fato de que o café voltava-se para a exportação, exigindo assim a maior soma de investimentos na sua comercialização.

Encontrava-se na época da economia cafeeira uma contabilidade rudimentar da produção, resumindo-se ao uso de livros-caixa e de contas correntes. Isto é, precisamente o tipo de contabilidade apropriada a uma atividade comercial. Inexistia a contabilidade de custos, típica da atividade produtiva capitalista: “Dificilmente se pode encontrar referências a uma contabilidade de custos nas fazendas dessa época. Isso basicamente indica que a racionalidade do capital personificada pelo fazendeiro esgotava-se no nível da circulação das mercadorias”.<sup>23</sup> Em resumo, o cálculo do fazendeiro consistia em avaliar apenas entradas e saídas de caixa (para a época, melhor seria dizer entradas e saídas do bolso).

Todas as evidências de leituras e de observação pessoal nos indicam que a realidade que cercava o fazendeiro antigo, bem como os objetivos deste último,

<sup>23</sup> José de Souza Martins, *O Cativo da Terra*, Editora Ciências Humanas, São Paulo, 1979, p. 13.

diferem profundamente da racionalidade do empresário capitalista. Mais ainda, este comportamento peculiar é, em menor grau, encontrado nos dias de hoje. Este comportamento consiste na busca da manutenção de seu patrimônio, terra e gado, bem como da garantia de algo que poderíamos definir como “subsistência de luxo”. A finalidade desta é manter um elevado padrão de consumo para o fazendeiro e sua família, em nenhum momento implicando na dilapidação de seu patrimônio, fonte de segurança e poder político. A diferença fundamental entre esta postura e a racionalidade capitalista reside na ausência de estímulo para a busca de taxas de lucro mais altas. Em outras palavras, o fazendeiro antigo (e, em certa medida, seus herdeiros modernos) contentava-se com o alto padrão de consumo permitido pelo seu patrimônio, mesmo que não estivesse obtendo a taxa de lucro mais elevada para o seu capital. Para ele, portanto, não existia custo de oportunidade a partir do momento em que o padrão mínimo de “subsistência de luxo” estivesse garantido.

Em resumo, a análise desenvolvida nesta parte do trabalho procurou mostrar que o tipo de estrutura fundiária, o caráter comercial da atividade desenvolvida pelo antigo grande proprietário de terra e o fator identificado como “subsistência de luxo” constituem-se em importantes legados históricos. A estrutura fundiária contribui diretamente para facilitar o ingresso da grande empresa capitalista no campo, na medida em que a posse da terra se estabeleceu de forma concentrada. Os demais fatores tendem a manter o grande proprietário de terra. Com isto, o parcelamento das propriedades é evitado, levando, conseqüentemente, a um reforço da concentração fundiária.

### *Subsídios*

Um dos fatores que pode se constituir em forte apoio à presença da grande empresa capitalista na agricultura é a existência de subsídios. Nossa afirmativa é condicional, pois não basta a simples ocorrência de subsídios, mas é igualmente necessário que seu volume seja suficientemente significativo para elevar a taxa de lucro na atividade agropecuária, taxa esta que tende a ser, por razões já vistas, relativamente mais baixa. Assim, em países onde os subsídios à agropecuária são fortes, como é o caso do Brasil, torna-se extremamente necessário estudar o seu papel no processo de desenvolvimento da agricultura.<sup>24</sup>

Se consideramos a agropecuária norte-americana como um todo, podemos afirmar que o conjunto de subsídios ao setor é muito menos significativo do que no Brasil. Em alguns poucos casos, como o do já citado reflorestamento,

<sup>24</sup> Esta análise para o caso brasileiro encontra-se pronta, como já foi citado na Introdução, e em fase de publicação.

a existência de subsídios justifica na prática a presença do *corporate farming*. No entanto, trata-se de casos isolados, de maneira alguma passíveis de generalização.

De saída, as taxas de juros praticadas nos financiamentos ao setor em nada diferem das taxas de mercado para os demais setores. Bastaria esse fato para distinguir, de imediato, o caso norte-americano do brasileiro. Os principais tipos de subsídios de que se utiliza a agropecuária dos Estados Unidos são:

- incentivos fiscais, que podem ser, entre outros, dedução do imposto de renda de investimentos feitos, ou a amortização integral, num único período, de investimentos de longo prazo, como conservação do solo e incorporação à produção de novas terras não-utilizadas previamente (a amortização reduz, obviamente, o lucro do período, e assim o imposto a pagar);
- remuneração para áreas que deixem de ser cultivadas (*land division*) com a finalidade de se evitar superprodução;
- garantia de preço, exercitada quando, por algum motivo, os preços dos cereais e do algodão entram em queda pronunciada; o mecanismo consiste em repasse de recursos do governo para os *brokers* com o objetivo de adquirir tais produtos a preços mais elevados. Não confundir com a política brasileira de preços mínimos, pois estes são fixados previamente à safra, estimulando a produção de algumas mercadorias e desestimulando a de outras;
- *food stamps*: subsídio ao consumo alimentar das populações de baixa renda, o que faz aumentar a demanda por produtos agropecuários; trata-se assim de um subsídio indireto de manutenção de preços do setor.

A simples listagem acima não é conclusiva a respeito do maior ou menor significado dos subsídios na agricultura norte-americana. Para concluirmos sobre a importância dos mesmos, nada melhor do que apresentar dados comparativos para Brasil e Estados Unidos. Em 1969, o valor total dos subsídios constantes dos programas governamentais para a agropecuária norte-americana (*government farm programs*, que não incluem as isenções fiscais e subsídios indiretos como o *food stamps*) alcançou 6,8% da renda interna do setor do mesmo ano. Por outro lado, os subsídios creditícios destinados à agropecuária brasileira em 1977 atingiram 20,2% da renda interna do setor.<sup>25</sup> Esses dados ilustram perfeita e inequivocamente a diferença de importância dos subsídios para a agricultura de um e outro país. Podemos afirmar com segurança que esta diferença aumenta ainda mais quando considerados os subsídios fiscais, que são

<sup>25</sup> Para os Estados Unidos, a fonte é o *Census of Agriculture, 1969, Vol. II, Chapter 7*. Os dados para o Brasil têm por fonte: valor dos subsídios em “Subsídios Governamentais e a Expansão da Base Monetária”, em *Conjuntura Econômica*, Março 1979, pp. 93-107: renda interna da agropecuária. *Anuário Estatístico do Brasil, 1978*.

restritos nos Estados Unidos e absolutamente gerais para o Brasil, como os programas de ocupação da fronteira e os estímulos fiscais constantes na Cédula G, base da declaração de renda de todos os proprietários agrícolas no Brasil.<sup>26</sup>

A simples observação da agricultura brasileira mostra-nos que a presença da grande propriedade, muitas vezes administrada empresarialmente, é maior do que nos dão a entender os dados para a agricultura norte-americana. É razoável admitir que os subsídios venham a se constituir num dos mais fortes fatores explicativos dessa diferença. Nossos estudos subseqüentes procurarão mostrar o peso e o papel dos subsídios no setor agrícola do Brasil.

<sup>26</sup> Sobre subsídios na agricultura norte-americana, ver: *The Economist*, *op. cit.*; Don Paarlberg, *op. cit.*; Philip M. Raup, *op. cit.*; Doane's Agricultural Report, 1979, especialmente pp. 467 e 477. Algumas informações foram obtidas em entrevista com James Watson, do setor agrícola da FMC (Food Machine Corporation).