

Agricultura e industrialização do campo no Brasil*

Agriculture and rural industrialization in Brazil

GERALDO MÜLLER**

RESUMO: O objetivo deste artigo é tentar identificar, mensurar e especular sobre a agricultura que está mudando sua base tecnoeconômica e alterando a estrutura social correspondente. Trata-se fundamentalmente de pensar sobre a agricultura que está se industrializando. A ideia que desejamos sustentar é que a atual industrialização do campo brasileiro é um fenômeno novo, e que a agricultura industrializada define a direção para o futuro de toda a agricultura nacional. A hipótese principal é que os fenômenos e processos particulares da industrialização agrícola se tornarão processos gerais.

PALAVRAS-CHAVE: Agricultura industrializada; complexo agroindustrial.

ABSTRACT: The objective of this article is to attempt to identify, measure, and speculate about agriculture that is changing its techno-economic basis and altering the corresponding social structure. It is fundamentally about thinking about agriculture that is becoming industrialized. The idea that we wish to sustain is that the current industrialization of the Brazilian countryside is a new phenomenon and that industrialized agriculture sets the direction for the future of all national agriculture. The main hypothesis is that as the phenomena and particular processes of agricultural industrialization will become general processes.

KEYWORDS: Industrialized agriculture; agro-industrial complex.

JEL Classification: Q10; Q15; Q18; Q13; O13.

DUAS AGRICULTURAS E UMA TENDÊNCIA

O objetivo básico deste artigo reside na tentativa de identificar, mensurar e especular sobre a agricultura que está mudando sua base tecno-econômica e alterando a estrutura social correspondente. Trata-se, fundamentalmente, de pensar a agricultura que se industrializa. A ideia que se deseja sustentar é a de que a atual

* Versão modificada do segundo capítulo da tese de doutoramento “Estrutura e Dinâmica do Complexo Agroindustrial Brasileiro”, defendida junto ao Departamento de Ciências Sociais da USP em junho de 1981. Reitero aqui meus agradecimentos aos Professores Braz José de Araújo, Francisco Corrêa Weffort, Juarez Rubens Brandão Lopes (orientador), Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo e Tamás Szmreczányi, membros da banca examinadora.

** Pesquisador do CEBRAP, professor da PUC/SP e da EAESP/FGV, São Paulo/SP, Brasil.

industrialização do campo brasileiro é um fenômeno novo e que a agricultura industrializada imprime a direção do devir de toda a agricultura nacional.

Não nos interessam, portanto, todos os fenômenos que ocorrem no agro brasileiro, mas apenas aqueles de cunho particular, relativos à agricultura industrializada. Com isso quer-se fundamentar a hipótese de que estes fenômenos e processos particulares – nas atuais condições – por serem novos e por imprimirem a direção aos demais fenômenos e processos agrários, tendem a se converter em processos gerais. Desta maneira, subscrevem-se as ideias que na literatura existente caracterizam a agricultura brasileira como uma “estrutura heterogênea”, como uma área econômica de “modernização localizada”, como uma esfera econômica marcada pelo “desenvolvimento desigual”, mas apenas na medida em que estas caracterizações permitem identificar o que há de novo na “dualidade estrutural” e, mais, que este novo dá a direção aos processos em curso.

O primeiro capítulo da tese (*) procurou demonstrar que no início dos anos setenta o Brasil dispunha de um conjunto de setores industriais e agrícolas interdependentes entre si que poderia, em face das inúmeras definições disponíveis, ser designado como complexo agroindustrial (CAI). Por conseguinte, definido como o conjunto dos processos tecno-econômicos sócio-políticos que envolvem a produção agrícola, o beneficiamento e sua transformação, a produção de bens industriais para a agricultura e os serviços financeiros e comerciais correspondentes, o complexo agroindustrial brasileiro inexistia até por volta de 1970 no país, fundamentalmente porque os setores industriais que produziam para a agricultura não estavam constituídos enquanto indústrias localizadas no país. Ou, por outra, a agricultura de que se fala não é aquela dos anos 40, 50 e até mesmo 60, décadas em que inexistiam fortes interesses industriais plantados à porta dos processos produtivos rurais, quando inexistiam fortes interesses agrários necessitados de máquinas, implementos e insumos industriais, quando o Estado não havia ainda acionado o tesouro público como alavanca financeira geral para a industrialização de campo e quando a indústria da agricultura não começara a diversificar suas composições e propriedades de capital.

Por volta de 1970, praticamente metade da produção agrícola era de interesse dos setores demandantes de matérias-primas e praticamente metade das condições de produção na agricultura dependia da indústria de máquinas e demais insumos industriais. Vale dizer, boa parte da produção agrícola era capital constante para a indústria da agricultura, que converteu esta última num setor de peso na acumulação desta indústria. Ainda que se suponha que a agricultura sempre tenha desempenhado para esta indústria a função que hoje desempenha, acontece que o modo como a agricultura o faz está mudando, uma vez que algo como metade de seus insumos provêm, não mais do “laboratório natural”, mas da produção social na qual o capital industrial oligopólico comanda. Assim, a agricultura converteu-se em condição necessária da acumulação de parcela das indústrias de bens de capital (cerca de 1/3 do valor da produção industrial de 1970) e, complementarmente, a agricultura passou a depender não apenas do crescimento da indústria à jusante, das exportações e outros setores mais, mas também da indústria de bens de capital.

Estes graus de interdependência setorial caracterizam a agricultura de que se fala e têm implicações cruciais na determinação de sua estrutura e dinâmica, porquanto os interesses sociais nucleados no capital comercial e assentados na propriedade territorial e generosidade da natureza foram deslocados pelos interesses nucleados no capital industrial e financeiro em geral e, em particular, aquele que opera na agricultura. Vale dizer que para produzir na agricultura não basta mais ser apenas proprietário de terras, em que pese serem estas um dos pressupostos da produção; ocorre que no movimento de reposição da produção agrícola deve-se levar em conta um certo montante de bens de capital sem o qual a produção agrícola pode ser posta em xeque. Neste sentido, o trabalho agrícola subsume-se no capital num contexto marcado pela industrialização crescente da agricultura, processo no qual a terra-matéria perde suas forças determinadoras das condições de produção em favor da terra-capital.

A profunda mudança por que passa o campo no Brasil não se reduz às transformações tecno-econômicas, mas abarca também a estrutura social. O crescimento da agricultura industrializada, que materializa os interesses sociais modernos, evidencia que este processo particular tende a converter-se em processo geral, a despeito dele se mostra acentuadamente concentrado do ângulo do número de estabelecimentos que incorporaram progresso técnico. Com efeito, pode-se sustentar que houve uma significativa expansão da burguesia e da pequena burguesia industrializadas no meio rural do país, juntamente com um diminuto crescimento da burguesia tradicional, e uma diminuição da pequena burguesia tradicional; pode-se sustentar, ademais, que simultaneamente à diminuição dos trabalhadores “autônomos” (pequenos arrendatários e parceiros), ocorreu um aumento do número de trabalhadores assalariados, notadamente dos sem-terra, e um aumento ainda maior dos “trabalhadores a domicílio”, isto é, daquela enorme massa de gente que, conquanto proprietária territorial, não passa de trabalhadores agrícolas para a indústria e o comércio. Em suma, no movimento de mudança de forma da agricultura brasileira nenhuma camada social acha-se imune à sua influência, até mesmo aquelas que não se enquadram nas atividades agrícolas em industrialização.

Pois bem, a este processo tecno-econômico e sociopolítico designamos de revolução agrária em curso no país.

O objetivo do presente artigo é o de demonstrar esta hipótese. Apenas para situar melhor o lugar da agricultura que se industrializa convém chamar a atenção sobre as alterações na estrutura e dinâmica da produção e distribuição nos setores que compõem a indústria para a agricultura e nos que integram a indústria processadora de matérias-primas agrícolas.

No que respeita a estes últimos setores cabe notar que as modificações ocorreram mais acentuadamente naqueles que transformam matérias-primas do que nos setores que apenas beneficiam os produtos agrícolas. Não obstante, as modificações havidas dizem respeito às composições de capital e à difusão da tecnologia industrial empregada somada à conversão dos mercados regionais – até então protegidos pelos custos de transporte e por dificuldades de remessa de produtos perecíveis – em mercado nacional. Assim, são as modificações tecno-econômicas

juntamente com a criação e/ ou ampliação da concorrência oligopólica que qualificam como recentes os setores à jusante da agricultura.

No que concerne aos setores industriais dirigidos para a agricultura, cabe dizer que sua recentidade, enquanto indústria, é notória; os segmentos mais tradicionais de mecânica, química e rações passaram por transformações tão profundas que igualmente podem ser tomados como recentes.

Estes setores apresentam-se fortemente organizados em sindicatos patronais que atuam em mercados acentuadamente oligopolizados. São setores que dependem diretamente de políticas creditícias dirigidas à agricultura, o que os leva a operar como grupos de pressão favoráveis à modernização do agro nacional, impelindo-os a influenciar a formulação das políticas monetárias, fiscais, cambiais e as relativas ao comércio interno e externo. Tais características não são marcas registradas exclusivas destes setores que compõem a indústria para a agricultura. Todavia, em virtude do tamanho de suas plantas e das suas consequentes necessidades de mercados, a formulação das políticas estatais é crucial e repercute imediatamente sobre a performance de suas atividades. Para reprodução destes setores a expansão da industrialização do campo é de importância vital, fato que pode contrapor seus interesses aos dos produtores agrícolas ou pode somar-se a estes para pressionar os órgãos estatais. A determinação dos preços dos insumos industriais ocorre neste contexto de exigências técnicas que solidarizam interesses industriais e agrícolas e de exigências econômico-políticas que os levam a disputas pelos preços, em cujo processo de determinação está ativamente presente o Estado.

Aqui se observa com clareza a “politização” dos processos econômicos associados à acumulação de capital, a qual exige a organização institucional dos interesses em presença. Pelo lado agrícola igualmente se depara com organizações de porte, cujas reivindicações assentam sobre o novo patamar tecno-econômico, não possuindo mais parentesco social com os interesses e aspirações exclusivamente nucleados na terra-matéria e na propriedade territorial.

Em síntese, em face da massa de necessidades de corte industrial que perpassa todos os setores do complexo agroindustrial brasileiro, pode-se asseverar que a industrialização dos mesmos é a tendência predominante e, tudo leva a crer, irreversível. Trata-se, cabe observar, de industrialização no sentido moderno, ou seja, que implica a difusão do atual progresso técnico, elevação das concentrações de capital junto com o avanço de formas oligopólicas de estruturação de mercados, acentuando a distinção entre grandes e pequenos capitais. Essa tendência evidencia que as características dessa industrialização é que regularão a expansão ou o bloqueio dos setores industriais e agrícolas.

