

# ATACADO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS NO BRASIL: RECOLOCANDO O PROBLEMA DE INTERMEDIÇÃO E DAS ALTAS DE PREÇOS<sup>1</sup>

MAURO MÁRCIO OLIVEIRA<sup>2</sup>

RESUMO – Neste trabalho discute-se, em teoria, a secular tese da capacidade de o “setor atacadista” de produtos agrícolas manipular oferta e preços, transformando-se em fonte inflacionária autônoma. Acredita-se que os motivos que inspiraram Soares a defender tal tese, há 130 anos, já não sejam integralmente os mesmos, a despeito de serem repetidos, com insistência, ao longo da história da economia brasileira. As idéias defendidas neste trabalho são: 1) Há que se tratar separadamente a ocorrência de imperfeições de preços na circulação, provocada pelo oligopólio na órbita da produção. 2) A abordagem atual do problema deve diferenciar a formação de preços para os produtos que se destinem ao consumo final imediato (flexprice) daquela para os que funcionam como matérias-primas para a indústria (fixprice). 3) É necessário não restringir a investigação somente à formação de preços no atacado, mas entender que, pelo menos no caso brasileiro, o padrão de acumulação, durante décadas centralizado no capital comercial, engendrou um padrão específico de acumulação dependente na esfera da produção agrícola e na do varejo de produtos alimentares.

Termos para indexação: capital comercial

## WHOLESALE MARKET FOR AGRICULTURAL PRODUCTS IN BRAZIL: THE QUESTION OF INTERMEDIARIES AND RESULTING HIGH PRICES REVIEWED

ABSTRACT – In this study, a century-long thesis about the agriculture wholesale sector's capacity to manipulate supply and prices, and thus create an autonomous source of inflation, is considered. It is argued that the reasons which led Soares to support this thesis 130 years ago are no longer valid in spite of being repeated insistently throughout Brazilian economic history. The major ideas presented in this paper are: 1) The existence of imperfections in price formation in the market and those brought about by oligopoly in the production must be dealt with separately. 2) A modern approach to the problem should differentiate price formation for products destined for final consumption (flex price) from those representing industrial inputs (fix price). 3) It is necessary not to restrain the research only to “wholesale price” formation but to understand that in the Brazilian case, for decades, the pattern of accumulation was based on merchant capital, which generated a specific pattern of dependent accumulation in the agricultural production area as well as in the “retail market” for foodstuffs.

Index terms: commercial capital

## INTRODUÇÃO

Em recente trabalho sobre a relação entre “mark up” e preços agrícolas e o impacto destes últimos no Índice Geral de Preços, Vieira & Teixeira Filho (1989, p.91) partiram de uma posição a respeito da presença do oligopólio no “setor atacadista” de produtos agrícolas que merece ser discutida. Não seria impróprio dizer que o resumo do entendimento dos autores está

<sup>1</sup> Recebido em 20/11/90.  
Aceito para publicação em 04/03/91.

<sup>2</sup> Assessor Legislativo do Senado Federal, M.Sc. em Economia Assessoria – Anexo II, bloco B, CEP 71160 Brasília, DF.

sintetizado na seguinte frase: “*O setor atacadista, de produtos agrícolas, é constituído por poderosos oligopólios, que manipulam a oferta e criam artificialmente a escassez. Suscitam altas de preços, as quais, por sua vez, afetam o índice de preços*”.

Tal afirmação já foi sustentada, remotamente, no século passado, por Soares (1860), e no presente século por Guimarães (1963), Rangel (1978) e outros tantos, fazendo assim parte da cultura econômica nacional<sup>3</sup>. Continuaría valendo, pois, o diagnóstico centenário de Soares. As transformações estruturais pelas quais passou o país não produziram nenhuma alteração neste particular? A investigação deste tema leva a perscrutar a dinâmica interna deste “setor” e as relações “inter-setoriais” das quais participa.

Para tanto, passa-se à discussão teórica de como o poder de manipulação localizado no atacado veio sendo: a) reduzido pela industrialização da atividade produtiva agrícola; b) absorvido pela industrialização dos produtos agrícolas; e c) deslocado pelo reordenamento estrutural do varejo.

