

PROGRAMAÇÃO EDITORIAL DO IPES 1988/1990

1. COLEÇÃO ESTUDOS MARANHENSES

- Indústria e Agro-Exportação - 1975-1895
José de Ribamar Chaves Caldeira
- A Produção e o Comércio do Algodão no Maranhão - 1700-1900
Janete Sousa da Costa Gomes
- Máquina e Trabalho: um estudo das relações de trabalho na indústria têxtil do Maranhão-1940-1960
Maria Cristina Pereira Melo

2. SÉRIE MONOGRAFIAS

- Utilização de Máquinas e Mão-de-Obra na Indústria de Transformação do Nordeste
Lauro Gomes de Oliveira
- A Questão Habitacional no Maranhão
Augusto Cesar Lemos
- A Marcha dos Revoltosos
Maurely da Costa Santos

3. RELATÓRIOS DE PESQUISAS

- Avaliação Sócio-Econômica do Projeto Nordeste da Baixada Ocidental
- Demanda dos Serviços Públicos no Maranhão

4. PERIÓDICOS

- Revista FIPES v. 3 nº 3
- Índice de Custo de Vida
- Indicadores Econômicos do Maranhão
- Sondagem Conjuntural na Indústria
- Informativo DECIC - Mercado de Trabalho
- Sinopses Municipais do Maranhão



GOVERNO DO ESTADO DO MARANHÃO
SECRETARIA DE COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO - SEPLAN
INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS E SOCIAIS - IPES

FIPES

JAIR DO AMARAL FILHO*

*O CAPITAL COMERCIAL
NO COMPLEXO
BABAÇUEIRO
MARANHENSE*

Este texto é parte dos resultados de nossa pesquisa desenvolvida no Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais-IPES no período de 1981-83. Discute a natureza e o papel do capital comercial no complexo babaçueiro no Maranhão. Mostra e analisa a hierarquia dos agentes de comercialização dentro do mesmo complexo.

*Mestre e doutor em Economia
Pesquisador do IPES

R.FIPES, São Luís, 4(1): 27:43, jan./jun. 1989



NATUREZA E PAPEL DO CAPITAL COMERCIAL

No caso da economia agrícola maranhense e, especificamente, da extrato-indústria do babaçu, o capital comercial apresenta-se de forma diferente daquela predominante nas regiões avançadas. Ele se coloca como um articulador entre a pequena produção não capitalista e a indústria de transformação da amêndoa. Aí, ele não chega a ser totalmente hegemônico nem tampouco subordinado ao capital industrial, ele tem sua independência, mas esta é relativa.

A questão da **independência relativa**, para ser entendida ela deve ser vista à luz do nível da organização do setor produtor da matéria-prima (amêndoa) e da formação social que o cerca. Se por um lado, a relação que o capital comercial mantém com o sub-setor extrativista é dominante, por outro, a relação que ele mantém com o resto da economia é de subordinação. Porque a produção social dominante nessa economia, como um todo, é capitalista, ou seja, dominada pelos interesses do capital industrial?

Descendo ao nível da especificidade, temos o seguinte quadro: O capital comercial mantém relações com dois sub-setores, o extrativista e a indústria de transformação da amêndoa. O primeiro, por ser organizado de forma não capitalista, e "não ter pretensão" de realizar uma taxa de lucro equiparável à taxa média de lucro da economia, o capital comercial tem a possibilidade de extrair dos pequenos produtores um excedente de trabalho tal que vai lhe permitir uma taxa de lucro acima do seu lucro normal, que corresponderia à sua participação no negócio. Nesse caso, o capital comercial exerce um papel de dominação. Quando da sua relação com o capital industrial, comprador final da amêndoa, ele se defronta com os interesses deste em conseguir uma determinada taxa de lucro. Aí, então, o lucro comercial fica sendo limitado pelo estabelecimento de preço (de compra), que é controlado pela indústria. Nesse caso o seu papel é de subordinação.