INDUSTRIALIZAÇÃO DA AGRICULTURA E AS QUESTÕES AGRÁRIAS

Industrialização da agricultura não se identifica com a agricultura como uma produção industrial, no sentido da agricultura depender inteiramente das condições naturais e da destreza do trabalhador. A possibilidade de se poder operar na

agricultura com um “sistema de máquinas”, semelhantemente ao que acontece na indústria, foi vislumbrada já no século passado, com base no potencial de desenvolvimento tecnológico. Vale dizer que a agricultura como produção industrial foi formulada como conceito antes da realidade agrícola se haver convertido em tal. Isso se constata ainda hoje em dia, mas de uma maneira mais precisa, graças ao avanço tecnológico e aos interesses sociais relacionados com a agricultura¹. Por conseguinte, ao se falar sobre a industrialização da agricultura brasileira não se busca identificá-la com a produção industrial em sentido estrito, mas com um processo de industrialização, que já alterou por completo a base técnica de produção nos países mais adiantados e que está alterando em outros como o Brasil.²

Por conseguinte, a questão da alteração da base técnica na agricultura nacional deve ser examinada no plano histórico, concreto, e não ser reduzida apenas a uma contraposição com uma forma acabada de produzir enunciada pelo conceito.

O emprego do termo industrialização do campo diz respeito às condições históricas em que se efetua a extensão da lógica industrial de produzir para o mundo rural. A magnitude e o ritmo desta extensão dependem da correlação de forças sociais em presença neste movimento. Tudo leva a crer que, na medida em que o movimento sociopolítico converte a produção rural em problema social, a base tecno-econômica tende a se converter em industrial. O grau de industrialização dependerá, então, da disponibilidade de tecnologias no âmbito vegetal-biológico e animal-biológico, no âmbito da química e da mecânica, assim como no âmbito organizacional. Mas, convém insistir, não só destas disponibilidades; principalmente da possibilidade de valorização dos capitais.

Por conseguinte, ao empregarmos o termo industrialização do campo o fazemos para designar a extensão do modo industrial de produzir na agricultura, cujas magnitudes e ritmos dependem das condições de reprodução dos interesses dos grupos sociais que atuam no CAI e, evidentemente, na sociedade nacional inclusiva, na qual sobressai o Estado. Neste sentido, o termo expressa certa independência da produção agrícola em relação às limitações naturais (reprodução da fertilidade da terra, diminuição do tempo de produção graças ao emprego de conhecimentos

¹ Penso que o artigo de Tikhonov esclarece a questão: “Estes processos (total mecanização, amplo emprego da moderna genética etc.: GM) em sua totalidade determinam a transformação da agricultura em produção industrial que se caracteriza por um elevado grau de especialização e concentração, a diminuição e a subsequente eliminação da dependência da agricultura do acaso e da espontaneidade da ação das forças naturais (..) o incremento do grau de continuidade e do ritmo da produção e na estabilidade das taxas de seu desenvolvimento “. Tikhonov, V. On the Industrialization of Agriculture. *Problems of Economics*. New York, 52 (21): 3-22, jun. 1978.

² Ainda Tikhonov, em frase subsequente ao parágrafo da nota anterior: “A conversão da agricultura em uma indústria alimentar não é um ato único, mas um extenso processo de transformação de sua base tecnológica e material e de suas formas econômicas e organizacionais”; mais adiante o autor nota que “a rápida expansão das relações intersetoriais, na base das quais emerge o complexo agroindustrial, constitui-se na mais importante direção que toma o processo de industrialização da agricultura. Sobre o tema, veja-se também Silva, José Graziano. *Progresso Técnico e Relações de Trabalho na Agricultura*, São Paulo, HUCITEC, 1981.

de engenharia genética, por exemplo) e à destreza do trabalho humano (emprego de máquinas, implementos, herbicidas, por exemplo).³ O relevante no processo de industrialização do campo é a subordinação efetiva dos tempos de trabalho necessário e excedente à dinâmica do capital, em mercados com características crescentes de concorrência oligopólica.

A tendência à industrialização do campo reside no fato de que a agricultura se acha minada enquanto “laboratório natural” da história econômico-social brasileira, porque nela já foram criadas necessidades tecno-econômicas de peso que sufragam demandas industriais, as quais, por sua vez, se organizam social e institucionalmente a partir desta nova base.

Cabe notar que este novo patamar socioeconômico na agricultura não dissolve as “questões agrárias” como problemas resolvidos e tampouco como problemas de ordem urbana. Na verdade, recoloca essas questões. O novo patamar da agricultura nacional repõe as questões relativas à renda da terra e, portanto, à propriedade territorial, as questões relativas à reforma agrária, aos preços dos alimentos e das matérias-primas, do crédito e outras mais como questões, a um só tempo, *nacionais* – por causa do papel do Estado e dos mercados financeiros e de insumos – e *regionais* – por causa das especificidades das agriculturas (linhas de produção, solo, clima, distâncias etc.) e das situações estaduais (peso da produção agrícola nas economias regionais, tributação e rendas estaduais, presença de unidades industriais processadoras etc.). O que distingue a atual colocação das questões agrárias do modo como elas se punham anteriormente é a industrialização do campo e a emergência de novas classes sociais.

Neste sentido, convém registrar que o grau de incorporação das atividades rurais na dinâmica da acumulação apresenta sensível gradação. No entanto, não existe uma questão rural de natureza diversa, isto é, um modo autônomo de gerar excedente de trabalho e de repô-lo nas engrenagens deste sistema. Por conseguinte, o eixo reitor da distribuição dos capitais e das diversas formas de riqueza – e, por suposto, da mão-de-obra, dos salários e da miséria – constitui-se na hegemonia do capital industrial e financeiro e a subordinação do trabalho em geral, e agrícola em particular, sem que isso implique a homogeneização das composições dos capitais.⁴

Isto posto, e atendo-nos à agricultura que se industrializa, pode-se afirmar que,

³ Convém registrar que, neste contexto, não tem sentido um debate que busca associar agricultura a um dos estágios que marcaram as atividades fabris. Isto é, associar a atual agricultura brasileira ao artesanato, à manufatura ou à indústria. Classificá-la, por exemplo, como algo semelhante à manufatura pelo fato dela depender em boa medida das forças da natureza e da destreza da força de trabalho implicaria também aceitar que trator, trilhadeira, aviação agrícola, não passam de ferramentas e que a industrialização do agro ocorre num contexto de mercado concorrencial. Posição contrária a esta o leitor poderá encontrar em Silva. J. G. da, obra citada.

⁴ “O capital industrial (em sentido lato) determina a forma de regular a massa e a qualidade de trabalho socialmente necessário, não homogeneizando obrigatoriamente todas as formas de trabalho mercantil e não mercantil. Mesmo quando as políticas estatais são planejadamente enfeixadas tendo em vista propiciar condições à reprodução local do capital privado, mesmo nesse caso não há homogeneização no sentido de indiferenciação das composições dos vários capitais. E esta nem pode se realizar,

com a extensão do mercado de dinheiro, de máquinas e insumos industriais para os setores agrícolas, a agricultura está alterando a forma predominante de produzir, passando de tradicional para industrializada, convertendo o campo em mercado para a indústria ao mesmo tempo em que se expande o mercado rural de bens de subsistência. Assim, nestas áreas está ocorrendo uma dissolução do rural tradicional e a concomitante transformação em rural moderno. Diferentemente, portanto, dos mercados regionais formados pelo café, cacau, trigo, arroz, borracha, algodão e cana de três ou mais décadas atrás, os atuais mercados regionais tendem a ser expressões da produção nacional destes produtos, os quais, por sua vez, são mercadorias produzidas pelo capital em geral “colado” aos capitais privados alocados no agro.

CAPITAL SOCIAL TOTAL, CAPITAL EM GERAL E LUCRO NA AGRICULTURA

As questões que envolvem a formulação teórica da dinâmica da agricultura em industrialização, que implica equacionar a relação entre capital social total (a totalidade dos capitais privados em disputa em mercados concorrenciais), capital em geral (massa de capital que não depende da geração de uma única taxa média de lucro e que opera em mercados oligopólicos) e lucro nas atividades agrícolas, são, de fato, questões pendentes. E polêmicas. Pendentes e polêmicas não porque as formulações que permitem pensá-las são recentes, mas também porque nenhuma delas alcançou prestígio suficiente de modo a alçar-se em paradigma aceito pela maioria dos pesquisadores. Mesmo assim, não se pode deixá-las simplesmente de lado. Na verdade, trata-se de um conjunto de questões que estão no centro das dificuldades. O que segue constitui-se uma tentativa de elaborar uma hipótese a respeito deste tema.

Dentre as várias formulações disponíveis escolhemos a de Giannotti.⁵ Para este autor, nas condições nas quais predomina o processo de oligopolização, com as grandes empresas diversificando suas plantas, promovendo e incorporando o progresso técnico, administrando seus preços e mantendo capacidade de autofinanciamento, nestas condições “não mais existe a possibilidade da geração de uma *única* taxa média de lucro a que todas as empresas se subordinassem”.⁶ Além disso, “as grandes empresas que planificam-se para o lucro, não mais regulam seus investimentos passando pela mediação do capital social total, mas convertem-no num

pois estiolar-se-ia a concorrência e a apropriação privada do trabalho social”. Müller, Geraldo. “Estado, Estrutura Agrária e População”. *Cadernos CEBRAP* (32). Petrópolis, Vozes, 1980, p. 15.

⁵ Giannotti, José Arthur. “Formas de Sociedade Capitalista”. *Estudos CEBRAP*, São Paulo (24): 40-136, s/d.

