

Universidade de Brasília – UNB

Faculdade UnB Planaltina – FUP

**Programa de Pós-Graduação em Meio Ambiente e Desenvolvimento Rural – PPG-
MADER**

**SISTEMA TRADICIONAL DE VAREJO DE ALIMENTOS E SUA
IMPORTÂNCIA PARA A SEGURANÇA ALIMENTAR E
NUTRICIONAL: O CASO DO DISTRITO FEDERAL**

LUISA CORRÊA LEDA

BRASÍLIA - DF

MAIO DE 2017

Universidade de Brasília – UNB

Faculdade UnB Planaltina – FUP

**Programa de Pós-Graduação em Meio Ambiente e Desenvolvimento Rural – PPG-
MADER**

**SISTEMA TRADICIONAL DE VAREJO DE ALIMENTOS E SUA
IMPORTÂNCIA PARA A SEGURANÇA ALIMENTAR E
NUTRICIONAL: O CASO DO DISTRITO FEDERAL**

LUISA CORRÊA LEDA

ORIENTADOR: Prof. Dr. Newton Narciso Gomes Júnior

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Meio Ambiente e Desenvolvimento Rural da Faculdade UnB de Planaltina como parte dos requisitos necessários para obtenção do título de Mestre.

BRASÍLIA - DF

MAIO DE 2017

Ficha catalográfica elaborada automaticamente,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

CL472s CORRÊA LEDA, LUISA
SISTEMA TRADICIONAL DE VAREJO DE ALIMENTOS E SUA
IMPORTÂNCIA PARA A SEGURANÇA ALIMENTAR E
NUTRICIONAL: O CASO DO DISTRITO FEDERAL / LUISA
CORRÊA LEDA; orientador Newton Narciso Gomes Júnior.
-- Brasília, 2017.
133 p.

Dissertação (Mestrado - Mestrado em Meio Ambiente
e Desenvolvimento Rural) -- Universidade de Brasília,
2017.

1. segurança alimentar e nutricional. 2.
abastecimento alimentar. 3. varejo de alimentos. 4.
agricultura camponesa. 5. supermercados. I. Gomes
Júnior, Newton Narciso, orient. II. Título.

LUISA CORRÊA LEDA

SISTEMA TRADICIONAL DE VAREJO DE ALIMENTOS E SUA IMPORTÂNCIA
PARA A SEGURANÇA ALIMENTAR E NUTRICIONAL: O CASO DO DISTRITO
FEDERAL

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do Título de Mestre em Meio Ambiente e Desenvolvimento Rural pelo Programa de Pós-Graduação em Meio Ambiente e Desenvolvimento Rural da Universidade de Brasília.

Aprovado em 09 de Junho de 2017.

BANCA EXAMINADORA

Professor Doutor Newton Narciso Gomes Júnior - Presidente da Banca Universidade de Brasília

Professor Doutor Antônio Hélio Junqueira - Membro Externo ao Programa

Professora Doutora Janaína Deane de Abreu Sá Diniz - Membro Efetivo Universidade da Brasília

Para minha mãe, Sítia.

AGRADECIMENTOS

Ao meu amigo e orientador Prof. Newton, por me encorajar, estimular minha subjetividade e curiosidade, e me apoiar nos momentos difíceis.

À minha mãe, eternamente.

À minha irmã Manuela, pelo apoio, paciência e carinho

Ao meu pai, por sempre haver estimulado meu senso crítico.

Aos amigos e amigas que fiz na academia, que passaram pelos mesmos processos e com quem dividi dificuldades.

Aos meus camaradas da Capoeira, que são os irmãos e irmãs que a vida me deu.

Ao meu Mestre Formiguinha, por me ensinar a lidar com as rasteiras da vida.

À Prof.^a Janaína Diniz, por aceitar participar de minha banca de defesa e pela solicitude enquanto coordenadora do programa de pós-graduação.

Ao Prof. Antônio Hélio Junqueira, pela cordialidade e pelo interesse e disposição em participar da minha banca de defesa pessoalmente.

Ao Aristides, pela competência e gentileza ao lidar com as diversas demandas dos alunos na secretaria de pós-graduação.

RESUMO

Este trabalho analisou o sistema tradicional de comercialização de alimentos. A contínua concentração do setor de varejo no Brasil a partir da década de 1960 vem modificando a forma de aquisição de alimentos nas cidades, a organização das cadeias de suprimento e o padrão alimentar da população, caracterizada por um processo de homogeneização. A pesquisa de campo originada desse cenário buscou compreender as potencialidades que o sistema tradicional de varejo de alimentos poderia apresentar para frear o processo de transição alimentar em curso e impulsionar a agricultura local ou regional. O trabalho está dividido em três partes. Na primeira faz-se um resgate histórico do abastecimento alimentar no Brasil até os dias atuais. Na segunda, discute-se as consequências da transformação do sistema de varejo sobre a alimentação da população, sobre a organização da agricultura doméstica voltada ao abastecimento interno e sobre o arranjo de acesso aos alimentos na cidade. A terceira parte se debruça sobre a discussão da pesquisa de campo desenvolvida no Distrito Federal. Constatou-se que o sistema tradicional de varejo de alimentos apresenta capacidade de dinamizar a produção agrícola e a agroindústria local e regional e de diversificar alimentação da população, bem como os canais de abastecimento.

Palavras-chave: abastecimento alimentar, segurança alimentar, desenvolvimento rural, supermercados.

ABSTRACT

This work analyzed the traditional food marketing system. The continuous concentration of the retail sector in Brazil since the 1960s has been changing the way of food acquisition in the cities, the organization of supply chains and the food standard of the population, characterized by a process of homogenization. Field research originated from this scenario sought to understand the potential that the traditional food retail system could present to curb the ongoing food transition process and boost local or regional agriculture. The work is divided into three parts. In the first one, a historical rescue of the food supply in Brazil up to the present day is discussed, the second one discusses the consequences of the transformation of the retail system on the organization of domestic agriculture and on the access to food in the city. The third part focuses on the discussion of field research developed in the Federal District. It was found that the conventional system of food retailing has the capacity to boost agricultural production and local and regional agroindustry and to diversify the population's food supply and supply channels.

Keywords: food supply, food security, rural development, supermarkets.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Feira de Planaltina I.....	100
Figura 2 – Feira de Planaltina II	100
Figura 3 – Produtos COOTAQUARA, 2006.....	107
Figura 4 – Produtos COOTAQUARA, 2011.....	107
Figura 5 – Feira da Ceilândia I.....	111
Figura 6 – Feira da Ceilândia II.....	111
Figura 7 – Supermercado local, Núcleo Bandeirante I.....	111
Figura 8 – Supermercado local, Núcleo Bandeirante II.....	111
Figura 9 - Varejão em N. Bandeirante I.....	112
Figura 10 –Varejão em N. Bandeirante II.....	112
Figura 11 - Varejão em N. Bandeirante III.....	113
Figura 12 - Varejão em N. Bandeirante IV.....	113
Figura 13 – Feria Permanente do Núcleo Bandeirante.....	114
Figura 14 – Mercearia Portela do Mercado do Núcleo Bandeirante.....	114
Figura 15 – Temperos na Feira livre de Vila Matias.....	115
Figura 16 – Queijos na Feira Permanente de Vicente Pires.....	115

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABRAS	Associação Brasileira de Supermercados
BNDE	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
CEAGESP	Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo
CEASA	Centrai Estadual de Abastecimento
CIBRAZEM	Companhia Brasileira de Armazenamento
COBAL	Companhia Brasileira de Alimentação
CODEPLAN	Companhia de Planejamento do Distrito Federal
CONTAG	Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura
COOTAQUARA	Cooperativa Agrícola da Região de Planaltina-DF
DNCT	Doenças Crônicas não Transmissíveis
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EPIA	Estrada Parque Indústria e Abastecimento
FAO	Food and Agriculture Organization
FLV	Frutas, Legumes e Verduras
GDF	Governo do Distrito Federal
GEMAB	Grupo Executivo de Modernização do Abastecimento
GfK	Growth from Knowledge
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
PAD-DF	Programa de Assentamento Dirigido do Distrito Federal
PAEG	Programa de Ação Econômica do Governo
PAHO	Pan American Health Organization
PeNSE	Pesquisa Nacional de Saúde Escolar
PGPM	Programa de Garantia de Preços Mínimos
PMRC	Programa de Modernização e Reorganização da Comercialização
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PNS	Pesquisa Nacional de Saúde
POF	Pesquisa de Orçamentos Familiares

SAPS	Serviço de Alimentação da Previdência Social (SAPS)
SINAC	Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento
SUNAB	Superintendência Nacional de Abastecimento (Sunab)
SUPRA	Superintendência de Política Agrária
USAIS	United States Agency for International Development
WHO	World Health Organization

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
2. URBANIZAÇÃO E ABASTECIMENTO ALIMENTAR NO BRASIL: UMA HISTÓRIA DE DESCONTINUIDADES.....	16
2.1 Abastecimento alimentar e urbanização a partir da década de 1930: a primeira onda de industrialização.....	17
2.2 Abastecimento alimentar e urbanização a partir da década 1950: a segunda onda de industrialização.....	22
2.3 Da modernização do sistema de abastecimento alimentar à consolidação dos supermercados.....	31
3. URBANIZAÇÃO, TRANSIÇÃO ALIMENTAR E PADRONIZAÇÃO.....	48
3.1 Da simplificação à pasteurização.....	48
3.2 A produção no sistema de abastecimento atual – a dimensão “diversidade”.....	60
3.3 Supermercados, desertos alimentares e a padronização das formas de acesso aos alimentos nas cidades.....	74
4. DIÁLOGO DE POSIÇÕES: TEORIA E PRÁTICA NO DEBATE SOBRE O SISTEMA TRADICIONAL DE VAREJO ALIMENTAR NO DISTRITO FEDERAL.....	83
4.1 O Distrito Federal.....	83
4.2 Uma nova contribuição teórica necessária.....	91
4.2.1 Capilaridade, Escala e Descentralização.....	93
4.3 O sistema tradicional de abastecimento do Distrito Federal.....	100
4.3.1 O perfil dos canais de aquisição.....	100
4.3.2 A diversidade no sistema tradicional de abastecimento.....	109
5 Impressões gerais a partir da pesquisa de campo.....	117
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	121
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	124

1 INTRODUÇÃO

A presente dissertação buscou investigar o sistema tradicional de varejo de alimentos no Distrito Federal. A curiosidade em torno desse objeto se originou de reflexões acerca das profundas modificações pelas quais o sistema de abastecimento alimentar urbano vem sofrendo no Brasil – assim como em diversos locais do mundo - da segunda metade do século XX até os dias atuais. Essas transformações estão relacionadas às dinâmicas que sucederam a ampla disseminação dos supermercados e a progressiva concentração do setor de varejo de alimentos, com efeitos diversos tanto sobre a organização de toda a cadeia de abastecimento, quanto sobre as práticas alimentares e de consumo.

No Brasil, essa dinâmica desencadeou-se a partir do final da década de 1960, impulsionada por uma política de modernização do sistema de abastecimento que partiu do pressuposto de que seus problemas diversos originavam-se das ineficiências do sistema tradicional de varejo, composto por empórios, mercearias, quitandas, feiras, mercados municipais, varejões, ambulantes, etc. A entrada dos supermercados no Brasil impulsionou uma forte lógica de concorrência no setor, levando o varejo tradicional à falência e concentrando a aquisição de alimentos e a organização do abastecimento alimentar cada vez mais em torno das grandes redes de varejo.