Para efeito de localização, diríamos que no caso das relações de mercado tipicamente capitalistas o capital comercial encontra-se, na maioria dos casos, na "frente" do capital industrial e seu papel está em adquirir as mercadorias da indústria e colocá-las no circuito do mercado e, assim, cumprir o papel de reprodutor do capital.

No complexo babaqueiro, temos que o capital comercial cumpre esse papel clássico de circulação de mercadorias mas a sua localização está "atrás" do capital industrial e, ao mesmo tempo, na "frente" da pequena produção não capitalista. Ou seja, o seu papel, já que não há produção de matéria-prima integrada ao capital-urbano, está em articular esses dois segmentos no sentido de transferir a mercadoria produzida pelo segundo ao primeiro e, ao mesmo tempo transferir mercadorias de outros ramos industriais para os pequenos produtores.

Ao fazer isso, o capital comercial deixa transparecer uma outra função desempenhada por ele dentro do complexo, qual seja: a de extrair o excedente de trabalho gerado pelos produtores e transferir uma parte para o capital industrial, além daquela retida consigo e outras transferidas aos proprietários de terra e ao Estado. Com isso, fica afirmado que a extração do excedente gerado na produção extrativista não se dá nível da produção e sim na circulação de mercadorias.

Com essas duas funções a de abastecer o processo de produção industrial com matéria-prima e a de extrair e transferir excedente do segmento não capitalista para o capitalista — o capital comercial cumpre o importante papel de valorizar o capital produtivo instalado no setor.

Ficaram implícitas, em nossas colocações anteriores, duas outras funções, que merecem ser mais detalhadas. São elas:

Primeira, o sub-setor produtor de matéria-prima é completamente descolado da indústria de transformação, além disso os pequenos produtores agrícolas inseridos nas grandes propriedades não são obrigados, pelos proprietários de terra, a explorar o coco babaçu, esta se dá de forma "espontânea". Sendo assim, o capital comercial cumpre o papel de penetrar nos centros produtores e estimular a sua produção, apresentando-se como comprador de amêndoa e, ao mesmo tempo, como ofertante das mercadorias industriais.

Segunda, a produção de babaçu, por ser a palmeira nativa, tem um grau de atomização muito alto dentro do espaço em que ela se desenvolve, o que inviabiliza a participação da indústria na compra direta da matéria-prima. Desse modo, o capital comercial tem, também, a função de "ajuntar" toda essa produção espalhada e canalizar para a indústria de transformação.

Foi verificado, anteriormente, que na inexistência de relação da produção capitalista na exploração da amêndoa o excedente dos pequenos

produtores é extraído via capital comercial a nível da circulação de mercadorias. Desse modo, seria oportuno, agora, analisarmos, mais de perto, os mecanismos utilizados por esse capital para realizar essa extração.

Para entender esses mecanismos, em sua essência, necessário torna-se colocá-los à luz da "teoria do valor" das "relações de troca" que envolvem a pequena produção mercantil não capitalista e o capital.

Sabe-se que na produção da amêndoa a participação do trabalho vivo dentro do que se poderia chamar de composição orgânica do capital (caso a produção fosse capitalista) está muito acima da participação do trabalho morto. Esse poderia ser considerado, inclusive, como sendo uma extensão dos braços dos trabalhadores extrativistas, já que os instrumentos de trabalho ou de produção não vão além do machado e do macete. Fato esse que implica numa baixa produtividade do trabalho dentro das unidades produtivas ao mesmo tempo que impreme na mercadoria produzida um alto valor social em termos de trabalho.

No momento em que a amêndoa é colocada no mercado, surge um problema para os trabalhadores extrativistas: a sua intenção em remunerar a "quantidade de trabalho necessário" embutida na mercadoria se depara com a intenção, de outro lado, dos capitais industrial e comercial, de obter uma taxa de lucro que corresponda à valorização do capital investido na produção ou no negócio de compra e venda de mercadorias. O resultado desse confronto é que o preço de mercado estabelecido pelo capital sempre vai estar abaixo do valor real da mercadoria (amêndoa) ofertada pelos pequenos produtores.