⁶ “Uma única taxa média de lucro resulta da imposição que advém da extrema mobilidade de capitais, no sentido de transferir valor dos ramos de menor composição orgânica para aqueles de composição mais alta”, afirma Giannotti.

capital em geral, expulsando aquele (o capital social total: GM) para o lado das empresas médias e da agricultura”.⁷

No entanto, penso que se pode sustentar que a regulação da agricultura industrializada pela taxa média de lucro já não é mais possível. Não só pelo fato da mencionada conversão ser realizada pelas grandes empresas que atuam diretamente na agricultura, mas principalmente porque o Estado converteu-se no agente que possibilita a sustentação e a expansão da capitalização da agricultura que se industrializa. Neste sentido, o Estado converteu o capital social total que atua na agricultura em uma espécie de capital em geral. O Estado, ao erigir-se em capitalista financeiro por excelência – manipulando fundos públicos nos quais se mesclam fundos de transferência, fundos para consumo e fundos para investimentos – facultou a expansão da dinâmica capitalista na agricultura. Vale dizer, o capital financeiro estatal – o Banco do Brasil, numa palavra – posto à disposição da agricultura, amalgamou-se com o capital social total, alterando o mecanismo de distribuição dos capitais privados e, por força, das riquezas patrimoniais. Em outros termos, e apelando para a analogia com as grandes empresas, segundo consta no texto do autor mencionado: o Estado “planifica” a agricultura para o lucro, e, no interior dela, opera uma “taxa média de lucro” que distribui os capitais privados e as diversas formas de riqueza produtiva e especulativa.⁸

Na capacidade de mudança de forma de capital total em capital em geral ga-

⁷ “As grandes empresas conglomeram diversos ramos produtivos, de sorte que se torna possível sacrificar a lucratividade num setor para maximizar a lucratividade do todo. Elas são socialmente planejadas, a compensação cega do mercado, responsável pela geração da taxa média de lucro, é substituída por uma planificação do lucro que atinge capitais de composição orgânica diversa. Esta *planificação para o lucro*, para o movimento de autovalorização do capital, converte o investimento de uma grande empresa num capital em geral sem passar pela mediação do capital social total; ao contrário, isto é feito pela negação dele, pelo corte que o expulsa para o lado das empresas médias e da agricultura”, sustenta Giannotti (sublinhado no texto).

⁸ A conexão entre a agricultura e o papel do Estado como capitalista financeiro, como se pode constatar, não é de Giannotti, ainda que baseado em suas formulações. Ela sustenta-se na existência de grandes capitais em operação na agricultura, geralmente com fortes organizações institucionais, que incorporam outras esferas, além das atividades agrícolas propriamente ditas. ·

O texto de Giannotti é o seguinte: “Suprimidos os efeitos da concorrência geradora da taxa média de lucro (refere-se à grande empresa: GM), só resta, do ponto de vista do capital, o ajustamento operado por uma massa de valor capaz de entrar e sair do sistema produtivo, controlando a demasia segundo cria e suprime empregos, aumenta ou diminui a concentração de renda etc., controlando a oferta graças a seu relacionamento direto com as empresas. Essa parcela da riqueza é social, interessando a todas as partes do sistema; é pública, já que não pode ser propriedade nem do capital nem do trabalho. Funciona como uma crise planificada e na medida em que consiste de uma *massa de valores posta em função do movimento de auto valorização do capital, é capital em geral*. Nessas condições formais, efetiva-se segundo uma dupla posição: valoriza-se quando, comparado a um segundo capital, é transferido para um terceiro. Estes recursos estatais são, por conseguinte, totalmente distintos do fundo público anterior. Quando o Estado constrói as condições gerais de produção, está intervindo no circuito do capital basicamente por seus efeitos úteis ou como massa de valor que garante a realização da mais-valia, nunca está reservando uma massa de valores para as funções da valorização. Isto só acontece quando ao menos uma parte de seus recursos assume a função de garantir a grande empresa, associando com ela ao mesmo tempo em que a limita, configurando o perfil da demanda efetiva. Assim sendo, o Estado

rantida pelo Estado e posta em prática pelas grandes organizações que operam na agricultura, e, nestas condições, na capacidade de acumulação de capitais e de riquezas patrimoniais na agricultura, penso que reside o mecanismo básico que permite compreender a atual forma da agricultura e sua estrutura de classes e frações sociais. Por conseguinte, a agricultura é entendida como um espaço da dinâmica do capital industrial e financeiro, visível no processo de industrialização do campo. Assim, ela passa a fazer parte, de um lado, do departamento de bens de produção e, de outro, do departamento de bens de subsistência, num contexto em que a mercadoria tende a se converter de um modo crescentemente generalizado, na forma elementar e geral da riqueza. A propriedade territorial, as rendas negativas, o empobrecimento da maioria dos pequenos proprietários, arrendatários e parceiros somente serão entendidos quando dispostos a partir daquelas situações acima indicadas, situações que tendem a regular as condições de produção e de vida no meio rural.⁹

Neste sentido, os estudos que tentam analisar a performance das unidades rurais considerando apenas o ângulo microeconômico e o mercado rural como concorrencial, ou seja, não levando em conta os subsídios, os incentivos, os contingenciamentos, as lutas institucionais no estabelecimento dos valores básicos, as cooperativas, as fortes organizações dos interesses socioeconômicos ligados aos principais produtos agrícolas, tendem a concluir pela inviabilidade do empreendimento capitalista no agro. Geralmente, o suposto destes estudos é que o capitalista em geral, o Estado, é tão-somente uma anomalia econômica.¹⁰

Algo semelhante ocorre com os estudos que encaram a agricultura como regulada por um mecanismo de autocontrole. Este explicaria a forma de difusão do progresso técnico na agricultura através do sistema de preços dos fatores modernos e tradicionais. Dado seu elevado grau de generalidade, qualquer setor econômico poderia ser contemplado por este mecanismo desde que postos em confronto dois conjuntos de técnicas com diferentes preços relativos. Mas, o mais curioso desta formulação é que ela leva ao seguinte: “Existe um limite, ou ‘grau máximo’, de modernização (que pode ser medido em termos de percentagem de agricultores que

contemporâneo não é tão-somente o representante do capital, ele próprio é um capitalista na medida em que possui capital em geral”. Obra citada, p. 109-110.

⁹ Uma aplicação deste modo de encarar a dinâmica agrária brasileira pode ser encontrada em Müller, Geraldo. “Contrijui: Tentativa de Criação de um Conglomerado de Capital Nacional”, *Cooperativas Agrícolas e Capitalismo no Brasil*. Maria Rita Loureiro, org. São Paulo, Cortez Autores Associados, 1981.

¹⁰ Supondo-se que o Estado se retirasse abruptamente como financiador das atividades rurais, o que aconteceria com os empreendimentos agrícolas? Certamente uma desenfreada concorrência intercapitalista entre os proprietários e as organizações que operam com agricultura industrializada. No entanto, a suposta retirada dificilmente poderá acontecer uma vez que o Estado brasileiro assumiu o encargo de patrocinador de uma radical mudança na base tecno-econômica, lançando mão do tesouro público e transformando-o em fundo financeiro para a acumulação de capitais que atuam no agro. Posição contrária a esta o leitor poderá encontrar na hoje numerosa bibliografia que se sustenta na ideia de que o objetivo da produção familiar não é a valorização do capital, mas a reprodução da família através do trabalho.

se modernizaram), limite este imposto pelo desenvolvimento do setor não agrícola, ou seja, por sua capacidade de consumir os produtos e absorver a mão-de-obra, que se torna supérflua com a modernização do processo de produção”.¹¹ Pode-se, de fato, admitir que num momento inicial do processo de modernização houvesse a possibilidade de escolha entre tecnologias, mas, a seguir – concretamente no Brasil a partir do começo dos anos 70 – em função dos interesses sociais favoráveis à modernização tanto da agricultura quanto da indústria para a agricultura, e do papel do Estado, aquela escolha torna-se limitada pelas tendências a um consumo crescente de bens industriais no agro. Ademais, a ideia de equilíbrio no emprego do fator mão-de-obra na economia como um todo revela a pressuposição de se estar operando em mercados concorrenciais.

Vejamos algo mais de perto a ideia de que no agro operam também organizações assemelhadas a oligopólios competitivos.

A maioria esmagadora dos setores industriais do complexo agroindustrial brasileiro, ainda que concorrendo em mercados oligopólicos com corte diferenciado e competitivo¹² – produtos farmacêuticos e veterinários, inseticidas, adubos, rações e laticínios, cigarros, abate de animais, beneficiamento de fibras vegetais, moagem de trigo, produção de óleos em bruto, refino de óleos vegetais e bebidas – não se constituem enquanto integrantes destes mercados por razões de ordem tecnológica – a tecnologia como barreira à entrada – mas, sim, por razões de caráter mercantil e econômico (comercialização e concentração de capitais), somadas a uma efetiva liderança. Liderança essa proveniente não mais da tradição de mercado, mas pelo fato de constituírem-se nas maiores concentrações econômicas nos setores e de procurarem expandir seus interesses para outros setores.

Este caráter de elevada concentração de capital parece marcar de modo significativo o CAI brasileiro em todos os setores, industriais e agrícolas, permitindo que se distinga entre empresas pertencentes ao grande e ao pequeno capital. Esta distinção junta-se aos tipos de concorrência oligopólica, exceção feita, é claro, aos setores agrícolas não organizados institucionalmente e cujas empresas não pertencem à burguesia rural industrializada.

Os produtores agrícolas de maior concentração econômica, cujas produções obedecem a certos ditames tecno-agronômicos, que possuem certo domínio sobre os canais de comercialização e que têm organizações institucionais capazes de

¹¹ Paiva. Ruy Miller. “Os Baixos Níveis de Renda e de Salários na Agricultura Brasileira”. *Tecnologia e Desenvolvimento Agrícola*. Cláudio Contador, org. Rio de Janeiro, IPEA, Série Monográfica (17), 1975, pp. 212-214. Celso Furtado já havia tecido considerações críticas ao mecanismo de autocontrole em “A Estrutura Agrária no Subdesenvolvimento Brasileiro”. *Análise do ‘Modelo’ Brasileiro*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 3a. ed, 1972, principalmente pp. 118 a 122. Igualmente, Antônio Barros de Castro já havia feito reparos ao referido mecanismo em “Agricultura, Emprego e Desequilíbrios Regionais – Perspectivas”. *7 Ensaio Sobre a Economia Brasileira*. Rio de Janeiro/São Paulo, Forense, 1969, principalmente p. 161.