## TRANSFORMAÇÕES NA CAPACIDADE DO CAPITAL COMERCIAL NO ATACADO

### Da industrialização da atividade produtiva agrícola

Tudo indica que o diagnóstico sobre a manipulação de preços praticada pela intermediação de produtos agrícolas, quando sob o domínio do capital comercial, seja correta. Havia ampla desconexão entre a agricultura e o setor industrial, no passado, e, mesmo, ainda recentemente, de forma mais localizada, a produção agrícola se fazia à base de um único fator, a mão-de-obra<sup>4</sup>. Esta particularidade, explorada por W. Arthur Lewis, em seu modelo de oferta ilimitada de mão-de-obra, criava as condições ideais para a ação expoliativa do capital comercial instalado na órbita da intermediação de produtos agrícolas, na medida em que podia impor preços vis à agricultura, sem desestruturar a produção, pois, **interna corporis**, os proprietários conseguiam transferir toda ou quase toda a expolição aos trabalhadores. Proprietários e atacadistas eram, assim, sócios na expropriação da riqueza criada pelos traba-

<sup>3</sup> Soares, em suas já tão famosas “Notas estatísticas”, de 1860, aponta para a existência do “monopólio dos gêneros alimentícios (p. 274) ao mostrar os mecanismos da manipulação de preços: “... as associações do bacalhau, das farinhas de trigo, e carnes verdes, bem como a de compra dos carregamentos dos gêneros alimentícios, para armazená-los, e serem vendidos com subidos lucros; assim fazendo-se encarecer os comestíveis, sem que deles haja falta no mercado” (p. 287). A prova que o autor apresenta da manipulação é a duplicação, ou mesmo mais, dos preços dos sete principais “gêneros de alimentação pública” no atacado (arroz, açúcar, carne seca, farinha, feijão, milho e toucinho) no intervalo de 8 anos (1850/51 a 1858/59 (p. 288/289). Esta alta representa algo como 0,75 a 1,12% ao mês. A despeito desta evidência, o autor não mostra o comportamento de preços de outros setores, de forma comparativa para conclusões mais seguras. Ainda assim, a dominação do capital comercial permitiria, em princípio, suspeitar de movimentos autônomos dos preços no atacado, com o agravante de que o atacado controlava a formação de preços no varejo. Desde então (meados do século passado), este tem sido o argumento dominante na economia e na política brasileiras.

<sup>4</sup> Vista pelo lado da “economia positiva”, a terra era quase um “fator livre” para quem dela já dispusesse, ou, com base em posições sociais privilegiadas, viesse a demandá-la. Para os pobres de sempre, o mercado de terras nunca existiu.

lhadores rurais, porém potencialmente contendores na divisão da riqueza rural. Provavelmente, tal estrutura manifestou-se desde cedo no Brasil, tendo perdurado, de forma dominante, até o fim da primeira metade do presente século, quando a indústria passou a, de forma sistemática, produzir insumos para a agricultura.

Na atualidade, é impróprio persistir empregando a mesma explicação como se não houvesse acontecido nenhuma transformação no plano real da economia. A crescente “integração” (dominação) da agricultura à indústria, impõe, de forma sistemática, uma nova racionalidade à produção agrícola. Definitivamente, tomar a função de produção agrícola com um só fator não espelha mais a contemporaneidade do processo produtivo. O emprego de insumos industriais, cada vez mais indispensáveis, objeta contra a continuidade da expoliação praticada pelo capital comercial instalado à montante da agricultura.

A continuidade do processo produtivo na agricultura torna-se dependente de que ali também se verifique determinada taxa de lucro, de forma a permitir que os agricultores demonstrem capacidade de pagamento dos insumos industriais<sup>5</sup>.

O modelo simplificado de uma economia rural à base de força de trabalho permitia – reduzindo os ganhos deste “fator” à sobrevivência e, muitas vezes, até abaixo da sobrevivência – tornar estáveis, senão decrescentes, os preços agrícolas exigidos pelo produtor. Neste caso, os acréscimos dos preços finais de produtos agrícolas poderiam ser corretamente atribuídos, excluía alguma eventualidade, tal como queda de safra, perda de estoques, etc., à configuração concentracionista do atacado.

Com o avanço da industrialização do processo produtivo agrícola, já não se poderá mais atribuir todo e qualquer aumento de preços agrícolas à ação do oligopólio no atacado. Se os preços dos insumos industriais à agricultura estiverem em movimento de alta, é certo que venham a ser incorporados ao cálculo dos preços dos produtos vendidos ao atacado<sup>6</sup>. Vale lembrar, neste ponto, e com propriedade conceitual, que a indústria fornecedora de insumos à agricultura em geral se organiza em oligopólio, o que certamente produz respectivo impacto de preços **para** e **no** setor agrícola.

<sup>5</sup> Assim, num primeiro momento, o capital comercial vai se defrontar com o capital industrial instalado nos ramos voltados à produção de insumos à agricultura (máquinas, equipamentos, fertilizantes, defensivos, etc.) para, num segundo momento, entrar em disputa com o capital industrial voltado à produção de bens de consumo (duráveis e não duráveis), pela massa salarial disponível. Enquanto o Estado brasileiro, durante o processo denominado de “substituição de importações”, subsidiou a produção de insumos industriais, a concorrência entre os dois tipos de capital pode ser atenuada ou até mesmo evitada. Para tanto, contribuiu também a vinculação do setor comercial ao mercado internacional de commodities, especialmente pelo aproveitamento do caráter monopsonista do País, nos anos áureos do café ou em situações de preços vantajosos.

