

Complementaridade, antagonismo e articulação

o capital multinacional, o Estado e as cooperativas no padrão de acumulação e dominação social

Odacir Luiz Coradini

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

CORADINI, OL., and FREDERICQ, A. *Agricultura, cooperativas e multinacionais* [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009. pp. 34-75. Complementaridade, antagonismo e articulação: o capital multinacional, o Estado e as cooperativas no padrão de acumulação e dominação social. ISBN: 978-85-7982-009-0. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.



All the contents of this chapter, except where otherwise noted, is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial-ShareAlike 3.0 Unported.

Todo o conteúdo deste capítulo, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença Creative Commons Atribuição - Uso Não Comercial - Partilha nos Mesmos Termos 3.0 Não adaptada.

Todo el contenido de este capítulo, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.

2 Complementaridade, antagonismo e articulação: O Capital Multinacional, o Estado e as Cooperativas no Padrão de Acumulação e Dominação Social

Nesta segunda parte procuramos explicitar as formas básicas de conexão do cooperativismo agrícola com as demais forças sociais e agentes que envolvem e definem a produção agrícola, tendo como base social, no tocante à agricultura *stricto sensu*, a estrutura produtiva e de classes caracterizada na parte anterior. Buscamos situar o cooperativismo agrícola em questão tanto em relação ao capital agroindustrial e externo quanto em relação ao poder público.

2.1 A agroindústria e as formas do capital

2.1.1 A produção de insumos

A produção agrícola, nas condições em questão, apresenta-se como um poderoso, consumidor de insumos de origem industrial, o qual possui um poder de barganha incomparavelmente superior. Por isso, na medida em que a produção agrícola intensifica suas relações com os demais setores e agentes, entre os quais a indústria de insumos, esta aumenta sua capacidade de orientar e controlar aquela e transferir valor, pela maior concentração e centralização do capital, integração produtiva agricultura-indústria, em síntese, pela maior capacidade de impor preços tanto frente aos produtores agrícolas quanto ao Estado.

Contudo, isso não significa que a indústria de insumos (ou de transformação da produção agrícola) se apresenta de forma homogênea e linear no tocante ao grau de oligopolização, ao poder de barganha ou à participação do capital externo. No subsetor de produção de insumos e também de processamento da produção agrícola, convivem, de forma extremamente diversa para cada caso, desde as pequenas empresas de capital nacional até os grandes conglomerados formados com controle acionário ou participação de capital externo. É nessa relativa convivência— com “divisão de funções”, concorrência, recriação — de diversas formas de capital, apesar do rápido processo de oligopolização em termos gerais, que se situa o capital das cooperativas agrícolas mais desenvolvidas

empresarialmente. Sua participação ou não nos diversos subsetores decorre das próprias condições técnicas, econômicas e políticas da formação do subsetor.

A produção de insumos, que teve uma rápida expansão em virtude da tecnificação da agricultura, exemplifica a diversidade no tocante ao grau de concentração do capital, à participação de capital externo e à divisão do trabalho entre os vários segmentos do capital. Nesse sentido, a produção de máquinas agrícolas passou de 8.372 unidades em 1950 para 156.592 em 1970, a quase-totalidade no Sudeste e Sul.⁵¹ A produção de tratores, por ser resultante da diversificação da indústria de automotores e já se ter implantado no Brasil sob o controle das corporações de capital transnacional ainda no período do desenvolvimentismo populista e devido ao seu patamar técnico e grau de concentração de capital, é um dos subsetores em que a participação do capital externo é proporcionalmente maior. Existe uma estreita correlação entre o grau de concentração de capital, a tecnologia envolvida e o controle pelo capital externo desse ramo industrial.⁵² Das empresas produtoras de tratores no Brasil, a Massey Ferguson (capital inglês-norte-americano), a Valmet (finlandês) e a Ford (norte-americano) controlam cerca de 80% do mercado nacional. O restante é basicamente ocupado pela CBT — Companhia Brasileira de Tratores (controle acionário do capital nacional), Caterpillar do Brasil (norte-americano), Case do Brasil (*idem*), Komatsu Brasil (japonês) e Agrale (controle acionário do capital nacional).⁵³ Por sua vez, diversamente da

⁵¹ No Rio Grande do Sul o número de tratores evoluiu de 34.334 em 1967 para 49.384 em 1973, além de a produção agrícola ser regionalizada e, portanto, concentrar o aumento de seu uso em regiões determinadas. Nas regiões de produção de trigo e soja existe uma média de 60ha/trator e em algumas regiões do Noroeste do Estado, essa razão era de 33 e 47ha/trator. Vide BRDE — Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo-Sul. *A indústria de máquinas agrícolas no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, 1975, pp.3-16.

⁵² “Por exemplo, um levantamento recente mostra que as empresas multinacionais são responsáveis por aproximadamente 60% das vendas, lucros e ativo das 500 maiores firmas privadas do Brasil. (...) As empresas multinacionais controlam, pelo menos, 70% das receitas das vendas nas indústrias de veículos de transporte, equipamento elétrico, produtos farmacêuticos, mecânica, plásticos, borracha e cigarros.” Brandt, William K. et al., “Estratégias mercadológicas de empresas multinacionais no Brasil”, in *Revista de Administração de Empresas*. Rio, 16 (4), julho-agosto de 1976, p.7.

⁵³ Ver *Conjuntura Econômica*. Rio, 26 (1), janeiro de 1972, pp.50 e 52 e “Quem é quem na economia brasileira”, in *Visão*, 55 (5), 27 de agosto de 1979, p.222.

produção de tratores, a produção de implementos agrícolas em geral apresenta uma menor concentração e conta com menor participação do capital externo. Assim, enquanto a produção de tratores está quase exclusivamente sob controle do capital externo e, em termos especiais, centralizada em São Paulo, a produção de implementos agrícolas, quando não está a cargo de subsidiárias das próprias fábricas de tratores, é formada em sua maior parte por médias e, conforme o caso, inclusive por pequenas empresas de capital nacional, com origens artesanais. Em 1965, o Rio Grande do Sul produzia 24% do total de implementos e máquinas agrícolas do total fabricado no Brasil e 50% dos implementos; em 1970, essa participação era de um terço da produção nacional, contra 68,9% e 83,4%, respectivamente, para São Paulo. De qualquer modo, das 55 empresas pesquisadas em 1975, havia duas com mais de 60% de capital estrangeiro, enquanto outras tinham participação estrangeira minoritária. Esse ramo industrial foi o que mais se expandiu no Rio Grande do Sul nas últimas décadas, como decorrência do processo de tecnificação da produção agrícola.⁵⁴

A produção de colheitadeiras automotrizes, a exemplo da produção de tratores, teve um rápido crescimento e internacionalização do capital produtor, suprindo boa parte do mercado, anteriormente dependente apenas da importação. Ainda que algumas empresas tenham começado e se desenvolvido com capital privado nacional (Indústria de Máquinas Agrícolas Ideal, Schneider & Logman), praticamente a totalidade das empresas produtoras já possui associação num maior ou menor grau com capital externo, em alguns casos associando capital privado nacional, externo e estatal. Do mesmo modo que na indústria de fertilizantes e outras,

⁵⁴ BRDE, *op. cit.*, pp.1-11. A menor participação do capital estrangeiro na produção de implementos agrícolas, além das razões apontadas, pode decorrer também do fato de que, apesar de o ramo ser o mais concentrado do setor metal-mecânico no Rio Grande do Sul, conforme o estudo citado, a origem da maior parte dessas indústrias é de bases artesanais e somente tomou impulso nas últimas décadas, com o incremento da produção de trigo, soja e arroz. Esses três produtos representam 80% do estoque de tratores e máquinas agrícolas no Rio Grande do Sul e praticamente a totalidade de seu cultivo utiliza fertilizantes, tração mecânica integral, aproximando-se em muito dos países de agricultura mais mecanizada.

na produção de colheitadeiras o capital externo participa minoritariamente, tendo em vista o acesso ao crédito oficial subsidiado e outros incentivos.⁵⁵

Em relação aos defensivos agrícolas, a hegemonia do capital externo é praticamente total, responsabilizando-se por cerca de 80-90% da sua produção. Em 1975 foi aprovado pelo Governo federal o Programa Nacional de Defensivos Agrícolas, visando incentivar a produção nacional a suprir a demanda interna de defensivos. Segundo esse Programa, a contribuição nacional crescia de 22% em 1974 para quase 50% em 1980, e dele participariam tanto o capital externo, quanto o privado nacional e o estatal.⁵⁶ Das 24 principais empresas vinculadas à produção de produtos químicos para a agricultura em 1979, havia cerca de 20 com controle acionário estrangeiro (11 norte-americanas, três alemãs, duas suíças, duas japonesas), uma com controle acionário estatal e cerca de três com controle acionário do capital privado nacional.

O consumo de fertilizantes teve um dos maiores crescimentos entre todos os insumos agrícolas nas últimas décadas, sendo que, entre 1965 e 1974, o consumo aparente no Brasil aumentou em 581%. Durante esse período as regiões Norte e Nordeste mantiveram sua participação estagnada em cerca de 8/10% do consumo nacional, o Leste e o Centro-Oeste, conjuntamente, diminuíram sua participação relativa de 77% para 62%, enquanto a participação do Sul (Rio Grande do Sul e Santa Catarina), em boa medida como resultado do incremento da produção de trigo e soja,

⁵⁵ É o caso, por exemplo, da Indústria de Máquinas Agrícolas Ideal, situada no Rio Grande do Sul. Essa empresa teve seu controle acionário adquirido pelo Banco Iochpe de Investimentos, ficando o capital majoritário (60%) com esse banco (privado nacional) e 40% com o BRDE (oficial), através de uma empresa holding formada pelo capital dos bancos acima (52% do capital da empresa) e 32% do capital que pertencia até essa data à Fahar (multinacional alemã) e que passou para a International Harvester (norte-americana). O capital da empresa ficou sob controle acionário nacional e foi acrescido em 400%. Ver *Zero-Hora*, Porto Alegre, 19 de março de 1978, p.27 e *Coojournal*, Porto Alegre, abril de 1976, p.8.

⁵⁶ Esse plano, em alguns casos, resultou na implantação do “tripé” em sua forma mais pura, talvez em boa medida pelo controle tecnológico exercido pelo capital externo. Por exemplo, “(...) com capital inicial de 150 milhões de cruzeiros a CNDA foi concebida dentro de um modelo tríplex (1/3 — capital privado nacional, 1/3 — grupo estrangeiro e 1/3 — estatal), para a pesquisa, síntese de matérias ativas, formação e comercialização de defensivos agrícolas (*Lavoura Arrozeira*. Porto Alegre, 31 (310), novembro-dezembro de 1979, p.47.

elevou-se de 13% para 30% do consumo, no período.⁵⁷ Em 1978, o Rio Grande do Sul, isoladamente, já representava 32% do consumo nacional de fertilizantes, importando 100% da matéria-prima.⁵⁸

A participação da indústria localizada no Brasil na produção de fertilizantes é mínima e, embora tivesse aumentado de 7,6% para 34% do consumo total na década de 1950, teve um decréscimo a partir de 1965, atingindo apenas 19% do consumo em 1970. Por outro lado, a produção de matérias-primas nacionais era bem menor, atingindo apenas 10% do consumo dessa época e 8% em 1974,⁵⁹ o que provocou a formação do plano de incentivo à expansão da produção desse insumo básico por parte do Estado brasileiro, inclusive com inversão direta na produção. Ao implantar o PNFC — Programa Nacional de Fertilizantes e Calcário Agrícola, em 1974-75, o Governo brasileiro pretendia obter a autossuficiência no tocante a adubos e expansão da produção de calcário até 1981.⁶⁰ É evidente que, para esse plano de incentivos, se contaria tanto com capital estatal como privado nacional e externo. Em 1978, dos 3,1 milhões de toneladas consumidos, mais de 1,7 milhão de toneladas foi importado e 1,3 milhão de toneladas foi produzido internamente, chegando-se perto da autossuficiência em algumas matérias-primas como a rocha fosfática, ainda que outras, como o potássio, continuem sendo totalmente importadas.⁶¹

Em virtude de a produção de fertilizantes no Brasil consistir quase exclusivamente na mistura da matéria-prima, exigindo assim um patamar técnico e de concentração de capital relativamente pouco elevado, da estratégia de incentivos do Estado brasileiro à produção desse insumo e das políticas de acesso a esses incentivos, a produção de fertilizantes conta tanto com empresas de capital privado nacional como com empresas de capital externo e estatal. Em muitos casos, na mesma empresa estão representadas as três formas de capital.

Em 1979, o setor de indústria química e farmacêutica, no qual se inclui a produção de fertilizantes, contava com 422 empresas, das quais 286

⁵⁷ Conforme *Dirigente Rural*. São Paulo, 14 (516), maio/junho de 1975.

⁵⁸ *Jornal do Comércio*. Porto Alegre, 25 de maio de 1978, p.34.

⁵⁹ M.S., Suplan. *Produção e abastecimento; perspectivas e proposições: síntese 1975-76*. Brasília, 1975, p.63.