¹² Sobre estes tipos de mercados, veja-se Tavares, Maria da Conceição (coord). *Estrutura Industrial e Empresas Líderes*. Rio de Janeiro, Relatório Final para a Finep, s/d, mimeo.

pressionar e de participar na determinação dos preços – como parece ser o caso dos grandes e médios produtores de cana, café, cacau, soja e as grandes cooperativas – podem ser entendidos como integrantes de mercados oligopólicos de tipo competitivo. Como a concentração técnica, a tecnologia e a diferenciação dos produtos são elementos dados, grandes e pequenos produtores irão se distinguir de acordo com os volumes de produção, os tipos de mão-de-obra empregados, e a capacidade de determinação dos preços dos produtos adquiridos e vendidos. Em outros termos, as condições que determinam a reprodução de cada unidade produtiva não se confinam apenas a cada unidade particular, mas à organização da qual ela faz parte. Para exemplificar: o produtor da Cotrijui – uma grande cooperativa com sede no RS – não depende apenas de suas condições microeconômicas para sua reprodução, mas também, e principalmente, da cooperativa como um todo que congrega cerca de 20 mil associados diretos e que opera em vários setores da economia. O mesmo exemplo poderia ser tomado da grande maioria dos produtores rurais da França: é impossível entender como se reproduzem sem a atuação do seu banco agrícola, cuja atuação altera a conduta das unidades familiares nitidamente capitalistas no mercado oligopolizado no qual se reproduzem.

AGRICULTURA INDUSTRIALIZADA E AGRICULTURA TRADICIONAL

Convém, agora, precisar o processo de industrialização do campo, de um lado, mediante a identificação e alguma mensuração com base nos Censos Agropecuários de 1970 e 1975, e, de outro lado, mediante especulações a respeito da estrutura de classes no meio rural.

No que respeita ao primeiro aspecto, o que segue visa a mostrar que a industrialização do agro se mostra *concentrada* em termos regionais e em linhas de produção, assim como em termos tecno-econômicos e financeiros; mas há evidências claras de que o processo se *expandiu* no período 1970-75, tanto em termos regionais e linhas produtivas quanto em termos tecno-econômicos e financeiros.

Dos 4746 mil estabelecimentos que declararam ter despesas em 1970, tão-somente 9,0% utilizaram adubação química; 2,5% possuíam trator e 2,1% arado com tração mecânica; 17,7% haviam contratado mão-de-obra e 20,7%, serviços de empreitada; e, finalmente, menos de 10% tomaram financiamentos para investimento e/ou custeio da produção (Tabela 1).¹³

Assim, se considerarmos como indicadores do processo de industrialização aqueles estabelecimentos que usaram bens químicos e mecânicos, então, em 1970, não mais de 2,5% dos estabelecimentos que declararam despesas no país expressavam a magnitude do processo, ou seja, cerca de 117 mil estabelecimentos. Caso considerar-

¹³ A discrepância entre o número de estabelecimentos com pessoal contratado e o com serviços de empreitadas deve-se provavelmente ao fato do primeiro dado representar só o pessoal diretamente contratado pelo estabelecimento, e o segundo, o contrato com terceiros que se responsabilizaram a fornecer pessoal e/ou equipamento.

mos o emprego de adubação química, então 9% destas unidades, ou seja, cerca de 426 mil estabelecimentos representavam a grandeza da industrialização do campo (sobre os números absolutos, consulte-se a Tabela 2).

O processo apresenta-se com maior intensidade se o encararmos do ângulo regional. Levando-se em conta apenas seis estados da Federação, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul (Regiões Sudeste e Sul menos o Estado do Espírito Santo), observa-se que 93,3% dos estabelecimentos que, em 1970, utilizaram adubação química, estavam aí localizados. Este percentual atinge a 87,3% e 88,1% em tratores e arados, 51,9% e 45,5% em pessoal contratado e empreitadas e 85,2% em financiamentos (Tabela 1).

Ademais, à concentração em poucos estabelecimentos do país e em poucos Estados da Federação, pode-se acrescentar outra: a concentração em poucos estabelecimentos nestes Estados. De fato, dos 2107 estabelecimentos que acusaram despesas em 1970, menos de 19% utilizaram adubação química nos seis Estados mencionados, menos de 5% possuíam tratores, 4,1% possuíam arados com tração mecânica e 16% haviam contraído financiamentos para investimento e/ou custeio da produção.

Por outro lado, dos 4916 estabelecimentos que em 1975 declararam haver tido despesas no país, 18,2% utilizaram adubação química. Neste mesmo ano, um pouco mais da metade dos estabelecimentos do Brasil empregaram defensivos vegetais, o que, juntamente com outros fatores, pode ser considerado como um dos responsáveis pela diminuição relativa do número de estabelecimentos com pessoal contratado e com serviços de empreitada. Assim como se elevou o número e o percentual de estabelecimentos com adubação química, também se elevou o número daqueles que possuíam tratores e arados e que contrataram financiamentos.

Estes dados sobre a estrutura e o crescimento do número de estabelecimentos – aqui empregados como indicadores do processo de industrialização – ratificam a hipótese de que este processo se caracteriza como concentrado. Mas não só. Caracteriza-se, ademais, como em expansão. Afirmativas que valem tanto para o país como para os Estados considerados.

Nos seis Estados estavam 85,8% do total de estabelecimentos que em 1975 utilizaram adubação química. Além disso, neles estavam cerca de 70% dos estabelecimentos que contraíram empréstimos, 57% dos que possuíam tratores, 50% dos que contrataram pessoal e 58,6% dos que tomaram serviços de empreitada. Comparando-se estes dados que refletem a concentração do processo com os mesmos dados de 1970, nota-se que houve, exceto no tocante às empreitadas, um extravasamento do mesmo para fora da área dos Estados. Fenômeno idêntico ocorreu no interior da região formada pelos seis Estados. Na verdade, a expansão verificada nestes Estados ocorreu, no mínimo, sem modificações na concentração: o número de estabelecimentos que declararam haver efetuado despesas foi 2107 em 1970 e 1971 em 1975.

Vejam como se pode sustentar a hipótese de que aos estabelecimentos industrializados pode ser creditada a maior parte do valor da produção agrícola nacional e, por força, a maior parte da área plantada e do volume da produção.

Todas as taxas gerais de crescimento da Tabela 3 são positivas, com exceção de duas: as que se referem à concentração de mão-de-obra. Com efeito, enquanto as áreas total e plantada aumentaram em 10% e 26% respectivamente, o pessoal ocupado em 16%, o valor da produção em 110% etc., os estabelecimentos com

TABELA 1 — BRASIL — Indicadores da Concentração do Processo de Industrialização da Agricultura no País e nos Estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul — 1970 e 1975.

% dos Estabelecimentos que Informaram sobre Despesas	Adubação Química		Defensivos		Trator		Arado com Trção Mecânica		Pessoal Contratado		Serviços de Empreitada		Financiamento	
	1970	1975	1975	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Brasil	9,0	18,2	51,8	58,9	2,5	4,5	2,1	3,8	17,7	17,0	20,7	18,1	9,9	12,1
Estados Especificados/Brasil	93,3	85,5	58,9	58,9	87,3	56,7	88,1	87,3	51,9	50,1	45,5	58,6	85,2	69,9
Estados Especificados	18,8	38,8	76,2		4,9	9,4	4,1	8,4	19,5	22,3	21,2	26,4	16,0	30,1

FONTE: Censo Agropecuário, IBGE, 1970 e 1975.

TABELA 2 — BRASIL — Agricultura: Indicadores da Concentração do Processo de Mudança Tecno-Econômica — 1970 e 1975

Grupos de Área Total (ha)	Trator		Arado Mecânico		Adubação Química (1)		Defensivos (2)		Serviços de Empreitada		Pessoal Contratado		Financiamento (3)	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Menos de 20	23,5	37,8	18,1	31,0	227,4	445,1	1,366,0	472,2	371,7	295,1	268,9	203,4	237,8	237,8
20 a 100	45,5	93,3	38,6	83,8	152,5	329,4	816,0	317,5	315,0	308,0	302,0	178,0	242,4	242,4
100 a 200	15,0	27,8	13,2	24,8	20,7	54,5	164,0	81,5	85,3	93,3	101,9	39,5	57,7	57,7
200 a 500	16,6	28,7	14,5	25,4	15,5	39,7	124,5	66,6	67,9	81,5	90,7	29,7	37,3	37,3
500 a 1.000	8,0	13,7	7,0	12,0	5,7	14,3	44,5	24,1	26,0	31,9	36,9	10,4	12,8	12,8
1.000 e mais	8,7	14,9	7,2	12,1	4,0	10,3	36,3	20,3	22,7	28,1	33,0	7,5	9,5	9,5
Total	117,4	216,3	98,6	189,2	425,7	893,4	2,548,8	983,9	889,3	839,0	833,6	470,8	592,7	592,7

Porcentagem sobre o Total de Estabelecimentos com Despesas

Menos de 20	20 a 100	100 a 200	200 a 500	500 a 1.000	Total	Adubação Química		Defensivos		Serviços de Empreitada		Pessoal Contratado		Financiamento	
						1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
0,7	1,2	0,6	0,9	0,9	7,2	13,6	41,8	9,9	11,4	9,4	8,2	6,5	7,3	6,5	7,3
4,0	8,0	3,4	7,2	13,3	13,3	28,4	70,3	27,8	27,1	26,9	26,0	15,6	20,9	15,6	20,9
7,1	11,8	6,3	10,5	16,3	10,5	9,8	23,1	38,6	36,1	44,2	43,1	18,7	24,4	18,7	24,4
11,1	18,4	9,7	16,3	23,1	12,1	25,4	79,8	44,7	43,5	54,7	58,1	19,9	23,9	19,9	23,9
17,0	26,3	14,9	23,1	36,3	19,5	27,5	85,6	51,3	50,0	67,9	71,0	22,1	24,6	22,1	24,6
23,5	36,3	19,5	29,5	36,3	23,5	10,8	25,1	54,9	55,4	75,9	80,5	20,3	23,2	20,3	23,2
2,5	4,5	2,1	3,8	3,8	9,0	18,2	51,8	20,7	18,1	17,7	17,0	9,9	12,1	9,9	12,1

FONTE: Censo Agropecuário, IBGE, 1970 e 1975.

OBS.: (1) Adubação química: em 1970, além da divisão entre química e orgânica, há uma terceira categoria que reúne as duas anteriores o que não ocorreu em 1975. Isto subestima o número de estabelecimentos em 1970 que utilizavam de modo preponderante a adubação química.

(2) Defensivos: informação apenas para 1975.