<sup>6</sup> Não se está, com isso, querendo trazer a idéia do mark up à produção agrícola, no sentido de que os agricultores também podem fixar preços **ex-ante**. Quer-se argumentar com a racionalidade econômica, à qual o processo produtivo agrícola certamente incorpora quando trafega da autonomia para a integração.

## Da industrialização da produção agrícola

No processo de subordinação da agricultura à indústria, crescentes parcelas da produção agrícola são industrializadas para o consumo final. Neste caso, a “indústria” (isto é, o capital industrial) avança sobre o território do atacado (isto é, do capital comercial) e fixa suas regras.

A discussão sobre preços no atacado – e na distribuição, como um todo – deve levar em conta que os agentes de intermediação são pagos pelos agentes de produção (cf. Marx) e que a obtenção de maior ou de menor preço nesta esfera é decorrente do processo concorrencial entre tais agentes. Conforme Hilferding (s.d. p. 206): “... o lucro comercial é uma parte da mais-valia total criada na produção. Quanto maior for a porção que couber ao capital comercial, tanto menor será, de resto, nas mesmas circunstâncias, a porção dos industriais. Há, portanto, um antagonismo de interesses entre o capital industrial e o comercial”.

Na situação em que a produção esteja (ou esteve) muito dispersa e que o crédito seja preponderantemente destinado a operações comerciais, o comércio aproveita (pôde aproveitar), em benefício próprio, da competição entre os produtores, impondo-lhes – diante da superioridade financeira – preços vis e condições de pagamento desfavoráveis.

Enquanto o fortalecimento da indústria termina por retirar do comércio seu poderio, chegando ao ponto de ela “suprimir o comércio como esfera de investimento de capital” (Hilferding s.d. p. 207), na agricultura, a característica de as firmas estarem permanentemente em competição entre si, torna possível a existência de melhores condições para que no comércio se encontre maior grau de concentração. No caso dos produtos agrícolas, as evidências indicam que sua industrialização tem seguidamente levado os mesmos a serem tomados como matérias-primas do setor industrial de transformação. Nessa circunstância, o comércio atacadista passa a se defrontar com o capital produtivo na indústria e não mais na agricultura, o que lhe retira a independência de antes, na medida em que a estrutura industrial passar a determinar a formação de preços via “mark up”<sup>7</sup>.

Cada vez mais, produtos que eram comercializados com baixo grau de beneficiamento, tendo o atacado como “ponte” entre o produtor e o varejista, passam à condição de matéria-prima da indústria. A respeito das transformações que o desenvolvimento do capital industrial impôs à acumulação na órbita da circulação, disse Hobson (1985, p. 92): “No comércio (...) no que tange às operações por atacado, não resta dúvida de que uma proporção crescente de

<sup>7</sup> Ver o exemplo esclarecedor da indústria de suco concentrado e congelado de suco cítrico no Brasil: “A partir da Suconasa (indústria de suco de laranja, instalada em 1963), a indústria cítrica brasileira transformou-se num fenômeno internacional. Foi ela que trouxe para o Brasil um novo conceito (e sua correspondente tecnologia): a finalidade primordial da laranja é ser matéria-prima de um produto industrial – o suco concentrado e congelado. Até então, o Brasil ainda via a citricultura segundo a óptica européia: o principal era produzir uma fruta de boa cor, aspecto agradável, casca fina, pouco bagaço, sabor agridoce, enfim, laranja para europeu comer. Em segundo lugar, laranja para brasileiro chupar. O que não servisse para um ou outro, era refugio industrializável”. (Hasse, 1987, p. 167).

*empresas distribuidoras está passando para as mãos de grandes firmas em expansão. Numa área considerável do comércio atacadista, a fase mercantil da empresa isolada foi eliminada, especialmente onde as mercadorias em questão são matérias-primas ou produtos manufaturados não acabados. Ou o manufator compra seus materiais diretamente dos produtores (...) ou estabelece plantas próprias, como, por exemplo, o fabricante de geléias que possui plantações de frutas... Em muitas outras circunstâncias, o produtor abastece diretamente o retalhista. (...) ou se engaja nos negócios de distribuição por atacado e varejo... Os artigos manufaturados de uso comum são, hoje em dia, na maioria dos casos, entregues aos varejistas diretamente pelas fábricas”.*

A este respeito, uma série de estudos, nos Estados Unidos, têm abordado a manipulação de preços praticada pela indústria de alimentos, por força de seu caráter oligopolizado<sup>8</sup>. Sem querer comparar o grau de maturidade dos oligopólios no Brasil com os daquele país, chama-se a atenção para o fato como forma de diversificar a pesquisa sobre a origem de aumentos de preços dos alimentos em nosso caso. Apesar das perdas impostas pela oligopolização/monopolização da produção de alimentos aos consumidores americanos, lá não se verificam as altas taxas de inflação registradas no Brasil, o que demanda lançar hipóteses sobre as especificidades do processo em nosso caso.