⁶⁰ *Dirigente rural, op. cit., loc. cit.*

⁶¹ 'Quem é quem na economia brasileira', in *Visão*, 27 de agosto de 1979, p.253.

com controle acionário privado nacional, 26 estatais e 110 estrangeiras. Especificamente no setor de química, das 219 empresas, 142 eram privadas nacionais, com 35,3% do patrimônio líquido, 56 estrangeiras, com 31,3% do patrimônio líquido — o que confirma a regra segundo a qual as empresas, com controle acionário do capital externo ou estatal possuem um maior grau de concentração — e 26 com controle acionário estatal, com 33,4% do patrimônio líquido do ramo.⁶²

No Rio Grande do Sul, das quatro empresas que representavam a quase-totalidade da produção de fertilizantes em 1979, havia três com controle acionário do capital privado nacional e uma (Companhia Rio-grandense de Nitrogenados) com controle acionário do Estado do Rio Grande do Sul, com participação ainda da Petrobrás (30%) e Fibase (40%), dos quais 10% são de empresas de capital privado.⁶³ Outra empresa, a CRA (Companhia Rio-grandense de Adubos) que até o final de 1978 pertencia à Wintershall (subsidiária da multinacional alemã BASF) passou seu controle acionário ao grupo de capital majoritário nacional Olvebra — uma das maiores empresas exportadoras e processadoras de soja do Estado e atuando como conglomerado em outros ramos industriais; a participação do Grupo Reno (franco-germânico) nessa empresa ficou em 29,3%. A razão básica da nacionalização do controle acionário, a exemplo de outros setores, são as dificuldades de participação nos incentivos estatais.⁶⁴

O que importa reter desses exemplos empíricos é que, apesar das fricções entre as diversas formas de capital, sua associação, não apenas na formação do padrão de acumulação em geral, mas na formação das próprias unidades produtivas, demonstra que a lógica de sua reprodução supera essas divergências; em outras palavras, a subordinação do capital privado nacional ao capital externo e/ou estatal é decorrente de sua fraqueza enquanto capital e não de algum plano diabólico por parte do capital estrangeiro ou da falta de incentivos estatais, ainda que estes estejam condicionados pelas forças sociais em jogo, entre as quais o capital externo. Nesse processo cada forma de capital participa com suas condições e estratégias específicas: o Estado visando a reprodução e coordenação da acumulação investindo naqueles setores estratégicos e de retorno mais a

⁶² *Visão, op. cit.*, p.255.

⁶³ *Jornal do Comércio*. Porto Alegre, 15 de maio de 1978, p.34.

⁶⁴ *Zero Hora*. Porto Alegre, 22 de novembro de 1978, p.25.

longo prazo; capital externo ocupando as faixas que requerem a participação do capital mais desenvolvido e por isso com mais tecnologia e poder de barganha; o capital nacional associando-se a uma ou outra forma de capital, ou preenchendo espaços específicos nos quais possui poder de concorrência.

De qualquer modo, pelo menos nos períodos de crescimento econômico acelerado, o próprio crescimento do capital estatal e externo “abre espaços” para o capital privado nacional, o que, por razões óbvias, não elimina a concorrência entre forças desiguais, assentadas em patamares tecnológicos e produtivos diferenciados e nas vicissitudes das alianças e conflitos entre as várias formas de capital. Essa concorrência entre forças desiguais torna-se mais acirrada nas conjunturas de crise, como é o período pós-1975. Nesse sentido, a concorrência entre capitais de diversas magnitudes tende a um processo de associações, fusões e seleção, onde o capital externo “penetra de cima para baixo”, ao passo que o capital privado nacional se integra horizontalmente, adquire capacidade de concorrência por força da acumulação ou dos incentivos estatais, ou se associa.

Entretanto, isso não é suficiente para que o capital das cooperativas de produtores agrícolas — que tiveram um rápido crescimento nas últimas décadas —, passasse a controlar algum ramo importante da produção de insumos agrícolas. As maiores exceções à regra restringem-se às fábricas de defensivos agrícolas e calcário da Fecotrigo, que, apesar da relativa expansão recente, está longe de ameaçar algum concorrente. Para a expansão dessa produção, as cooperativas contam com um mercado de certa forma cativo formado por seus associados, o que não elimina ele forma alguma a concorrência oligopólica. A forma básica de enfrentar os concorrentes no que tange à tecnologia foi importar “pacotes tecnológicos”. Outras cooperativas produzem insumos agrícolas como subprodutos da industrialização da soja, por exemplo. No entanto, além de se destinarem quase que totalmente à exportação, tais insumos, quando colocados no mercado interno, via de regra são comercializados com empresas que controlam esses setores.

O controle da produção de insumos agrícolas em geral pelo grande capital externo e/ou estatal, com um alto grau de oligopolização, é um dos responsáveis básicos pela estrita dependência e entrelaçamento efetivo entre as cooperativas mais desenvolvidas empresarialmente e a agroindústria em

geral, visto que a produção agrícola em que se apoiam essas cooperativas conta com uma altíssima participação dos insumos modernos na composição dos custos da produção agrícola. Assim, por exemplo, na produção de trigo e soja — como de maneira geral ainda que distinta, na agricultura produtivamente mais moderna — de acordo como os cálculos para o estabelecimento dos preços mínimos, o item máquinas e implementos situa-se entre 20-30% do total dos custos da produção; o item insumos modernos (fertilizantes, calcários, sementes, defensivos) nunca fica abaixo de 40%, atingindo em alguns casos mais da metade dos custos, ao passo que as despesas com mão-de-obra se situam entre 6% e 10% e o arrendamento entre 5% e 10%.⁶⁵

2.1.2 Comercialização e processamento da produção agrícola

Procuraremos demonstrar a seguir a participação das diversas formas de capital na comercialização e processamento da produção agrícola. Aqui também tentaremos detectar o grau de concentração e a nacionalidade do capital nas diversas fases da comercialização e processamento e o tipo de participação das cooperativas agrícolas.

No Rio Grande do Sul e demais Estados do Sul, a indústria de processamento de produtos primários tem um peso relativamente grande na formação do parque industrial em geral; naquele Estado, conforme dados do Censo Industrial de 1970, esse ramo representava 60% da produção e do emprego industrial. Desse setor, somente a indústria de alimentação representava 25,9% dos estabelecimentos, 19% do pessoal ocupado, 31,2% do valor da produção e 16,1% dos salários dos estabelecimentos com mais de cinco pessoas ocupadas.⁶⁶ Além disso, há uma política agressiva de incentivos a esses ramos industriais.

Na comercialização e processamento da produção agrícola em geral e de trigo e soja em especial, atuam cooperativas agrícolas, grandes e pequenas empresas de capital nacional, de capital externo, estatal ou misto,

⁶⁵ Conforme dados da Fecotrigo. Encarte da revista *Agricultura & Cooperativismo*. Porto Alegre, (10), fevereiro de 1977, p.25.

⁶⁶ Rio Grande do Sul. *Informe geral sobre a agroindústria gaúcha*. Porto Alegre, 1976, Quadro I. Ver também *Relatório da Gazeta Mercantil*. São Paulo, 27 de abril de 1976, pp.7-9.

de forma diferenciada e com lugar determinado no movimento geral da realização dos produtos agrícolas. A participação desses diversos agentes e forças socioeconômicas distingue-se não só pela magnitude mas também pela qualidade dessa participação.

Por outro lado, na comercialização e, em alguns casos como a soja, também no processamento da produção, é onde a expansão da atuação das cooperativas agrícolas é considerável. Assim, na última década, com algumas oscilações para cada ano, cerca de 90-95% do trigo; 60-80% da soja; 80-85% da lã; 20-30% do feijão e 25-30% da uva no Rio Grande do Sul foram comercializados a partir do produtor por cooperativas.⁶⁷ Contudo, essa participação, de maneira geral, restringe-se às primeiras fases da comercialização, salvo aqueles casos em que essa participação chega ao processamento e/ou exportação da produção, como a soja, por exemplo, exportada em média 60-70% por cooperativas, no Rio Grande do Sul. Desse modo, com exceção daquelas cooperativas que chegaram a formar grupos econômicos com razoável poder de barganha, essa hegemonia refere-se apenas à primeira fase da comercialização, isto é, a aquisição diretamente do produtor, para posteriormente repassar à indústria e/ou comércio atacadista.

Por exemplo, na safra de 1966-67, as cooperativas foram responsáveis por 86,1% da comercialização do trigo e 53,7% da soja diretamente do produtor, no Rio Grande do Sul. Os demais agentes compradores de trigo, diretamente do produtor, na época, foram o comércio (9,3%), órgãos governamentais (2,4%) e a indústria (0,4%). Entretanto, se tomada a participação das várias instituições compradoras no total das transações comerciais de trigo e soja, independentemente da origem da compra, ou seja, incluindo tanto a compra diretamente do produtor quanto aquisições de outros vendedores, a participação das cooperativas declina de modo drástico. Sua participação na comercialização do trigo diminui para

⁶⁷ Dados extraídos de M.A., Suplan, *Pesquisa socioeconômica das cooperativas de produtores e da produção agrícola brasileira*. Brasília, 1977, v. 1, e *Dirigente Rural*. São Paulo, maio de 1980, p.8. “Sob a Administração das cooperativas agrícolas construíram-se ao redor de 25% de toda a capacidade de armazenamento do país; perto de 40% da capacidade de esmagamento de soja e exportaram-se 8% a 10% do total de excedentes agrícolas, 40% da carne do Rio Grande do Sul e quase 80% da lã; 90% do trigo e perto de 70% da soja; mais de 70% da produção de leite, atingindo 10% da população e 16% dos imóveis rurais.” Conforme *Dirigente Rural*, supracitado, p.8.

28,98% do total, enquanto as indústrias foram responsáveis por 70,91% e os atacadistas por 0,11% das aquisições em geral. No caso da soja, além das cooperativas que adquiriram 53,7% do total diretamente do produtor, nessa safra os comerciantes adquiriram 37,7% e as indústrias 3,5% do total diretamente do produtor. Portanto, também para a soja, na aquisição diretamente do produtor, as cooperativas foram responsáveis pela comercialização da maior parte. Porém, a exemplo da comercialização do trigo, na aquisição da soja em geral, independentemente da origem da aquisição, as cooperativas são responsáveis por apenas 24,97% das transações comerciais, contra 16,17% para os atacadistas e 58,86% para a indústria.⁶⁸

Evidentemente essa participação dos diversos agentes compradores deve ter-se alterado na última década no caso da soja — o trigo é de compra estatal predominantemente através das cooperativas —, alterações essas provocadas pelo aumento da capacidade de processamento e exportação de algumas cooperativas, o que não elimina sua concorrência mais acirrada com o grande capital na compra do produto e na industrialização, e sua integração efetiva com esse capital em termos de funcionamento entrelaçado, subordinado e conjunto, por exigências do próprio padrão de acumulação, o que o apoio estatal não elimina, mas consolida.

Ou seja, ainda que a comercialização e a exportação através de cooperativas tenha se expandido, por força dos incentivos à exportação e de sua expansão enquanto empresas, na exportação de soja em especial,⁶⁹ a hegemonia continua sendo das empresas multinacionais, que operam em forma de conglomerados, atuando em diversos setores simultaneamente, o que aumenta seu poder de barganha pela maior concentração e maior capacidade de captação de recursos financeiros externos e pela flexibilidade do capital.⁷⁰ Mesmo assim, a expansão e integração horizontal e vertical de

⁶⁸ Dados extraídos de Rio Grande do Sul, “Programa de Investimentos Integrados para o Setor Primário”, in *Estudo Global da Comercialização*. Porto Alegre, 1975, v. 1, Tabelas 64 e 65.

⁶⁹ Em 1978, em torno de 120 cooperativas atuaram no comércio externo, metade delas com sede no Rio Grande do Sul.

⁷⁰ “Também no comércio internacional as empresas estrangeiras são beneficiadas por suas redes de comercialização, já existentes. (...) na amostra das (5.113) maiores empresas, 51,4% da exportação é realizada pelas estrangeiras e apenas 9,8% pelas empresas privadas brasileiras”, sendo o restante estatais. Rattner, Henrique, “Aspectos econômicos e

grupos econômicos cooperativos e os incentivos e mesmo a participação do capital estatal diretamente (COBEC) criam condições para sua participação na comercialização para além dos portos de embarque; para tanto se associa e se integra, jurídica ou funcionalmente, capital de cooperativas com privado nacional, estatal-privado nacional e nacional com estrangeiro,⁷¹ num processo contraditório de fricções, concorrência e interdependência entre os diversos agentes. Contudo, é essa mesma interdependência que faz com que, por exemplo, o Estado apoie os grupos econômicos de cooperativas para a implementação de suas políticas específicas de incentivos à produção e exportação e estes busquem nessas mesmas políticas uma maior barganha frente ao capital externo.

A comercialização e processamento da soja é um dos ramos onde as cooperativas agrícolas mais penetraram,⁷² como decorrência de uma série de fatores, entre os quais se destacam a expansão da produção dessa oleaginosa e a sua complementaridade (pelo menos em relação ao Sul) à

tecnológicos da indústria de alimentos brasileira”, in *Revista de Administração de Empresas*. São Paulo, 18 (3), julho setembro de 1978, p.22. Quanto à oligopolização, internacionalização e estratégias do grande capital que atua no setor de oleaginosas, ver em especial o excelente trabalho de Muller, Geraldo, *Estratégias das corporações multinacionais na indústria oleaginosa brasileira* (mimeog.). São Paulo, Cebrap, 1978.