(3) Financiamento para investimento e custeio da produção. O Censo de 1975 informa, segundo grupos de área total, mas o de 1970 não. Assim, o que consta nesta tabela são estimativas, isto é, o montante de estabelecimentos obtido com base nos percentuais para o conjunto dos estabelecimentos obtido com base nos percentuais para o conjunto dos estabelecimentos que em 1970 obtiveram financiamento. Como em 1970, cerca de 9,5% não especificava a espécie de financiamento, pode haver uma subestimação nesta data.

serviços de empreitada e com pessoal contratado diminuíram em 10% e 1% respectivamente. Mas, como se pode observar, este declínio não significou queda da taxa do pessoal; na realidade, aumentou em 16%; estimativas mais realistas mostram que o aumento foi de 19,5 % .¹⁴ Com efeito, estimativas que constam em trabalho sobre a questão indicam que o pessoal ocupado total aumentou quase 20%; outrossim, revela que os empregados cresceram bem mais do que os autônomos e sem remuneração: 30,6% e 15%, respectivamente; dentre os assalariados agrícolas, os temporários foram os que apresentaram o mais elevado percentual, 53%; os de empreitada 33,7% e os permanentes 34,4%.

O que aqui se quer ressaltar é o fato de que juntamente com os aumentos diferenciados dos vários tipos de mão-de-obra, houve uma diminuição do número de estabelecimentos com pessoal contratado e com serviços de empreitada e, simultaneamente, o aumento das despesas com insumos industriais foi significativamente superior ao aumento com mão-de-obra. A combinação destes indicadores permite que se afirme que houve um aumento de *intensidade* no uso da mão-de-obra acompanhada de mudanças no *tipo* do pessoal empregado.

Tabela 3: Brasil – Agricultura. Porcentagens de Crescimento de Indicadores escolhidos – 1975/70

Area		Número		Estabelecimentos	
- total	10	- tratores	95	- financiamento	26
- plantada (1)	26	- arados com tração		- adubação química	110
- lavouras	18	mecânica	109	- serviços de	
- pastagens plantadas 34		Despesas		empreitada	-10
Pessoal Ocupado (2)		- insumos	148	- pessoal contratado	- 1
- remunerado	14	- mão-de-obra	70		
- não remunerado	16				
Valor da Produção	110				

Fonte: Censo Agropecuário. IBGE. 1970 e 1976. (1) Lavouras + pastagens e matas plantadas. (2) Tal qual consta no Censo (vide nota 14); Remunerados = empregados em trabalho permanente e temporário, parceiros e outra condição; não remunerados = responsável e membros não remunerados da família. (3) Salários + serviços de empreitada + quota parte e parceiros.

Em outros termos, os estabelecimentos que se industrializaram,¹⁵ ao tempo em que diminuíram seu número em termos de contratação de pessoal, elevaram-se em termos do número que lançou mão de financiamentos e adubação química, o que permite supor que houve uma intensificação no uso da mão-de-obra familiar (não

¹⁴ A tabela do Censo usada não leva em consideração a oscilação do pessoal ocupado no ano agrícola e não registra o pessoal contratado indiretamente através de empreitadas, o que tem de ser estimado através das despesas com empreitadas. Para tanto ver Lopes, Juarez R. Brandão. "Evolução da Estrutura Social Rural". *Relatório de Pesquisa*. CEBRAP. mimeo.

¹⁵ Há aqui uma inferência: sustenta-se que são os estabelecimentos que se industrializaram os responsáveis pelas mudanças, inferência razoável, mas impossível de ser demonstrada diretamente pelos dados.

remunerada) e/ou contratada; por outro lado, esta intensificação deve ter acentuado as características operárias da mão-de-obra empregada.¹⁶

Todavia, cabe acrescentar que os aspectos assinalados – intensidade no uso da mão-de-obra e mudança no tipo de pessoal empregado -- fundamentam-se na nova composição técnica e orgânica do capital na agricultura brasileira. Em outros termos: a maior massa de meios de produção é movida por menor número relativo de braços. Basta observar o seguinte: enquanto as despesas com mão-de-obra se elevaram em 70%, as despesas com insumos industriais se elevaram em 148% e o número de tratores em 84%.

Com base nestas apreciações, penso que se pode admitir a hipótese de que o aumento da área plantada (26%), bem superior à área total (10%), e o aumento do valor da produção (110%), sensivelmente superior ao aumento do pessoal (16%) cabe ser creditado fundamentalmente à agricultura que incorporou progresso técnico, vale dizer, à industrialização do campo.

Estes aspectos do processo de revolução agrária em curso no país, no nível das estatísticas gerais (não por grupos de área) pode ser constatado mediante exame do emprego de adubo nos principais produtos agrícolas.

Tomemos da tabela 4 o que se pode chamar de “produtos de ponta” da economia agrícola: café, cana-de-açúcar, soja e trigo. Apenas 27,4% dos estabelecimentos que plantavam café em 1970 utilizaram adubo; cinco anos depois, este percentual ascendeu a 39,3%, sendo que o número de estabelecimentos diminuiu de 411 mil para 376 mil. No entanto, o mais relevante é que menos de 275 dos estabelecimentos produziram mais de 4/5 do produto em 1975, em termos físicos e de valor. Na cana-de-açúcar, o número de estabelecimentos que utilizaram adubos passou de 14,4% para 16,4% do total, respondendo por 78,3% e 88,8% do valor da produção em 1970 e 1975 respectivamente. No entanto, cabe notar que seu número declinou no período de 350 mil para 260 mil. Este declínio foi bem mais acentuado no trigo: 378 mil para 188 mil estabelecimentos; mas o percentual dos que utilizavam adubos se elevou mais acentuadamente do que o percentual de diminuição dos que plantavam trigo. Na soja ocorreu tanto um aumento no número de estabelecimentos (375 mil para 487 mil) que plantavam a oleaginosa quanto um aumento daqueles que adubaram a terra. O movimento geral da industrialização do campo destes “produtos de ponta” foi o seguinte: enquanto o número de estabelecimentos que plantavam café, cana, soja e trigo diminuíram de 1,5 milhão para 1,3 milhão, entre 1970 e 1975, o número destes estabelecimentos que passaram a adubar a terra aumentou. Acrescente-se que, considerando trigo e soja como um só produto, dada a rotação entre eles, pode-se asseverar que entre 30% e 40% dos estabelecimentos que operam com aqueles “produtos de ponta” respondem por

¹⁶ Refiro-me aqui à mudança do pessoal permanente: de colonos, camaradas, agregados e moradores para assalariados permanentes, e no pessoal temporário: de pequenos proprietários que se assalariavam eventualmente para assalariados *tout court*. Cabe reiterar que as passagens assinaladas não se verificaram no período 1970-75, mas, sim, que aí se intensificaram, acentuando as características proletárias gerais (trabalhadores em sentido amplo) e operárias em especial (reprodução da força de trabalho monetarizada).

mais de 80% da área cultivada e do valor da produção. Complementarmente, 60% e 70% dos estabelecimentos que cultivam estes produtos participam apenas com cerca de 20% da área cultivada e do volume da produção.

Tabela 4: Brasil – Agricultura: grau de concentração no emprego de adubo segundo os principais produtos. – 1970 e 1975

(Em porcentagens)

Produtos	Ano	Nº de Informantes	Área	Quantidade	Valor
Cacau	1970	10,2	33,7	36,3	37,3
	1975	21,5	53,6	59,1	59,6
Café	1970	27,4	57,3	62,7	64,9
	1975	39,3	71,5	80,8	82,0
Laranja	1970	12,2	63,8	64,1	59,0
	1975	9,3	84,0	79,0	64,0
Uva	1970	24,2	58,6	64,0	69,2
	1975	12,2	46,7	48,7	63,2
Banana	1970	6,8	13,5	14,8	19,2
	1975	9,7	16,3	19,0	31,7
Algodão em Caroço	1970	7,2	24,3	35,5	37,7
	1975	11,2	36,6	54,9	58,6
Amendoim	1970	12,9	19,6	21,2	21,6
	1975	8,1	40,7	50,2	48,9
Arroz	1970	7,8	20,9	30,6	31,4
	1975	9,7	40,6	46,9	51,1

Produtos	Ano	N.º de Informantes	Area	Ouandtidade	Valor
Batata Inglesa	1970	50,7	77,7	89,7	89,1
	1975	52,2	91,9	95,5	95,4
Cana-de-açúcar	1970	14,4	69,4	78,8	78,3
	1975	16,4	85,2	90,3	88,8
Feijão	1970	9,2	8,5	9,0	9,4
	1975	10,0	12,0	13,5	16,2
Fumo	1975	67,6	8(4	85,7	86,6
	1970	7,8	8,7	9,8	10,3
Mandioca	1975	7,8	8,9	10,1	11, 1
	1970	13,0	21,0	25,5	27,2
Milho	1975	13,7	26,7	34,6	36,7
	1970	18,5	34,8	40,5	42,8
Soja	1975	34,0	73,1	78,2	79,8
	1975	66,1	90,9	97,6	97,1
Tomate	1975	66,1	90,9	97,6	97,1
	1970	37,4	74,7	80,7	81,8
Trigo	1975	61,5	93,7	94,5	94,8
	1970	37,4	74,7	80,7	81,8

Fonte: Censo Agropecuário. IBGE – 1970 e 1975.

Obs.: 1 O número de informantes, a rigor idêntico ao número de estabelecimentos, não se identifica inteiramente com o número de estabelecimentos que utilizaram adubação química pelo fato de incluir aqueles que utilizaram adubação orgânica.

2 Para fumo e tomate só se dispõe de informações para 1975.

A forma concentrada, mas em expansão, que assume a modernização do campo no país revela dois aspectos. Um, já esperado: o número de estabelecimentos que mudaram sua base técnica em relação ao número total de estabelecimentos de cada grupo de área total se elevou de acordo com a extensão fundiária. Assim, se no grupo de área total com menos de 20 hectares menos de 1% dos estabelecimentos possuíam tratores e arados com tração mecânica em 1970, no grupo com área total superior a 1000 hectares cerca de 24% possuíam tratores e cerca de 20% arados; em 1975, as cifras foram 1,2% e 36,3% respectivamente. Distribuição semelhante ocorreu com os demais indicadores da industrialização do campo.

Outro aspecto, no entanto, evidencia a “generalização” vertical (segundo grupos de área) da industrialização. O estudo com base nos números relativos subtrai um aspecto relevante da referida industrialização, que é o de estar ocorrendo em *todos* os grupos de área total, sejam grandes e médios, sejam pequenos. Os números absolutos revelam, com efeito, que a concentração do processo não obedece apenas ao tamanho de área total, mas também à capacidade de os estabelecimentos menores incorporarem progresso técnico. Esta constatação permite separar a agricultura nacional entre aqueles estabelecimentos que se industrializaram e aqueles outros que não o fizeram, independentemente do tamanho de área. Desta feita, pode-se sustentar que a industrialização ocorre em todos os estratos de área, independentemente das dimensões fundiárias, como se pode notar na Tabela 5. Desta forma, às características assinaladas sobre esse processo – concentrado, mas em expansão – cabe acrescentar uma outra: generalização, do ângulo dos grupos de área. Vale dizer, trata-se de um processo *concentrado-generalizado e em expansão*.

