

**BURBACH, Roger e FLYNN, Patrícia. Agroindústria nas Américas. Rio de Janeiro, Zahar, 1982, 284p.**

Os estudos sobre temas relacionados à dinâmica agroindustrial no Brasil — analisando-a sob a ótica de “complexo”, ou seja, tomando em conta não apenas as indústrias processadoras de matéria-prima agrícola, mas as articulações destas com

Cad. Dif. Tecnol., Brasília, 2(2):313-327, maio/ago. 1985

os agricultores e destes com as indústrias fornecedoras de insumos mecânicos, químicos e biológicos — tornam-se mais frequentes na bibliografia econômica brasileira. Grupos como os coordenados por Wilson Cano e José Graziano, na UNICAMP, Ana Célia Castro, na UFRRJ, Geraldo Muller, no CEBRAP, Bernardo Sorj (na época em que trabalhava na UFMG) vêm contribuindo para compreender as formas de atuação da agroindústria no Brasil. E vêm em muito boa hora, porque, a nosso ver, cada vez mais o problema alimentar no Brasil deixa de ser apenas uma questão agrária e passa a ser também, e principalmente, uma questão agroindustrial. Não cremos que seja oportuno tentar demonstrar aqui esta tese, mas — na medida em que o capital aplicado na agricultura se encontra cada vez mais subordinado à lógica maior de evolução de outros setores do complexo, em que o consumo de alimentos processados é o componente maior, e crescente, da “cesta básica” brasileira — pode-se apontar para esta questão: resolver o problema alimentar no nosso País já é resolver um problema industrial e não apenas agrícola e comercial como ele é usualmente tratado.

Neste sentido, Agroindústria nas Américas é uma contribuição bastante oportuna. Sendo um texto sem pretensões de desenvolver análises teóricas, consegue definir bem o peso do complexo agroindustrial no nosso continente e, mais do que isso, demonstra a realidade da tendência à sua integração entre países. Enquanto os chamados “governos nacionais” hesitam nos meandros da formulação de uma estratégia conjunta para tratar os problemas do desenvolvimento latino-americano, eles parecem não notar que ela vem-se constituindo “de fato”, pelo menos na área agroindustrial, em resposta à lógica de crescimento de algumas grandes transnacionais . . . A definição dessa importância do complexo agroindustrial é muito bem tratada no texto em pauta, quer economicamente, quer socialmente, através de uma descrição das mudanças das relações técnicas e sociais da agricultura da região a ele articuladas.

O livro organiza, numa seqüência de tópicos curtos, os trabalhos desenvolvidos pelos autores, no período de 1975 a 1980, com o auxílio de uma grande equipe de especialistas e apoio do NACLA - North American Congress on Latin America, uma organização de pesquisa sem fins lucrativos, sediada em New York. Os resultados são apresentados agrupados em três grandes capítulos, e trazem algumas surpresas. A primeira vem no artigo de abertura da parte inicial, intitulada “A Agroindústria nos Estados Unidos”. Nele, sob o título “Crise e Mudança na Agricultura dos EUA: Visão Panorâmica”, mostra-se que, ao contrário das teses que defendem a força e a permanência da unidade familiar de produção agrícola nos Estados Unidos, as pressões econômicas a que os agricultores familiares médios vêm sendo submetidos vêm levando à sua desapareição (com maior rapidez no Sul e no Meio Oeste), substi-

tuídos por agricultores empresários, de um lado, e por uma massa de trabalhadores assalariados permanentes e temporários do outro. Ao verificar essa tese, notaríamos, com uma ponta de orgulho, que, pelo menos nisso, já estaríamos a algumas décadas à frente dos “irmãos do Norte” . . . Continuando essa Parte I do livro, encontra-se, nos itens seguintes, uma demonstração muito clara da utilização dos alimentos como arma ativa da política americana: desde a estratégia de intervenção do Estado no mercado interno de grãos — que horrorizará os que usam a economia norte-americana como paradigma da defesa do livre mercado de preços agrícolas — até os efeitos da Lei 480, de 1954, que induziu mudanças de hábitos alimentares em todos os países do Terceiro Mundo, e cujos créditos têm sido politicamente usados nos últimos 30 anos. O apoio à China de Formosa, ao antigo Vietnã do Sul, ao Chile de Pinochet e os severos cortes ao de Allende são descritos com riqueza de detalhes econômicos e políticos.

Na parte II, que trata de “A Agroindústria na América Latina”, mostra-se como a modernização das relações de produção no campo (“ao estilo capitalista”, advertem os autores . . .) vem articulada à atuação das agroindústrias de insumos e de processamento alimentar, e como o “Estado Nacional” de vários países de nossa região atua decisivamente apoiando esse estilo de modernização. O movimento social em marcha no continente é conhecido: “de um lado, uma burguesia agrária poderosa e influente e, do outro, um número crescente de trabalhadores assalariados que devem vender a sua força de trabalho para sobreviver” (pp. 109-110). O interessante do texto é que essa tese é apresentada com exemplos individualizados para cada um dos países latino-americanos. E é nesses exemplos que encontramos nomes conhecidos do nosso cotidiano: a Purina (Ralston Purina Company), conhecida como fabricante de rações animais (e humanas também, se considerarmos que ela é proprietária da cadeia de lanchonetes “Jack-in-the-Box” . . .), surge em quatorze países das Américas Central e Latina; a CPC (Corn Products Company International, Inc.) que é, no Brasil, a maior processadora de milho, através da Refinação de Milho Brasil — fabricante da marca registrada Maizena . . . — e aparece como potência capaz de alterar a economia agrária do Sul da Colômbia; a Carnation Milk, seguindo à maneira americana o exemplo da Nestlé, controlando a produção do vale leiteiro da região de Arequipa, no Peru, e que, no Brasil, lançou a marca Leite Glória (em conjunto com a Standard Brands, Inc., produtora da conhecida linha Fleischmann e Royal); a Quaker Oats, no nosso País, enlatadora de sardinhas através da marca Coqueiro, de chocolate em pó através da marca Toddy e, porque não, de aveia, como é mais conhecida, e que se mostra capaz de montar uma cadeia de fábricas que começa nos Estados Unidos, passa pelo México, salta para a Jamaica e segue pela Nicarágua, Venezuela, Colômbia, Brasil, Uruguai, até a Argentina . . . Tomando-