### **Reordenamento estrutural do varejo pelos supermercados**

A corrosão da dominância do capital comercial instalado no atacado de produtos agrícolas pela ação do capital industrial, transferindo seguidamente atividades para a órbita da produção<sup>9</sup>, soma-se a alteração das relações atacado-varejo, com a instalação de grandes capitais neste último, sob a forma dos supermercados, cujas relações comerciais a montante tendem a colocar em conflito as estruturas consolidadas, as margens atacadistas e, no limite, a eliminá-las quando ultrapassa o atacado, e estabelece relação direta com a produção, caso em que a questão comercial propriamente dita fica absorvida pelas firmas produtoras.

Apesar dos inúmeros arranjos existentes nas relações dos varejistas com os atacadistas, fabricantes e, até mesmo com produtores rurais, o poder monopsonista (ou oligopsonista) das redes de supermercado não pode mais ser desconsiderado.

Da situação-limite de expropriação imposta pelo capital comercial atacadista ao capital comercial varejista, ao confronto, também no limite, entre capitais oligopolizados, a diferença é substantivamente de qualidade na divisão de margens de intermediação.

Mesmo com o avanço dos supermercados no varejo de produtos agrícolas, a estrutura final deste segmento comercial não é de molde a se tornar

<sup>8</sup> A título de exemplo, ver Parker, Russel C.; Connor, John M. (1979) e Gisser (1982).

<sup>9</sup> Hilferding (s.d.) trata desse tema sob o título “superfluidez do comércio” (p. 205).

homogênea quanto ao tamanho das plantas<sup>10</sup> Por razões específicas, ressaltadas por Mill (1983) e Wicksell (1988), o mais provável é que haja possibilidade de sobrevivência de unidades varejistas pequenas em meio ao predomínio (do ponto de vista do total de venda) das grandes redes, ponto de vista também esposado por Cyrillo (1987). Este tipo de constatação leva a considerar como capazes de explicar a dinâmica interna do varejo as alternativas exploradas por Steindl (1983, cap. 5, p. 61-74), as quais se referem ao “caso de uma indústria com inúmeros produtores” e ao “caso de uma indústria na qual o ingresso é difícil”. Esquemáticamente, a lógica particular de cada um dos casos pode ser assim apresentada Steindl (1983, p. 142-144):

<i>caso da indústria</i>	<i>margem de lucro</i>	<i>grau de utilização da capacidade instalada</i>
<i>a) inúmeros produtores</i>	<i>elástica a determinada utilização</i>	<i>mantém grau de utilização com redução da margem de lucro</i>
<i>b) quando o ingresso é difícil</i>	<i>inelástica a determinada utilização</i>	<i>mantém margem de lucro com queda no grau de utilização</i>

O varejo de hoje, no Brasil, no caso dos produtos agrícolas, parece ser mais fielmente descrito pelo caso (a), ou seja, os supermercados convivem com um grande número de pequenas firmas retalhistas. Para a evolução do comércio de alimentos no País, ver Cyrillo (1987).

A partir da compreensão de que a teoria marshalliana sobre preços competitivos segue o modelo da teoria ricardiana de renda diferencial, em que, naquela, a “firma representativa” é o “produtor marginal” desta, Steindl (1983, cap. IV. p. 33-60) chama a atenção para a existência de diferenciais de custo, a partir do que infere serem os lucros líquidos de todas as firmas, que não as marginais, rendas diferenciais. Tais considerações apresentam alta relevância para o entendimento de como num mercado do tipo (a) é possível reduzir os preços, mas não ao ponto do que seria compatível com a respectiva inovação técnica.

<sup>10</sup> A este propósito, a sugestão de Labini (1980) em focalizar a concentração segundo as facetas técnica, econômica e financeira enriquece o debate e esclarece a concentração econômica dos supermercados. A dimensão espacial aqui é inalienável da dinâmica concentrationista no varejo. Não há como a concentração econômica verificar-se única ou preponderantemente pela expansão do tamanho das plantas (lojas) dos supermercados. É certo que se veio passando dos armazéns aos supermercados e, mais recentemente, aos hipermercados. Ao que tudo indica, os hipermercados, no atual “estado de artes do conhecimento e de organização e venda”, seriam a expressão acabada de tamanho máximo proporcionado pelas economias de escala. Sendo assim, resta a estratégia da desconcentração espacial (faceta técnica, com a replicação das plantas em diferentes locais), e formação de “redes” mantendo a concentração econômica (concentração do poder decisório). Neste sentido, a concentração no varejo segue modelo diferente do da esfera produtiva, na qual a possibilidade de concentração técnica (expansão da planta) leva a limites muito superiores ao do aplicável neste particular.