O modelo de larga escala impulsionado pelos supermercados gerou crescente monopolização das diversas cadeias de suprimento desde produtos *in natura* aos industrializados, que passaram a ser cada vez mais determinados pelas condições de lucratividade, de produtividade e de ampliação da circulação. Esta dinâmica tem gerado uma lógica de ruptura com as condições locais de produção e de desconstrução dos hábitos alimentares tradicionais, caracterizada pela contínua perda de diversidade alimentar e pelo consumo excessivo de produtos industrializados. Não obstante o barateamento dos alimentos e a melhora significativa a seu acesso proporcionada pelo varejo moderno, houve uma acentuada piora da alimentação da população acompanhada pelo aumento de problemas de saúde como obesidade e doenças crônicas não transmissíveis.

Contudo, um olhar mais atento em torno do sistema de comercialização nas cidades evidencia arranjos de abastecimento que resistem e que coexistem com as formas crescentes de dominância do grande varejo. O arranjo tradicional persiste tanto por sua forte relação com a memória alimentar da população, como por novas demandas impostas pelas cidades atualmente. Uma delas é a adequação das formas de aquisição de alimentos às condições de mobilidade, que limitam cada vez mais o tempo disponível para o abastecimento das famílias e

exigem um sistema de varejo assentado na proximidade. Esse arranjo seria composto, principalmente, pelas feiras livres, mercados municipais e por equipamentos comerciais familiares de pequeno porte distribuídos pelos centros urbanos.

Para além de sua capilaridade, o sistema tradicional, devido à sua organização em pequena escala, apresenta, ainda, uma lógica de abastecimento para atrás da cadeia que difere daquela introduzida pela estrutura oligopsônica¹ de mercado do varejo moderno. Em contraste à lógica de larga escala das grandes redes de supermercados, cuja tendência é de padronizar e especializar progressivamente as cadeias de suprimento a eles orientadas, a organização do varejo tradicional sugere a existência de canais diversificados assentados tanto em grandes, quanto em médios e pequenos fornecedores, bem como de relações comerciais mais próximas das condições locais ou regionais de fornecimento.

Foi a partir da confrontação desses dois modelos de abastecimento – o tradicional e o moderno –, bem como da observação da resistência do varejo tradicional, que se originaram as reflexões em torno da hipótese da presente pesquisa. Parte-se, aqui, do pressuposto de que a reestruturação do sistema atual de abastecimento, assentado em um modelo próximo àquele apresentado pelo sistema tradicional de comercialização, representaria uma forte contribuição para frear o atual processo de transição alimentar e, simultaneamente, viabilizar a agricultura local ou regional, de forma a inseri-la no sistema de comercialização de alimentos. Ou seja, essa seria uma maneira de aliar o desenvolvimento rural a um mercado diversificado de alimentos voltado ao abastecimento da população local ou regional.

Para isto, este trabalho debruçou-se em uma ampla pesquisa bibliográfica acerca das modificações dos sistemas de abastecimento, no Brasil e no mundo, geradas pela disseminação do sistema moderno de varejo de larga escala. O intuito foi de captar suas consequências diversas sobre a forma de aquisição dos alimentos, sobre o perfil alimentar e sobre a agricultura doméstica voltada ao abastecimento interno da população. A pesquisa bibliográfica também se orientou para uma investigação acerca de dinâmicas recentes de expansão das grandes redes supermercadistas em nível global e nacional, no intuito de compreender panoramicamente as tendências de organização do abastecimento alimentar e sua relação com as questões alimentares e agrárias no século XXI.

A pesquisa de campo, por sua vez, se orientou para a análise e observação do sistema tradicional de comercialização do Distrito Federal, onde a escolha dos locais

¹ Um oligopsônio é um mercado caracterizado pela presença de inúmeros vendedores e um reduzido número de compradores, onde estes acabam por exercer um grande controle sobre a organização produtiva, de distribuição, e sobre os preços.

investigados foi conduzida pela importância e existência de arranjos convencionais de varejo, bem como pela densidade populacional e sua relação ou proximidade com polos de produção local de alimentos. O olhar da experiência de campo se voltou, mais especificamente, para a diversidade de produtos do sistema tradicional de varejo e para seu perfil de aquisição, de forma a captar o arranjo de cadeias de fornecimento tanto de produtos *in natura* quanto industrializados e, por conseguinte, a possibilidade de inclusão de produtos diversificados no sistema de comercialização local. Examinou-se, ainda, a forma como o varejo convencional de distribui no espaço urbano.

A discussão desse trabalho será realizada em três capítulos, seguidos de uma conclusão acerca da experiência de campo.

No primeiro capítulo, fez-se um resgate da história do abastecimento alimentar no Brasil, bem como de seus problemas e conflitos, de forma a compreender quais os novos e velhos problemas que relacionam o abastecimento às questões alimentares, especialmente no contexto de formação e expansão das cidades.

No segundo capítulo, investigou-se as modificações no padrão alimentar da população ao longo do processo de urbanização, com foco no período posterior à modernização do sistema de abastecimento e, portanto, de disseminação dos supermercados. Analisou-se, também, as novas dinâmicas de expansão do setor supermercadista no Brasil e no mundo, no que diz respeito tanto à modificação dos sistemas de abastecimento nacionais e locais como às características de sua disseminação no espaço urbano, no intuito compreender suas consequências gerais sobre a estrutura de acesso aos alimentos e sobre a agricultura voltada à produção doméstica de alimentos.

No terceiro capítulo, discutiu-se as impressões e informações diversas captadas na pesquisa de campo, cujo foco foi a investigação do sistema tradicional de comercialização no Distrito Federal, buscando confrontá-las com a hipótese de pesquisa e igualmente com as questões diversas discutidas ao longo do trabalho. O terceiro capítulo é sucedido por uma breve conclusão acerca dos dados de campo.

Compreende-se que tais discussões sejam relevantes não só devido à escassa produção acadêmica voltada à análise da relação entre abastecimento, alimentação e desenvolvimento rural, mas especialmente pela atualidade das questões que associam esses elementos à dinâmica contínua de concentração das redes de varejo de alimentos em escala global. Como reflexo desse cenário, têm-se desenvolvido variadas discussões acerca de novas formas de provisão de alimentos com a tentativa de vivificar os debates em torno de novas

abordagens de planejamento dos sistemas de abastecimento no interior das cidades. Este trabalho procura, portanto, também dialogar e contribuir com essas reflexões.

2 URBANIZAÇÃO E ABASTECIMENTO ALIMENTAR NO BRASIL: UMA HISTÓRIA DE DESCONTINUIDADES

2.1 Abastecimento alimentar e urbanização a partir da década de 1930: a primeira onda de industrialização

O abastecimento alimentar no Brasil encontrou-se historicamente comprometido devido ao caráter agrário-exportador da economia brasileira e ao papel secundário dado à agricultura de subsistência. O conflito entre a produção para o abastecimento interno e a agricultura de exportação acompanhou a história do Brasil desde os tempos de Colônia² e o desabastecimento era bastante comum mesmo nas zonas de produção para exportação, como os engenhos e os cafezais, que englobavam internamente a produção alimentícia necessária ao abastecimento dos trabalhadores³. Essa dinâmica era ainda mais intensa nos núcleos de povoamento mais denso, onde a insuficiência alimentar era bastante comum e onde se passou a depender progressivamente de um mercado interno de alimentos (PRADO JÚNIOR, 1978).

Com a intensificação da urbanização, problemas como o desabastecimento atravessaram o século XX, sempre associados à baixa produção de alimentos, gargalos logísticos e limitações do mercado frente a um processo anárquico de formação das cidades entre o fim século XIX e os anos 1930 (BELIK, 2001). Até então, os problemas de abastecimento eram caracterizados por verdadeiras crises de carestia, além de estarem diretamente associados aos efeitos das políticas protecionistas voltadas à produção e comercialização do café. Em 1870, por exemplo, a primeira crise de abastecimento considerada urbana no Brasil foi causada pela escassez de mão-de-obra para pecuária e cultura de alimentos, basicamente voltada apenas à produção cafeeira.

Contudo, as crises urbanas de abastecimento a partir de então não podem ser atribuídas apenas à escassez de produção, uma vez que englobaram novos elementos e dinâmicas atreladas às atividades comerciais e de intermediação e transporte dos produtos agrícolas. A crise de abastecimento de 1870, por exemplo, foi também efeito da forte presença de atravessadores que

² MARTINS (1973) afirma, por exemplo, que “terras de mantimentos” significava terras férteis para exportação.

³ Mais especificamente falando dos engenhos de açúcar, Furtado afirma: “Dada a inexistência de qualquer infraestrutura, a unidade agrícola deveria conter em si mesma todo um sistema econômico de produção e comercialização, ligando-se diretamente a algum centro urbano principal. As dimensões de uma tal unidade agrícola teriam, portanto, que ser consideráveis, [...] para organizar uma grande empresa agrícola capaz de prescindir de quaisquer economias externas” (FURTADO, 1968, pg. 56).

monopolizavam a oferta do produto, com impacto negativo sobre os preços que chegavam aos consumidores⁴ (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015).

Quase cinquenta anos depois o cenário não era diferente, quando, em 1917, em um contexto mais intenso de urbanização e de desenvolvimento de atividades industriais, ocorreu a segunda grande crise de abastecimento urbana. Como parte da política de apoio à atividade cafeeira, que atravessava um momento crítico – situação que se repetiria ainda muitas vezes no século XX -, o governo decidiu inflacionar o mercado via emissão de moeda com consequência imediata sobre os preços dos alimentos. A assimetria entre preços dos alimentos, produção e renda da população gerou uma situação de crítica de desabastecimento com severos reflexos políticos e sociais (BELIK, 2001).

A crise foi agravada, ainda, pelo controle do comércio e do crédito por grupos nacionais e estrangeiros (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015), o que atesta o desenvolvimento, desde esse período, de outros setores dominantes vinculados ao abastecimento que não só os atravessadores. Explícita, igualmente, os elementos políticos, e não apenas logísticos, associados ao abastecimento urbano, como o poder do capital comercial, fortemente associado ao complexo cafeeiro. Ou seja, a crise foi em parte catalisada pela estrutura social e produtiva, de circulação e consumo que se confrontava com a organização e regulação de um mercado interno de alimentos (LINHARES E SILVA, 1979).

Esse cenário se manteve nas primeiras décadas do século XX, quando diversos conflitos políticos relacionados ao abastecimento alimentar passaram a ocorrer entre a crescente classe trabalhadora urbana e os setores dominantes (BELIK, 2001). A partir de então, a intensificação da urbanização e das atividades industriais tornaram a organização do abastecimento alimentar fonte crescente de desacordos também entre os setores dominantes: os setores ligados à indústria passaram a exigir gêneros alimentícios mais baratos adequados ao processo de proletarianização, enquanto as oligarquias rurais requisitavam a manutenção do enfoque na produção de gêneros exportáveis (LINHARES E SILVA, 1979).

A forte reação, em 1918, à criação de um Comissariado voltado à regulação do preço e estoques de gêneros de primeira necessidade ilustra esse conflito. A pressão de seguimentos diretamente vinculados ao abastecimento, como usineiros, charqueadores⁵, plantadores,

⁴ No estado de São Paulo, a especulação era tão grande nesse período que tentou-se conter a carestia mediante uma espécie de subsídio indireto ao produtor, para que comercializasse diretamente seu produto na Praça do Mercado e pela adoção de medidas punitivas contra os atravessadores. Nas cidades, já nessa fase os conflitos se davam entre os comerciantes “oficiais” e aqueles que não pagava impostos (MARTINS, 1973).

⁵ Fabricante ou preparador de charque, ou os proprietários de charqueada, área da propriedade rural em que se produz o charque.

fabricantes de bebidas e beneficiadores de alimentos e do algodão, acabou limitando as ações públicas, que logo passaram de controle para apenas fomento da produção agrícola (Ibid).

Esse cenário passou a se reverter com a decadência da atividade cafeeira no final da década de 1920, deslocando o poder progressivamente para setores ligados a um projeto urbano-industrial no Brasil. A crise de superprodução de café, concomitantemente à crise econômica internacional, não apenas funcionou como um ponto crítico da ruptura⁶ com o funcionamento do modelo agrário exportador como também limitou as possibilidades de importação de alimentos simultaneamente a um período de intensificação do o êxodo rural (TAVARES, 1973).