Desse modo, para o capital conseguir realizar o seu lucro ele acaba "violando" a lei do valor que está do lado da pequena produção mercantil. Isso fica bem colocado por Buainain, Antônio Márcio,

"A baixa produtividade do trabalho da pequena produção mercantil implica em que as mercadorias por ela produzidas tenham um alto valor social, pois é grande a quantidade de trabalho socialmente necessário nelas incorporadas. A inexistência de um fluxo de capital que envolva o setor pequeno mercantil inviabiliza a redução do valor ao preço de produção de forma "automática" e o Capital deverá sistematica-

mente, violar a lei do valor e fixar os preços de mercado dos produtores agrícolas abaixo do seu valor".¹

Caso a compra de amêndoa fosse efetuada diretamente pelas usinas o preço pago a essa mercadoria poderia proporcionar ao pequeno produtor um ganho, ainda que não igual à quantidade de trabalho necessário, que possibilitasse cobrir a reprodução da força de trabalho (isto é, a parte proporcional que cabe à exploração extrativista) e talvez alguns gastos de produção, como por exemplo, a reposição de alguns instrumentos de trabalho.

Ocorre que, a comercialização dessa mercadoria fica a cargo do capital comercial, e este fixa o preço de mercado mais abaixo do que aquele fixado, primeiramente, pelo capital industrial, de tal modo que extraí todo o excedente gerado pela pequena produção. No caso, a extração do excedente deverá, não só, satisfazer o processo de valorização do capital produtivo, como também, à taxa de lucro pertencente ao capital comercial.

Ainda de acordo com Buainain, nessa relação entre pequena produção e o capital:

"... estabelece-se uma troca desigual e o circuito original, $M_1 - D - M_2$ onde $M_1 = M_2$, transforma-se $M_1 \neq D \neq M_2$. Isto ocorre porque o capital, ao comprar M_1 , paga por ele um preço inferior ao seu valor, fazendo com que $M_1 > D$, ou seja, o dinheiro que o produtor recebe representa menor trabalho abstrato do que o tido nas mercadorias (M_1) que ele produziu. O limite desta operação é o produtor receber dinheiro suficiente para a reprodução simples de sua unidade produtiva, ou

¹ BUAINAIN, Antônio Márcio. *A renda da terra no desenvolvimento capitalista: as contradições entre o capital e a propriedade fundiária*. Recife, CME-PIMES, 1980. p. 211 (Dissertação de Mestrado).

*seja, para cobrir os gastos de produção e o salário. Este limite é mais elástico do que se pode supor, pois não só os gastos de produção não são elevados como o salário pode ser reduzido a níveis que permitam a simples reprodução física da força de trabalho"*²

A expropriação mercantil ainda prossegue. Ela passa para o momento em que os trabalhadores extrativistas necessitam comprar das mãos dos comerciantes as mercadorias que eles não têm condições de produzir dentro de suas unidades produtivas (M_2).

"O que ocorre é que via de regra o Capital Comercial vende M_2 a preço superiores aos reais preços de mercado, fazendo com que $D > M_2$, ou seja, o dinheiro pago pelos produtores representa mais valor do que o contido nas mercadorias por eles adquiridas. O circuito do Capital Comercial imbricado ao pequeno produtor mercantil ajudá-nos-á a esclarecer esta troca desigual".³

$D - M_1 - D' - M_2 - D''$

onde:

D =quantidade inicial de dinheiro que o Capital Comercial utiliza para adquirir a amêndoa (M_1);

M_1 =amêndoa produzida pelo pequeno produtor e adquirida pelo comerciante. Esse paga por M_1 um preço abaixo do valor trabalho abstrato contido nela;

² Id. ibid. p. 213.

³ Id. ibid. p. 214.