⁷¹ A nova legislação cooperativista de 1971 (Lei n° 5.764) favoreceu esse processo ao permitir a associação de cooperativas com outras empresas de capital privado. Por exemplo, a Cotrijuí exporta através da Cotriexport, na qual possui controle acionário, sendo o restante capital privado; o que acontece com a Fecotrigo, que exporta da mesma forma ou através da Cobec (Trading cujo controle acionário é privado, com 30% do Banco do Brasil e participação de outros bancos oficiais). Além da Cobec, no ramo de produtos agrícolas em 1975, havia mais de uma dezena de exportadoras Trading companies formadas pelo Governo brasileiro visando o incentivo às exportações, das quais uma com controle acionário estrangeiro e as demais com capital privado nacional, ou misto com capital estatal. Ver Rio Grande do Sul, Assembleia Legislativa, *1º Simpósio Nacional da Soja, op. cit.*, p.100 e *passim*.

⁷² Das 20 maiores empresas brasileiras (da edição especial da revista Exame de 1979) por receita operacional vinculadas à produção agropecuária em 1979, cerca de seis eram cooperativas de trigo e soja e, das maiores empresas do Rio Grande do Sul nesse ano, por receita operacional ou por vendas, havia apenas uma cooperativa, a Cotrijuí, que se expandiu basicamente através da comercialização e industrialização de soja e trigo. Segundo a pesquisa do M.A., Suplan, já citada em 1975, a soja, bovinos, leite e uva foram responsáveis por 70% do valor das vendas dos produtos industrializados pelas cooperativas, época em que o Rio Grande do Sul detinha 65% do valor dos produtos industrializados pelas cooperativas e a soja representava 26,6% desse total.

produção tríticola, no que tange aos aspectos produtivos e aos incentivos governamentais, sendo que as atuais cooperativas envolvidas na comercialização e processamento da soja foram criadas tendo-se em vista a comercialização do trigo; além disso, paralelamente à expansão da produção de soja, que se destina à exportação, o parque industrial para seu processamento ainda não havia sido implantado, isto é, ainda que existissem no Rio Grande do Sul pequenas empresas que operavam com outras oleaginosas (linhaça, girassol etc.), não havia ainda um parque industrial razoável dedicado a esse ramo industrial, com exceção da Samrig. Como a expansão da produção da soja ocorreu paralelamente e inclusive foi um dos responsáveis pela capitalização e expansão empresarial das cooperativas, estas passaram a investir nesse espaço econômico alargado pela expansão da produção e exportação da soja. Soma-se a isso que à política de exportação interessa remeter ao exterior mercadorias com certo grau de beneficiamento, ou seja, com um valor real ativo maior, o que contribui para que as cooperativas tenham maior acesso aos financiamentos. Além disso, a própria substituição da banha e outros óleos com um custo maior pelo consumo do óleo de soja contribui para o barateamento de um componente básico da alimentação urbana.

Esses elementos que atuam no sentido da rápida expansão da industrialização da soja, que teve seu apogeu numa fase de crescimento econômico acelerado, favoreceram a convivência de uma grande heterogeneidade de empresas tanto em relação ao tamanho quanto ao patamar técnico. No entanto, o aumento da concorrência, a concentração do capital e os novos patamares técnicos tendem a substituir essa convivência pela seleção através de falências ou fusões.

Com efeito, a indústria de processamento de soja no Brasil em geral é muito mais concentrada que no Rio Grande do Sul. Contudo existe um processo de rápida concentração e bipolarização nesse Estado, sendo um dos polos compostos pelas grandes indústrias de capital externo, com sua participação ou com controle acionário do capital privado nacional (Olvebra) e grandes cooperativas e, de outro lado, as pequenas empresas de capital privado nacional, sem condições de acompanhar o processo.

Já no período 1969-74 esse processo de concentração estava em plena marcha e se aprofundou nos anos posteriores. Assim, em 1974, das 36 empresas de processamento de soja, apenas 14 possuíam instalações de

refino e, destas últimas, apenas duas possuíam capacidade de esmagamento acima de 1.000t/ano, sendo que nenhuma das restantes ultrapassava 300t/ano e já nessa época cerca de “86,8% das empresas do Paraná, 94,5% das do Rio Grande do Sul e 97,1% das de São Paulo estariam sendo antieconômicas”.⁷³ No período posterior a 1974, a concentração se intensificou, ainda que muitas empresas que apenas extraíam óleo bruto ingressassem na produção de óleo refinado, entre elas algumas cooperativas.

Desse modo, as cinco unidades consideradas grandes possuíam 63,4% da capacidade de extração em 1974 e passaram a deter 73,5% em 1977; essas mesmas unidades possuíam 73,9% da capacidade de refino em 1974 e passaram a deter 87,2% em 1976 e 73,6% em 1977, sendo que a interrupção do processo de concentração referente à capacidade de refino em 1977 é decorrente da “desativação de duas unidades pertencentes a uma grande empresa a qual concentrou o setor de refino numa terceira instalação” e da expansão da capacidade de refino de pequenas e médias empresas. As 14 empresas consideradas pequenas eram responsáveis por 10% da extração e 6,5% do refino em 1974 e passaram a extrair 6,7% e refinar 7,8% da soja no Rio Grande do Sul em 1977. Nesse ano havia 38 unidades produzindo óleo degomado e industrial e farelo-torta, 13 óleo refinado, 4 sabão de soja, três farinha e apenas uma (Samrig) produzindo gordura hydrogenada, margarina, proteína e glicerina e uma (Olvebra) produzindo leite de soja, evidenciando assim a estrutura diferenciada entre as diversas empresas.⁷⁴

Em 1979 (março-dezembro) houve sete cooperativas que participaram da industrialização da soja no Rio Grande do Sul, as quais foram responsáveis por cerca de 16,84% do total.⁷⁵ O restante (83,16%)

⁷³ M.A., Suplan, *Produção e abastecimento; perspectivas e proposições*; 197576. Brasília, Suplan, 1975, p.67; Codesul-BRDE, *A indústria de óleos vegetais no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, 1969, pp.20-44 e Rio Grande do Sul. Ass. Legislativa, *op. cit.*, p.234.

⁷⁴ BRDE, *A indústria de óleo de soja no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, 1979, pp.47 e 71-72. O Rio Grande do Sul foi responsável por 49,1% da industrialização da soja em 1974 e por 37,9% em 1977.

⁷⁵ Destacando-se a Cotrijuí com 39,52% e a Fecotrigo com 39,84% do total industrializado por cooperativas. A Fecotrigo, com a inauguração de sua nova e grande unidade em Cachoeira do Sul, passou a possuir uma capacidade instalada de esmagamento de cerca de 3.800t/ano e a Cotrijuí conta com cerca de 1.200t/ ano.

ficou a cargo da Samrig (Grupo Bunge y Bom) com 13,28%, Olvebra (controle acionário do capital privado nacional) com 21,49%; Incobrasa, 5,7%, A Perin (Copatrade, Suíça) com 2,59% e a Anderson Clayton com 2,32%, sendo o restante 37,78% divididos entre as 24 empresas restantes.⁷⁶ Desse modo, o controle da indústria de processamento de soja é exercido, de um lado, pelo grande capital nacional, formado basicamente pela Olvebra, Cotrijuí e Fecotrigo, o que não significa que essas cooperativas tenham controle do setor, enfrentando concorrência inclusive ao nível da aquisição da matéria-prima; de outro lado, está o grande capital externo ou a ele associado, carro-chefe do processo de expansão desse ramo industrial, secundados todos por uma miríade de pequenas empresas de capital privado nacional.

É importante ressaltar que, a exemplo desse ramo industrial no Brasil,⁷⁷ no Rio Grande do Sul também se apresenta um alto grau de

⁷⁶ Conforme dados do Sindicato da Indústria de Óleos Vegetais.

⁷⁷ Uma das preocupações básicas das cooperativas em 1979 foi ter baixado sua participação no recebimento da soja diretamente do produtor para cerca de 50%, isto é, perder terreno nesse campo para os demais grupos compradores. Para se ter uma ideia da concentração do capital no ramo de óleos vegetais a nível nacional, a exemplo da indústria alimentícia, em 1976, a Samrig, a Olvebra e as Indústrias Coelho detinham 40% do patrimônio líquido do ramo, no qual as dez maiores representavam cerca de 60%. *Revista de Administração de Empresas*, *op. cit.*, p.32. No Rio Grande do Sul, o Grupo Olvebra, em via de se tornar conglomerado, é responsável em média por 25,25% da industrialização da soja (11,25% em relação ao Brasil) e planeja expandir-se para o Estado do Espírito Santo. (*Jornal do Comércio*. Porto Alegre, 19 de fevereiro de 1978, p.1 e 22 de julho de 1978, p.5.) Atualmente essa empresa conta com uma capacidade de esmagamento de cerca de 1 milhão e 800 mil t/ano em três unidades, o que, juntamente com as 600 mil t/ano da Samrig, representa 60% da capacidade instalada no Estado no final de 1977. Acrescenta-se ainda que tanto a Olvebra quanto a Samrig atuam em diversos ramos e setores industriais e comerciais, ou seja, em forma de conglomerados. Informações e dados de *Gazeta Mercantil; balanço financeiro*, São Paulo, 1980, p.11; *Zero Hora*. Porto Alegre, 12 de agosto de 1980 e BRDE, *op. cit.*, Tabela 38.

É importante notar ainda que a Samrig e a Olvebra, ao lado do Estado e Cooperativas, foi quem impulsionou e incentivou a produção de soja no Rio Grande do Sul, sendo que um dos marcos da modernização da produção de soja foi a “(...) instalação, em 1958, em Porto Alegre, da Sociedade Anônima Moinhos Rio-grandense (Samrig), do Grupo Bunge y Bom. Segundo seu diretor gaúcho, Arnaldo Coelho Borges, a Samrig distribuiu hoje mais de 8 mil sacos de sementes de soja para 6,5 mil agricultores e aumentou sua capacidade de esmagamento de 120 mil toneladas, em 1958 para 600 mil toneladas, em 1976.” (*Negócios em Exame*, 12 de abril de 1978, p.76.)

concentração, marchando para a oligopolização. Já surgem alguns conglomerados, com a participação tanto do capital externo quanto do capital nacional, como exemplificam a Olvebra e as cooperativas empresarialmente mais desenvolvidas.

O acelerado crescimento da indústria de transformação de soja pode ter criado condições para a manutenção das pequenas e médias empresas de capital nacional ou de cooperativas. Entretanto, sua expansão depende da manutenção desses requisitos, e pela conservação da divisão de funções entre as grandes e pequenas empresas. Isso é pouco verossímil, na nova fase da economia, com um novo patamar tecnológico para o setor, atingido apenas pelas maiores empresas do capital privado nacional, do capital externo ou das cooperativas. Estas, em especial as socioeconomicamente melhor situadas, tratam de ingressar nessa nova fase através de uma política agressiva de integração vertical e de seu ingresso num padrão tecnológico mais elevado. Para as cooperativas em especial, isso é condicionado também de forma mais direta por sua posição frente ao mercado de matérias-primas, que no caso da soja, está longe de ser oligopsônico, e pelo apoio financeiro oficial direto.

Por sua vez, o processo de realização da produção tritícola, ainda que conte praticamente com os mesmos elementos da soja, é bem mais simples, por uma série de razões. Acontece que, ao se desenvolver a produção tritícola nacional, no final da década de 1950, ao contrário dos grupos econômicos cooperativos, já estava em processo de consolidação a grande indústria moageira, surgida sob controle acionário externo e com características oligopólicas, em torno da qual girava uma constelação de pequenos “moinhos coloniais” com um peso decrescente e praticamente nulo em termos de participação efetiva.

Por outro lado, basicamente como efeito de o trigo consumido internamente ter sido sempre em boa parte importado, a intervenção do Estado nessa esfera também foi sempre mais direta. Nessa intervenção na comercialização foram enquadradas as cooperativas, o que foi facilitado por ser uma produção voltada apenas para o suprimento interno e, por isso, com

uma indústria de transformação com menor expansão,⁷⁸ envolvendo assim um menor grupo de agentes e interesses.

Em 1962, por reivindicação das cooperativas, que ia também ao encontro dos interesses do Estado em sistematizar e controlar a política de incentivos à produção e evitar desvios dos subsídios, a produção tritícola passou a ser adquirida exclusivamente pelo Banco do Brasil, que criou para a efetivação das transações o Departamento Geral de Comercialização do Trigo Nacional da CTRIN.⁷⁹ Esse órgão é responsável também pela distribuição do trigo nacional e importado aos moinhos. O recebimento do produto, bem como o seu armazenamento e distribuição são feitos pelas organizações autorizadas pela CTRIN, destacando-se a Fecotrigo e demais cooperativas filiadas — responsáveis em média por 80-90% — e entidades paraestatais, como a Cibrazen e Ceasa e, com participação desprezível, organizações particulares como os “moinhos coloniais” e clandestinos, que fogem do controle governamental.