A partir de então o Estado passou a se orientar para “um projeto de acumulação qualitativa e quantitativamente distinto” (OLIVEIRA, 1981, pg. 10), voltado à expansão de um mercado interno. A necessidade de desenvolvimento de um novo eixo de acumulação para além daqueles restritos à hegemonia das classes agrário-exportadoras fez-se necessário também como tentativa de cortar os laços de dependência⁷ da economia brasileira em relação à atividade cafeeira, responsável por cerca de 70% das exportações e pelo abastecimento interno de alimentos via importação (DE MELLO, 1982).

A questão central, assim, passou a ser: como promover o processo de industrialização sem a produção prévia de alimentos? Isso se tornou ainda mais problemático devido ao fato de a depressão haver atingido não apenas a indústria de bens-salários como a agricultura comercial de alimentos, fundada na pequena propriedade ou realizada no interior do latifúndio e que vinha se dinamizando como resultado do aumento da demanda por alimentos:

Tanto os alimentos quanto os bens de consumo assalariado teriam de ser importados: os alimentos, pois que não se verificou uma transformação anterior da agricultura, com a criação de uma vigorosa agricultura mercantil de alimentos, capitalista ou não; os bens de consumo assalariado, porque não existia quer a pequena produção mercantil, quer a manufatura deste componente do custo de reprodução da força de trabalho (DE MELLO, 1982, p. 101).

Esse cenário passou a exigir um olhar mais sistêmico e pragmático em torno do abastecimento alimentar urbano. A estrutura de transporte e de comércio, secularmente organizada para as atividades de exportação, deveria se adequar à criação de um novo mercado

⁶ Esse deslocamento do eixo agrário para o industrial foi materializado politicamente pelo fim do Convênio de Taubaté em 1929, que estabelecia a compra pelo governo de excedentes da produção de café, e pelo fim da política do café com leite, representada pela chegada de Getúlio Vargas ao poder em 1930 (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015).

⁷ Um exemplo dessa dependência é a acentuada retração da indústria brasileira entre os anos 1924 e 1930 devido à intensa importação de manufaturados (PRADO JÚNIOR, 1978). Com a crise econômica mundial de 1929, a queda na receita de exportações gerou diminuição de cerca de 50% da capacidade de importar na América Latina (TAVARES, 1982).

de gêneros alimentícios nas cidades e a uma crescente demanda por alimentos por parte da classe trabalhadora urbana. Os diversos setores e atividades que compunham a cadeia de abastecimento e que apresentavam dinâmicas e características próprias e isoladas, deveriam ser integrados e organizados minimamente pelo Estado de forma a tornar o abastecimento regular nas cidades:

Considerando, via de regra, como o suprimento e distribuição de alimentos, o abastecimento [...] é um complexo sistema de relações que se estabelecem entre a produção, o armazenamento, o transporte, a comercialização e o consumo de alimentos. Cabe ao sistema ajustar condições muito diversas entre seus dois extremos: de um lado, a produção, cíclica, concentrada em períodos curtos – as safras – dependentes de fatores físicos e fornecendo produtos perecíveis em maior ou menor escala; de outro lado, a demanda contínua e diária, exigente em preços acessíveis à renda dos consumidores, bem como em volume e qualidade, segundo os hábitos alimentares da população. Equilibrando essas divergências, o sistema de abastecimento deve transformar a produção intermitente e variável, num fluxo regular e contínuo (BECKER, 1966, p. 33)

No que diz respeito à produção alimentícia para o mercado interno, esta vinha se desenvolvendo já a partir do século XIX. A crise cafeeira e de outras velhas zonas produtoras, como a canavieira, além de desintegrar o grande domínio agrário, tornou maior o contingente de mão-de-obra livre – também resultado do fim do regime escravocrata e das imigrações europeias. Isso impulsionou o desenvolvimento progressivo de uma agricultura camponesa⁸ voltada à produção alimentícia interna, historicamente não compatível com a grande propriedade em regime de monocultura e nem atraente ao grande proprietário brasileiro. No início do século XX, essa agricultura de pequena escala era responsável pela quase totalidade da produção de cereais, hortaliças, vinhos e frutas de mesa, gêneros antes adquiridos por importação (PRADO JÚNIOR, 1978).

Contudo, não obstante o impulso gerado pelas restrições às importações (que se estenderam por todo o período de Segunda Guerra Mundial) e pelo processo de urbanização, houve um insuficiente desenvolvimento dessa agricultura voltada ao mercado interno. A ausência de amparo técnico e financeiro, a baixa capitalização e produtividade, e a

⁸ Sobre este processo de desintegração do grande domínio agrário apontado por PRADO JÚNIOR (1978), FURTADO (1968, p. 57) afirma: “Assim, a plantação densamente capitalizada, em que a mão-de-obra escrava ou semiescrava era intensamente utilizada [...], tendeu a ser substituída por sistemas mistos de organização agrícola, nos quais cabia ao trabalhador agrícola a responsabilidade de produzir os seus próprios alimentos. Ali, onde essas transformações se cumpriram totalmente, a unidade agrícola fragmentou-se, [...] dando lugar a uma multiplicidade de dimensões familiares, substituindo a “fazenda” como a superestrutura coletora de renda da terra e centralizadora das atividades comerciais”. Contudo, dentro dos próprios cafezais a produção de alimentos já se tornava lucrativa para os próprios donos dos cafezais, embora os alimentos fossem produzidos pelos colonos: “Para a grande lavoura, o novo regime significava o aproveitamento da carestia de alimentos de gêneros e a demanda dos mercados urbanos para remunerar em parte a força de trabalho empregada nos cafezais” (MARTINS, 1973, p. 109).

vulnerabilidade em permanecer na terra, historicamente controlada por uma minoria vinculada aos centros de poder, tornou a instabilidade um traço histórico da agricultura camponesa no Brasil (PAIVA, 1965; OLIVEIRA, 1981).

A exemplo disso, a ocupação temporária da terra foi a dinâmica prevalente da produção de gêneros básicos da dieta popular por um considerável período da urbanização brasileira, o que foi em parte possibilitado pela ampla disponibilidade de terras no Brasil (PAIVA, 1965). Essa dinâmica tornava a produção alimentícia pulverizada e inconstante, e o abastecimento tendia a se tornar dispendioso devido à necessidade de recorrer às múltiplas áreas dispersas para obtenção de quantidades suficientes de um mesmo produto (BECKER, 1966).

Além disso, o déficit de armazenagem e malha viária contribuía para ampliar o poder dos intermediários, comerciantes e importadores na atividade de busca, transporte e comercialização dos alimentos (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015). A ausência de um aparelho comercial adequado às condições da agricultura camponesa tornava-a ainda suscetível à especulação e exploração pelos setores intermediários⁹ do abastecimento (PRADO JÚNIOR, 1978; MARTINS, 1973). Com o processo de urbanização, a mercantilização passou a ser o padrão de crescimento da economia agrária voltada aos gêneros de subsistência, fortalecendo o poder dos grupos vinculados ao capitalismo comercial e dos intermediários financeiros ao longo da cadeia de abastecimento (FURTADO, 1982; TAVARES, 1982).

Esse conjunto de fatores não apenas fazia oscilarem os preços dos alimentos como os pressionavam para cima, confrontando-se com a necessidade de assegurar um nível mínimo de salário nas cidades, cuja maior parte era composta por gastos com alimentação (OLIVEIRA, 1981). Essa manutenção do valor da força de trabalho deveria ocorrer, ainda, por um longo período¹⁰, de forma a sustentar a industrialização restringida da economia brasileira, caracterizada pela ainda insuficiente base técnica e financeira para implantação da indústria de bens de produção e que se estendeu até metade da década de 1950 (DE MELLO, 1982).

Para isto, o Estado se orientou especialmente para as políticas de acesso e de disponibilidade a menor preço e para a centralização das ações de fiscalização e controle de preços e de organização e incentivo do mercado de alimentos. A partir da década de 1930, Getúlio Vargas monta uma máquina administrativa com poderes supraministeriais cujo objetivo

⁹ MARTINS (1973) afirma que desde o século XIX o atravessamento já era um componente fundamental do mecanismo de elevação de preços. Uma grande parte da renda era, por sua vez, apropriada pelos sistemas de transporte, organizadas desde então em larga escala.

¹⁰ A própria legislação apontava a criação do salário mínimo como “salário de subsistência”: “Não há nenhum outro parâmetro para o cálculo das necessidades do trabalhador; não existe na legislação, nem nos critérios, nenhuma incorporação dos ganhos de produtividade do trabalho” (OLIVEIRA, 1981, p. 38).

era controlar e punir os responsáveis pelos problemas de abastecimento. Sua administração passou a abranger desde o incentivo à produção até o controle de preços, bem como a implementação de restaurantes populares (BELIK, 2001).

Além da fiscalização da intermediação, fortemente comandada por setores capitalizados, nas cidades as atenções se voltaram para a regulação e organização de entrepostos de frutas e hortaliças de forma a ampliar a disponibilidade de alimentos, reduzir os custos de transação e baixar o preço no varejo por meio da organização do mercado e do encurtamento da distância entre produtor e consumidor. Essa era também uma forma de diminuir a pressão dos comerciantes sobre os produtores e de transferir mais ganhos a esses, tornando-os menos sujeitos às pressões dos comerciantes (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015).

Ainda nas cidades, políticas voltaram-se para a segurança alimentar da classe trabalhadora. Na década de 1940, Getúlio criou o Serviço de Alimentação da Previdência Social (SAPS), cujo principal objetivo era a melhora da produtividade do trabalho por meio do fornecimento de refeições completas e subsidiadas aos trabalhadores contribuintes do Serviço de Previdência Social durante o período que estivessem cumprindo sua jornada de trabalho (Ibid).

Esses “restaurantes populares” não apenas facilitavam a refeição como visavam simplificar a dieta popular na vida urbana, considerando os variados hábitos alimentares da população. Além disso, Getúlio instituiu o Programa de Garantia de Preços Mínimos – PGPM – com foco nas culturas de arroz, feijão, milho, amendoim, soja e girassol - e autorizou postos de abastecimento dentro das próprias empresas como forma de direcionar a comercialização de produtos como arroz, açúcar, azeite, banha, batata, café, carne seca, cebola, farinha, feijão, macarrão, manteiga, sabão e sal, que funcionavam como uma espécie de adiantamento do salário (Ibid).

Além das refeições e do incentivo à comercialização vinculada ao próprio espaço de trabalho, o que evidencia a preocupação com o acesso e com a simplificação da alimentação, esse período conheceu o desenvolvimento de uma série de pequenas atividades voltadas a comercialização de alimentos e que se tornaram, nas cidades, fundamentais à realização do abastecimento. O sistema de comercialização, composto por ambulantes, feiras, quitandas, empórios, mercearias e mercados municipais¹¹, já existentes nesse período nas principais

¹¹ Nesse período, os seguintes mercados municipais já funcionavam nas principais cidades brasileiras: Mercado Municipal de Campinas – bastante importante para o abastecimento regional, Mercado Municipal Paulistano, Mercado Municipal Kinjo Yamamoto (SP), Mercado Municipal de Ipiranga (SP), Mercado Municipal de Pinheiros, Mercado Municipal de Santo Amaro (SP), Mercado Central de Belo Horizonte, Mercado Municipal de Poços de Caldas (MG), Mercado Municipal de Manaus, Mercado Ver-O-Peso (Belém, Pará), Feira de São Joaquim

idades brasileiras, se tornaram fundamentais para impulsionar a organização de um varejo de alimentos na cidade, complementando os mecanismos públicos voltados ao acesso à alimentação.