D'=dinheiro recebido pelo Capital Comercial ao vender a amêndoa (M_1) ao capital Produtivo. A linha contida nesse dinheiro representa o seu lucro na operação, que é igual a $D'-D$;

M_2 =mercadorias industriais adquiridas pelo Capital Comercial nos centros urbanos para serem vendidas ao pequeno produtores. M_2 foi adquirida através de D' , ou através do próprio D .

D'' =dinheiro recebido da venda de M_2 para os pequenos produtores. O D'' vai proporcionar ao Capital Comercial o seu segundo lucro.

Com relação a M_2 , vale frizar que, na maioria das vezes, os comerciantes transformam parte de D (inicial), tomado adiantado das usinas, imediatamente em M_2 , levando, assim, juntos, capital-dinheiro e capital-mercadoria para serem negociados por amêndoa com os produtores.

O circuito da expropriação ainda não se fechou por completo, além desses dois instrumentos os comerciantes utilizam-se de outro expediente para aumentar o excedente extraído. Esse é a manipulação na balança de pesar a produção, dando assim um adicional no ganho total dos comerciantes.⁴

Essa prática é muito comum na comercialização da amêndoa e, via de regra, ela é exercida pelos pequenos comerciantes (ou bodegueiros) que fazem o contato direto com os pequenos produtores.

Ficou evidente, em nossas viagens de campo, que, nos centros produtores, essa manipulação é perfeitamente percebida pelos trabalhadores extrativistas, mas a sua organização política é tão baixa que a extinção dessa prática se torna difícil. Além disso, soma-se, ainda, o fato de a maioria desses trabalhadores ocupar terras do grande proprietário, fato este que causa uma intimidação em suas tomadas de posições. Geralmente, o comerciante alega que é preciso descontar alguns quilos no peso total da amêndoa comprada porque na sua armazenagem ela perde muito do seu peso inicial.

⁴ CONTAG. Federação - Sindicatos. Relatório do I Encontro Interestadual de Estudo dos problemas do babaçu - Coroatã. 1982. P.3.

Além de ser comum, em muitas áreas, essa prática é reforçada pelo fato de existir um grande número de pequenos comerciantes compradores e, conseqüentemente, uma grande concorrência entre eles. Isso provoca, na seqüência, uma diminuição da margem de lucro na comercialização, cujo desdobramento é a utilização de artifícios espoliatórios para garantir uma fatia do excedente global.

Seria oportuno que, neste momento, déssemos uma focalizada no Capital Mercantil - Usurário.*

Ao contrário do que ocorre com os pequenos produtores do restante do Nordeste Brasileiro e, até mesmo com aqueles do Maranhão que não tem acesso ao coco babaçu ou a outra atividade complementar de peso, os produtores maranhenses que, por sua vez, exploram o babaçu têm sobre si uma influência relativamente menor da exploração usurária praticada pelo Capital Comercial.

Por não termos provas empíricas acabadas que comprovem essa nossa afirmação, ou avance sobre ela, fica então (a afirmação) colocada como hipótese a nível deste trabalho.

No entanto, o que ficou aparente, em nossas viagens de campo assim como na literatura consultada, é que a presença do Capital Mercantil - Usurário nas áreas de exploração do babaçu é fraca em relação a outras regiões.

Por exemplo, no relatório preliminar da pesquisa intitulada "Condições Sociais da Coleta e da Produção do Babaçu nos Estados do Maranhão e Piauí" (1980) dirigida por Queiroz, Maurício Vinhas de, foi constatado que:

"apenas cerca de um terço dos produtores (sem contar aqueles poucos que não responderam ou disseram que não sabiam) admitiram que sim e 75,9% afirmaram que não quando perguntado se costumam tomar dinheiro emprestado a particulares".⁵

* Capital Mercantil-Usurário é o capital que além de fazer circular mercadoria, assume o papel de empréstador de dinheiro ao pequeno produtor cobrando, por isso, altas taxas de juros.

⁵ QUEIROZ, Maurício Vinhas. Relatório preliminar de pesquisa: condições sociais da coleta e da produção do babaçu no Estado do Maranhão e Piauí. 1980. p. 120.