As cooperativas apenas coletam e revendem o trigo, com cotas fixadas pela CTRIN, recebendo pela coleta, armazenamento etc. uma taxa de serviços. O preço pago aos produtores é baseado nos cálculos dos custos da produção elaborados pela Fecotrigo e depois “negociados” com órgãos estatais. As cotas de consumo industrial para os moinhos e a fixação da quantidade a ser importada é responsabilidade da Sunab — Superintendência Nacional de Abastecimento. Dessa forma, a indústria de processamento adquire o trigo, via de regra, dos órgãos governamentais. As cooperativas tritícolas foram criadas e fortalecidas para se tornarem agentes de comercialização da produção interna entre os produtores e os órgãos

⁷⁸ No período 1965-73 o consumo total de trigo no Brasil aumentou de 2,1 milhões para 3,8 milhões de toneladas e a produção passou de 190 mil em 1965 para 1,5 milhão de toneladas em 1973, isto é, de 10% para 50% do consumo. (*Conjuntura Econômica*. Rio, 28 (4), abril de 1974, pp.78-79.) Por outro lado, no caso da soja no Rio Grande do Sul, somente no período 1970-75 as exportações de produtos agropecuários aumentou em 3,2 vezes enquanto os produtos de origem vegetal, dos quais a soja e seus derivados (farelo torta) representam 82%, aumentaram em 5,8 vezes entre 1966 e 1975, significando uma taxa anual de 50% no período. (*Jornal do Comércio*. Porto Alegre, 8 de maio de 1978, p.8.)

⁷⁹ Ver M.A., Suplan, *Produção e abastecimento; perspectivas e proposições; trigo 1975-76*. Brasília, 1975, p.39. A CTRIN (Comissão de Compra do Trigo Nacional), criada em 1962, foi transformada em 1967 em Departamento Nacional e integrada à Diretoria de Coordenação e Execução da Política de Crédito Rural, responsável pela política em relação ao trigo.

governamentais que se encarregam da distribuição à indústria de processamento.

É nessa esfera que se localiza o grande capital, preponderantemente transnacional. Se na industrialização da soja as pequenas e médias empresas de capital nacional e de cooperativas participam em determinado grau do processo ainda que conjuntamente e em desigualdade de condições em relação à capacidade produtiva e poder de barganha, no caso da industrialização do trigo essa configuração é bem mais dicotômica. A hegemonia nesse ramo no Rio Grande do Sul desde a década de 1950 é da Samrig, do Grupo Bunge y Born.⁸⁰ Para se ter uma ideia do poder de oligopólio desse conglomerado, cumpre mencionar que no Brasil ele atua, por exemplo, no setor de moinhos, mineração, têxtil, fertilizantes, óleos vegetais, aviação, química, turismo, cigarros, seguros etc. Ela age através de suas três grandes ramificações, entrelaçadas acionariamente, representadas pela Samba, Moinho Fluminense e Moinho Santista, sendo que a maior parte das empresas em que participa é sem controle acionário a fim de conseguir, entre outras vantagens, acesso aos subsídios oficiais. A Samba é o maior complexo agroindustrial e exportador do Brasil, com um volume de vendas em 1979 de cerca de 20 bilhões de cruzeiros e exportação de 300 milhões de dólares, representando 2,5% da receita cambial brasileira. A Moinho Fluminense é responsável pela moagem de 500 mil toneladas de trigo no Rio de Janeiro, sendo a Samrig sua mais importante associada.

A hegemonia desse grupo manifesta-se claramente também no sentido do entrelaçamento do grande capital com os órgãos do Estado. Por

⁸⁰ A exemplo do que ocorre com as empresas produtoras de fertilizantes, defensivos, colheitadeiras etc., esse grupo também “nacionalizou” em 1979 uma de suas principais empresas, a S.A. Moinho Santista Indústrias Gerais, da qual detinha 51,78% do capital passando para 48%. As razões são basicamente as mesmas, isto é, em “(...) primeiro lugar, as ações da companhia, que já possuem razoável índice de liquidez na bolsa paulista, ganham negociabilidade maior, pois têm acesso às carteiras dos investidores institucionais. (...) Outra vantagem proporcionada pela condição de empresa de capital privado nacional (embora os acionistas estrangeiros, do Grupo Bunge y Bom, argentino, mantenham o poder de decisão) à Moinho Santista é que a empresa está credenciada a desfrutar de regalias oficiais e mesmo de recursos de agências governamentais, como BNDE, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil etc.” (Ver Bunge y Born, “Vantagens da nacionalização”, in *Gazeta Mercantil*. São Paulo, 2 (3), maio de 1980, p.10.)

exemplo, suas subsidiárias controlam praticamente todas as entidades representativas ou sindicatos patronais do setor no Brasil. Um dos instrumentos para tanto são as presidências dessas organizações que, via de regra, estão vinculadas a empresas do grupo, através das quais se conseguem acesso e influência na política referente à produção, comercialização e processamento do trigo e outros produtos. No caso do Rio Grande do Sul, participa do grupo um ex-secretário do Estado trabalhando especificamente neste sentido, isto é, em suas relações com o Estado.⁸¹

Como consequência dessa grande concentração e controle da indústria de processamento de trigo e seu aprofundamento, no Sul existe um processo de rápido extermínio dos pequenos moinhos de capital nacional ou “moinhos coloniais”. Somente nos anos de 1975-77 estes foram reduzidos de cerca de 2 mil no Rio Grande do Sul, para aproximadamente 800. Os que restam é mais por questões de sobrevivência econômica da mão-de-obra familiar envolvida que propriamente por viabilidade da realização do lucro.⁸²

As indústrias de processamento de trigo no Rio Grande do Sul de propriedade de cooperativas, cerca de 13, se bem que se situem num nível técnico e de capital superior a esses “moinhos coloniais”, não estão ligadas ao grande capital. Seu ponto de apoio maior para sobrevivência é o mercado de certa forma cativo representado pelos associados. De qualquer maneira, a participação do trigo na venda de produtos industrializados pelas cooperativas é desprezível, situando-se em torno de 0,2% em 1973 e 0,1% em 1975.⁸³

⁸¹ Ver Silva, Paulo Couto e, *As multinacionais e o trigo: a economia do Brasil em perigo* (mimeog.). Porto Alegre, 1977, (s.n.t.), p.8.

⁸² Esse extermínio violento provocou uma reação política por parte dos responsáveis por esses moinhos, através da qual foi conseguido certo amparo legal para sua manutenção. Ver *Agricultura & Cooperativismo*. Porto Alegre, 1 (9), janeiro de 1977, pp.8-12.

⁸³ M.A., Suplan, *op. cit.*, v. 1.

2.2 A atuação do Poder Público e das cooperativas agrícolas

2.2.1 O Estado e a orientação e coordenação do processo de produção e apropriação

Procuraremos a seguir traçar as linhas básicas do grau e formas de intervenção do Estado em sua estratégia de orientação e coordenação da reprodução do capital e do modelo de dominação social, conforme as vicissitudes da dinâmica econômico-política, para mais adiante explicitar o cooperativismo agrícola empresarialmente mais desenvolvido como sendo inscrito nessa dinâmica.

A intervenção do Estado na formação e desenvolvimento da agricultura no Sul do Brasil não se restringe à fase de modernização dessa agricultura. A própria imigração, responsável básica pela formação da atual estrutura fundiária, é, em boa parte, obra direta da intervenção oficial.

Contudo, esta intervenção, apesar de em última instância buscar o desenvolvimento do capitalismo brasileiro como um todo, é moldada pela conjugação de forças de cada momento histórico.

Com o desenvolvimento industrial, a agricultura passou a ser, basicamente, o fornecedor de matérias-primas industriais, mercado consumidor de insumos industrializados e bens de consumo, fonte de divisas para a importação de insumos industriais, provedora de alimentos para a reprodução da força de trabalho urbana e fonte do “exército de reserva” dessa força de trabalho. Por isso, mesmo que a razão última seja a viabilização da reprodução capitalista, que gradativamente passa a ter na acumulação industrial o principal centro dinâmico, a forma pela qual o desenvolvimento do capitalismo transforma a agricultura abrange não só a reprodução e acumulação do capital na agricultura, mas em especial a reprodução do sistema como um todo e o lugar que a produção agrícola ocupa nessa reprodução. Nesse sentido, o Estado assume o lugar de diretor não só da acumulação, mas também da apropriação que cada classe ou setor de classe obtém, de acordo com a correlação de forças do momento histórico.

Se atentarmos para as condições nas quais o Estado brasileiro incentiva a produção e controla a apropriação dos excedentes entre os

vários grupos e classes sociais, através do controle dos preços, subsídios, incentivos fiscais, criação de infraestrutura de produção e realização etc., não resta dúvida de que, embora isso tudo seja regido pela acumulação capitalista, essa acumulação não se dá pelas leis da oferta e procura, numa situação de livre concorrência, de forma automática, mas por “controles administrativos”.⁸⁴ Além disso, a forma pela qual a indústria brasileira se desenvolve, com tecnologia sofisticada e, por isso, com necessidade de menos capital variável, faz com que a necessidade da agricultura como fornecedor de força de trabalho diminua, tornando o que antes era apenas uma necessidade para o crescimento industrial em um problema social, na medida em que cria um excedente de mão-de-obra, que em última instância tem a ver com a “responsabilidade social” do Estado.

Portanto, o crescimento do “exército industrial de reserva” se processa de forma desproporcional em relação às necessidades de força de trabalho para os setores urbanos. Ao mesmo tempo em que isso pode ter um poder bastante grande no rebaixamento dos salários, pode pressionar para que o avanço do capitalismo no campo se molde às necessidades de viabilização social e política deste capitalismo, que o Estado busca paralelamente à reprodução e acumulação do capital.

Outro aspecto fundamental é o caráter de dependência e subordinação da agricultura, à medida que esta se integra na produção industrial, tornando-a economicamente inviável sem os recursos e o apoio estatal. O apoio progressivo à agricultura no Brasil vai desde os subsídios indiretos, através da manipulação das taxas de câmbio, prática já iniciada no período colonial, aos subsídios diretos iniciados no início do século atual, provocado inicialmente pela crise da economia cafeeira (Convênio de Taubaté), até a dependência da agricultura em relação ao Estado em caráter permanente, a partir da Revolução de Trinta.⁸⁵ Cada etapa histórica teve, porém, sua forma específica, conforme a imbricação Estado-sociedade e especificamente, Estado-agricultura. Mas é o período iniciado com a depressão de 1929-30, e com o novo rearranjo das forças socioeconômicas emergidas daí, que nos interessa de forma mais direta, já que é a partir

⁸⁴ Conforme Oliveira, Francisco de, *A economia brasileira: crítica à muro dualista*. São Paulo, Cebrap, 1977, p.15.

⁸⁵ Ver Guimarães, Alberto Passos, “Uma etapa de crescimento agrícola: da Revolução Industrial à crise geral”, in *Temas de Ciências Humanas*, São Paulo, (2), pp.69-98, 1977.

desse período que começam a ser gestadas no Brasil as novas políticas agrícolas, que tiveram como resultado o surto de crescimento da produção nacional de trigo e soja.

Na medida em que se consolida a economia industrial no Brasil e se configura o padrão de acumulação vigente, com base na grande empresa e na associação de capitais, aumenta a participação crescentemente decisiva do poder público no sentido da criação das condições propriamente econômico-produtivas e da viabilização político-ideológica dessa forma de acumulação e reprodução do capital. Por outro lado, essa participação crescente do poder público no sentido de dar viabilidade histórica ao padrão de acumulação intensifica-se, concomitantemente, na busca da inserção da produção agrícola e da “sociedade agrária”, de acordo com as condições e interesses concretamente envolvidos e a estratégia geral da formação e reprodução do capitalismo associado-dependente.

Alguns autores têm enfatizado o numeroso contingente de mão-de-obra, a oferta elástica de terras e a “(...) viabilização do encontro desses dois fatores pela ação do Estado construindo a infraestrutura, principalmente a rede rodoviária” para explicar a participação da agricultura na formação da economia industrial brasileira. Dessa oferta elástica de terras e mão-de-obra resultaria uma “(...) permanente expansão horizontal da ocupação com baixíssimos coeficientes de capitalização e até sem nenhuma capitalização prévia: numa palavra, opera como uma sorte de acumulação primitiva”.⁸⁶ Pensamos que a chamada “acumulação primitiva” ou transferência de excedentes não requer necessariamente a expropriação da propriedade formal da terra do produtor rural — como acontece com o posseiro na fronteira agrícola expulso pela grande produção capitalista, que incorpora o excedente que se forma pela posse transitória da terra. O produtor rural pode continuar a ser proprietário da área cultivada e mesmo dos instrumentos de trabalho em geral. Isso porque, na formação tanto dos preços mínimos oficiais quanto do preço médio real, entram em jogo agentes e forças sociais em condições extremamente diferenciadas.

⁸⁶ Oliveira, Francisco de, “A economia brasileira: crítica à razão dualista”, in Oliveira, F. de e Sá Jr., F., *Questionando a economia brasileira*. 2ª ed., São Paulo, Cebrap/Brasiliense, 2ª ed., 1976, pp.15-17.

Por outro lado, como tentamos demonstrar em páginas anteriores, as bases técnicas em que se dá boa parte da produção permitem que haja aumento da produtividade física do trabalho pela modernização da produção, sem que se forme necessariamente a empresa capitalista. Desse modo, tendo em vista essas condições diferenciadas, é lógico que boa parte dos produtores trabalhem em condições economicamente deficitárias do ponto de vista da remuneração do trabalho e do capital, ainda que seja uma produção técnica e produtivamente desenvolvida. Um dos pontos de apoio disso é o caráter do desenvolvimento industrial, com um padrão de produção e poder de controle na luta pela apropriação dos excedentes, com respaldo e regulamentação por parte do Estado,⁸⁷ e numa espécie de “reprodução simples” e/ou negativa permanente por parte das unidades produtivas agrícolas em determinados setores da produção, o que não significa que nos demais setores da produção agrícola não haja acumulação de capital.