Contudo, cabe ressaltar que o conjunto de políticas voltadas ao abastecimento, apesar de numerosas, foram fragmentadas, principalmente devido à persistente pressão de grupos políticos e econômicos envolvidos com as atividades comerciais ao longo da cadeia de abastecimento (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015). O abastecimento alimentar não foi tão comprometido, no entanto, devido ao fato de quase 70% da população ainda viver no campo nesse período (IBGE, 2007) e pelo fato de as economias de subsistência haverem persistido com força até o fim da II Guerra Mundial (SANTOS, 2007).

Além disso, uma certa proximidade entre produção dos gêneros e os centros urbanos consumidores, bem como a possibilidade de constante deslocamento e de expansão contínua e horizontal da fronteira agrícola pela agricultura camponesa tornava a oferta de alimentos mais fácil e relativamente flexível, evitando uma certa pressão sobre seus preços, mesmo havendo baixíssimos coeficientes de capitalização na produção (OLIVEIRA, 1981; TAVARES, 1982). A intensificação do êxodo rural e do processo de proletarianização, contudo, tencionou progressivamente as condições diversas associadas à realização do abastecimento alimentar nas cidades.

2.2 Abastecimento alimentar e urbanização a partir da década 1950: a segunda onda de industrialização

Uma segunda fase de industrialização iniciou-se principalmente a partir da segunda metade da década de 1950, dando continuidade ao projeto anterior, porém no sentido de avançar com a autonomia do país nos setores de produção de bens duráveis e de capital, que apresentavam ainda altas taxas de importação (FURTADO, 1968). Essa nova fase da industrialização no Brasil foi basicamente materializada pelo Plano de Metas de Juscelino Kubitschek (1956-1961), cujo foco foi o desenvolvimento da indústria pesada e dos setores ditos fundamentais: indústria, transporte e energia.

Não por acaso o lema deste projeto foi a expressão “50 anos em 5” e as ideias que o fundamentavam eram de “saltos de qualidade” e de “efeitos interindustriais” associadas a um

(Salvador, Bahia), Mercado Público Central de Porto Alegre, Mercado Central de São Luiz (ZAKHIA, 2015).

grande plano modernizador, no sentido de liquidar o atraso brasileiro ao compará-lo com os rendimentos das economias desenvolvidas (OLIVERA, 1981). Esse novo estágio, contudo, colocou ainda mais desafios à industrialização brasileira:

[...] o nascimento tardio da indústria pesada implicava numa descontinuidade tecnológica muito mais dramática, uma vez que se requeriam agora, desde o início, gigantescas economias de escala, maciço volume de investimento inicial e tecnologia altamente sofisticada, praticamente não disponível no mercado internacional, pois que controlada pelas grandes empresas oligopolistas dos países industrializados (DE MELLO, 1982, p. 112).

Isso explica a ampla atuação conjunta entre o Estado, o capital estrangeiro e os monopólios¹², assim como a integração de importantes setores da indústria ao circuito internacional do capital nessa fase (SINGER, 1973). O fomento estatal aos monopólios, mediante proteção concedida à concentração, financiamento direto e indireto de grandes firmas, construção de infraestruturas caras, promoção de indústria de base, subsídios à produção e à exportação (SANTOS, 2007) gerou, entre 1956 e 1961, uma ampla onda de inovações e ampliação da capacidade produtiva de setores avançados como o automobilístico, a construção naval, de mecânica pesada, cimento, papel, celulose e siderurgia. Lançou-se também um vasto programa voltado a construção e melhoria de infraestrutura de rodovias, energia elétrica, portos, armazenagem e amplo avanço da fronteira agrícola, com a construção de Brasília e da rodovia Brasília-Belém (OLIVEIRA, 1981).

Contudo, ao lado do desenvolvimento dos setores modernos e avançados e do crescimento econômico, houve uma intensificação da concentração de renda e pouco avanço nas condições de vida de maior parte da população. O consumo dos assalariados integrou muito pouco o crescimento econômico e o salário real urbano encontrou-se restringido por toda a década de 1950¹³ (SINGER, 1973; FURTADO, 1968), o que foi aprofundado pelo caráter oligopolizado e capital-intensivo das novas tecnologias.

[...] os vultuosos investimentos realizados no Brasil, entre 1950 e 1960, em nada contribuíram para modificar a estrutura ocupacional da população. Durante esse decênio, não obstante a produção industrial haja aumentado a uma taxa anual de cerca de dez por cento, a ocupação manufatureira cresceu a uma taxa de 2,8%, inferior ao aumento da população e correspondente a cerca da metade do crescimento da população brasileira (FURTADO, 1968, p. 99).

¹² A entrada de filiais de capital estrangeiro e concentrado no país cresce de 180 milhões de dólares para 4,7 bilhões de dólares entre 1950 e 1971 (Furtado, 1978, Pg. 225).

¹³ Como o Estado se financiava mediante altos níveis de emissão de moeda, os assalariados não conseguiam recuperar o seu nível de salário real: “[...] mesmo quando os salários nominais cresciam mais que o aumento do custo de vida, o aumento do salário real era sempre muito inferior ao da produtividade” (SINGER, 1973, p. 52). Entre 1955 e 1965, a produtividade da mão-de-obra aumentou a uma taxa anual de 5.2% enquanto os salários reais apenas 1,3% (FURTADO, 1978, p. 197)

Ademais, mais do que antes, esse período conheceu uma acentuada transferência de renda da agricultura para o projeto industrial mediante queda dos preços relativos dos produtos agrícolas (PAIVA, 1965) e amplos fluxos migratórios, como o grande deslocamento dos candangos para a construção de Brasília e de camponeses para a construção de rodovias e represas¹⁴ (SINGER, 1973). O permanente êxodo rural assegurou o nível de salário nas cidades paralelamente a um grande crescimento da produção de bens duráveis e de capital pelos setores modernos e voltados ao consumo das classes mais abastadas.

A migração intra-rural, que vinha ocorrendo com o deslocamento constante do campesinato, se converteu cada vez mais em migração para as zonas urbanas (FURTADO, 1968). A reconfiguração espacial, associada às obras de infraestrutura e de transporte, criou, por sua vez, um modelo territorial assentado sobre o duplo movimento de concentração regional e esvaziamento demográfico (SANTOS, 2007). Entre os censos de 1950 e 1960, a população rural aumentou a uma taxa de 1,6%, enquanto a urbana cresceu 5,4% (FURTADO, 1968) e o êxodo rural foi responsável por 17,4% do crescimento populacional das cidades no período (IBGE, 2007).

Diante dessas transformações, o abastecimento alimentar teria que lidar não apenas com a maior taxa de urbanização, mas igualmente com a concentração regional desenfreada e com a falta de planejamento causada pelo crescimento muito maior do setor industrial comparativamente à produção agrícola. Além disso, houve um enfraquecimento da dinâmica de expansão horizontal de utilização da terra pela agricultura camponesa devido não só à exaustão de fertilidade do solo, mas igualmente à distância crescente entre a produção e os centros urbanos de consumo (PAIVA, 1965).

Mais próximo à década de 1960, áreas menores, responsáveis pela produção alimentícia, começaram a se tornar mais escassas e a produção mais custosa, efeito também da expansão da fronteira da agricultura comercial de larga escala voltada a produção de matérias primas e ao mercado externo (Ibid). Entre 1950 e 1960, houve uma diminuição na dimensão e quantidade dos minifúndios, responsáveis pela produção alimentícia, aumentando a concentração agrária e reduzindo o padrão de vida da população do campo¹⁵, dinâmica essa que permitiu permanente êxodo rural e subemprego nas cidades (FURTADO, 1968). As secas e as péssimas condições

¹⁴ Entre 1955 e 1961 – o produto real da indústria de material de transporte cresceu 549,9%, o da indústria de material elétrico e de comunicações cresceu 367,7% enquanto a indústria de produtos alimentares apenas 46,4% e a indústria têxtil 28,9%, e a produção animal e de derivados apenas 21,2% (SINGER, 1973).

¹⁵ Ao mesmo tempo formou-se um crescente proletariado rural não amparado pela legislação do trabalho e pela previdência social, praticamente inexistentes no campo nesse período. Esse crescente proletariado rural serviu ao processo de diferenciação produtiva e de produtividade que se inicia nesse período com a modernização da agricultura (OLIVEIRA, 1981).

de vida no Norte e Nordeste impulsionaram um intenso fluxo migratório para a construção de Brasília¹⁶, assentada sobre um amplo contingente de mão-de-obra barata.

Apesar de esse período conhecer uma elevação do nível técnico de algumas culturas agrícolas – principalmente aquelas com apoio de autarquias criadas anteriormente por Getúlio Vargas, - com o intuito de liberar mão-de-obra para a cidade (Ibid) e de compensar a redução da possibilidade de expandir a fronteira, isso não ocorreu com vistas a solucionar os problemas de distribuição de propriedade da terra e a melhorar as condições de trabalho rural. Houve, na realidade, uma diferenciação social no campo¹⁷ ao lado da integração, através da construção de rodovias, de novas áreas até então desocupadas ou utilizadas para autoconsumo (SINGER, 1973).

Os insumos mais modernos e tratores eram bastante caros nesse período, exigindo condições de financiamento disponíveis apenas a poucos grupos (PAIVA, 1961), e o crédito agrícola para importação e a venda subsidiada de fertilizantes pelo Estado pressupunha capacidade de endividamento e acesso à informação pelos produtores, o que restringia os incentivos fiscais a grupos capitalizados (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015).

Assim, a produção permanecia não orientada ao mercado interno de gêneros alimentícios, não obstante a produção agropecuária haver crescido 4,2% entre 1950 e 1965, enquanto, a população cresceu 3,0% (FURTADO, 1978). Setores historicamente dominantes - as elites urbanas e rurais ligadas ao capital industrial e financeiro – continuavam a se beneficiar dos estímulos dados pelo crescimento urbano à produção alimentícia. Através do controle de atividades comerciais ao longo da cadeia de abastecimento, esses setores privilegiados atuavam em detrimento do desenvolvimento de uma agricultura comercial de pequena escala, incapaz de negociar o preço de seus produtos (BECKER, 1966; FURTADO, 1982).

Os recursos voltados à economia agrária eram, em sua maior parte, orientados para armazenadores e indústrias, e não para os produtores e suas cooperativas ou para o setor de comercialização (BESKOV, 1999), acentuando o poder de grupos intermediários na cadeia de abastecimento vinculados ao controle do transporte. A rede de armazéns e silos, por exemplo, situava-se, “[...] em maior proporção, nas zonas cafeeiras e cerca de metade de nossa capacidade de armazenagem, em 1961, era utilizada para estocagem do café [...], que podia pagar taxas

¹⁶ “Do Maranhão, à maravilha, da Paraíba ao paraíso, do Ceará à seara”, como é ilustrado poeticamente no filme *Conterrâneos Velhos de Guerra*, de Vladimir Carvalho, sobre a vinda dos candangos ao Centro-Oeste.

¹⁷ Houve um movimento de multiplicação de novos estabelecimentos de pequenos e médios proprietários, que saíram da região sul do país em direção ao Centro-Oeste e de São Paulo para o Paraná, Mato Grosso e Minas Gerais (Triângulo Mineiro) (BESKOV, 1999, p. 64).

mais elevadas de aluguel, competindo vantajosamente com os produtos alimentares” (BECKER, 1966, p. 49).

Os monopólios vinculados à cadeia de abastecimento, como os grandes produtores e cooperativas, passaram a controlar cada vez mais o mercado de gêneros, especialmente devido à maior necessidade de financiamento que a extensão da comercialização passou a exigir ao longo da cadeia (TAVARES, 1982) e ao maior distanciamento e descontinuidade das zonas produtoras, interferindo no fluxo e comercialização das mercadorias: “O custo do transporte e a excessiva intermediação tem graves efeitos sobre a elevação do preço dos gêneros, bem como sob os lucros percebidos pelo produtor e, conseqüentemente, sobre a forma de produção” (BECKER, 1966, p. 48).