Estes comentários sugerem que o varejo não pode mais ser colocado à margem da discussão sobre os movimentos dos preços finais de produtos agrícolas, na medida em que houve mudança qualitativa de sua organização. A presença de firmas grandes, com participação relevante no mercado varejista, mudou suas relações de submissão ao atacadista, quando não o dispensou, na obtenção das mercadorias junto à produção<sup>11</sup>.

## JUNTANDO AS IDÉIAS

Com todas estas transformações é certo que um número considerável de produtos agrícolas ainda transite fora do circuito da industrialização. Há necessidade de limitar no atacado duas áreas específicas: uma, onde os produtos agrícolas são as matérias-primas da indústria de transformação; e outra, onde o atacado funciona como ponte entre a produção agrícola e o varejo.

Para o primeiro caso, e considerando o desenvolvimento da literatura sobre organização industrial, toma-se de Possas (1985, p. 175-176) a idéia da unificação de indústria e mercado sob o conceito mais amplo de “estrutura de mercado”. Neste sentido, tal estrutura levaria em conta a concentração do mercado, a substituíbilidade dos produtos, a sua evolução em face das considerações de concorrência, dando destaque às barreiras à entrada (Bain in Labini, 1980) e a criação de capacidade ociosa Steindl (1983). A visão dinâmica sugerida por Possas importa, também, no “**debunking**” da soberania do consumidor, na medida em que a demanda passa a ficar ao alcance das decisões e das ações das empresas. Vale, então, tomar o atacado de produtos agrícolas como uma única “estrutura de mercado”? A seguir as pistas exploradas por Possas (1985, p. 175), interessa tomar o atacado segundo a individualidade do processo competitivo em cada ramo de atividade capitalista: “... as estruturas de mercado (...) se definem exatamente a partir dos ramos de atividade capitalista que possuem uma determinada individualidade em termos das características distintivas do processo competitivo”.

Mais adiante, o mesmo autor especifica os elementos constitutivos do “processo competitivo”: a inserção das empresas na estrutura produtiva, envolvendo requerimentos tecnológicos e utilização dos produtos, e as estratégias de concorrência, abarcando políticas de expansão das empresas-líderes (tecnológica, financeira, de adaptação aos e de recriação dos mercados). Assim, o que aqui é sumariamente sugerido, a partir da ótica dinâmica, é a valorização de aspectos como barreiras à entrada, criação de capacidade ociosa, mútua influência entre o comportamento da firma e comportamento do “mercado” e da “indústria”, políticas tecnológicas, financeiras, de preços, para individualizar as estruturas de mercado, evitando-se, com isso, tomar o

<sup>11</sup> Conquanto a interação “inter-setorial” atacado-varejo de alimentos não seja o ponto central da tese de Cyrillo (1987), a autora destaca vividos aspectos da evolução e das particularidades de transformação interna do varejo que poderiam, numa perspectiva integradora, incorporar-se consistentemente com os pontos de vista aqui defendidos.

atacado como se fosse algo destacável da produção (especialmente quando os produtos agrícolas são transformados) e homogêneo do ponto de vista da formação de preços. Explorar a chamada individualidade parece significar a segmentação das “estruturas de mercado” sempre integrando produção e circulação de determinados produtos e não seccionando, artificialmente, a produção da circulação<sup>12</sup>.

Neste contexto, os efeitos do progresso técnico sobre os preços podem não se manifestar em toda sua plenitude por conta da manipulação dos oligopólios instalados na indústria de alimentos no atacado e no varejo. A este propósito, há várias indicações de que em estruturas oligopolizadas com “inúmeras pequenas empresas”, as grandes firmas (em geral, progressistas) parecem reduzir o impacto que as inovações técnicas têm sobre os preços, ao não reduzi-lo tanto quanto possível, de forma a não expulsar determinado grupo de pequenas firmas mais ineficientes, mantendo-os mais altos, em patamar compatível com a sobrevivência de menores e, mais importante, compatível com a entrada de outras firmas de escala aproximada à destas. Com isso, as firmas progressistas, pela seletividade da introdução do progresso técnico, acabam auferindo lucros extraordinários, sob a forma de “renda tecnológica”, e mantendo a viabilidade da entrada de novas firmas. No caso de as “firmas progressistas” praticarem preços condizentes com o nível de progresso técnico introduzido, a entrada de novas firmas certamente ficaria restrita às de escala maior, o que levaria a um acirramento no padrão competitivo entre firmas do mercado<sup>13</sup>.