Se, de um lado, a intervenção do Estado na agricultura, tanto no que se refere a instrumentos mais específicos como crédito ou subsídios, quanto às políticas de caráter mais geral, evolui no sentido de seu crescimento acelerado, por força das próprias necessidades da acumulação, de outro, o apoio seletivo é o que define a intervenção oficial na agricultura. Através disso são selecionados os produtos e os produtores, isto é, as condições técnicas e sociais em que se realiza a produção e seu incremento, ao mesmo tempo em que o Estado faz a mediação política, buscando suporte nos setores abrangidos pelo apoio para a viabilização sociopolítica da reprodução do padrão de acumulação adotado, de acordo com a correlação de cada conjuntura.

O marco inicial da consolidação da assistência financeira e demais políticas dirigidas à agricultura brasileira de maneira mais sistemática pode ser considerado a criação da CREA (Carteira de Crédito Agrícola e Industrial) do Banco do Brasil, em 1937. Em 1965, com a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) pelo Governo federal, foi

⁸⁷ Ou, segundo o diretor executivo da Comissão de Financiamento à Produção, Paulo R. Vianna: “Quem paga a supervalorização cambial é a agricultura. Toda a política, que através de tabelamento corta a evolução natural dos preços, impõe um tributo ao setor agrícola (...). Temos que continuar tirando dinheiro da agricultura, para subsidiar outros setores (...).” (*Jornal do Comércio*. Porto Alegre, 13 de abril de 1978, p.3.)

permitido que toda a rede bancária dele participasse. A participação dos bancos particulares, visto que os juros reais para a agricultura são negativos — inferiores à taxa de inflação —, tem por base a Resolução nº 69, segundo a qual os bancos particulares devem aplicar 10% de seus depósitos no crédito agrícola ou recolhê-los ao Banco Central, recebendo um juro de 7%. Outra forma de aumentar o montante de recursos para o crédito agrícola foi a criação do Fundo Nacional de Refinanciamento Rural (FNRR) para receber os recursos dos bancos privados e de outras fontes como financiamentos externos e usá-los no financiamento agrícola.⁸⁸

No que tange especificamente aos subsídios ao uso de insumos modernos, merece destaque a Funfertil (Fundo de Estímulo Financeiro ao Uso de Fertilizantes e Suplementos Minerais) criada para pagar a totalidade dos juros (17%) nos empréstimos para aquisição de fertilizantes. Em 1969, com a substituição da Funfertil pela Fundag (Fundo Especial de Desenvolvimento Agrícola) o Governo federal passou a subsidiar a aquisição de outros insumos, como ração, defensivos etc., pagando 8% dos juros e ficando os restantes 7% a cargo do produtor.

O crédito agrícola, que representava 18% do crédito total do Brasil em 1960 e passou a representar 30% em 1968, teve um crescimento enorme nas últimas décadas.⁸⁹ Assim, de 1969, quando contava com 9,3 bilhões de cruzeiros, para 1971, teve um crescimento em valor real de 33,6% e em 1978 os recursos destinados a esse tipo de crédito já representavam um aumento de quatro a cinco vezes em relação a 1973, em valor real, equivalendo a mais do dobro do crescimento da produção agrícola.⁹⁰ Desse modo, no período 1973-78, o crédito rural cresceu em valor real em 190%, enquanto a produção agrícola aumentou em 17% e o preço da terra no Brasil em cerca de 1.780%. No final do período, 1978, a política de crédito agrícola movimentou cerca de 300 milhões de cruzeiros, ou seja, mais de 80% do Produto Agrícola Nacional, enquanto em 1960 representava apenas 10%. “Como se trata de recursos emprestados a juros bem inferiores aos de mercado, há uma carga de subsídio que, segundo a Fundação Getúlio Vargas, representa 20% do Produto Agrícola. Além disso, o setor rural

⁸⁸ Paiva, Ruy M. et al., *O setor agrícola no Brasil*, op. cit., pp.123-24.

⁸⁹ Dados extraídos de Paiva, R.M. et al., op. cit., p.130.

⁹⁰ *Jornal do Comércio*. Porto Alegre, 25 de setembro de 1978, p.6. O Banco do Brasil destinou em 1977 cerca de 55% de seu crédito à agricultura, todo subsidiado.

conta com subsídios fiscais que, somados aos créditos, alcançaram 170 bilhões de cruzeiros em 1978, quase 50% da receita do Tesouro Nacional” de 1977.⁹¹ Para o presidente do Banco do Brasil, em 1973, para cada cruzeiro de recursos próprios, o produtor agrícola brasileiro contava com 60 centavos de crédito e em 1978, para cada cruzeiro próprio, o crédito entrava em Cr\$ 8,60. Ainda que o crédito não represente o conjunto de incentivos e subsídios — existem ainda, por exemplo, os incentivos fiscais, a criação de infraestrutura etc.⁹² —, esse enorme crescimento do financiamento pode ser tomado como o indicador básico da relação entre o apoio oficial e a produção agrícola.

Quanto à seletividade e orientação em relação a produtos agrícolas específicos, em 1976, por exemplo, a soja, o trigo, o café e o arroz, que representavam 49,6% da produção agrícola brasileira, receberam 80% do crédito rural; o feijão recebeu 0,4% e o milho, que representava 16,1% da produção, recebeu 5,9% dos financiamentos do Banco do Brasil⁹³. No Rio Grande do Sul, de acordo com os dados do Banco Central, em 1978, apenas três produtos — soja, trigo e arroz — receberam 90% do crédito de custeio e somente a soja recebeu 46%, acontecendo coisa semelhante com os financiamentos para crédito destinado à garantia de preços mínimos e à comercialização.⁹⁴ Para cada um desses produtos, em especial para o trigo, o apoio oficial é parte integrante de sua história. Para o trigo, o número de empréstimos mais que triplicou entre 1964 e 1970, enquanto o valor deflacionado procura aumentar em mais de cinco vezes no período para o Rio Grande do Sul.⁹⁵

⁹¹ *Negócios em Exame*. São Paulo, (180), 18 de julho de 1979, p.77.

⁹² A série de obras realizadas em 1972-73, com a participação do Ministério da Fazenda, Ministério dos Transportes, Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Federação Nacional de Compras das Associações Cooperativas do Japão, estariam orçadas em 500 milhões de dólares. Esse plano de obras denominado “Corredores de Exportação”, consiste na organização de uma infraestrutura de transportes e armazenamento, do qual faz parte o Porto de Rio Grande, por onde é exportada a soja gaúcha. (*Revista Ipiranga*. Rio Grande, 13 (60), 1972, pp.20-25.)

⁹³ *Agricultura & Cooperativismo*. Porto Alegre, 2 (24), abril de 1978, p.7.

⁹⁴ Ver *O Interior*. Carazinho, 28 de outubro de 1978, p.5, e FEE, *Indicadores Econômicos* – RS. Porto Alegre, 4 (1/2), janeiro-julho de 1976, p.109.

⁹⁵ Paiva, R.M. et al., op. cit., p.174.

A seletividade dos financiamentos e subsídios quanto aos produtos torna-se evidente quando, por exemplo, o Sistema Nacional de Crédito Rural — incluindo todos os bancos privados e oficiais — atinge apenas de 10% a 20% dos produtores agrícolas. “Segundo levantamentos do Banco do Brasil, 80% dos produtores brasileiros trabalham sem crédito governamental. Entre os 20% que o usam, entretanto, a distribuição é muito desigual. Em 1976, ano da última estatística disponível no BB, enquanto 83% dos contratos receberam 18% dos recursos totais do crédito agrícola, apenas 1% dos contratos absorvia 39%”.⁹⁶ Ainda segundo dados do Banco do Brasil, dos recursos destinados à agricultura, os “grandes produtores” absorviam 20% em 1966 e aumentaram sua participação para 54% em 1976, enquanto os “médios” decresceram sua participação de 46% para 35% e os “pequenos”, de 34% para 11% nos recursos no período. O mesmo acontece com os recursos destinados ao financiamento da agropecuária no Rio Grande do Sul, onde existiam aproximadamente 500 mil estabelecimentos agrícolas e apenas cerca de 15 mil recebiam financiamentos nesse ano e apenas 3,08% dos produtores receberam 41,34% do valor dos empréstimos do Banco do Brasil e, se incluídos todos os bancos que financiam a agricultura, 3% dos empréstimos equivalem a 50% do crédito.⁹⁷ Muitas vezes, essa participação, compulsoriamente retida, chega até a ultrapassar o capital próprio de que as regionais dispõem para si. De outro lado, as cooperativas regionais precisam da organização centralizada das centrais, no que diz respeito ao transporte e à comercialização de sua produção. Dependem, pois, das centrais, através de vários mecanismos financeiros, econômicos e organizacionais.

⁹⁶ *Negócios em Exame*, op. cit., p.79.

⁹⁷ O Interior. Carazinho, 23 de março de 1978. Existem indícios de que —como decorrência da nova correlação de forças na medida em que o latifúndio perde poder em relação às facções da burguesia industrial-financeira envolvida no complexo agroindustrial e às restrições ao crédito provocadas pela crise econômico-financeira e política a partir de 1975 — a tendência se reverteria no sentido de aumento do crédito agrícola a pequenos produtores. Entretanto, nesse caso mudariam os critérios, direcionando uma maior parte àqueles pequenos e médios produtores em condições de participarem do processo de modernização e integração da produção agrícola, mas não a seletividade do apoio do Estado, cuja lógica é a reprodução do capital e a mediação política. Sobre as mudanças na política agrícola a partir da nova situação de classes e correlação de forças, ver Sorj, Bernardo, “Estrutura agrária e dinâmica política no Brasil atual”, in *Revista de Cultura & Política*. São Paulo, 1 (1), agosto de 1979, pp.19-25.

Dentro desse quadro, não é de estranhar que o cooperativismo leiteiro apresente um dos principais problemas do sistema associativo brasileiro em geral, o problema da não-participação e da não-identificação dos cooperados. Para eles, a cooperativa pode chegar a se assimilar a qualquer empresa comercializadora de leite: a palavra “cooperativa”, tal como é usada por muitos produtores, serve para indicar a empresa a que entregam suas matérias-primas, seja uma associação de produtores, seja uma empresa privada de capital nacional ou estrangeiro. Acontece frequentemente ouvir-se falar de empresas privadas de laticínios como de “cooperativas”. E, de fato, não pode existir muita diferença, aos olhos dos produtores, entre os dois tipos de empresas: as duas têm o mesmo comportamento, oferecem as mesmas vantagens etc. Na área leiteira, especialmente, é difícil falar de retorno financeiro aos cooperados, por causa da baixa rentabilidade do produto.

A necessidade de se adaptar às exigências de um mercado liderado por corporações de capital altamente concentrado e a conseqüente escolha, pelas cooperativas centrais, de um esquema fortemente empresarial, entra em choque com a difusão da ideologia cooperativista entre seus associados: se o fortalecimento do sistema de cooperativas se faz por sua transformação em empresas capitalistas cada vez mais concentradas, isso dificultará, necessariamente, a identificação do produtor com sua cooperativa e sua conseqüente participação associativa.

É dentro desse contexto econômico-produtivo e político, com base na seletividade/exclusão, que se inscreve o cooperativismo agrícola empresarialmente desenvolvido, enquanto agente, entre outras coisas, de implementação e reprodução desse processo.

2.3 O cooperativismo como agente de viabilização econômico-política do capitalismo associado-dependente

Nesta parte tratamos de inserir e explicitar o cooperativismo agrícola na dinâmica do quadro mais geral delineado até aqui, isto é, no processo de formação de classes sociais na agricultura *stricto sensu*, a integração da produção agrícola ao capitalismo industrial-urbano em especial à agroindústria e à atuação do Estado brasileiro. Para tanto, após esboçarmos as linhas gerais do cooperativismo agrícola no Brasil, tomamos o

cooperativismo empresarialmente mais dinâmico, em especial de trigo e soja, como ponto de referência empírica básica.

O cooperativismo agrícola pode ser apreendido, de um lado, pela racionalização econômico-produtiva que essa forma de organização exerce em contextos determinados; de outro lado, pelo caráter de mediação sociopolítica que assume no processo social, tendo em vista a viabilização e a reprodução da expansão do capitalismo, em condições determinadas. Concretamente, esses dois aspectos básicos atuam entrelaçadamente e é a explicitação dessa busca da racionalidade socioeconômica e da mediação política através do cooperativismo que examinamos a seguir.

Num contexto histórico como o que está em questão, o cooperativismo agrícola assume o caráter de uma das formas através das quais o Estado e suas bases sociais atuam no sentido de, concomitantemente, desenvolver as forças produtivas e manter as tensões e conflitos sociais nos limites do politicamente viável para o padrão de acumulação e dominação pública. Nesse sentido, essa forma de organização adquire o caráter de instrumento de compatibilização e catalisação das tensões sociais.