O problema do abastecimento não residia exclusivamente na existência dos intermediários, na realidade fundamentais para a realização do abastecimento alimentar urbano como “coletor de produtos alimentares” ou como dono do caminhão (SANTOS, 2008). A questão central estava em sua posição privilegiada e na ausência da regulação pública do abastecimento, abrindo numerosas brechas para especulação e intermediações desnecessárias.

Os intermediários conseguiam manter o mercado de alimentos permanentemente descontrolado, explicitando toda mística do capital comercial, ou seja, auferir grandes lucros mediante pequena cifra de negócios, realizados de forma monopolística, conservando em baixo nível as quantidades de alimentos comercializados. Assim, a exploração, tanto do produtor como do consumidor, que se vinha processando, há anos, coincidia e, em parte, explicava a alta crescente dos gêneros de primeira necessidade e do custo de vida [...] (LINHARES e SILVA, 1979, p. 154).

Nas cidades, o comércio de alimentos, pulverizado e organizado segundo uma diversidade de atividades comerciais de pequeno porte, em geral não possuía dinheiro para acessar diretamente a produção e em muitos casos não era contemplado pelo sistema de crédito (Ibid). O atacadista e ou transportador se encontravam no topo da cadeia decrescente de intermediários, que chegava frequentemente ao nível do feirante ou do simples vendedor ou ambulante, os quais compravam a prazo dos intermediários. Estes se tornavam uma espécie de financiadores também dos comerciantes.

[...] o afastamento espacial dessas culturas e a concentrada urbanização aumentaram a “distância” entre o produtor e o consumidor exigindo ou permitindo um custoso processo de intermediação, com repercussões óbvias sobre a demanda por recursos financeiros do subsetor comércio. É difícil avaliar em que medida os empresários desse setor se autofinanciavam com seus próprios lucros, transferindo diretamente ao consumidor o ônus financeiro adicional (TAVARES, 1982, p. 133)

A fragilidade na esfera de comercialização era ainda acentuada pela inadequada e obsoleta legislação que regulamentava o varejo de alimentos no Brasil nesse período, que

forçava as lojas de secos e molhados e padarias a trabalharem aos sábados e domingos até as 20 horas (BELIK, 2001). Além disso, até 1966, o sistema de impostos “em cascata” era aplicado em todas as fases de produção e distribuição de uma determinada mercadoria, encarecendo os alimentos na esfera de comercialização. Como forma de compensar sua baixa capitalização e de fugir aos impostos, o pequeno comércio de alimentos englobava diversas atividades comerciais “informais”.

Composto por atividades fixas como açougues, padarias, e pequenas mercearias, armazéns e empórios, que se voltavam para a venda de secos e molhados e produtos diversos a granel, o pequeno comércio englobava ainda pequenas atividades comerciais não fixas e “tipos” de comércio de baixa capitalização - principalmente nas periferias urbanas - como tabuleiros, balaios de esquinas, o próprio quintal de casa e barracos, para citar alguns exemplos.

As compras de alimentos como feijão, farinha e milho eram feitas, a granel, em quitandas, feiras, empórios e uma infinidade de armazéns de secos e molhados que existiam espalhados pela cidade. Os fregueses entravam nessas chamadas 'vendinhas' e escolhiam o produto que ficava exposto em sacos abertos. Podiam pegar na mão, examinar a qualidade, o cheiro, a textura. O pedido era feito ao balconista, que pesava e empacotava em sacos de papel os alimentos para o cliente. Quem não tinha dinheiro na hora, pedia para anotar na caderneta (Jornal o Estado de São Paulo, edição de 6 de agosto de 2013).

SANTOS (2008) denomina a lógica de organização desse pequeno comércio como integrante do *circuito inferior da economia* - diferentemente dos setores dominantes e caracterizados por monopólios. Algumas de suas características são a pequena escala, alta ramificação, utilização do trabalho familiar, baixa capitalização - a mão-de-obra é praticamente o único capital disponível para existência do comércio -, adaptação ao consumo pequeno e irregular, utilização da caderneta, entre outros elementos. A lógica de organização desse tipo de comércio possibilita um sistema de distribuição particular que se adequa tanto às condições de pobreza nas cidades quanto à lógica de exclusão e controle exercida pelo circuito dominante ou medianos¹⁸, como os intermediários (Ibid).

A ampla utilização de trabalho familiar nos pequenos estabelecimentos comerciais – as “vendinhas” – diminuía os custos com salários e problemas trabalhistas, enquanto a utilização da caderneta, ou a venda a prazo, era especialmente importante para a realização da

¹⁸ Como afirma SANTOS (2008, p. 41), “Os atacadistas e transportadores têm atividades do tipo misto, pelo fato de sua dupla ligação. Ambos têm laços funcionais tanto com o circuito superior como com o inferior da economia urbana e regional. [...] O volume global dos negócios que realiza no circuito inferior dá a dimensão de seus negócios bancários e também de sua participação no circuito superior. Elemento integrante do circuito superior, o atacadista é também o cume do circuito inferior”.

comercialização em um cenário de intensa concentração de renda em que os pobres só dispunham de magras rendas no dia a dia e abasteciam-se em pequenas quantidades.

A compra a prazo também possibilitava a sobrevivência dos próprios pequenos estabelecimentos comerciais - apesar de que frequentemente os levasse à falência -, considerando o cenário urbano de escassez de dinheiro líquido: “Se no circuito moderno as linhas de crédito são abertas seletivamente para estimular a produção, no circuito inferior são as necessidades de consumo que estão na origem do crédito” (SANTOS, 2008, p. 241). O reabastecimento frequente em pequenas quantidades feito pelos comerciantes se adequava aos curtos espaços e à condição de limitação frente ao crédito dos atacadistas (Ibid).

Vendendo pequenos volumes, extremamente dependentes do atacado de que compravam a prazo, as pequenas unidades varejistas apresentavam alto custo de operações que onerava o consumidor. Estes, por sua vez, pagavam preços excessivamente elevados pelos produtos, de forma suave, no fim do mês (BECKER, 1966, Pg. 53).

Outro elemento importante do comércio de alimentos nesse período era sua capilaridade, tanto das feiras e dos ambulantes, por seu amplo deslocamento no espaço urbano, como dos equipamentos fixos devido à sua densidade e distribuição, que estavam calcadas nas possibilidades de deslocamento a pé da clientela. Isso era especialmente importante para a persistência de um comércio de bairro baseado em relações de confiança, bem como para os mais pobres, que não possuíam automóvel e acesso a um comércio mais moderno, frequentemente situado no centro das cidades ou nos seus arredores (SANTOS, 2008; BECKER, 1966).

Esse comércio moderno, fortemente assentado sobre a desigualdade de renda e de consumo, é ilustrado, no Brasil e na América Latina em geral, pela entrada inaugural dos supermercados nas cidades mais modernizadas e populosas. Nessa fase iniciou-se também a integração vertical de algumas etapas da cadeia de abastecimento por setores capitalizados ou oligopólios ao longo da cadeia de abastecimento¹⁹ (BECKER, 1966). A tendência a elevação dos preços dos alimentos, tanto devido ao processo inflacionário que se intensificou no final dos anos 1950 e início dos anos 1960 como aos problemas diversos de circulação e intermediação, por sua vez, sacrificou os pequenos comerciantes e impulsionou um movimento inicial de concentração no setor de varejo de alimentos (SINGER, 1973).

¹⁹ Apareceram nesse período novos tipos de compradores com acesso a zona de produção, produtores/cooperativas que passaram a adquirir meio de transporte próprio e, no campo, novas relações de estoque/armazenagem que se situavam mais na zona de produção do que nas cidades, em decorrência da capitalização de alguns produtores (BECKER, 1966). Enquanto a produção camponesa, por exemplo, de milho, arroz e mandioca sofria de precárias condições de comercialização e transporte, alguns setores agrícolas, como por exemplo voltados a produção de fruta e algumas verduras eram modernizados (PAIVA, 1965).

O primeiro supermercado brasileiro, chamado Sirva-se, foi instalado em São Paulo em 1953, ano da chegada dos supermercados também no Rio de Janeiro e Porto Alegre (BELIK, 2001). Esse novo tipo de comércio, apesar de incipiente, já apontava para a modernização e aprofundamento da estratificação do consumo e dos hábitos alimentares de acordo com a renda, posse de automóvel e a localização de moradia. BECKER (1966), por exemplo, afirma que na cidade do Rio de Janeiro, além do amplo consumo de arroz, farinha e mandioca, os pobres comiam menos legumes e hortaliças do que os ricos, basicamente chuchu, quiabo, abóbora, repolho e tomate.

A presença dos supermercados, no entanto, era ainda bastante restrita e o sistema tradicional comercialização, composto por estabelecimentos fixos e ambulantes, era amplamente utilizado por toda a população. A própria utilização de cadernetas, apesar de extremamente necessárias aos mais pobres, era utilizada por vários estratos de renda, inclusive como forma de possibilitar consumos correntes mais caros aos setores médios (SANTOS, 2008).

Papel relevante cabia às feiras, que ofereciam ao consumidor, semanalmente, grande variedade de produtos frescos, principalmente frutas, legumes e verduras, que podiam ser encontrados em um só local, a preços mais acessíveis. No início da década de 1960, na cidade do Rio de Janeiro, 90% da compra de produtos frescos era feita nas feiras, o que aponta para o forte hábito de compra nesse tipo de comércio no período (BECKER, 1966). Em São Paulo, similarmente, a feira era o principal equipamento utilizado para distribuição de produtos frescos: “dada a sua abrangência geográfica e a possibilidade de levar a cada consumidor uma enorme diversidade de produtos, o volume comercializado em feiras superava em muito o varejo de empórios e mercearias” (BELIK, 2001, p. 109).

Esse diversificado sistema de comercialização, apesar dos problemas de circulação expostos, desenvolvia-se como resposta a uma crescente demanda por alimentos nas cidades, amparando-se em práticas de consumo adequadas às condições de renda de maior parte da população (GUIMARÃES, 1969). Enquanto os equipamentos fixos, uma infinidade de equipamentos situados nos locais de habitação dos consumidores, firmavam clientelas pela prática do fiado, as feiras se ajustavam às características da demanda e de renda dos locais em que comercializavam.

A tendência, contudo, foi de aumento dos preços dos alimentos, já que o varejo deveria cobrir minimamente os custos da intermediação. Ao mesmo tempo, não havia uma organização sistêmica do abastecimento pelo Estado desde a produção ao consumo de forma a englobar os diversos problemas que perturbavam a cadeia: o tabelamento de preços, por exemplo, procurava

solucionar os problemas atacando a etapa final e mais superficial de todo o complexo sistema de abastecimento, enquanto na realidade haviam problemas desde a produção e especialmente na circulação (BECKER, 1966). Assim, as políticas de abastecimento do período Getúlio Vargas haviam sido, apesar de fragmentadas e de um cenário de menor concentração regional, mais abrangentes e preocupadas com o aumento do nível dos preços dos alimentos, bem como com o acesso regular nas cidades comparativamente ao governo JK (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015).

Os principais gargalos associados à ineficiência do abastecimento nesse período eram a pressão de preços promovida pela monopolização da terra²⁰ e pelo avanço da agricultura comercial, a insuficiência da produção alimentícia em decorrência dos altos custos²¹ e da concentração fundiária, a ausência de políticas de crédito e criação de infraestrutura para a pequena produção voltada aos gêneros alimentícios e as ineficiências no processo de circulação causada pelo altos fretes e formas abusivas de expropriação de rendimentos por parte dos intermediários e financiadores das safras (LINHARES e SILVA, 1979; MENEZES; PORTO; GRISA, 2015).