Ainda com relação a essa pesquisa, quando os produtores foram perguntados se costumavam "comprar fiado - antes da colheita - gêneros, ferramentas e outras mercadorias", pouco mais da metade disse que sim, enquanto pouco menos afirmou que não". 6

A formação desse quadro tem uma influência muito forte da atividade extrativa do babaçu. O período de produção e circulação da amêndoa é muito reduzido para o pequeno produtor, chegando a ser, na maioria dos casos, diária a rotação (Ver Tabela 1), e esse tempo é ajudado pelo fato de a distância entre o babaçual e o local de moradia dos produtores ser bastante reduzida, o que evita a tomada de "adiantamento", principalmente de médio e longo prazos, junto aos comerciantes.

TABELA 1
MARANHÃO
FREQÜÊNCIA EM QUE O PRODUTOR COMERCIALIZA O COCO INTEIRO E A AMÊNDOA DO BABAÇU-1978.

Frequência Comercialização	Municípios Estudados				Total	
	Bacabal		Caxias	Chapadinha		
	Coco inteiro ¹	Amêndoa ¹	Amêndoa ¹	Amêndoa ¹	Coco inteiro ²	Amêndoa ²
Diariamente.....	0,0	33,8	72,3	88,2	0,0	66,5
Deixa juntar uma quantidade mínima	20,0	13,8	2,4	1,3	5,8	5,4
Semanalmente.....	0,0	48,1	22,9	10,5	0,0	23,5
De 15 em 15 dias	7,7	0,0	1,2	0,0	2,2	0,4
Mensalmente.....	53,8	1,5	0,0	0,0	15,6	0,0
Outra modalidade.....	16,9	3,1	0,0	0,0	4,9	0,9
Qualquer combinação.....	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,4
Não vende	1,5	9,2	0,0	0,0	71,4	2,7

FONTE: CUNHA, Bernardo da Silveira, *Industrialização Integral do Coco Babaçu*; efeitos sobre a renda e o emprego dos pequenos produtores no Estado do Maranhão. Belo Horizonte, Universidade de Viçosa, 1979, p.86.

6Id. ibid., p. 120.

Mesmo no período de entressafra dos produtos agrícolas, sobretudo do arroz, os pequenos produtores têm pouca dependência com relação ao Capital Mercantil-Usurário. Isso porque essa época coincide com a fase mais produtiva da palmeira de babaçu.

Realmente, o babaçu parece representar para os trabalhadores rurais-extrativistas um "banco" donde eles podem recorrer no período de entressafra.

Deste modo, tudo leva a crer que os pequenos produtores ligados a esse extrativismo encontram-se numa situação relativamente melhor do que aqueles localizados no restante do Nordeste bem como daqueles localizados em áreas de fronteira agrícola maranhense. Com isso, vale dizer, não queremos esconder ou anular a pesada exploração sofrida pelos primeiros produtores, mas sim mostrar que dadas as suas especificidades eles têm uma alternativa de se desviarem dos apetites do Capital Mercantil-Usurário.

2 - AGENTES DE COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização da amêndoa de babaçu no Maranhão tende a se efetuar na mesma estrutura de comércio utilizada para os produtos agrícolas, sobretudo a do arroz. Apresentando, evidentemente, suas particularidades. 7

Para apresentar e examinar os tipos de agentes comerciais, partiremos, inicialmente, de um esquema de comércio que achamos ser o predominante no complexo da extrato-indústria babaçueira.



7 MALUF, Renato Sérgio J. *A expansão do capitalismo no campo: arroz no Maranhão*. Campina 1977.

Observa-se que a primeira categoria que aparece, em nosso esquema, é o **produtor**. Esse produtor que estamos considerando representa todos os tipos de pequenos produtores engajados na produção imediata da amêndoa: pequenos arrendatários, foreiros, parceiros e posseiros.