Concordamos quando se afirma que, na “América Latina os movimentos cooperativistas têm sido geralmente estimulados por motivos políticos: são como um meio para pacificar um povo rebelde. Buscam suavizar os efeitos adversos de uma depressão, promover ou ao menos prometer uma vida em áreas atrasadas instáveis e alimentar apetites de clientela política”.⁹⁸ Entretanto, na medida em que o cooperativismo tende a se consolidar como um dos agentes básicos da orientação, organização e integração da produção agrícola e, portanto, da reorganização da estrutura produtiva, como tende a ser o cooperativismo empresarialmente mais desenvolvido no Sul do país, essa forma de associativismo continua sendo um movimento político, mas assume também o caráter de instrumento de viabilização econômico-produtiva do processo. Aliás, na medida em que o cooperativismo envolve a estrutura produtiva de maneira mais profunda, redimensiona assume mais efetivamente seu caráter político, que no caso em questão é representado também pela viabilização da aliança de classes e

⁹⁸ Borda, Orlando Fals, *El reformismo por dentro en América Latina*. 3ª ed., México, Siglo Veintiuno, 1976, p.15.

demais agentes envolvidos no ciclo produtivo. Soma-se a isso — no caso em questão é bom frisar — o contexto político brasileiro em que surgiu e se expandiu essa forma de cooperativismo, ou seja, o final do período populista onde se gestavam algumas das condições do Estado autoritário e o período de sua consolidação.

Por estar inserido na dinâmica do processo social, o cooperativismo agrícola, como qualquer tipo de cooperativismo, amolda-se às transformações e contradições desse processo, de acordo com as condições socioeconômicas e políticas que servem de base a esse tipo de associação, ao mesmo tempo em que essas bases sociais podem ser influenciadas pelo mesmo.

2.3.1 Configuração geral do cooperativismo agrícola no Brasil

De maneira geral, o cooperativismo agrícola no Brasil pode ser alinhado nos grandes moldes em que se dá o desenvolvimento da agricultura brasileira. Desse modo, numa primeira caracterização encontramos as cooperativas ligadas aos produtos tradicionais de exportação (açúcar no Nordeste, café em São Paulo) que se caracteriza por ser altamente comercial, formado, em termos de quadro social, basicamente por grandes proprietários rurais que nas últimas décadas de certa forma tendeu ao enfraquecimento, visto que seus sócios conseguem com certa facilidade acesso direto aos incentivos oficiais e à política de exportação. O segundo grande tipo de cooperativismo agrícola no Brasil surge vinculado à modernização e integração da agricultura e geograficamente situa-se no Centro-Sul, tendo emergido basicamente a partir de grupos de colonos (japoneses em São Paulo e italianos alemães no Sul). A composição social dessas cooperativas é altamente heterogênea no que se refere ao tamanho das unidades produtivas dos associados e à estrutura destas, se bem que os associados, em sua grande maioria, podem ser considerados “minifundiários” e “neocamponeses”. Ao mesmo tempo em que essas cooperativas se caracterizam por estarem voltadas para a comercialização, a realização da produção se dá tanto no mercado interno (por exemplo, trigo no Sul e hortigranjeiros em São Paulo) quanto no exterior (soja).⁹⁹

⁹⁹ Ver Mato, Manoel Andrés, “A Cooperativa agrícola na dinâmica social”, in *Cadernos do CEAS*. Salvador, (33), pp.19-37, setembro-outubro de 1974. Além desses dois grandes tipos,

Para exemplificar a composição dos associados em cooperativas basicamente por aquilo que designamos na primeira parte do trabalho por “neocamponeses”, pesquisa realizada com dados de 1975 demonstrou que a proporção de associados em cooperativas agrícolas que não utilizam trabalho assalariado em seus estabelecimentos é de 86,1% no Sul, contra 75,3% no Nordeste e 22,0% no Sudeste. Apenas 0,5% dos associados de todas as cooperativas nos três Estados do Sul utilizam mais de dez assalariados em seus estabelecimentos, enquanto que no Nordeste esta porcentagem é de 3,2% e no Sudeste é de 17,5%. Ainda que, pela própria seletividade das cooperativas, os produtores associados tenham estabelecimentos com área superior à média, a maior parte deles explora estabelecimentos considerados pequenos e médios.

A despeito das reservas com que o sistema cooperativista seria visto por setores da burocracia estatal, foi elaborado a partir de 1976 pelos órgãos do Estado o 1º Pronacoop (1º Programa Nacional de Cooperativismo), tendo como objetivos básicos o aumento do número de associados em cooperativas de 1 milhão e 300 mil para 2 milhões e 600 mil no período de 1976-79 e estimular e “racionalizar” o cooperativismo, em especial na agricultura. Esse projeto triplicaria as verbas governamentais para esse fim, sendo implantado por órgãos governamentais (Incra, Embrater e BNcC),¹⁰⁰ fazendo parte da estratégia de modernização e aumento da produtividade física da agricultura brasileira.

“De acordo com o Departamento de Desenvolvimento Rural do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra), em meados do ano passado (1979) 2.460 cooperativas (de diferentes graus) estavam

existem outras formas de experiências cooperativas no meio rural brasileiro, embora quantitativamente pouco significativas e, por não estarem diretamente ligadas à modernização e integração da agricultura, não nos interessam aqui.

¹⁰⁰ Ver *Planejamento e Desenvolvimento*. Rio, 4 (41), outubro de 1976, pp.62-3. Conforme a pesquisa do M.A., Suplan, citada anteriormente, de 1973 a 1975 o número de associados em cooperativas aumentou em 27%, enquanto a população brasileira cresceu em menos de 10%, ainda que essas cooperativas restrinjam suas atividades quase que exclusivamente à comercialização. Em 1975, apenas 18% das cooperativas brasileiras industrializavam parte da produção recebida. Na região Sul, essa proporção se eleva para 23,4% e no Sudeste para 21,7%. Quanto à comercialização, o Sul representava nessa época 70,1% do total nacional, sendo que a soja, o trigo, o leite e o café representavam 78,8% dos produtos coletados. Os serviços de consumo das cooperativas brasileiras aumentou em 126% nos anos de 1973 e 1974, comprando 46,5% das mercadorias dos atacadistas e 40% da indústria.

autorizadas a funcionar no Brasil, representando este total quase o dobro do número de organizações existentes em 1974”.¹⁰¹ Essas organizações eram responsáveis pela coleta da maior parte de uma série de produtos agrícolas — trigo-soja, leite etc. — e pela exportação de parte dessa coleta e especificamente no Rio Grande do Sul detinham 45,9% e no Paraná 30,2% da capacidade estática de armazenamento.

2.3.2 Integração da agricultura e transformação do cooperativismo agrícola

A transformação do cooperativismo agrícola de acordo com as mudanças das condições socioeconômicas da sociedade agrária onde se situa e das condições mais gerais evidencia-se na evolução do cooperativismo agrícola no Rio Grande do Sul. Nesse Estado tem-se como marco inicial do cooperativismo o ano de 1902, quando foi fundada a primeira “Caixa Econômica e de Empréstimos” (sistema Raiffeisen) em uma colônia de imigrantes, tendo como objetivo básico a ajuda financeira mútua.

A partir daí foi-se desenvolvendo nas colônias de imigrantes um cooperativismo ligado a uma agricultura formada por pequenos produtores. Nesse contexto, a associação em cooperativas tinha um caráter de defesa da remuneração do trabalho familiar frente ao comércio e à indústria de transformações. Ao mesmo tempo em que essas cooperativas se restringiam à comercialização dos excedentes agrícolas, sua dependência em relação ao Estado era mínima, visto que a agricultura camponesa das colônias nessa fase possuía um grau maior de autonomia em relação à agroindústria e às políticas oficiais.

Em 1953, por exemplo, existiam no Rio Grande do Sul cerca de 440 cooperativas de diversos tipos, com um total de 137.244 associados.¹⁰² Em 1957, marco inicial do surgimento de um novo padrão de cooperativismo rural, foram recenseadas nesse estado 565 cooperativas agrícolas, que, com o progressivo desaparecimento da agricultura “tradicional” e sua integração em novas bases, se dissolveram ou foram incorporadas pelas novas.

¹⁰¹ *Dirigente Rural*, op.cit., p.8.

¹⁰² Ver *Intercâmbio*. Rio, 2 (1), janeiro de 1954, p.8.

No caso das cooperativas de trigo — que mais tarde se transformaram em cooperativas de trigo e soja e ponta de lança de um novo modelo de cooperativismo — a época de seu surgimento é justamente o período em que os grandes produtores de trigo, atraídos pelos incentivos governamentais, consolidavam sua posição e, através delas, passavam a reivindicar melhores condições de produção e comercialização. Com o surgimento do Plano de Expansão Econômica da Triticultura Nacional (1957) e a Comissão de Organização de Cooperativas de Produtores, resultou que somente no ano de 1957 foram fundadas mais de 20 cooperativas tritícolas, além da Fecotrigo (Federação das Cooperativas Brasileiras de Trigo), todas compostas a princípio exclusivamente por grandes produtores. Com sua consolidação, o crescimento da economia da soja e a diversificação de sua atuação foram sendo facilitados e inclusive se estimulou o ingresso de pequenos produtores nessas cooperativas. Posteriormente foram criados mecanismos de entrada de certa forma compulsória, como o repasse de financiamentos através das cooperativas, além da própria estrutura de produção, comercialização, formação de preços, que induz os demais produtores que não os “grandes” a entrarem nas cooperativas por si sós.¹⁰³

A dimensão política dessa forma de cooperativismo faz parte de sua própria gênese e, portanto, não é algo adquirido somente através de seu crescimento e centralização. Como foi exposto, foram criadas a partir de uma política governamental favorável à modernização e ao aumento da produção tritícola no final da década de 1950, durante o período caracterizado pelo populismo desenvolvimentista. Para racionalizar e controlar a comercialização, a política governamental induziu inicialmente os grandes e, mais tarde, os pequenos produtores a se associarem em cooperativas.

¹⁰³ A formação e desenvolvimento da Cotrijuí (Cooperativa Tritícola Serrana Ltda.) em 1957, no Noroeste gaúcho, exemplifica nitidamente o exposto. Essa cooperativa — atualmente a maior cooperativa singular brasileira — foi fundada inicialmente por 16 “granjeiros” (grandes produtores), a Cooperativa Mista Mauá Ltda. e a Cooperativa Mista dos Agropecuaristas. No final de 1957, essa cooperativa contava com 60 sócios, número que passou para 11.361 em 1976 e cerca de 18.500 em 1979. Esses associados se compunham, em termos de estrutura fundiária em 1976, em 79% de “pequenos produtores” (com área até 50ha), 14% de “médios produtores” (com área de 51 a 150ha) e 7% de “grandes produtores” (mais de 150ha).

Acontece que, num primeiro plano, havia nesse contexto forte insatisfação e mobilização política dos produtores de trigo frente à insegurança para a comercialização da produção, controlada pela grande indústria de transformação, além das fraudes que os incentivos governamentais possibilitavam e a falta de infraestrutura de produção, armazenamento, transporte etc. Por outro lado, existia por parte do Estado o interesse de reorientar a produção e a comercialização, não apenas visando os interesses dos triticultores, mas também reduzir as importações e racionalizar e regulamentar a produção, processamento, distribuição e consumo.

Num segundo nível, já no final da década de 1950 e início dos anos 1960, havia outros movimentos populares-reformistas, liderados por setores da Igreja, pela Frente Agrária Gaúcha e por partidos políticos.¹⁰⁴ O cooperativismo, respaldado no novo contexto, conseguiu cooptar e utilizar esses movimentos, canalizando-os conforme seus objetivos, determinados pela aliança das classes rurais melhor situadas socioeconomicamente, o Estado e o complexo agroindustrial. Foram sobretudo esses movimentos que forneceram a base ideológica para a mobilização dos produtores no sentido do cooperativismo e de determinado tipo de sindicalismo rural. Eles também organizaram e se encarregaram do trabalho de divulgação e doutrinação, primeiro pela própria dinâmica do movimento e, depois, através da criação dos departamentos de “comunicação e educação” das cooperativas. Em alguns casos, como a Cotrijuí, inclusive através da organização de núcleos de base.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Sobre a cooptação do Movimento Comunitário de Base, sindicalismo etc., em especial pela Cotrijuí, ver Steffens, Octávio, *A comunicação e educação cooperativas* (mimeog.). Ijuí, 1978, pp.10 e *passim*. Para um relato histórico do movimento pelo cooperativismo e sindicalismo rural e trabalho de extensão em especial no Noroeste gaúcho, ver Marques, Mário O. e Brum, Argemiro J., *Uma comunidade em busca de seu caminho*. Porto Alegre, Sulina, 1970. Sobre as relações entre imigração, Igreja e associativismo rural em geral e cooperativismo em particular, no Rio Grande do Sul, com um tratamento apologético, ver Schneider, José O., *Instituições religiosas e cooperativismo rural no Rio Grande do Sul*. São Leopoldo, Unisinos, 1978. Sobre a manutenção do poder formal de uma cooperativa tritícola pela burguesia agrária e pelo campesinato melhor situado economicamente, ver Monteiro, Silvio T., *Estudo de classes sociais numa cooperativa rural — Erexim*. Erexim-Fapes, 1978.