A concentração fundiária e o declínio na área dos minifúndios, além do distanciamento da pequena produção de alimentos, não apenas já apontavam para a insuficiência da produção alimentícia como de contínua diminuição do padrão de vida da população rural, impulsionando ainda mais o êxodo rural. Devido, ainda, às baixas remunerações e à inflação, os assalariados não conseguiam recuperar o nível de salário real, enfrentando várias ondas de carestia (SINGER, 1973) cujo estopim se deu com o forte aumento dos preços no final dos anos 1950 (BELIK, 2001).

No início dos anos 1960, cenário de queda do crescimento e aumento da inflação, o governo de João Goulart se orientou para uma ação mais integrada em torno do abastecimento no sentido de recuperar o atraso existente entre as estruturas de produção e comercialização e deter a especulação. Além da criação da Superintendência Nacional de Abastecimento (Sunab), cuja responsabilidade era de organizar o Plano Nacional de Abastecimento de produtos essenciais, bem como de incorporar a política de crédito e fomento à produção, Goulart criou a Companhia Brasileira de Armazenamento (Cibrazem), responsável pela gestão da

²⁰ Os dados do Censo Agropecuário de 1960 indicam que mais de noventa por cento das terras agrícolas do país se encontram em fazendas médias e grandes, que em média não utilizam mais de oito por cento dessas terras em cultivos.

²¹ Isso ocorria inclusive para os setores agrícolas mais capitalizados, pois produtos industriais eram ainda bastante caros, influenciando sobre os produtos agrícolas que passaram a envolver processos industriais (PAIVA, 1965).

armazenagem em todo o território do país. Criou também a Companhia Brasileira de Alimentos (Cobal) para atuar no varejo e na estruturação de entrepostos de comercialização atacadistas de hortigranjeiros (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015; BELIK, 2001) e o Entreposto Terminal de São Paulo, embrião da Ceagesp e das Centrais de Abastecimento. No que se refere à política agrária, João Goulart promulgou o Estatuto do Trabalhador Rural e criou a Superintendência de Política Agrária (Supra) no intuito de incluir as famílias camponesas no processo produtivo (Ibid).

Contudo, o cenário de inflação e queda do crescimento que vinha ocorrendo no final do governo de Kubitschek se associou à ausência de financiamento para sustentar a alta taxa de expansão econômica, isso em um cenário de fragilidade da demanda causada pela profunda concentração de renda (TAVARES, 1982). Simultaneamente, explicitou-se a contradição política de sustentação do modelo de desenvolvimento, amplamente desigual e assentado sobre acentuadas assimetrias de participação no crescimento econômico e de deterioração das condições de vida de maior parte da população²² (OLIVEIRA 1981).

A elevação da agitação das classes trabalhadoras urbanas – incluindo demandas relacionadas à estatização do abastecimento (SINGER, 1973) – e rurais, como movimentos sindicais pela reforma agrária e a criação da Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag), levou a um quadro geral de crise econômica e institucional principalmente em 1963. A agitação foi intensificada pelas modificações na orientação das políticas de João Goulart, com foco na reforma agrária, educacional, fiscal e urbana de cunho distributivo, que tendia a reorientar o modelo de desenvolvimento socioeconômico brasileiro, levando à tomada do poder pelos militares em 1964.

2.3 Da modernização do sistema de abastecimento alimentar à consolidação dos supermercados

O período que antecede o ano de 1964 foi caracterizado por fortes tensões sociais e políticas. Se de um lado a queda do crescimento e o aumento do custo de vida no final do governo JK gerou maior insatisfação por parte da população, explicitando a contradição que havia entre as grandes taxas de crescimento e a desigualdade de renda, de outro, as ações do governo de João Goulart colocaram em risco a consecução do modelo de acumulação acelerado

²² Principalmente nas cidades, onde o custo de vida se “desruralizava” cada vez mais e tornava-se cada vez mais caro, composto por serviços e setores econômicos urbanos (OLIVEIRA, 1981).

e internacionalizado posto em prática pelo Plano de Metas. Esse modelo dependente foi posto em xeque pela queda das exportações de café, pela diminuição do financiamento externo e pela aceleração da inflação.

A instauração do Regime Autoritário em 1964 significou a retomada e a intensificação do modelo de desenvolvimento acelerado e desigual. A orientação para tal foi sacrificar a classe trabalhadora, mediante uma política de combate à inflação e de compressão salarial sustentada pela violência e repressão do Estado. A tentativa de conter a inflação reprimindo os salários e o consumo gerou uma profunda recessão entre 1964 e 1967, o que conduziu à falência de centenas de pequenas e médias indústrias no país e, conseqüentemente, a uma dinâmica de concentração da produção e da renda pela destruição da concorrência e incentivo às fusões²³ (SODRÉ, 1975).

Esse modelo concentrador e excludente se consolidou a partir de 1968 através da execução do Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), cujo cerne foi a ampla abertura ao capital internacional e a submissão aos interesses externos. Enquanto o governo JK se baseou no mecanismo inflacionário como forma de gerar financiamento, o Regime Autoritário apostou na intensificação do endividamento externo e na ampla internacionalização da economia, em especial do sistema financeiro, para financiar o projeto de acumulação (TAVARES, 1982). O modelo de desenvolvimento posto em prática a partir de então se caracterizou por um acelerado crescimento econômico assentado na entrada das multinacionais e na maior integração ao mercado mundial (SINGER, 1973).

Isso significou um crescente controle financeiro e tecnológico em mãos do capitalismo internacional, especialmente considerando-se o caráter monopolista em que se encontravam as empresas multinacionais nos países centrais. Internamente, esse modelo gerou, para além da concentração de renda²⁴ uma profunda exclusão produtiva tanto no campo quanto na cidade.

Na cidade, o consumo se estratificou e o desenvolvimento industrial não se orientou para a elevação do padrão de vida da classe trabalhadora. No campo, a política de modernização da agricultura agiu no sentido de se contrapor aos debates e demandas acerca da importância da Reforma Agrária para o desenvolvimento nacional e para o mercado interno de alimentos, permitindo que a agricultura respondesse às necessidades da industrialização sem uma transformação correspondente em sua estrutura, que permaneceu concentrada (SILVA, 1982). Isso se deu basicamente pelo incentivo às grandes explorações voltadas ao mercado

²³ As empresas nacionais não tinham acesso ao financiamento como as estrangeiras: 440 fecharam 1966, crescendo esse número para 550 em 1967 (SODRÉ, 1975).

²⁴ Em 1970, metade da população recebia apenas 13,7% da renda total (SODRÉ, 1975).

internacional mediante o desenvolvimento interno dos complexos agroindustriais²⁵, pelo incentivo à utilização dos pacotes tecnológicos da Revolução Verde e pela expansão das relações de crédito na agricultura, mediante a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural²⁶ (DELGADO, 2012).

A modernização do campo concentrou a terra - tanto pela eliminação das pequenas explorações como pelo nascimento de novas grandes unidades – e deteriorou a distribuição da renda no setor agrícola, o que impulsionou a migração de cerca de 30 milhões de camponesas para as cidades só ao longo da década de 1970 (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015). Significou, ainda, a derrota do projeto de Reforma Agrária no campo, a marginalização do campesinato, o aumento do trabalho volante, o vigoroso deslocamento da população para as periferias das grandes cidades e o inchaço urbano. A “[...] tácita exclusão dos sindicatos e de outras representações de trabalhadores e produtores familiares do projeto de modernização, aprofundou o fosso de desigualdade de todo o sistema econômico, e não apenas do setor rural” (DELGADO, 2012).

As políticas de estímulo à modernização não atingiram as pequenas unidades agrícolas voltadas à produção de gêneros básicos, responsáveis até então por grande parte do abastecimento de gêneros básicos²⁷. Isso gerou não apenas recorrente escassez de gêneros nas cidades como exigiu forte atuação de intermediários (SILVA, 1982). Não por acaso, nessa fase abriram-se ainda mais possibilidades para a consolidação dos oligopsônios mercantis (DE MELLO, 1982). O intenso surto de urbanização, por sua vez, não só expandiu a demanda por alimentos nas cidades como concentrou a população em grandes megalópoles, especialmente na região Sudeste do país. Essa dinâmica distanciou ainda mais a produção, aumentando os custos de armazenagem e transporte dos alimentos (FURTADO, 1978).

Nas cidades, além do padrão altamente concentrado de renda, que limitou o estímulo dinamizador dado à produção dos alimentos, a atuação dos intermediários provocava o aumento dos preços mais altos para a população e maior fragilidade financeira do pequeno comércio de alimentos, especialmente aqueles que utilizavam cadernetas. Essa dinâmica estabeleceu novas

²⁵ “[...] é apenas após se haver consolidado a hegemonia do capital industrial com a industrialização pesada que se deslança o processo de “modernização” da agricultura brasileira” tornando-a parte integrante de um conjunto maior de atividades inter-relacionadas” (SILVA, 1982, p. 46).

²⁶ A utilização de fertilizantes aumentou mais de seis vezes, a de defensivos quase quatro e a de tratores quase três vezes no mesmo período. As exportações praticamente quadruplicaram no período 1967-75 e o crescimento da produção agrícola foi de 4,7% ao ano, período em que a agricultura foi responsável por 60% das exportações (SILVA, 1982).

²⁷ No início da década de 1970, os imóveis que tinham menos de 100ha representavam 90% do total e, apesar de englobarem apenas um quinto da área cadastrada, eram responsáveis pela maior parte do abastecimento alimentar nas cidades (SILVA, 1982).

condições e desafios para a realização do abastecimento alimentar urbano. A exigência de mão-de-obra barata pelo modelo de acumulação não seria sustentada apenas pelo intenso êxodo rural, demandando igualmente uma maior preocupação do Estado em torno da política de abastecimento alimentar no sentido de rebaixar o preço dos alimentos, que englobavam, eram responsáveis por grande parte dos gastos da classe trabalhadora.

Esse cenário posto, o governo agiu no sentido de diminuir os riscos que os problemas de abastecimento alimentar poderiam significar para projeto de acumulação. Como afirma BELIK (2001, p. 121), “a preocupação principal não era combater diretamente o problema da fome, mas sim dar uma resposta à sociedade que exigia preços mais baixos”. Do ponto de vista do Estado, naquele momento, o abastecimento encontrava-se estrangulado por ineficiências diversas ao longo da cadeia, especificamente no pequeno comércio de alimentos. Para reverter esse quadro, partiu-se do pressuposto de que deveria organizar-se uma ampla política de modernização de todo o sistema.

Em 1968, criou-se o instituto GEMAB - Grupo Executivo de Modernização do Abastecimento, comissão voltada para a criação de um sistema de intervenção direta no comércio de alimentos e que visava a implantação de centrais de abastecimento públicas (as CEASAs) nas capitais e principais núcleos urbanos no país. Acessoriamente criou-se o SINAC – Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento, que seriam coordenadas pela COBAL - Companhia Brasileira de Alimentação (BELIK, 2001).

Não obstante o aumento da produção de certos gêneros básicos da alimentação, que passaram a ser produzidos de forma especializada e concentrada no campo (SILVA, 1982) seus preços permaneceram elevados. A ideia das centrais de abastecimento públicas era reverter o aumento do preço dos hortifrutigranjeiros, pois acreditava-se que a concentração da produção em um só espaço geraria condições de concorrência perfeita. No diagnóstico do governo, esse sistema reduziria os custos diretos e indiretos de comercialização ao nível do atacado e das perdas e diminuiria a ação dos intermediários desnecessários, bem como as flutuações e especulações sob os preços. Até a década de 1980 foram implantadas 47 Centrais de Abastecimento Públicas no Brasil.