No mesmo esquema, chama a atenção o fato de não existir a figura do proprietário de terra. Desse modo, é relevante fazer alguns comentários sobre essa categoria e sobre o seu não aparecimento.

Vale a pena lembrar que, nas áreas em que a propriedade privada da terra não está ainda definida assim como a propriedade privada do babaçual também não está, a categoria "proprietário de terra" inexistente completamente, o que significa inexistência de relação social de subordinação, a nível de produção, entre proprietários e produtores.

Nesse caso, desenvolve-se o que chamamos de "coleta livre" do babaçu. E a única relação social estabelecida pelo coletador é com o Capital Comercial, no momento da comercialização da amêndoa. Para esse caso, o esquema apresentado acima se encaixa perfeitamente e sem qualquer alteração.

Nas áreas onde a instituição da propriedade privada da terra e do babaçual já está estabelecida, a presença do proprietário de terra é um fato. Aí, a coleta do babaçu deixa de ser "livre" para ser "presa", tendo em vista que a exploração do babaçual passa ao controle do grande proprietário.

Entretanto, esse controle se dá, indiretamente, a nível do comércio da amêndoa. Ou seja, toda a produção dessa mercadoria deve ser entregue aos comerciantes indicados pelos proprietários da terra.

Nesse segundo caso, o esquema apresentado também pode ser encaixado, porém com uma diferença, o proprietário da terra existe, mas escondido atrás do bodegueiro. Porém, muitas vezes, principalmente em propriedades médias, o próprio proprietário assume, pessoalmente e, de fato, o papel de agente mercantil.

Há outras formas não predominantes de comercializar o babaçu junto aos pequenos produtores, o que poderia provocar novas configurações e esquemas de comércio. Por exemplo: existe o caso em que o proprietário de terra é completamente "absenteísta"; nesse caso, a sua propriedade é administrada por um "capataz" ou por um "vaqueiro" e estes tem como salário a renda advinda da compra e venda da produção de amêndoa. Aí, aparecem outras naturezas de comerciante, mas são secundárias.

Voltemos, agora, ao exame da cadeia de comercialização já apresentada.

Bodegueiro: também chamado de barraqueiro ou quitandeiro, é um pequeno comerciante que na ciranda da comercialização apresenta-se como sendo o mais importante.

Esse comerciante é o primeiro elo que liga a pequena produção extrativista ao Capital Comercial, sua importância advém daí, isto é, do fato de manter o contato direto com os produtores e daí poder apropriar-se do excedente de seu trabalho. Ele é importante, também, porque frente às dificuldades de acesso aos centros produtores, ele desempenha o papel de penetrar nesses centros e agregar toda a produção atomizada.

Apesar de sua importância, o bodegueiro tem uma participação pequena na distribuição do excedente retido pelo Capital Mercantil, principalmente, aqueles que atuam em áreas onde predomina a propriedade privada da terra, porque tem que ceder uma parcela do excedente ao proprietário, no caso do comerciante ser um agente.

Essa situação explica-se pelo fato dele participar com um volume de capital bastante pequeno, se compararmos com o total de capital envolvido no comércio de babaçu bem como trabalhar com capital alheio. Além desses fatores, o número de pequenos comerciantes que participam nesse primeiro elo é grande, o que faz aumentar a concorrência e pressionar a margem de lucro para baixo.

O bodegueiro pode ser autônomo, quando atua em região de terras devolutas ou, simplesmente, ponta de lança do proprietário de terra.

Esse comerciante não comercializa apenas a amêndoa. Entra, também, em suas transações, os produtos tradicionais agrícolas assim como mercadorias industriais de consumo. Aliás, o bodegueiro é um dos únicos comerciantes a participar num só tempo da comercialização diversificada.

As formas de pagamento utilizadas por esses comerciantes na compra da amêndoa podem variar de uma área para outra, dependendo do nível de desenvolvimento das trocas de cada uma, cujo nível está em função das condições de acesso a essas áreas, distância em relação às usinas de óleo, número de comerciantes estabelecidos na área, etc.