-se apenas um rápido levantamento de todos os nomes de empresas multinacionais de capital americano citadas no texto, poderíamos continuar estas menções por mais 37 exemplos de firmas atuantes no Brasil e em outros países do continente . . .

Na parte III, temos uma análise da estratégia de ação dos grandes complexos, tomando como base os casos da Del Monte Corporation e da Cargill. O primeiro é um estudo interessante de uma empresa que começa como uma associação de fábricas de frutas enlatadas, em 1916, na Califórnia, expande-se para a produção agrícola, passa a controlar regiões do Norte do México, atravessa o oceano Pacífico para induzir grandes plantações de abacaxi no Havaí, a seguir, nas Filipinas e desce para a América Central. Aqui, a partir de 1972, substitui o controle da United Fruit Company sobre a produção de bananas na Guatemala, e traz uma inovação: “conta com seu próprio sindicato . . . , que pode opor-se à companhia em questões sem importância, mas promove uma ideologia de cooperação e de interesse comum com ela . . . Todos os anos, alguns trabalhadores escolhidos passam meses em cursos patrocinados pela AIFLD (organização financiada pela AID, apoiada pela AFL-CIO e empresas norte-americanas), na cidade da Guatemala, aprendendo sindicalismo ao estilo americano . . . (p.218). Recentemente, a Del Monte fundiu-se à R.J. Reynolds Industries, e as perspectivas — para a empresa, é claro . . . — seguem, sendo bastante promissoras . . . O segundo estudo, sobre a Cargill, inicia-se com uma rápida indicação sobre a constituição da Continental Grain Company, a Bunge Corporation, a Louis Dreyfus Corporation, a Andrea Garnac, e detém-se numa análise mais detalhada sobre a primeira empresa. Aprende-se então, nesse capítulo, um pouco sobre a Cargill e muito sobre a subordinação que o capital comercial ainda exerce sobre a produção e os mercados de cereais, e os de outros “bens”, que, para nós, são mais uma surpresa: a Cargill negocia não apenas grãos, mas também vagões ferroviários para transporte e, ainda, aluguel antecipado de navios graneleiros, com o que termina por constituir-se um mercado futuro de uma nova “commodity”: o frete, que já vai encontrar para os próximos anos seus espaços ocupados e, conseqüentemente, dificultando o ingresso de qualquer nova empresa de grande porte na área de comercialização . . .

Como Apêndice de 30 páginas do texto, encontra-se uma lista bastante útil de 59 empresas multinacionais ligadas ao complexo agroindustrial, sediadas nos Estados Unidos, com discriminação dos países latino-americanos onde atuam, datas de início de atividades e principais linhas de produção, servindo como excelente referência para estudos mais detalhados e indicando uma boa amostra do universo de empresas norte-americanas que devem ser tomadas em conta quando se analisarem estratégias para o setor. Por fim, antes de concluir esta breve resenha, vale a pena uma referência à versão do livro em língua portuguesa. A editora Zahar é conhecida

no meio editorial pela avareza com que trata os trabalhos de tradução e revisão, e pelos problemas com que seus livros saem do prelo. Neste caso, no entanto, a tradução foi seguida pela revisão técnica de Henri Acselrad, especialista na área de economia agrícola, com doutorado em Paris, e os resultados nos pareceram bastante bons. Um exemplo a ser seguido nos outros textos técnicos da editora . . .

Da leitura atenta deste texto, da massa de informações que contém, do estilo quase jornalístico – à exceção do primeiro artigo . . . – com que são tratados os temas, surgiu-nos uma idéia, não enunciada pelos autores, mas que pode vir a servir de base para reflexões futuras: a de uma “novíssima” divisão internacional do trabalho. São conhecidas as antigas teses sobre o aproveitamento adequado da “dotação natural” de recursos dos países. Assim, deveria caber-nos, aos chamados subdesenvolvidos, o papel inexorável de produtores agrícolas e de importantes de equipamento e tecnologia. Ora, quer nos parecer que, frente aos excedentes de produção de grãos (nos Estados Unidos) e de proteína animal (leite e carne na Europa), o corredor de exportações que poderíamos controlar fica cada vez mais estreito, ou seja, o conjunto de países periféricos passa a importador de equipamentos, tecnologia e alimentos! Sobra-nos uma pequena faixa aparente de controle sobre hortifrutigranjeiros, uma senda muito estreita que não conseguirá contrabalançar as avenidas com que os países centrais seguirão, amarrando os laços da dependência e dificultando o controle nacional sobre o processo de desenvolvimento, atuando também sobre este item básico: a produção alimentar. Esta “revisão” da divisão internacional do trabalho não vem exatamente a nosso favor. E é com o intuito de reverter esta tendência que se pode indicar a leitura e o debate de textos como Agroindústria nas Américas.

Rui Henrique Pereira Leite de Albuquerque  
CNPq e UNICAMP