Tabela 5: Brasil – Agricultura: Porcentagens de crescimento de indicadores escolhidos, segundo grupos de área total. – 1975/70

Grupos de Área Total (ha.)	Estabelecimentos com			Despesas com		
	Financiamento	Adubação Química	Serviços de Empreitada	Pessoal Contratado	Insumos	Mão-de-Obra
Menos de 20	17	96	-21	-9	76	45
20 a 100	36	116	- 1	-2	140	66
100 a 200	46	163	5	1	179	74
200 a 500	26	156	2	11	185	68
500 á 1.000	23	151	8	16	194	74
1.000 e mais	27	158	12	17	243	86

Fonte: Censo Agropecuário. IBGE. – 1970 e 1975.

Ver observações 2 e 3 da Tabela 3.

Os dados que constam na Tabela 5 fundamentam a ideia sobre a generalização. Com efeito, caso tomarmos os indicadores conjuntamente, pode-se concluir que todos os estabelecimentos que incorporaram progresso técnico – independentemente de grupo de área – intensificaram o uso dos elementos produtivos no período 1970-75. Dois aspectos chamam a atenção. Um refere-se a que os grupos de área até 500 hectares foram os que mais intensificaram o uso dos elementos produtivos,

o que permite que se pense que os grandes produtores não são apenas os grandes proprietários territoriais. O outro aspecto refere-se à combinação entre os gastos com mão-de-obra e insumos industriais: em 1970, há um claro predomínio dos primeiros em relação aos segundos, ao passo que, cinco anos depois, há uma tendência à inversão na estrutura de custos.

Tabela 6: Brasil – Indicadores da intensificação da produção na agricultura industrializada. – 1970 e 1975

Composição e crescimento das despesas com mão-de-obra e insumos industriais por ha de área plantada; ha de área plantada por trator									
Grupos de área total (ha)	M.O. Cr\$/ha ¹		1975/70	IN Cr\$/ha ²		1975/70	ha/trator ³		1975/70 %
	1970/1975		%	1970/1975		%	1970/1975		%
Menos de 20	49	73	49	79	144	82	451	274	-39
20 a 100	66	101	53	61	136	123	295	155	-48
100 a 200	83	115	39	53	119	126	316	199	-37
200 a 500	85	112	32	49	110	125	351	234	-33
500 a 1.000	78	95	22	44	90	105	426	308	-28
1.000 e mais	60	68	14	24	50	108	675	537	-20

Fonte: Censo Agropecuário. – 1970 e 1975.

¹ Gastos com mão-de-obra por ha, em Cr\$ de 1970; ² Gastos com insumos industriais por ha em Cr\$ de 1970;

³ Ha plantado por trator.

Por fim, resta notar que com taxas tão elevadas de crescimento com despesas com mão-de-obra e insumos (indiretamente, poderíamos acrescentar, com tratores), certamente que as receitas devem ter se elevado a taxas ainda maiores. Mesmo que as informações censitárias não possibilitem quantificar separadamente as despesas e receitas da agricultura industrializada e da tradicional, penso que a Tabela 7 permite tecer algumas considerações a respeito.

Tabela 7: Brasil – Composição e crescimento das receitas brutas por hectare de área plantada – 1970 e 1975

Grupos de Área Total (ha)	RB/ha		1975/70	DB/ha		1975/70
	1970	1975		1970	1975	
Menos de 20	628	1.173	87	223	430	93
20 a 100	436	833	94	182	385	116
100 a 200	342	812	137	185	365	97
200 a 500	318	720	116	179	341	91
500 a 1.000	304	743	144	161	285	77
1.000 e mais	214	481	125	116	197	70

Fonte: Censo Agropecuário, IBGE, 1970 e 1975.

Obs.. Receita bruta é sinônimo de valor de produção de despesa bruta e idêntico ao termo despesas empregado no Censo.

Mostra-se evidente que maior emprego de meios químicos e mecânicos elevou as despesas daqueles estabelecimentos que os usaram; neste sentido – e supondo-se que a maiores despesas correspondam maiores receitas – não há por que não creditar tanto o aumento absoluto quanto o crescimento da receita à agricultura industrializada, seja nos grupos de área grande, seja nos de área menor. Outrossim, atendo-se apenas aos crescimentos segundo grupos de área total, observa-se que o crescimento da receita bruta foi superior em todos os grupos, exceto naqueles com menos de 100 hectares. Como já foi visto, a parcela dos estabelecimentos aí situados não só utilizou bens industriais como registrou-se um aumento dos mesmos no quinquênio, o que elevou suas despesas: 93% no grupo com menos de 20 hectares e 16% no grupo imediatamente seguinte. Penso não ser descabido supor que boa parte dos estabelecimentos com “renda líquida negativa” – aqui entendidos como aqueles que aplicaram algum bem industrial sem ter condições financeiras para tanto – possa ser enquadrada nesta situação, ou seja, situação em que as despesas brutas (sem contar gastos com a mão-de-obra familiar) cresceram mais do que as receitas.

Uma conclusão derivada do exposto consiste em sustentar que o avanço da industrialização do campo no país permitiu um enriquecimento relativo generalizado da agricultura industrializada e um empobrecimento da tradicional, de sorte que boa parte dos estabelecimentos que compõem a primeira das agriculturas, ao incorporar progresso técnico, expandiu a acumulação de capital e as relações sociais de produção correspondentes.

Em síntese, à agricultura industrializada cabe creditar o maior volume de produção, assim como o maior valor da produção. Ademais, se a industrialização do campo manteve seu caráter concentrado, também é verdade que se expandiu, e o fez em todas as principais culturas do país, incluindo aí os produtos alimentícios. Por outro lado, com base na concentração e na difusão concentrada com que se dá o progresso técnico na agricultura, pode-se sustentar a ideia de que a grande maioria dos estabelecimentos teve o seu ingresso no clube dos produtores modernos bloqueado. O que, antes de representar atraso, representa precisamente a nova forma da agricultura brasileira. Por fim, não parece descabido apelar para a analogia que a industrialização do agro mantém com a estrutura industrial do país: uma pequena parcela de produtores é responsável por enormes quantidades de produtos e de valor.

Convém fundamentar de modo mais enfático a distinção entre pequenos e grandes produtores.

Pode-se tornar como critério que distingue, de um lado, grandes e médios produtores e, de outro, pequenos produtores, a *combinação* de tipos de pessoal ocupado, ou seja, entre remunerados e não remunerados nos estabelecimentos. Nos grupos com área total inferior a 100 hectares (Tabela 8) a combinação entre os tipos de mão-de-obra apresenta largo predomínio dos não remunerados; no grupo com área entre 100 e 200, conquanto nele predomine a mão-de-obra não remunerada, há um maior equilíbrio na combinação dos tipos; já nos grupos de área total superior a 200 hectares, esta combinação mostra-se francamente dominada pela

TABELA 8 — BRASIL — Agricultura: Composição e Crescimento do Pessoal Ocupado. 1970 e 1975

Grupos de Área Total (ha)	P.O. Remunerado ¹		P.O. Não Remu- nerado ²		P.O. Não Remunera- do por estabeleci- mento ³		P.O. Remunerado por estabeleci- mento ⁴		Estabelecimentos sem pessoal con- tratado (mil)	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Menos de 20	711,6	758,2								
20 a 100	1.026,1	1.146,1	9.104,9	10.558,1	0,2	0,2	2,8	3,2	2.993	3.066
100 a 200	445,7	534,6	3.719,7	4.282,9	0,9	1,0	3,2	3,8	858	864
200 a 500	556,6	661,2	621,4	792,1	2,1	2,3	2,9	3,3	122	135
500 a 1.000	320,0	372,8	414,5	463,3	3,7	4,2	2,7	3,0	70	66
1.000 e mais	412,5	498,3	121,9	142,4	6,7	7,1	2,5	2,7	16	15,6
			87,6	109,1	11,2	12,0	2,4	2,6	8,8	8,5
TOTAL	3.475,7	3.971,2	14.106,2	16.374,5	0,7	0,8	2,9	3,3	4.085	4.159,7

FONTE: **Censo Agropecuário**. IBGE, 1970 e 1975.

¹ Empregados em trabalho permanente, trabalho temporário (sem estimativa de empreitadas), parceiros e outra condição.

² Responsável e membros não remunerados da família; considero como idêntico ao pessoal familiar, o que não deve ser verdadeiro, uma vez que há responsáveis que apenas administram estabelecimentos, não participando do trabalho direto. Ocorre que as estatísticas não facultam a separação.

³ As possíveis diferenças entre total e parcelas deve-se aos arrendamentos e "sem declaração".

⁴ Total geral de estabelecimentos.

mão-de-obra remunerada. Assim sendo, considerou-se como estabelecimentos associados aos médios e grandes produtores aqueles nos quais predomina o pessoal ocupado remunerado e nos quais há um relativo equilíbrio entre este tipo de mão-de-obra e o não remunerado.

Além disso, poderíamos acrescentar que, de acordo com a Tabela 9, as taxas de crescimento do pessoal ocupado e do valor da produção indicam que há uma forte distinção entre este grupo e aqueles com mais de 100 hectares de área total.

Tabela 9: Brasil – Agricultura. porcentagens de crescimento segundo grupo de área total. 1975/70

Grupos de Área Total (ha)	Área		Pessoal Ocupado	Valor da Produção
	Total	Plantada		
Menos de 20	91	-3	15	80
20 a 100	1	8	14	106
100 a 200	7	25	24	187
200 a 500	4	28	16	126
500 a 1.000	10	42	17	144
1.000 e mais	19	66	20	125

Fonte: Censo Agropecuário, IBGE, 1970 e 1975.
Ver observações 1 e 2 da tabela 3.

O suposto desta distinção, evidentemente, não reside no tamanho de área total, mas no volume da produção, na capacidade em participar da determinação dos preços pagos e recebidos e, notadamente, na possibilidade de ampliar o processo de acumulação. Convém ressaltar que o nível de análise com que se trabalha engloba, na categoria de pequenos produtores, estabelecimentos que em realidade seriam classificados como grandes em seus respectivos setores de produção. Caso notório é o dos produtores hortigranjeiros.