¹⁰⁵ É interessante notar que, entre os planos do Governo brasileiro em relação à agricultura, existe um plano elaborado pelo Ministério da Agricultura e pelo Incra, no sentido de instituir a “empresa social agrária”, inspirado em parte na experiência da Cotrijuí. A

Assim, essa forma de cooperativismo ocupa um determinado espaço político nesse contexto. Concomitantemente, essas organizações ampliam o espaço socioeconômico e mesmo geográfico de sua atuação. Com a evolução da agricultura “colonial” particularmente a partir do final da década de 1950 orienta-se e recria-se o cooperativismo rural. Nesse novo contexto social as cooperativas deixam de ser organizações de certa forma isoladas geograficamente — passando a expandir sua área de ação através de integração horizontal para outros municípios e também para outros Estados, como Mato Grosso — geralmente de tamanho pequeno e tendo como razão de ser basicamente a defesa dos preços dos produtos comercializáveis. O espaço socioeconômico onde passam a atuar não se restringe mais à agricultura *stricto sensu*, mas passam a ser o elo de ligação entre a indústria que envolve a agricultura, o Estado intervencionista e o corpo de associados, em alguns casos, avançando também, se bem que não preponderantemente, em termos de investimentos produtivos na própria transformação da produção agrícola, integrando assim a agroindústria também nesse aspecto.

Desse modo, com a crescente integração da produção agrícola, que vai progressivamente se mecanizando, os insumos modernos passam a representar um peso paulatinamente maior nos custos da produção. As cooperativas puseram-se a intervir também na comercialização de uma parte desses insumos e na difusão de novas tecnologias, além da comercialização da produção, sua atividade principal.

A preocupação do Estado de resolver os problemas de produção, comercialização, transporte, preços mínimos, armazenamento, crédito agrícola, em síntese racionalizar os incentivos à produção agrícola, vinha ao encontro dos interesses dos produtores, de unir-se em cooperativas.¹⁰⁶ Desse

diferença maior seria que nesse plano a “(...) propriedade seria monopolizada pelas cooperativas e cada um de seus membros deteria um número de cotas condizentes com sua capacidade familiar de trabalho”. (Veja, São Paulo, (153), dezembro de 1978, pp.102 e 105.)

¹⁰⁶ “O Estado, através do orçamento público, atua na produção de bens públicos, mas ainda assim sua quantidade é limitada. As cooperativas reúnem características organizacionais que permitem complementar a função que assume o Estado.” (M.A., Suplan, *op. cit.*, v. 1.) Por outro lado, existe certa similaridade entre a aliança agricultura-indústria-Estado, viabilizada pelo cooperativismo empresarial no Sul do Brasil e a aliança de produtores de soja nos EUA, concretizada lá, através da ASA (Associação Norte-Americana de Soja), resguardando-se as especificidades próprias, como parece ser a dependência mais estreita em relação ao Estado

modo, o Estado delega às próprias cooperativas parte dos encargos, tendo em vista a solução de problemas da criação da infraestrutura de produção e realização.

Essa imbricação entre cooperativas, Estado e agroindústria, ao nível da organização da produção, reflete ao nível político uma aliança de classes que envolve de forma relativamente conduzida, controlada e mediatizada pelo Estado, as camadas sociais implicadas diretamente na produção agrícola de forma menos excludente no tocante à produção e apropriação — “neocampesinato” e burguesia rural — os agentes que envolvem a produção agrícola *stricto sensu* e a intervenção do Estado. Se, por um lado, essa aliança encerra contradições e conflitos, latentes ou explícitos, relativamente profundos, por outro, a seletividade social desse processo e o controle e a mediação direta por parte do Estado tornam-na exequível ao ponto de não ameaçar o padrão de acumulação vigente, pelo contrário, dinamizando-o e consolidando-o. O controle e a mediação por parte do Estado abarcam toda a série de medidas no sentido de dismantelamento das demais formas de associativismo existentes no período populista. O atrelamento e controle rígido, tanto político-ideológico quanto jurídico do sindicalismo rural e sua vinculação efetiva ao assistencialismo e ao cooperativismo,¹⁰⁷ transformando-o na única forma de associativismo com possibilidades de desenvolvimento e atuação no sentido mais político, ocupando o lugar das demais formas de atuação política, restringindo assim a política essencialmente de reivindicações que não ponham em questão o padrão de acumulação e dominação social vigente. Assim, ao transformar o

por parte do cooperativismo daqui. Sobre a aliança de produtores de soja-indústria e o Governo norte-americano, ver Berlan, Jean-Pierre *et al.*, *op. cit.*, 1976.

¹⁰⁷ A própria legislação sindical atua nesse sentido, na medida em que se tornou progressivamente mais corporativa e assistencialista. Com o Decreto-Lei n° 789 de 1968, foram divididas as categorias de trabalhadores e empregadores rurais de acordo com os módulos rurais, sendo considerado empregador quem tivesse uma propriedade superior, mesmo que não tivesse empregados. Desse modo juntaram-se diversas categorias de camponeses com a burguesia rural e latifúndios no mesmo sindicato. Com o Decreto-Lei n° 1.166 de 1971 se avançou ainda mais nesse sentido, ao se excluírem dos sindicatos de trabalhadores rurais os arrendatários, parceiros, posseiros, meeiros etc., que ultrapassassem em área o módulo. Mais tarde passou-se a tentar (Circular n° 113) enquadrar os filhos de camponeses maiores de 18 anos como empregados, ainda que fizessem parte da mão-de-obra familiar. Assim, de um lado, estreitaram-se os controles e o atrelamento por parte do Estado e, de outro, transformaram-se os sindicatos em interclassistas.

cooperativismo agrícola em principal canal político efetivo, a exemplo da politização da burocracia do Estado, restringe-se a atuação política mais direta àquelas camadas que participam na produção e apropriação de forma menos excludente. Nesse sentido, o cooperativismo passa a ser o principal catalisador das contradições e tensões sociais, mas de forma corporativa, visto que encerra, em seu quadro social, classes e camadas sociais diversas e inclusive antagônicas. Através disso, o antagonismo existente entre as classes e agentes sociais envolvidos, direta ou indiretamente, na produção agrícola é transformado em antagonismos intersetoriais. Isso se evidencia mais nitidamente nas conjunturas de crise, provocadas pelas vicissitudes naturais (secas etc.) ou pela apropriação de excedentes (preços, impostos etc.).

Por outro lado, o próprio crescimento econômico do cooperativismo e conseqüentemente sua maior integração às políticas estatais e ao padrão de acumulação vigente não amenizam mas acirram seus conflitos de interesses, setores da burocracia estatal, do comércio e indústria privados e com o quadro de associados, se bem que originários mais de uma luta por uma participação em melhores condições em relação aos demais agentes envolvidos, que propriamente de uma proposta de desenvolvimento que transcenda os limites da acumulação do capital.¹⁰⁸ Suas lutas no sentido da mudança de políticas agrícolas específicas e na tentativa de diversificação da produção, tendo em vista suas estratégias de concorrência ou atendendo

¹⁰⁸ A não ser que se considere, como o fazem seus apologistas; o cooperativismo como a “terceira via”, isto é, uma alternativa entre o capitalismo e socialismo por si só exequível, o que significa abstrair as relações sociais concretas e a lógica da acumulação e reprodução do capital. De qualquer modo, um exemplo da necessidade de organização e luta política tendo em vista seus interesses específicos pode ser a transformação recente da Fecotriço – Federação das Cooperativas Brasileiras de Trigo – na Central de Cooperativas de Produtores do Rio Grande do Sul Ltda. – Central-sul, simultaneamente com a criação da Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul Ltda., que permaneceu com a mesma sigla. Para esta Federação “(...) O principal objetivo a ser buscado nesta área é participar de forma permanente na formulação da política agrícola, fazendo com que o governo ouça as reivindicações dos produtores.” *Agricultura & Cooperativismo*. Porto Alegre, julho de 1980, p.13. Desse modo, o cooperativismo atende uma das reivindicações de suas bases, que é a tentativa de diversificação da produção, evitando os riscos da monocultura de trigo/soja e atuando no sentido da diminuição do processo de marginalização social, na medida em que se incorporam — ou se retorna a — produções agrícolas com uma maior participação de trabalho em relação à utilização de capital/terra, ao mesmo tempo em que se busca uma participação mais ampla na formulação das políticas agrícolas.

aos reclamos do antigo campesinato em via de marginalização como consequência da rápida modernização do processo produtivo, exemplificam isso.

Paralelamente à expansão das cooperativas empresarialmente desenvolvidas e à extrapolação da sua atuação para além da agricultura *stricto sensu*, à sua progressiva integração às políticas do Estado e ao desenvolvimento agroindustrial, se processa a sua centralização. Visando uma maior racionalidade econômica e um maior poder de barganha frente aos concorrentes, o cooperativismo passou a defender enfaticamente uma política de integração horizontal e vertical, apresentando também a proposta de uma maior participação especificamente no complexo agroindustrial, com capitalização através de diversas formas; ou seja, a partir de uma maior participação financeira dos associados, retenção dos excedentes gerados, maior apoio financeiro do Estado etc. Todas essas propostas, em maior ou menor grau, chocam-se com os limites da acumulação baseada na agricultura com participação no processo geral de acumulação enquanto sócio-menor e com as próprias condições sóciopolíticas para sua efetivação.¹⁰⁹

Esse crescimento e essa centralização (ou “gigantismo”) tornam mais claras as divergências e mesmo a oposição de interesses específicos entre essa forma de cooperativismo e aqueles setores da indústria e do comércio que passam a sofrer concorrência mais direta. Nos últimos anos essas divergências passaram a ser explícitas e a abranger os vários escalões do Governo. Frequentemente esses setores reivindicam do Governo uma mudança na legislação cooperativa no sentido de restringir seu tamanho e as atividades desenvolvidas, a fim de evitar concorrências com o “setor privado”, com as mais variadas justificativas ideológicas. A isso as cooperativas respondem a seu modo, onde os argumentos mais utilizados são a suposta eficiência econômico-social do cooperativismo como causa de seu crescimento, a contribuição do cooperativismo para a solução de problemas sociais, as vantagens que esse sistema teria para defender a economia da estatização, das multinacionais e do “(...) perigo da

¹⁰⁹ Sobre a defesa de propostas nesse sentido e sua justificativa ao nível da ideologia, ver em especial Luschnner, Roque, *Agroindústria como agente de modernização da empresa rural* (mimeog.). Brasília, 1977. Vez também, entre outros, a Carta do Seminário de Gramado. *Agricultura & Cooperativismo*. Porto Alegre, abril de 1977, p.5.

socialização comunista”.¹¹⁰ Evidentemente os diversos setores comerciais e industriais reagem diversamente frente à questão, visto que envolve desde concorrência fatal a alguns ramos até complementaridade e crescimento conjunto ou readaptação da estratégia no caso do grande capital, sendo a oposição maior a dos pequenos comerciantes de cereais e varejistas, estes últimos graças à concorrência representada pelos departamentos de consumo das cooperativas.

Contudo, essas oposições e divergências de interesses não impedem que determinadas cooperativas cresçam como grupos econômicos em determinados setores e linhas de produção. Entre os elementos que atuam nesse sentido destacam-se em especial o apoio do Estado, a própria expansão da produção daqueles produtos junto com os quais essas cooperativas se alicerçaram, o processo de modernização e aumento da capacidade produtiva da agricultura e a participação de cooperativas em determinadas brechas de setores da agroindústria — em termos de reinvestimentos produtivos com relativa capacidade competitiva. Essa expansão é condicionada, de um lado, pela capacidade de competição com o grande capital e, de outro, pelas alianças e conflitos dos quais resultam a política, incentivos e controles estatais.¹¹¹

¹¹⁰ Ver *Informativo OCERGS*. Porto Alegre, (09), dezembro de 1976 e também, entre outros, *Folha da Manhã*. Porto Alegre, 14 de julho de 1978, p.10.

¹¹¹ “Uma vez que o cooperativismo já demonstrou suficientemente a sua eficácia como instrumento de modernização e desenvolvimento do setor agropecuário, o Governo tende a torná-lo executor dos seus programas de desenvolvimento setoriais, mediante condições especiais de obtenção de recursos e de tributação. Com isso consegue-se ampliar a ação governamental de forma efetiva e, ao mesmo tempo, proporcionam-se às cooperativas melhores condições de competição no mercado.” *OCB – A Revista Nacional do Cooperativismo*. Brasília, 2 (12), novembro-dezembro de 1979, p.48.

Tendo em vista a consolidação dessa expansão, que foi dinamizada pela nova legislação de 1971, ao permitir, por exemplo, a associação de cooperativas com outras empresas, uma das reivindicações básicas do cooperativismo empresarialmente desenvolvido é a formação de um banco próprio, visto que o BNCC (Banco Nacional de Crédito Cooperativo), do qual as cooperativas detêm 46% do capital e os restantes 54% pertencem ao Governo federal, não estaria em condições para tanto. Ou, segundo um de seus diretores, no “(...) estágio atual de criação, desenvolvimento e expansão de uma cooperativa está inserido o princípio da adaptação da mesma ao modelo econômico vigente, em bases empresariais nitidamente capitalistas como forma de participação num mercado altamente competitivo. Como atualmente são quase inexistentes as cooperativas de crédito e o BNCC atua discretamente numa faixa que não atende às reais necessidades do setor, o cooperativismo sobrevive, em

De qualquer modo, a participação das cooperativas mais desenvolvidas empresarialmente como sócios subordinados não impede sua expansão naquelas linhas de produção que fazem parte das estratégias da política governamental e naqueles setores que ainda não foram preenchidos pelo grande capital, de certa forma à semelhança dos grupos econômicos de capital nacional, e ampliem sua atuação.¹¹²

O que esse crescimento não possibilita é que essas organizações façam frente aos oligopólios vinculados à indústria de insumos, processamento e comercialização da produção agrícola, ainda que ocupem espaços econômicos nesse sentido, ou diminuam sua dependência frente ao Estado — por mais que, ao nível da ideologia, seja esse o objetivo e razão principal de sua existência.