Entretanto, resultados empíricos, conseguidos através de pesquisa de campo nas regiões de Cerrado e Cocais, mostram-nos que as formas predominantes de compra são: Em primeiro lugar, o pagamento em dinheiro contra-entrega do produto e, em segundo, o pagamento em

mercadoria contra-entrega do produto. Nesse último caso, supõe-se que havendo saldo a favor do produtor este o recebe em dinheiro (Ver Tabela 2).

TABELA 2
MARANHÃO
FORMAS EM QUE O PRODUTOR COMERCIALIZA A AMÊNDOA NOS MUNICÍPIOS DE BACABAL, CAXIAS E CHAPADINHA-1978.

Formas de Comercialização	Bacabal ¹ (%)	Amêndoa		Total ² (%)
		Caxias ¹ (%)	Chapadinha ¹ (%)	
Recebe dinheiro adiantadamente.....	0,0	1,2	1,3	0,9
Recebe mercadoria adiantadamente.....	4,6	1,2	0,0	1,8
Recebe dinheiro contra-entrega do produto.....	70,8	60,2	13,2	47,3
Recebe mercadoria contra-entrega do produto.....	12,3	30,1	67,1	37,5
Recebe vale contra-entrega do produto.....	0,0	2,4	1,3	1,3
Recebe dinheiro e mercadoria contra-entrega.....	0,0	0,0	5,3	1,8
Outra modalidade.....	1,5	4,8	1,3	2,7
Outra combinação.....	0,0	0,0	10,5	3,6
Não vende.....	10,8	0,0	0,0	3,1

FONTE: CUNHA, Bernardo da Silveira. *Industrialização Integral do Coco Babaçu: efeitos sobre a renda e o emprego dos pequenos produtores no Estado do Maranhão*. Belo Horizonte, Universidade de Visoça, 1977. p. 87.

Intermediário: representa o segundo elo do sistema de comercialização. Esse grupo acomoda diversos tipos de comerciante, podendo ser dividido em intermediários de segunda e primeira grandezas.

Os de segunda grandeza podem existir eventualmente, geralmente nas áreas mais distantes; não devem portanto ser generalizados para todas as áreas produtoras de babaçu. Seu papel principal é fazer a intermediação entre o bodegueiro e os intermediários de primeira grandeza.

São comerciantes também pequenos, mas, na sua maioria, não são estabelecidos e utilizam meios de transportes próprios, de tamanho pequeno, tipo camionete. O capital que utilizam não é próprio e,

geralmente, o recebe dos comerciantes maiores. Sua origem se dá, muitas vezes, no grupo dos pequenos e médios proprietários de terra.

Os intermediários de primeira grandeza aparecem em todas as áreas produtoras do Estado e sua situação perante os demais tipos de comerciantes é de dominação.

Os fabricantes de óleo costumam chamar esses comerciantes de **produtores**, no caso de não serem estabelecidos e **comerciantes**, quando são estabelecidos. Na realidade, o que leva os usineiros a darem esse tipo de tratamento liga-se ao aspecto legal, isto é, os primeiros, não tendo inscrição de C.G.C. não podem fornecer nota fiscal pela venda da matéria-prima, os segundos, por serem estabelecidos, fornecem-na. Mas, na prática, ambos são comerciantes.

Os não estabelecidos, em regra, são grandes proprietários de terra que, além de comercializar a produção de seus babaçuais, comercializam os das propriedades vizinhas. Os comerciantes estabelecidos, geralmente, são resquícios dos antigos comerciantes exportadores de amêndoa que não se transformaram em usineiros.

Seu grande papel é fazer a agregação da produção total da matéria-prima e entregar diretamente, às usinas de beneficiamento. É uma ponte que liga os comerciantes menores e, até, médios, à indústria de transformação. Fazem isso através de meios de transportes próprios e, neste caso, o veículo predominante é o caminhão, muitas vezes comprado com financiamento das usinas que, não raro, financiam também, a manutenção do veículo, sobretudo no período de safra quando o desgaste é grande.