No caso de economias capitalistas permanentemente inflacionadas, como a brasileira, a inflação exerce um forte efeito redutor na massa de salários e uma forte concentração de renda, restringindo o dinamismo da função consumo e levando a produção a estabilizar-se em níveis correspondentes a um subequilíbrio. Nas condições assim engendradas, as eventuais quedas de

12 Do ponto de vista estático, “indústria” sugere abordagem pela órbita da produção e “mercado”, pela órbita da circulação, o que, no caso, é contraindicado pela incapacidade de tratar adequadamente a situação.

13 A “heterogeneidade tecnológica” criada com inovações enfeudadas proporciona aos oligopólios, o que Mandel (1982, cap. 8, p. 414) denomina de renda tecnológica (superlucros monopolistas originados dos avanços técnicos favorecidos pelas práticas monopolistas, Guimarães (1963, p. 16) comentava que, “*ao contrário do que deveria ocorrer em regime de livre concorrência, os empresários organizados em monopólios ou em cartéis não cessam sua pressão no sentido de obter paridade de preços entre os seus produtos, beneficiados com técnica mais adiantada, e os dos setores mais atrasados, com vistas a ganhar maiores lucros suplementares ou extraordinários*”. Em “Mais além da estagnação”, Tavares & Serra (1972, p. 38-39) diziam: “*Na verdade, não existem grandes empresas finais isoladas, senão macromoléculas como empresas dominantes e uma constelação renovada de pequenas e médias empresas complementares*”. Por sua vez, é de Oliveira (1980, p.10) a seguinte observação: “*A descrição das transformações internas do MPC (modo de produção capitalista) no sentido da crescente imperfeição dos mercados, provocada por oligopólios e oligopsonios, revela uma característica importante do sistema. (...) Há criação e re-criação das pequenas empresas, mas sob o comando do capital monopolista, de tal forma que este capital monopolista possa usufruir desta situação em termos de obter maior massa de mais valia ao fim de cada período de rotação. Assim, seria mais correto afirmar uma tendência de o aspecto concorrencial acompanhar a monopolização sob uma forma subordinada*”, ensinando a caracterização do que o Professor Lauro Campos chama de “concorrência conservadora”. A idéia de ganhos extraordinários fica perfeitamente clara se, como Steindl (1983), perceber-se o caráter diferencial dos preços. Ver, também, Gontijo (1980) sobre a interação das pequenas e médias empresas com as grandes.

preços, derivadas da introdução do progresso técnico, acabam abrindo espaço ao movimento erosivo provocado pela inflação e pelo patrimonialismo sobre a massa de salários. Assim, o progresso técnico cria condições para, seguidamente, compatibilizar a massa salarial erodida com um produto a realizar, tornando-se, pois, prisioneiro de forças sociais retrógradas<sup>14</sup>.

Para o segundo caso, poderiam ser destacadas a formação e o tamanho dos estoques como a variável mais significativa de influência no preço dos produtos agrícolas no atacado. O caráter crônico da inflação subverte a preferência pelos ativos, gerando uma configuração particular de estoques em mãos da iniciativa privada, e assunção, pelo Estado, de estoques de alimentos (especialmente grãos). Com o deslocamento do atacado privado como agente especulativo, novas incertezas são introduzidas no mercado.

Como "*os comerciantes têm necessidade de manter um estoque mínimo para continuarem no negócio*" (Hicks 1987, p. 26), o papel destes estoques, em mãos da iniciativa privada, na definição de preços, cresce de significado. No caso dos mercados de preços flexíveis (como o de alimentos e matérias-primas), como o ajuste se faz via preços (ao contrário dos mercados de preços rígidos, nos quais tal ajuste é feito via quantidades), as variações de preços são muito mais sensíveis à manipulação de estoques, o que introduz uma instabilidade relativamente maior do que naqueles mercados nos quais o preço é rígido. Assim, é de se esperar que, se os preços estiverem sendo definidos em presença de estoques muito pequenos, haverá forte instabilidade nos movimentos de preços. Nesta circunstância, qualquer aumento da demanda (por recuperação do poder de compra dos já alocados ou por ampliação do emprego) provocará, de imediato, alta nos preços. Isso é muito próprio de economias capitalistas subdesenvolvidas (de produção deficitária em contraste com as "maduras" excedentárias), nas quais a concentração de rendas é movimento recorrente.