ESTRUTURA DE CLASSES SOCIAIS NO CAMPO

As distinções entre agricultura industrializada e tradicional e entre grandes e pequenos produtores dão os fundamentos tecno-econômicos à estrutura de classes no meio agrícola nacional. Uma tentativa de conectar aqueles fundamentos com esta estrutura figura na Tabela 10, que, na verdade, trata-se sobretudo de um exercício estatístico com base no número de estabelecimentos que informaram sobre despesas em 1970 e 1975.

A burguesia industrial foi tomada como sendo composta de responsáveis e membros não remunerados da família ocupados naqueles estabelecimentos com mais de 100 hectares de área global que lançaram mão de financiamentos para investimentos e custeio da produção. Considera-se que, aqueles que o fizeram, assumiram diretamente a dívida com o capital financeiro, não havendo terceiros operando como intermediários. Supomos que estes estabelecimentos englobem

aqueles que adquiriram tratores, arados com tração mecânica, defensivos, sementes e mudas, adubos químicos, medicamentos e rações para animais, que plantaram pastos e contrataram serviços de empreitada em número correspondente aos que tomaram empréstimos. Neste sentido, burguesia industrializada é aquela fração de classe que em superfícies médias e grandes obtém volumes de produção grandes graças a uma elevada composição orgânica de capital.

Tabela 10: Brasil – estrutura de classes do agro – 1970 e 1975:
um exercício estatístico

Classes e Frações Sociais	1970		1975		PO 1975/70
	Estabele- cimentos	Pessoas Ocupadas	Estabele- cimentos	Pessoas Ocupadas	
Burguesia					
Industrializada	89	250	113	357	42,8
Tradicional	368	1.031	373	1.177	14,2
Pequena Burguesia					
Industrializada	381	1.141	480	1.603	40,5
Tradicional	409	1.218	207	698	-42,7
Trabalhadores					
Assalariados	(984)	4.460	(899)	4.870	9,2
“Autônomos”	979	2.924	846	2.835	-3,0
A domicílio	2.520	7.541	2.897	9.706	28,7
TOTAL	4.746	12.565	4.916	21.246	14,4

Fonte: Censo Agropecuário. IBGE, 1970 e 1975.

1 A propósito da operacionalização dos conceitos relativos às classes e frações sociais, ver o texto.

2 A respeito da distribuição do pessoal ocupado com base no de estabelecimentos devemos observar o seguinte. Tomemos o ano de 1970, para tornar o mais claro possível as operações de passagem de estabelecimento para pessoal ocupado. A burguesia soma 457 estabelecimentos, sendo 19,5% pertencentes à industrializada e 80,5% à tradicional. O pessoal ocupado não remunerado (PONR) em estabelecimentos com área total superior a 100 hectares, somou 1.281. Este local distribui-se de acordo com o peso dos estabelecimentos neste grupo de área total, conforme indicado acima. O resultado disso consta na coluna sobre pessoal ocupado. A pequena burguesia, os trabalhadores “autônomos” e os a domicílio somam, em termos de estabelecimentos, 4.289, dos quais 8,9% pertencentes à pequena burguesia industrializada, 9,5 à tradicional, 22,8% aos trabalhadores “autônomos” e 58,8% aos a domicílio. O resultado destas operações igualmente consta na coluna relativa ao pessoal ocupado. Os trabalhadores assalariados resultam da soma do pessoal remunerado com o número de estabelecimentos com serviços de empreitada. Ou seja: 3.476 pessoas remuneradas + 984 estabelecimentos com serviços de empreitada. Na coluna relativa aos estabelecimentos, o número correspondente aos trabalhadores assalariados está entre parênteses para evitar dupla contagem, de vez que o total de estabelecimentos (4.746) refere-se ao conjunto daqueles que indicara ter efetuado despesas. Para o ano de 1975, as operações relativas à distribuição do pessoal com base nos estabelecimentos foram idênticas ao ano de 1970.

Quantitativamente, isto é, do ângulo dos estabelecimentos que contraíram empréstimos, esta fração totalizaria 89 mil estabelecimentos em 1970 e 113 mil em 1975. Agora, se deduzirmos do total de estabelecimentos com mais de 100 hectares que declaram despesas e que tomaram empréstimos neste grupo de área total, obteremos os estabelecimentos da burguesia tradicional. Resta notar que parte destes estabelecimentos restantes utilizam algum insumo industrial, o que nos obrigaria, para sermos mais rigorosos, a incluir uma “classe em transição”. O que, sem dúvi-

da, reduziria a grandeza daquela fração de classe. No entanto, não o fizemos porque queremos enfatizar a fração que representa de modo mais notório a industrialização do campo.¹⁷

A pequena burguesia industrializada corresponde ao pessoal não remunerado ocupado naqueles estabelecimentos que tomaram empréstimos para investimento e custeio da produção, assumindo diretamente a dívida com o capital financeiro, portanto sem agentes intermediários. Estes estabelecimentos com menos de 100 hectares de área total supomos que incluam os que adquiriram tratores, arados com tração mecânica e toda a sorte de insumos industriais, inclusive mão-de-obra. Neste sentido, a pequena burguesia industrializada é a que, em superfícies relativamente diminutas, obtém volumes de produção relativamente grandes graças à combinação de trabalho não remunerado com remunerado, em proporções nas quais predomina claramente o primeiro tipo de mão-de-obra, e que opera com composição orgânica de capital relativamente elevada.

A pequena burguesia tradicional corresponde ao pessoal não remunerado ocupado nos estabelecimentos com empreitadas, descontado o número de estabelecimentos que tomaram empréstimos bancários. Com uma composição orgânica de capital relativamente baixa, obteria volumes de produção relativamente pequenos. Se a considerássemos na dinâmica da acumulação de capital posta pela industrialização do campo, poderíamos asseverar que está fadada à dissolução, porque ou ela eleva sua composição técnica e de valor ou passa a integrar uma das frações da classe trabalhadora. E não parece ser mero resultado estatístico sua queda no período 1970- 75: em número de estabelecimentos, diminuiu em 50%, e em termos de pessoal ocupado, 43%. Por conseguinte, a pequena burguesia industrializada caracteriza-se por ter alterado no mais alto grau sua base tecno-econômica e por ter intensificado o uso da mão-de-obra não contratada e contratada; a tradicional por não haver alterado sua base produtiva.

Mas, se a pequena burguesia industrializada se distingue da tradicional pelo fato de haver adotado o progresso técnico, não se pode esquecer de que há casos de estabelecimentos que o fizeram parcialmente, mas que não se confundem com ela. Admite-se que haja estabelecimentos que tecnificaram suas linhas produtivas – ou a principal linha produtiva – mediante o emprego de adubos e defensivos, mas que o fizeram submetendo-se a esquemas financeiros – formais ou informais – de terceiros. Isto é, estabelecimentos que se submeteram imediatamente a intermediários rurais locais ou a comerciantes ou ainda a agentes industriais. Aos proprietários

¹⁷ Convém esclarecer que não efetuamos distinção alguma entre os responsáveis (proprietários, arrendatários, ocupante e administrador) ou produtores (proprietários, arrendatários, parceiros e ocupantes) em razão de nosso critério fundamental residir na distinção entre os estabelecimentos que se industrializaram e aqueles que não o fizeram. O que implica suposições grosseiras, como a de não distinguir entre arrendatários e parceiros, entre burguesia arrendatária e trabalhadores que recebem em base de produtos. No que respeita aos estabelecimentos com menos de 100 hectares de área, alguma distinção foi feita porque aí a adequação entre estabelecimentos, industrialização e classes sociais o exigia claramente, como se pode verificar no texto.

destes estabelecimentos com menos de 100 hectares de área, designamos por trabalhadores a domicílio modernizados. Uma vez que é impossível medi-los à parte da grande maioria de pequenos proprietários que não se modernizou, só nos restou quantificá-los em conjunto. Assim, os estabelecimentos desta gente, subordinados ao capital comercial ou ao capital industrial, não passam de lugares de trabalho que alimentam os processos de acumulação da burguesia comercial ou industrial ou, no caso mais tradicional de vínculos com grandes proprietários rurais, alimentam as rendas destes últimos. Quantitativamente, medidos segundo o número de pessoal ocupado, esta gente aumentou em 29%. Já a fração de trabalhadores “autônomos” – arrendatários e parceiros situados em estabelecimentos com menos de 100 hectares de área total – que constituem uma faixa de mercado do trabalho assemelhada ao antigo trabalhador permanente – diminuiu em 3% .

No que respeita aos trabalhadores assalariados, cabe dizer que foram considerados como tais as pessoas ocupadas remuneradas, acrescidas do número de estabelecimentos com serviços de empreitada.

Feita a descrição da estrutura de classes no meio rural, convém retomar as categorias constantes na tabela 8 e, de um lado, caracterizá-las do ponto de vista de algumas linhas de produto e, de outro, examiná-las à luz da dinâmica do processo de acumulação de capital e da reprodução das relações sociais correspondentes.

O esquema a seguir tem como espinha dorsal as relações entre capital e trabalho no atual capitalismo monopolista brasileiro, num contexto de incorporação crescente da agricultura à dinâmica regulada por estas relações. Donde decorre que a propriedade territorial somente ganha sentido na medida em que se reporta a estas relações básicas de sociabilidade. Os critérios fundamentais deste esquema são o volume de produção, a intensidade do trabalho agrícola e a capacidade de influir na formação dos preços através de organizações. A propriedade e o tamanho das terras, pura e simplesmente, não podem mais ser tomados como critérios decisivos na determinação das classes sociais no agro nacional, ainda que se constituam em importantes componentes da dimensão da produção. Não se quer com isto negar a existência de um grupo de rentistas que, detendo a propriedade fundiária e não a convertendo em meio de produção, especulam com seu preço no atual mercado de terras do país. O que se quer dizer é que a existência desta camada social não impediu os enormes saltos na produção e na produtividade verificados na agricultura brasileira.

Isto posto, cabe dizer que a burguesia rural brasileira se compõe de grandes produtores, proprietários e arrendatários, no mais das vezes organizados no nível institucional. Mantém-se uma fração fortemente marcada pelo caráter mercantil. Caso notório é aquela parcela associada à pecuária tradicional. A relativamente baixa aquisição de produtos veterinários, bem como de rações, permite sustentar esta ideia. Mas não se deve esquecer que houve uma extraordinária elevação de pastagens plantadas no país, o que revela estarem ocorrendo alterações no modo de produzir neste setor de atividade. No entanto, a burguesia tradicional, a outrora hegemônica oligarquia agrária, encontra-se social e economicamente encurralada.