Contudo, não obstante a política de modernização do atacado de hortifrutigranjeiros haver melhorado a organização da distribuição, sua possibilidade de controlar e diminuir preços foi em parte restringida pela ampla consolidação dos oligopólios atacadistas, especialmente considerando o quadro de concentração de atividades financeiras e comerciais que vinham ocorrendo desde o Plano de Metas e que se intensificou a partir de 1964. O SINAC, portanto, na realidade serviu ao estabelecimento dos oligopólios no interior das próprias Ceasas, pois

esses setores intermediários já se encontravam consolidados em etapas anteriores à organização do atacado no espaço urbano, em grande parte devido à vulnerabilidade comercial e tecnológica da produção camponesa de alimentos.

No sistema de atacado, as Ceasas jamais funcionaram como espaços de aproximação de produtores e consumidores. Ao contrário: tão logo elas se estabeleceram, o sistema passou a ser controlado por atacadistas privados que se consolidaram como um novo elo na cadeia de distribuição. Durante todo esse período, pouca coisa se alterou também no sistema de escoamento da produção, embalagens e mecanismos de formação de preços. Na prática, os agentes e os mercados tradicionais passaram a atuar nos novos espaços patrocinados pelo poder público sem mudanças e maiores efeitos na oferta (BELIK; SILVA; TAKAGI, 2001, p. 122)

No que se refere ao varejo de alimentos, a política de modernização do abastecimento partiu do pressuposto de que as ineficiências do abastecimento, refletidas nos altos preços, eram decorrentes da inadequação das feiras e equipamentos tradicionais de abastecimento devido à pequena escala e aos custos indiretos com mão-de-obra – em muitos casos familiar (BELIK, 2001). A política de modernização do abastecimento acreditava que a especialização dos comerciantes e o incentivo às economias de escala reverteriam os problemas na esfera de comercialização, o que foi impulsionado pelo estímulo à expansão do setor varejista de larga escala.

No final da década de 60, o Governo Federal identificou um grande estrangulamento no sistema de comercialização de hortigranjeiros. Era uma atividade praticamente marginal. Tão marginal que a comercialização se dava na rua, literalmente. Não havia informação nenhuma de mercado. O produtor não tinha espaço assegurado nas cidades e, com isso, sentia-se desestimulado a produzir. As perdas de produtos pelas más condições de transporte, embalagem, acomodação e armazenamento eram enormes. Os caminhões criavam engarrafamentos de trânsito e, tanto era, que o problema urbanístico apressou a solução para a organização da comercialização (ABRACEN, 2011, p. 17).

O modelo de varejo que orientou a política de modernização se baseou essencialmente no autosserviço²⁸ estadunidense que, diferentemente do comércio tradicional, operava em larga escala e utilizava novas tecnologias de estoque e armazenagem que possibilitavam acentuado barateamento de secos e molhados. A partir de 1968, as políticas de incentivo fiscal do BNDE passaram a reconhecer os supermercados como uma categoria diferenciada de varejo e a carga tributária sob a venda de alimentos passou a ser completamente adequada à larga escala, pois eliminou-se os impostos sobre transferência de mercadorias entre lojas e o ICM passou a

²⁸ A ideia do autosserviço foi patenteada em 1917 nos Estados Unidos juntamente com a criação dos *check-outs* e da automação da compra cujo foco foi a disseminação de lojas especializadas em produtos industrializados. Trata-se de uma inovação logística orientada para a expansão do consumo de massa e para a exposição de um grande número de mercadorias. Os supermercados são, portanto, uma criação intimamente relacionada à expansão das firmas alimentícias, ou seja, da comida industrializada (COCKRALL-KING, 2012).

incentivar indústrias multiplantas²⁹ (BELIK, 2001). Além disso, no início da década de 1970, a criação do PMRC (Programa de Modernização e Reorganização da Comercialização) pelo BNDE gerou incentivos creditícios à expansão das redes de supermercados mediante crédito a juros muito reduzidos e a longo prazo.

Além de praticarem preços bem inferiores do que mercearias e empórios para produtos como os secos e molhados, o arranjo de autosserviço no interior das lojas difundiu uma nova prática de consumo assentada na ampla exposição de novos produtos industrializados. Os supermercados passaram a ser o novo ícone de modernidade e difusor de produtos adequados à praticidade da vida urbana. No Brasil, apenas em um ano, entre 1969 e 1970, os supermercados subiram sua participação no varejo de alimentos de 1% para 13% (SupermercadoModerno, 2010).

Uma primeira onda de disseminação dos supermercados ocorreu principalmente estruturada sobre a política fiscal de incentivo do Estado e sobre o capital nacional. No Brasil, contudo, devido à forte articulação entre o Estado e o capital internacional e ao vertiginoso crescimento econômico durante o “Milagre”, conheceu prematuramente a chegada de grandes redes internacionais de varejo, que procuravam nesse período novos territórios oportunos à sua expansão – especialmente regiões de rápido crescimento das cidades e do consumo.

A rede Carrefour, de capital francês, que chegou ao Brasil em 1975, representou o ingresso de empresas de varejo internacionais no país. A rede introduziu nova cesta de produtos industrializados a preços muito baixos e inovações logísticas que acirraram a competição com redes nacionais. A partir de então, a competição no ramo de autosserviço começou a se espalhar por todo o Brasil (BELIK, 2001).

A entrada de grandes redes varejistas internacionais foi ainda impulsionada pela crise econômica de 1973, que reverteu completamente o cenário do Milagre Econômico. O endividamento do Estado limitou a ação pública voltada à organização do atacado de hortifrutigranjeiros e a inflação conduziu a fortes movimentos contra a carestia de alimentos – alguns deles organizados pela Igreja Católica, como o Movimento Contra a Carestia e outros por donas de casa, como o Movimento do Custo de Vida³⁰. Nos primeiros anos da década de

²⁹ Até então a lógica era oposta pois o sistema de impostos “em cascata” era aplicado em todas as fases de produção e distribuição de uma determinada mercadoria, encarecendo os alimentos na esfera de comercialização. O pequeno comércio informal era uma forma de fugir dos impostos, o que não seria possível para investimentos comerciais de grande vulto como os supermercados. A mudança na incidência dos impostos foi uma forma clara de incentivar as grandes lojas (BELIK, 2001).

³⁰ As insatisfações sociais englobavam também questões referentes a saneamento básico, moradia, transportes, segurança e favelização, para além da questão do abastecimento alimentar: “A população que já desde meados da década de 70 se organizava em associações de moradores, movimentos contra a carestia, mutirões e outros tipos de movimentos sociais para a melhoria das suas condições de vida” (SANTAGADA, 1990, p. 133).

1970, em pleno auge da industrialização, e com a taxa de emprego aberto próxima de zero, 60% da população nacional apresentava algum grau de desnutrição (MULLER, 1986, p.46).

Nesse contexto, os supermercados visaram uma grande possibilidade de expansão no Brasil, assim como em outros países que vinham se urbanizando na América Latina (REARDON e BERDEGUÉ, 2002). Além do aumento da demanda por produtos alimentícios nas zonas urbanas, ocorria no Brasil um processo de expansão do consumo, mesmo que restringido pela acentuada concentração de renda. Para o Estado, a expansão dos supermercados e a disseminação dos produtos industrializados e baratos apareceu como uma possibilidade de freio aos conflitos associados à alimentação.

A inflação que se instalou nas décadas de 1970 e 1980 no Brasil, por sua vez, serviu como mais um incentivo à concentração do mercado: a principal fonte de receitas dos supermercados nesse período esteve no ganho financeiro proporcionado pela diferença praticada entre os prazos de pagamento de fornecedores e de recebimento de vendas, chamada de *floating*, o inverso da dinâmica do sistema tradicional de comercialização de secos e molhados (BELIK, 2001).

Os supermercados se protegeram da inflação vendendo volumes cada vez maiores, o que era impossível para comércio tradicional estruturado sob a pequena escala e ampla utilização da caderneta. Progressivamente, os próprios supermercados tornaram-se locais de abastecimento do pequeno comércio, pois as operações de larga escala com as grandes firmas alimentícias desestruturaram o sistema de distribuição de produtos industrializados, que passou a se organizar cada vez mais sob domínio das grandes redes.

Alguns pequenos comerciantes de alimentos passaram a remodelar seu sistema para tentar sobreviver, oferecendo certos tipos de vantagens: algumas quitandas aumentaram a variedade de produtos em venda, transformando-se em casa de frutas e bebidas, e passaram a oferecer serviços aos domingos. Alguns pequenos armazéns ou mercearias em bairros mais elegantes passaram a se dedicar à venda de produtos finos e especializados (BECKER, 1966). O movimento dominante, contudo, foi de concentração contínua do setor de varejo, tanto mediante aquisições e fusões como principalmente pela natural falência do comércio tradicional de pequena escala, incapaz de competir com as grandes redes.

A profunda concentração de renda, contudo, agiu como freio à expansão rápida do varejo de larga escala, considerando que no comércio moderno os pagamentos eram feitos à vista. Os supermercados, na condição de monopólios incentivados pelo Estado, passaram, assim, a inserir novas lógicas de produção, distribuição e consumo que não podiam ser absorvidas por maior parte da população, tanto pelos consumidores quanto comerciantes.

Introduziram-se, assim como vinha ocorrendo timidamente a partir da década de 1950, em bairros mais ricos ou em locais de difícil acesso sem automóvel, como nas beiras das rodovias (os estacionamentos são uma característica bem distintiva desse comércio moderno). Atuando como polarizadores dentro da cidade, impulsionaram a formação de dois grandes seguimentos de mercado de alimentos.

Resultado disso foi a intensificação da estratificação do consumo e do tipo de acesso aos alimentos, que agravou a carestia para os mais pobres. Ao baratear secos e molhados para as classes mais abastadas, a expansão inicial dos supermercados gerou uma lógica de paradoxo do abastecimento, em que os ricos passaram a pagar menos por produtos diversificados, novos, embalados e padronizados. Nos pequenos estabelecimentos, mais utilizados pelos pobres, a população de baixa renda pagava mais caro por produtos de primeira necessidade e pouco diversificados, o que era contrabalanceado em parte pela ampla utilização da caderneta (SILVA, 1982).

Um estudo feito em 1975 na cidade de São Paulo ilustra isso: os açougues, padarias e feiras eram ainda amplamente utilizados em proporções similares por estratos de renda alto, médio e baixo, sendo essas proporções bastante distintas em relação às compras em empórios, armazéns e quitandas. Os supermercados eram responsáveis por 51% da compra dos mais ricos e por apenas 9% dos mais pobres. As feiras livres, por sua vez, já apresentavam menor uso pelos mais ricos, o que apontava para o desenvolvimento de um sistema de comercialização mais moderno de hortifrutigranjeiros, porém ainda tímido³¹.

O pequeno comércio fixo, como mercearias e empórios, resistiu em alguns casos não apenas nos subúrbios, onde a prática da caderneta era fundamental à realização do abastecimento, mas em praticamente todos os estratos de renda para o seguimento de frutas, legumes e verduras. A dificuldade de padronizar e estocar em larga escala os produtos *in natura*, bem como de controlar seus períodos de entrega, fez com que a quase totalidade dos hortifrutigranjeiros demorasse a ser inserida no sistema logístico dos supermercados, sendo ainda por longo período comercializado em atividades comerciais de baixa capitalização (BELIK, 2001).

Assim, apesar de um certo abandono do sistema de organização do atacado de hortifrutigranjeiros devido ao endividamento do Estado, o comércio desse tipo de produto continuou a se amparar basicamente em pequenas atividades comerciais, especialmente por

³¹ Fonte: “Abastecimento na Grande São Paulo – Diagnóstico 75” (coord. De Pêrsio Junqueira). Publicado em O Estado de São Paulo, 21 de agosto de 1975, p. 40. Citado em SILVA, 1982.

feiras livres ou por ambulantes nas ruas. O forte hábito popular de comprar produtos frescos no sistema tradicional, considerando que o comércio moderno ainda iniciava a disseminação de novos produtos industrializados não conhecidos por maior parte da população, foi também importante para sua permanência: a persistência dos açougues, por exemplo, foi produto de resistência da população, que repudiava ainda a carne congelada inserida pelo comércio mais moderno (BECKER, 1966).