## CONCLUSÕES

Já é secular, na literatura econômica brasileira, a tese de o atacado de produtos agrícolas manipular oferta e preços das mercadorias, com o que se transforma em fonte inflacionária autônoma. Soares (1860) registrou tal diagnóstico para os principais produtos da alimentação, 130 anos atrás; neste século, um sem-número de autores repetiu a tese em diversas circunstâncias (como exemplo, ver os discursos parlamentares do início do século em Linhares & Silva (1979); Comissão de Desenvolvimento Industrial (1954); Rangel (1978) e Guimarães (1963), na década dos 60 e, nos fins dos anos 80, Vieira & Teixeira (1989). Serão os caracteres da persistência desta situação mais poderosos do que os da mudança?

<sup>14</sup> Ver este argumento de Malthus in Oliveira, (1988): A "armadilha" com que as forças sociais retrógradas aprisionam o progresso técnico não é algo determinístico, tendo sua matriz geradora na dissonância entre o social e o econômico.

O estudo do oligopólio como forma nova na economia está associado ao surgimento das grandes empresas industriais. Neste contexto, entre outras conseqüências, a concentração industrial gerou, em nosso século, determinada concentração comercial, traduzindo o fenômeno de as vendas em massa pressuporem a produção em massa.

Ao lado disso, sabe-se que, na área do comércio varejista, a ocorrência de imperfeições de preços foi, ao longo dos tempos e também durante a fase concorrencial do capitalismo (segunda metade do século XIX), fato notório, sem, contudo, estar necessariamente associada à concentração de negócios. Nesta última ocasião, os preços, mesmo sob concorrência, não baixavam (Mill 1983) e o grande número de varejistas, ao invés de favorecer os consumidores pela pulverização de pontos de venda, na verdade os prejudicava (Wicksell 1988), representando a forma velha da concentração comercial.

No caso brasileiro, acredita-se que a dominação exercida pelo capital comercial, instalado no atacado, tanto sobre a produção agrícola como sobre o varejo, tenha produzido uma estrutura pulverizada de produção e de distribuição retalhista. Nestas condições, os preços altos do varejo são, antes, produto da diminuta escala das unidades varejistas e de sua conseqüente ineficiência, do que do fenômeno da concentração de negócios nesta área.

As evidências presentes na literatura econômica européia referenciada (Mill 1983, Wicksell 1988 e Labini 1980) são no sentido de o atacado comparecer na história do capitalismo daquele continente como concorrencial, portanto destituído de capacidade manipuladora de quantidades e preços. Já as evidências no Brasil, desde o século XIX até bem recentemente, apontam para a imperfeição nesta área comercial. Esta particularidade do capitalismo subdesenvolvido oferece respaldo à tese da manipulação do atacado sobre quantidades e preços, enquanto houve dominância do capital comercial no atacado. Ocorre, entretanto, que a partir dos anos 60, a aceleração e a reorientação setorial do desenvolvimento do sistema capitalista no País afetou, de maneira decisiva, a ação do capital comercial e suas relações com os capitais industrial, bancário e financeiro. No caso específico de sua ação no atacado de produtos agrícolas, é fundamental destacar três componentes desta mudança:

- a) a industrialização da atividade produtiva agrícola, agindo no sentido de quebrar o isolamento da agricultura pela via do fornecimento de insumos industriais, veio impondo uma nova racionalidade à produção agrícola, com o que contra-restou a dominação do capital comercial sobre o produtivo instalado na agricultura;
- b) a industrialização da produção agrícola é outro vetor que atua contra o isolamento da agricultura e a favor da sua integração à indústria; com isso, o produto agrícola não mais se destina diretamente ao consumo final, mas passa à condição de matéria-prima industrial, e o atacado se vê na contingência de, num plano, submeter-se à indústria como seu agente de compras junto à agricultura e, num outro, agente de vendas desta indús-

tria junto ao varejo, podendo, no limite, ser absorvido pela indústria;

- c) o reordenamento estrutural do varejo a partir da ampliação das plantas das unidades varejistas, movimento que, partindo dos armazéns, chegou aos super e hipermercados, propiciando ao varejo melhores condições para negociar com o atacado quando não o dispensou, ao estabelecer relações diretas com a produção.

Estas mudanças desautorizariam a continuidade da importância concedida à manipulação de quantidade e preços em bases semelhantes às dos conhecidos estudos sobre o atacado de produtos agrícolas. Metodologicamente, globalizar hoje em dia o atacado como um todo homogêneo só faz mistificar o problema e deixá-lo sujeito ao desempenho de políticas inadequadas. A tese da manipulação assumiria maior consistência se o objetivo deixar de ser o atacado para, no mínimo, abarcar estrutura mais ampla, formada pelo atacado e varejo de produtos ou de grupos de produtos.