Com efeito, o crescimento dessa forma de cooperativismo é paralelo ao aumento de sua dependência e entrelaçamento com os oligopólios, em

termos creditícios, à base de transações com bancos particulares.” *OCB – A Revista Nacional do Cooperativismo*. Brasília, 1 (3), maio-junho de 1978, p.37. O incentivo a determinados tipos de cooperativismo e a restrição das cooperativas de crédito ao ponto de seu quase-desaparecimento, foi uma das formas utilizadas pelo Estado para manter essas organizações financeiramente subordinadas.

¹¹² Para se ter uma ideia dessa expansão e diversificação, a Cotrijuí — uma das dez maiores empresas nacionais no setor agropecuário, ao lado da Cotrisa, Fecotrigo etc., a maior parte desse setor composto por cooperativas, segundo *Negócios em Exame* em sua edição especial de 1979 — e a Fecotrigo, que podem ser tomadas como modelo nesse sentido, atuam num maior ou menor grau, diretamente, através de empresas subsidiárias ou em convênio com órgãos governamentais nas seguintes atividades: comercialização da produção agrícola, repasse de crédito, assistência técnica, comercialização de bens de consumo, porto, “educação cooperativa”, saúde, processamento de dados, exportações, corretora de câmbio, corretora de seguros, industrialização de soja, industrialização de leite, industrialização de carne, produção de defensivos e produtos veterinários, jornais, pesquisa e experimentação agronômica, transportes terrestre, fluvial e ferroviário, assistência social, colonização da fronteira agrícola, entre outras. Em 1979, a Fecotrigo contava com quase 200 mil associados e a Cotrijuí, isoladamente, com quase 20 mil. Por outro lado, para se ter uma ideia da “dinâmica própria” que o “fundo indivisível”, que para a Cotrijuí representa cerca de 93% do capital social, toma com seu crescimento econômico, pode ser citado que em “(...) dezembro próximo a Cotrijuí abre uma loja de 5 mil metros quadrados, em Ijuí, a primeira cooperativa a não atender unicamente a seus sócios. A loja venderá desde produtos de primeira necessidade (no sistema de auto-serviço) até peças para maquinaria agrícola, confecções, armarinho, insumos agrícolas e terá ainda um setor de miniatacado para pequenos armazéns. A contabilidade será separada da cooperativa, pagando-se os tributos normais de qualquer loja comercial”. (*Zero Hora*. Porto Alegre, 6 de setembro de 1980, p.24.)

termos comerciais e industriais, e de sua dependência financeira, político-administrativa e, conforme o caso, comercial em relação ao Estado.¹¹³

Por isso, a evolução econômico-política dessas organizações está estreitamente vinculada também à evolução das alianças e arranjos entre as várias facções da burguesia industrial e comercial, tanto do capital nacional quanto transnacional em relação ao Estado e da capacidade de reação dessas organizações. Aqui entra em jogo a força social e econômica que o cooperativismo representa, na medida em que representa também, de certa forma corporativamente, uma espécie de sindicato. Isso porque, por força do atrelamento e controle das demais formas de organização de classe, o cooperativismo, ainda que controlado pelo Estado a exemplo dos sindicatos, exerce efetivamente o lugar de canal político daquelas camadas que representa, cooptando inclusive as demais formas de associação.

Nesse quadro, na medida em que as cooperativas se lançam num crescimento acelerado, visando com isso um maior poder de barganha no movimento geral da acumulação — economia de escala, mercados, participação na industrialização —, um maior poder de participação nos recursos financeiros¹¹⁴ e melhor posicionamento político frente aos órgãos

¹¹³ Por exemplo, dos dez maiores clientes da Cotrijuí, e que representavam a maior parte de seu movimento comercial no exercício de 1977-78, aparece em primeiro lugar a Cobec — Inter-Corp. Paraná (empresa mista de capital estatal e privado) com cerca de 46% do valor; em segundo lugar a Cobec — Cia. Brasileira Entr. Com., com 16%; Cotriexport Caimann, com 11%; Cheavany Pater Elzeland Ltda. (Holanda), com 10% e o Consejo Nacional de Subsistencia (Uruguai), com 8%, sendo o restante distribuído entre a Sadia Concórdia, Incobrasa, Samrig, Anderson Clayton e Sipal. Conforme a pesquisa do M.A., Suplan, *op. cit.*, v. 1, no destino das vendas das cooperativas do Rio Grande do Sul, em 1975, destacam-se as vendas para as empresas privadas com 84% do total, seguidas pelas vendas para outras cooperativas com 13,6% e para o Governo, com 1,5% do total.

¹¹⁴ A Cotrijuí é um bom exemplo dessa dependência financeira. No exercício de 1969-70, essa cooperativa possuía um capital próprio de cerca de 10 milhões e 500 mil cruzeiros (cruzeiros de 1970), contra um capital total (excluindo-se o compensado) de cerca de 29 milhões e 675 cruzeiros, isto é, cerca de 35% de capital próprio. Nesse exercício o capital próprio correspondia a mais de 150% do imobilizado. Já no exercício de 1972-73, o capital próprio correspondia a 26% do capital total de quase 113 milhões (cruzeiros de 1973). Assim, no exercício de 1969-70, a cada cruzeiro de capital próprio correspondiam cerca de 2,80 cruzeiros de capital de terceiros. Essa relação passou para mais de 1 por 3,8 em 1972-73, 1 por 8,1 em 1976-77 e 1 por 7,6 em 1977-78. Entre as fontes de recursos financeiros contava tanto com bancos oficiais federais, estaduais, regionais quanto particulares nacionais e estrangeiros. No exercício de 1979, devido à nova legislação que estabelece a

decisórios da política econômica, são levadas a aprofundar suas contradições com seu quadro social em geral. Isso fundamentalmente porque, de um lado, o maior crescimento e entrelaçamento com o Estado não suaviza essa contradição; antes a aprofunda, visto que não é resultante do movimento das cooperativas em si, mas das transformações socioeconômicas determinadas pelo avanço do capitalismo, do lugar que a agricultura ocupa na reprodução geral do capital e da diferenciação social que existe e se aprofunda no interior da própria agricultura. Por outro lado, ao mesmo tempo em que aumentam a diferenciação e exclusão social no interior da agricultura *stricto sensu*, amplia-se o quadro dos agentes envolvidos diretamente no processo e estreitam-se as relações entre os mesmos, tornando mais perceptível aos olhos dos próprios produtores agrícolas em geral sua vinculação com os demais agentes do ciclo produtivo, no qual eles se apresentam como o lado mais fraco.

Além disso, ao mesmo tempo em que as cooperativas são levadas a um maior entrelaçamento com o Estado e com as grandes corporações e a uma política agressiva de fusões, com exigência de sua própria dinâmica, esse crescimento e essa maior dependência financeira não lhes dão condições de dispensar, mas ao contrário aumentam suas necessidades de captação de recursos no próprio quadro social, onde existe uma reduzida parcela em condições de contribuir, em razão das condições sociais da produção agrícola.

Nesse quadro que se situa a questão da necessidade de acumulação e, de outro lado, o limite da acumulação nessas condições. É aqui que a dimensão ideológica do cooperativismo adquire sentido, na medida em que as cooperativas, pelo exposto, passam a ser progressivamente identificadas com os próprios aparelhos do Estado e/ou como um componente a mais do complexo agroindustrial, exterior, portanto ao “mundo camponês”. Desse

obrigatoriedade de correção do ativo, a proporção de capital próprio aumentou para 18,97%, isto é, ainda assim ficou abaixo de um quinto do capital total. Por outro lado, o capital social integralizado dessa cooperativa nesse ano representava apenas 4,09% do capital total e, se tomado todo o capital social, subscrito e integralizado, atinge apenas 7,01% do capital total. Ao mesmo tempo, as despesas financeiras em relação às despesas totais, que representavam 14,9% do total em 1977, 22,43% em 1978 e 26,6% em 1979 é a sua segunda maior despesa. Entre as fontes de recursos financeiros contava tanto com bancos oficiais federais, estaduais e regionais, quanto particulares nacionais e estrangeiros. (Dados extraídos dos relatórios anuais da Cotrijuí.)

modo, na medida em que a diferenciação e as contradições sociais se aguçam, essa forma de cooperativismo passa a exercer num grau maior sua força de desmobilização e reorientação política, especialmente através de seu “trabalho educativo”.¹¹⁵

Nesse sentido deve ser levada em conta a dificuldade própria de uma tomada de consciência por si só, por parte do campesinato, que ultrapasse o puramente local e imediato, a partir da diferenciação de classes no interior da agricultura, denunciando assim a aliança de classes representada nessa forma de cooperativismo e mesmo no sindicalismo rural vigente — apesar

¹¹⁵. Com essa expansão e centralização acelerada e a concorrência com o grande capital, o cooperativismo empresarial passou a rediscutir e são gradativamente postas em prática algumas readaptações no sentido da retomada de uma “comunicação e educação” cooperativa mais agressiva, visando em especial a maior “união” e “participação” dos associados nas cooperativas. Conjunta e interdependentemente desse aspecto, que foi relegado a um segundo plano na fase de crescimento acelerado, esse cooperativismo empresarialmente desenvolvido põe em rediscussão e atua no sentido de institucionalizar novas formas de representatividade para tomada de decisões. Nesse aspecto merece destaque a campanha de discussão sobre a “estrutura de poder” desencadeada e os ensaios postos em prática pela Cotrijuí, centrados na proposta de substituir a prática de assembleia geral de todos os associados por representantes ou delegados escolhidos nos núcleos. Essa discussão mais tarde se ampliou, em especial pela iniciativa da Fecotrigo, e já existem indícios de que o Incra pretende regulamentar e generalizar a experiência.

As justificativas básicas são a inviabilidade técnica da realização de assembleias gerais representativas, em virtude do número demasiadamente grande de associados e de sua dispersão geográfica, a necessidade de uma nova sistemática de tomada de decisões requerida pelo cunho empresarial das cooperativas e a necessidade de enfrentar a concorrência com as empresas não-cooperativas. Nesse sentido, conforme o presidente da Fecotrigo no “(...) ano passado (1979), quando o Rio Grande foi abalado por uma grande frustração da safra de soja, as cooperativas tremeram nas bases e entraram em violento processo de descapitalização. Por quê? Ora, com a quebra da colheita, a disputa pelo grão levou muitos associados a ‘desviarem’ o produto e as cooperativas acabaram recebendo menos da metade da produção”.

“Foi por aí, aliás, que o sistema cooperativista gaúcho iniciou um longo período de reflexão. Que vantagens as outras empresas oferecem que o cooperativismo não pode oferecer?” Como forma para enfrentar essa concorrência são preconizadas a centralização e a maior participação na industrialização por parte das cooperativas e a reestruturação das relações associado/cooperativa, buscando assim o apoio dos associados. Ou seja, “(...) o objetivo que se busca com essa ‘remexida’ é um só: aumentar a eficiência empresarial das cooperativas e, ao mesmo tempo, criar uma estrutura forte (...)”. Ver, entre outros, *Agricultura & Cooperativismo*. Porto Alegre, setembro de 1980, pp.8-12. *Zero Hora*. Porto Alegre, 18 de julho de 1980, p.17 e *Cotri jornal*. Ijuí, agosto de 1980, p.23.

do crescente enfrentamento mais estreito e direto entre essa classe social e o complexo agroindustrial e a rápida “urbanização” do campo. Acontece que, para a situação estrutural do campesinato, não existe um confronto imediato com outra classe, a exemplo do operariado, além do tipo de relações que se estabelece entre os mesmos no processo produtivo.¹¹⁶

A desmobilização política levada a efeito por essa forma de cooperativismo, em geral não se apoia na falta de discussão e participação, mas é através da manutenção e, conforme o caso, de sua intensificação que atua no sentido da persuasão e da reorientação das insatisfações e tensões sociais. O instrumento básico para tanto é a apresentação, perante o quadro de associados, de uma forma de desenvolvimento cuja concepção equivale essencialmente à modernização e aumento da produtividade física. Isso é complementado com a reorientação da mobilização político-ideológica no sentido de que não ‘extrapole os limites das propostas e das concessões e rearranjos permitidos pelo padrão vigente da acumulação e dominação social, ou, em outras palavras, de acordo com o capitalismo associado-dependente e o Estado autoritário.

¹¹⁶ Sobre o poder de anulação das diferenças entre os camponeses que algum inimigo comum exterior ao “mundo camponês” possui e as dificuldades ideológicas próprias do campesinato em compreender a “macropolítica”, ver Hobsbawm, Eric J., *Los campesinos y la política* e Alavi, Hanza, *Las clases campesinas y las lealtades primordiales*. Barcelona, Editorial Anagrama, 1976. Entretanto, discordamos de Servolin, quando conclui que “(...) não existe luta de classes especificamente agrícolas” (Servolin, C., *op. cit.*, p.76). Para esse autor não haveria luta de classes porque não haveria um confronto direto entre o campesinato e os produtores agrícolas capitalistas. Porém, o autor só toma o antagonismo entre essas duas categorias de produtores em si como possível fonte de lutas de classe e além disso é questionável que não haja confronto entre campesinato e burguesia rural.