Tabela 11: Brasil – Esquemas das classes sociais no agro

Classes e frações sociais	Algumas características	Indicações segundo alguns produtos
Burguesia	Grandes produtores proprietários e arrendatários que industrializaram a base produtiva, organizados no nível institucional ou com tendências para tanto. Operam com assalariados e “autônomos”. Há uma fração tradicional composta pela velha oligarquia rural, cujos proventos residem na esfera mercantil sobretudo.	Cana, soja, trigo, cacau, arroz, laranja, café, pecuária de médio e grande portes.
Pequena burguesia	Produtores proprietários que operam fundamentalmente com trabalho familiar, mas combinado com trabalho assalariado. A fração industrializada integra ou tende a integrar organizações nas quais já participa a burguesia. A fração tradicional caracteriza-se basicamente por não ter incorporado progresso técnico e não tender à organização institucional.	Café, batata inglesa, laranja, soja, trigo, fu. mo, animais de pequeno porte, aves sobretudo.
Trabalhadores assalariados	Trabalhadores permanentes e temporários com acentuadas características operárias, principalmente aquele contingente que trabalha na agricultura industrializada.	
“autônomos”	Pequenos arrendatários e parceiros que, a rigor, constituem uma faixa do mercado de trabalho. A parcela associada a cultivos industrializados tende a obter sua remuneração em produto praticamente avaliada já em termos monetários, o que não acontece com aqueles associados à agricultura tradicional.	Café, cacau, algodão, feijão, pecuária tradicional.
a domicílio	Proprietários pequenos produtores com excesso de braços e falta de terra e de capital. Vinculados ao capital industrial e/ou mercantil; quando vinculados ao capital mercantil de proprietários locais ou de comerciantes em áreas relativamente pouco mercantilizadas, compõem as camadas mais atrasadas desta fração de classe.	Aves, fumo, tomate, uva, mandioca, cacau.

O impacto do processo de industrialização do campo instaurou ou precipitou uma dissociação profunda entre os pequenos proprietários de terras pelo fato de pressionar o seu modo de produzir. Uma parcela deste grupo se converteu numa pequena burguesia industrializada; uma outra permaneceu com sua característica tradicional e uma terceira, bem mais numerosa, não passa de trabalhadora em terra própria (trabalhadores a domicílio). Esta mudança de classe social ocorre quando o proprietário se depara com novas condições de produção. Não há dúvida de que certas dimensões fundiárias mínimas estão pressupostas no processo de conversão do proprietário em pequeno-burguês ou em trabalhador a domicílio. A condição de o pequeno proprietário manter-se na pequena burguesia, a par de sua

capacidade em endividar-se com o capital financeiro mantendo sua autonomia, consiste em incorporar progresso técnico e, por outro lado, em organizar-se institucionalmente tanto para a compra de insumos como para a venda de seus produtos. Esta sociabilidade oriunda da organização tende a ser a relação social fundamental de sua condição. O curioso é notar que até mesmo aqueles pequenos proprietários transformados em trabalhadores a domicílio em áreas fortemente mercantilizadas – como as de soja e trigo – necessitam desta sociabilidade para não caírem na categoria de simples assalariados ou de emigrantes.

Os pequenos proprietários fundiários (aqui poderíamos incluir o ocupante, dada a possibilidade de ele jogar com a renda da terra) que não conseguiram reciclar suas operações a um módulo tecno-econômico adequado à incorporação de trabalho morto, associado a uma organização comercial que lhes facultasse perfazer o circuito da acumulação, caíram socialmente para a categoria de trabalhadores para outrem em suas próprias terras. A caracterização clássica formulada por Kautsky é correta para determinar econômica e socialmente esta gente, ou seja, uma fração social com excesso de braços e falta de capital e terra. Mais importante do que discussões de caráter puramente acadêmico no que tange à designação – aqui os chamamos de trabalhadores a domicílio – é o fato de sua posição social ser imposta por relações sociais tipicamente capitalistas no âmbito do padrão de acumulação geral e agrícola, que impinge a esta fração de classe um caráter proletário, em que pese ela ser proprietária territorial.

Assim, é a dinâmica do capital industrial que dá a ela seu caráter social e não a propriedade de um pedaço de planeta, se bem que a propriedade deste não permita que se lhe chame de operário, mas tampouco de camponês.

Todavia, a fração de classe dos trabalhadores a domicílio não compõe um conjunto rigorosamente homogêneo. Ainda que trabalhadores, não o são todos trabalhadores para as indústrias – como no sistema de *putting out* -, tampouco todos se subordinam realmente ao capital. Há camadas sociais que não alteraram seu modo de produzir, como vimos, se bem que mantêm liames de dependência com o capital comercial. Penso que estas camadas sociais compõem o conjunto mais atrasado das relações econômico-sociais do agro nacional.¹⁸ Ademais, a esta

¹⁸ As considerações de Costa Pinto, com base em dados do Censo Demográfico de 1940, em que pese certa dose de generalidade excessiva para os anos atuais, são válidas para o que designei de trabalhadores a domicílio submetidos à dominação formal do capital mercantil em sentido estrito. Resta notar que é difícil circunscrever o espaço de operações em que atua exclusivamente esta forma de capital, uma vez que sua conexão com o industrial se acentua. Tendo isto em mente, pode-se subscrever que “a simbiose *dono da terra-comerciante* é, então, perfeita. A oposição não surge, nestas condições, entre propriedade da terra e capital agrícola, mas entre ‘agricultores’, de um lado, e capital comercial e bancário, de outro, estes representados pelos *financiadores* urbanos da produção agrícola, ou pelos atravessadores, que são os que lançam o produto em circulação, e que geralmente ficam com a maior parte da renda resultante da comercialização agrícola”. Costa Pinto, L. A. *Sociologia e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Ed. Civilização Brasileira, 193, cap. IX, p. 262, nota 10. Um trabalho que examina a dissolução do que o autor chama de campesinato no Nordeste revela os múltiplos aspectos de subordinação existentes no agro; veja-se Forman, Shepard, *Camponeses: Sua Participação no Brasil*. Rio de Janeiro, Ed. Paz e Terra, 1979, principalmente capítulos 4 e 5.

distinção efetiva cabe adicionar uma outra, de cunho virtual. Não há por que não se admitir como possibilidade que uma parcela destes trabalhadores-proprietários a domicílio venham a se organizar institucionalmente, criando, assim, um maior grau de autonomia frente ao capital comercial ou industrial. Implicando a mudança de classe social. Penso aqui no caso dos produtores de fumo, suínos e aves que têm suas organizações sindicais, mas que não conseguiram criar organizações de maior vulto, como as cooperativas da região Sul; ainda que com poucas probabilidades, há a possibilidade aberta pela revolução agrária em curso e pela concorrência intercapitalista das empresas que se alimentam de produtos agrícolas.

No que respeita à distinção entre classes, convém enfatizar que a concorrência entre agricultores, industriais e comerciantes realiza-se de um modo crescente sob a égide de blocos econômicos, obrigando aos pequenos proprietários de terra não só a consumirem bens industriais, mas a manterem mais de um emprego no campo ou na cidade bem como liames de dependência ou associação com agentes de empresas industriais, comerciais ou cooperativas. Não há dúvida de que há ligações entre estes agentes e as produções de caráter burguês e pequeno-burguês. Só que elas se distinguem por maior autonomia frente ao poder econômico dos mesmos. Dada a crescente obrigatoriedade de inverter na produção, os pequenos proprietários raramente têm capacidade de endividaram-se com o sistema financeiro. Para estes, com pouca ou nenhuma autonomia, o credor é uma indústria, um grande proprietário local ou uma cooperativa. E para não perder seu patrimônio ao inverter, o pequeno proprietário ratifica e amplia sua subordinação, mantendo sua forma familiar de trabalho.

A outra fração da classe trabalhadora é formada pelos pequenos produtores não proprietários, os arrendatários e parceiros. Trata-se de trabalhadores que produzem em terras que não lhes pertencem e que têm remuneração geralmente calculada em proporções do produto. Os pequenos arrendatários e parceiros integram o mercado de trabalho agrícola tanto tradicional – como na pecuária à antiga, na produção de feijão, de arroz e mandioca – como também o mercado de trabalho de produtos modernos. Sua pobreza é notória. No entanto, não há por que falar em barateamento de capital variável, seja porque autoproduzem algo, seja pela despótica violência a que estão submetidos. Simplesmente porque aí não há quase capital variável em jogo, exceto aquela quota-parte que recebe como salário. Pois somente pode haver barateamento de capital variável quando se trata desta quota, socialmente posta pela relação entre os agentes. O que se observa de resto é a taxa de lucro mantida ou aumentada de um lado e a miséria de outro. Processo semelhante ao que acontece com o operariado em sentido estrito, cuja pobreza procura ser amenizada pela incorporação de trabalhos não mercantis, como o de levar refeições caseiras para o local de trabalho. Neste caso haveria barateamento do capital variável caso houvesse uma diminuição de valor das mercadorias que integram sua cesta de consumo. A vinculação entre taxa de lucro e taxa de salário é dada pela violência institucionalizada, no caso pelo Estado, que faz com que a força de trabalho tenha este ou aquele preço. O autoconsumo não tem preço e o preço da

força de trabalho é dado pelo mercado. O mesmo ocorre com o preço da quota-parte do parceiro.¹⁹

Por fim, a fração assalariada da classe dos trabalhadores compõe-se de pessoal permanente e temporário, cuja estrutura de consumo evidencia-se como altamente mercantilizada, notadamente aqueles contingentes que trabalham na agricultura industrializada. Este contingente não parece ter-se alterado muito nos últimos vinte e cinco anos no que respeita ao seu número. Tudo leva a crer que houve uma acentuação de suas características operárias propriamente ditas: de um lado, pela queda de parceiros e “outra condição”, e, de outro, pela mudança no tipo de mão-de-obra permanente (assalariados ao invés de colonos e camaradas) acoplada ao incremento dos operários, cujo modo de reprodução deve ter se mercantilizado em elevado grau. A natureza destes últimos mudou: se anos atrás, os temporários contavam com número expressivo de sitiantes, presentemente este contingente de mão-de-obra é formado por grupos inteiramente despossuídos de terra e que participam de empreitadas.

¹⁹ Convém observar que tanto a “violência despótica” – largamente assinalada nos estudos sobre pequenos produtores familiares – quanto aquela “institucionalizada”, a rigor não barateiam o capital variável, se bem que rebaixam o preço da força de trabalho. Outrossim, na agricultura tradicional, esta fração de classe assemelha-se muito aos pequenos proprietários que trabalham para outrem.