Sua principal fonte de obtenção de capital é, sem dúvida, as usinas de óleo. Há casos, evidentemente, em que os recursos são próprios ou tomados emprestados em bancos. No entanto, todos esses comerciantes tendem a tomar dinheiro adiantado das usinas tendo em vista que estas não cobram nenhuma taxa de juros pelo adiantamento. Esse fato foi exaustivamente constatado em nossas visitas às fábricas de óleo.

Por causa da facilidade de obtenção de capital sem custos financeiros, ou com subsídios reais, bem como do montante movimentado e, ainda, por causa do volume de matéria-prima que movimentam, esses comerciantes apropriam-se da maior parcela do excedente retido pelo Capital Comercial.

Como já foi dito anteriormente, uma vez conseguido o capital junto às usinas, os comerciantes costumam transformar parte desse em mercadorias industriais, no comércio atacadista dos centros urbanos. Assim, ficam com

uma parte em capital-dinheiro e outra em capital-mercadoria e, em seguida, rateados e adiantados aos pequenos comerciantes - bodegueiros.

Há casos em que a própria usina, ao adiantar capital, o adianta em forma de mercadoria. Isso é mais comum com aquelas que têm ligação com a atividade de beneficiamento de arroz bem como com o enlatamento de querosene e o comércio atacadista.

A relação de compromisso entre comerciantes e usineiros pode ser assim resumida:

Os contratos de compra e venda realizados com os comerciantes mais antigos ou tradicionais quase sempre são fechados verbalmente e são honrados na palavra. Nos contratos amarrados com os comerciantes mais novos, geralmente, assina-se um contrato formal de compra e venda ou a promissória. Em caso de não cumprimento desses contratos, os usineiros recorrem ao protesto judicial.

Finalmente, passaremos a analisar as relações que envolvem comerciantes e usineiros, no que toca, principalmente, à questão do adiantamento do capital.

Cada comerciante adquire, junto às fabricas de óleo, uma determinada quantia fixa de dinheiro adiantado. Esse dinheiro vai constituir o que os usineiros chamam de "lastro" do comerciante. Na realidade, esse "lastro" nada mais é do que um capital de giro que o comerciante vai ter consigo, constantemente, para poder adquirir a matéria-prima para a indústria. Os usineiros, como são a fonte principal da formação desse capital, exigem dos comerciantes um determinado ritmo de rotação do mesmo. Essa rotação é traduzida em termos de prazo de entrega de matéria-prima, digamos 5 ou 10 dias no máximo, sobre os quais começa-se a cobrar juros.

Após a fase de constituição do capital de giro, o restante se dá através do processo normal de compra e venda entre comerciante e usineiro. Isto é, pagamento em dinheiro contra-entrega da matéria-prima. Há que chamar a atenção para o fato de que uma vez adquirido o dinheiro adiantado, o comerciante assume o compromisso de se tornar vendedor exclusivo do usineiro que lhe fez o adiantamento.

Essa é a forma predominante na compra de matéria-prima pela indústria, mas, existe, evidentemente, a forma em que comerciantes autônomos vendem a mercadoria a qualquer usineiro sem o adiantamento prévio.

O preço da amêndoa é preestabelecido entre as partes interessadas no

momento de fechar o contrato. No entanto, esse pré-estabelecimento não é absolutamente rígido. Em nossa pesquisa de campo, encontramos alguns casos em que o preço foi reajustado, ou em favor do comerciante ou em favor do fabricante de óleo, em consequência de uma mudança brusca, para cima ou para baixo, no preço do óleo de babaçu.

RÉSUMÉ

RÔLE DU CAPITAL COMMERCIAL EN CE QUI CONCERNE L'EXPLORATION DU BABAÇU MARANHENSE

JAIR DO AMARAL FILHO

Discute la nature et le rôle du capital commercial dans le complexe du babaçu au Maranhão.

Montre et analyse la hiérarchie des agents de commercialisation dans le même complexe.