No caso em que a industrialização da produção agrícola se faça, é mais adequado tomar a "estrutura de mercado" do produto ou do grupo de produtos, no sentido de integrar a órbita da produção (agrícola e industrial) à da circulação (atacado e varejo) para avaliar a dinâmica acumulativa respectiva, devendo os estudos sobre o atacado como elemento isolado, restringir-se ao grupo de produtos que chegam ao consumidor com baixo ou nenhum grau de industrialização ou beneficiamento. Neste último caso, o estoque como um ativo, em ambiente inflacionário crônico, bem como as seguidas intervenções do Estado em torno do abastecimento, devem ser levadas em conta, especialmente considerada a produção deficitária e não-excedentária da economia rural brasileira.

## REFERÊNCIAS

- COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **O problema da alimentação no Brasil**. Relatório Klein & Saks. Ri de Janeiro, 1954. 319p.
- CYRILLO, D.C. **O papel dos supermercados no varejo de alimentos**. São Paulo, IPE/USP, 1987. 198 p. (Ensaio Econômico, 68).
- GISSER, M. Welfare implications of oligopoly in U.S. food manufacturing. **American Journal of Agricultural Economics**, Massachusetts, v. 64, nº 4, p.616-624, nov. 1982.
- GONTIJO, C. A economia da pequena e média empresa. **Análise e Conjuntura**. Belo Horizonte, v. 10 n. 4, p.228-236, abr. 1980.
- GUIMARÃES, A. **Inflação e monopólio no Brasil: por que sobem os preços?**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1963. 181 p. (Retratos do Brasil, 4).
- HASSE, G. **A laranja no Brasil: 1500-1987. A história da agroindústria cítrica brasileira dos quintais coloniais às fábricas exportadoras de suco do século XX**. São Paulo: Duprat & Iobe, 1987. 296p.
- HICKS, J. Poupança, investimento e o multiplicador. In: **A Crise na Economia Keynesiana**. São Paulo, Vértice, 1987. p. 16-29 (Série Biblioteca do Futuro, 7).
- HILFERDING, R. Os monopólios, capitalistas e comércio. In: **O Capital Financeiro**. São Paulo: Nova Cultura, cap. XIII (Os Economistas).

- HOBSON, J.A. Tamanho e estrutura da empresa moderna. In: **A evolução do capitalismo moderno. Um estudo da produção mecanizada**. São Paulo: Nova Cultura, 1985. p.86-106 (Os Economistas).
- LABINI, P. S. **Oligopólio e progresso técnico**. Rio de Janeiro: Forense, 1980. 306p. (Série Textos Didáticos de Economia, 5).
- LINHARES, M. Y. L.; SILVA, F. C. T. da. **A história política do abastecimento (1918-1974)**. Brasília: Binagri, 1979. 240p.
- MANDEL, E. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. 417p. (Os Economistas).
- MILL, J. S. A concorrência e os costumes. In: **Princípios de economia política. Com algumas de suas aplicações à filosofia social**. São Paulo. Abril Cultural, 1983. v. I, cap. IV. (Os Economistas).
- OLIVEIRA, M. M. **Acumulação na agroindústria do leite no Brasil: manifestações e mecanismos**. Brasília: UnB, 1980. 157p. Tese de Mestrado.
- OLIVEIRA, M. M. **Agricultura e inflação sob o capitalismo periférico**. Brasília, s.n. 1988. 36p. Mimeografado.
- PARKER, R. C.; CONNOR, J. M. Estimates of consumer loss due to monopoly in the U.S. food-manufacturing industries. **American Journal of Agricultural Economics**, Massachusetts, v. 61, nº 4, p.626-639, nov. 1979.
- POSSAS, M. L. **Estrutura de mercado em oligopólio**. São Paulo: HUCITEC, 1985. 202p. (Obras Didáticas).
- RANGEL, I. **A inflação brasileira**. 3ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1978. 150p.
- SOARES, S. F. **Notas estatísticas sobre a produção agrícola e carestia dos gêneros alimentícios no Império do Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1977. 366p. (Série Pensamento Econômico Brasileiro, 2). Reimpressão facsimilar da edição de 1860.
- STEINDL, J. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**. São Paulo: Abril Cultural, 1983. 264p. (Os Economistas).
- TAVARES, M. da C.; SERRA, J. **Mais além da estagnação. Uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente no Brasil**. Belo Horizonte: Diretório Acadêmico da Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG, 1972. 61p.
- VIEIRA, R. DE C.M.T.L.; TEIXEIRA FILHO, A. R. Preços agrícolas e teoria do mark up. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, SOBER Brasília, v. 27, n. 1, p.89-105, jan./mar. 1989.
- WICKSELL, K. **Lições de economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1988. 299p. (Os Economistas).