Um exemplo acerca da tentativa de proibição do comércio ambulante em São Paulo na década de 1970, período de modernização do sistema de comercialização posto em prática pelo GEMAB, ilustra a importância desse tipo de comércio de rua para a realização do abastecimento de hortifrutigranjeiros. A fala do presidente do Sindicato Rural dos Agricultores de São Roque, ao jornal O Estado de S. Paulo, edição de domingo, 19 de março de 1972 explicita isso:

“... foi um golpe inesperado para o comércio de frutas (a proibição do comércio ambulante pela Prefeitura de São Paulo) pois os ambulantes são imprescindíveis para a colocação das frutas junto aos consumidores. Sem eles – existem cerca de 600 – houve um colapso no sistema de distribuição e os produtores tiveram que arcar com os prejuízos, enquanto o povo ficou sem condição de comprar frutas apesar do preço “básico”. Neste caso, “os produtores arcaram com os prejuízos, que não decorrem dos preços básicos, mas da **ausência física do comércio ambulante**. Ora, os ambulantes não poderiam aumentar os preços, o que significa dizer que os prejuízos – fração da renda dos produtores que não foi realizada, depende, para sua realização, do trabalho dos ambulantes” (OLIVEIRA, 1981, p. 30).

Por mais que o Estado apontasse para as ineficiências do sistema tradicional de comercialização como algumas das principais causas para os problemas de abastecimento, esse exemplo aponta para a insuficiência da política de preços mínimos e da organização dos entrepostos atacadistas – amplamente utilizados pelo comércio tradicional de rua, principalmente pelas feiras - para a realização do abastecimento havendo ausência da distribuição espacial e regular do sistema de comercialização.

Dessa forma, o comércio tradicional de hortifrutigranjeiros persistiu simultaneamente à disseminação dos supermercados também devido à sua distribuição espacial de ampla extensão, assentada no deslocamento regular de um grande número de feirantes e ambulantes nas cidades. A ameaça do aumento de preço, ademais, incentivou o Estado a criar varejões públicos na década de 1980, partindo-se mais uma vez do pressuposto de que a pequena escala das feiras é que gerava os maiores preços (BELIK, 2001).

No que concerne aos produtos industrializados – secos e molhados - que passaram progressivamente a fazer parte do consumo dos brasileiros, a tendência foi de acentuada expansão dos supermercados, apesar que ainda de forma seletiva. Como forma de disseminar esse novo tipo de consumo para a classe mais popular, o Estado também criou a Rede SOMAR,

no final da década de 1970, cujo objetivo foi a implantação de centenas de supermercados públicos que comercializassem alimentos básicos a preços extremamente competitivos (Ibid).

Além disso, a prática da compra nos supermercados foi também impulsionada pelo próprio processo inflacionário³², em que cada vez mais camadas da população passaram a desejar a aquisição de alimentos em larga escala de forma a estocar produtos em casa, o que não era comportado pelo pequeno comércio varejista. O próprio sistema de cadernetas não compensava mais o acelerado crescimento dos preços e o cenário de crise, inflação e abertura ao capital internacional foi um ponto de inflexão para uma modificação mais ampla do sistema de abastecimento.

A taxa de urbanização chegou a 68,8% na década de 1980 e, em 1985, as nove regiões metropolitanas do Brasil concentravam um terço de toda a população brasileira (IBGE, 2007). A intensificação da urbanização passou a exigir novos consumos “adequados” ao aumento do emprego da mão-de-obra feminina e aos problemas de mobilidade urbana causados pelo prolongamento da área metropolitana – ou a expansão das periferias. O inchaço urbano e o menor tempo para o preparo das refeições exigiram novas formas de aquisição de alimentos para a reprodução familiar doméstica, especialmente dos mais pobres. Ao mesmo tempo, as crises de escassez e o alto preço dos alimentos continuavam a gerar tensão política.

O mercado de alimentos encontrava-se segmentado nas cidades, e os mais ricos consumiam a maioria de todo o alimento produzido, enquanto o segmento populacional de baixa renda adquiria uma parcela ínfima dos alimentos (SANTAGADA, 1990). Cabia às camadas populares afunilar ao máximo o perfil de sua alimentação de forma a barateá-la. É nesse cenário que se torna mais explícita a possibilidade de os supermercados se disseminarem para todas as faixas de renda, inserindo produtos industrializados a preços cada vez mais comprimidos.

Com o agravamento da crise na segunda metade da década de 1980, impulsionada pela crise cambial de 1982, houve um verdadeiro “efeito dominó” de entrada de redes de supermercado financiadas por Investimento Estrangeiro Direto na América Latina (REARDON e BERDEGUÉ, 2003). A América Latina conheceu, na década de 1980, uma taxa de crescimento de supermercados, em dez anos, equivalente ao que cresceu nos EUA em cinco décadas, um efeito claro do acirramento de competição entre redes internacionais já consolidadas nos países centrais. Nesse sentido, o efeito da expansão de grandes redes de capital

³² O processo inflacionário e a pauperização de grandes contingentes de trabalhadores fizeram eclodir no início da década de 1980, em grandes cidades como Rio de Janeiro e São Paulo, até mesmo uma onda de saques a estabelecimentos comerciais (SANTAGADA, 1990).

internacional nos países subdesenvolvidos passou a ser bem mais agressiva. Até então, muitos supermercados eram independentes ou pertencentes a redes nacionais (Ibid).

A partir de então houve um verdadeiro *take-off* dos supermercados, especialmente no Brasil, comparativamente a outros países do Terceiro Mundo (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). Alguns países como Argentina, Brasil, Taiwan e República Tcheca, foram locais onde o *take-off* dos supermercados ocorreu primeiramente. Apenas a partir da segunda metade da década de 1990 alguns países como Chile, Costa Rica, Coréia do Sul, Filipinas, Tailândia e África do Sul conheceram essa dinâmica (Ibid). Outras regiões, como América Central, Sul da Ásia, Sudoeste da Europa, e alguns países como, Equador, Colômbia, Guatemala, Indonésia, Bulgária, entre outros, conheceram esse *take-off* de supermercados apenas próximo aos anos 2000.

No Brasil ocorreu uma primeira onda de fusões desde 1980, quando as grandes redes passaram a comprar os pequenos equipamentos de varejo e redes independentes locais. Nesse período, as trezentas maiores empresas de varejo faturaram 24,9 bilhões de dólares, enquanto as vinte maiores redes de supermercado faturaram 15,9 bilhões - 63% do faturamento das 300 maiores -, o que atesta a dinâmica de concentração no varejo de alimentos (BELIK, 2001, p. 98). Na década seguinte, as redes internacionais passaram a comprar grandes redes nacionais e a se espalhar por cidades de menor porte e não apenas nas metrópoles regionais. Entre 1976 e 1998 as lojas de supermercado saltaram de 997 para 51.500 lojas no Brasil (SILVEIRA e SANTOS, 2001).

Enquanto na maior parte dos países a concentração do mercado de varejo de alimentos chegou entre 30% a 40% no início dos anos 2000, aqui ela já encontrava em torno de 75% (REARDON e BERDEGUÉ, 2006) o que atesta a acentuada articulação entre o Estado e os monopólios. Na década de 1990, na América Latina, a participação dos supermercados no varejo subiu de, entre 10% e 20%, para 60% (REARDON e BERDEGUÉ, 2002), enquanto no Brasil as lojas do tipo autosserviço passaram a deter 86,3% das vendas ao consumo, sendo as cinco maiores empresas responsáveis por cerca de 33% do faturamento do setor (SAAB; GIMENEZ; RIBEIRO, 2000). Um outro elemento importante foi a disseminação de hipermercados, versões ampliadas das grandes redes varejistas, que passaram a englobar seguimentos diversos do abastecimento alimentar como açougues, peixarias e padarias.

Apesar das dificuldades iniciais das grandes redes de varejo de se adaptarem ao padrão altamente concentrado de renda, como o Brasil, a dinâmica dominante foi de contínua adequação desses mercados aos padrões de consumo que prevaleciam nos países centrais: “[...] as empresas transnacionais operaram no sentido de homogeneizar os mercados nacionais, pois

isso lhes permitia maximizar as vantagens derivadas das economias de escala e do controle da inovação” (FURTADO, 1982, p. 122). A partir de então, o paradoxo do abastecimento tendeu a se diluir como resultado da expansão dos supermercados e da massificação de sua pauta de produtos para todas as faixas de renda.

Houve, ainda, outra dinâmica de expansão dos supermercados a partir desse período: as grandes redes passaram a englobar outros seguimentos de produtos, não mais se restringindo aos industrializados. A partir da década de 1990, os hortifrutigranjeiros passaram a compor a pauta de comercialização dos supermercados, antes ainda bastante restrita ao sistema tradicional de comercialização, principalmente feiras e pequenas quitandas (BELIK, 2001). As grandes redes passaram a exercer cada vez mais domínio sob a organização do próprio atacado de produtos *in natura*, modificando amplamente o sistema de abastecimento de hortifrutigranjeiros (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

A fusão de atividades de distribuição e comercialização cresceu – principalmente mediante aquisição de grandes empresas de distribuição de alimentos pelas redes internacionais de varejo³³ - e as centrais de abastecimento públicas passaram a ser subutilizadas pelo próprio varejo moderno de larga escala, que já na década de 1990 se encontrava suficientemente concentrado para construir centrais de distribuição próprias.

No passado, a venda de FLV era mantida pelos supermercados apenas como chamariz para os clientes, dada a baixa margem e baixo retorno desses produtos. O objetivo da manutenção da seção de FLV era o de atrair o cliente para a loja e induzi-lo a consumir mercadorias de maior margem. Progressivamente, os produtos frescos, em especial os hortifrutigranjeiros começaram a ocupar maiores espaços na comercialização dos supermercados (BELIK, 2001, p. 121).

As carnes, frutas e hortaliças foram as cadeias onde a ruptura com formas tradicionais de comércio atacadista se fez mais evidente em diversos locais (GREEN, 2003). Isso foi ainda facilitado pela decadência do sistema tradicional de varejo, que diminuiu o volume comercializado nos entrepostos públicos e, portanto, a capacidade de organizar o atacado pelas centrais públicas. A decadência do sistema tradicional de comercialização pode ser ilustrada

³³ No final dos anos 1980, o grupo português Sonae entra no país através de uma *joint venture* com a rede Josepar, criando a rede Cia Real de Distribuição comprando em seguida o supermercado Cândia Distribuição Brasil S.A e dando origem à Sonae Distribuição S.A. Em 1996 o grupo holandês Royal Ahold entra no Brasil adquirindo 50% do Supermercado Bompreço e o grupo francês Casino ingressa no Brasil em 1999 adquirindo cerca de 22% da Companhia Brasileira de Distribuição (Silva e Fammá, 2003). Entre 1994 e 1999, por exemplo, a rede Carrefour adquire as empresas Eldorado, Freeway, Roncetti, Lojas Americanas (parte), Mineirão, Planaltão, HiperManaus, Rainha, Dallas e Continente. A rede Pão-de-Açúcar, uma das maiores do mercado brasileiro, adquiriu as empresas Mambo, Pamplona, Millos, Peralta, Paes Mendonça, Ipcal e SAB. E a empresa holandesa Royal Ahold adquiriu as empresas BomPreço e PetiPreço (BELIK, 2001).

por dados de São Paulo: na década de 1970 o varejo tradicional representava 70% em termos de volume de vendas - incluindo a venda de hortifrutigranjeiros nas feiras-livres, pão e laticínios em padarias e carnes em açougues – e, já no início da década de 1990, este volume de faturamento se reduziu para apenas 16% (BELIK, 2001).

A verticalização foi ainda facilitada por inovações no sistema de varejo e suas logísticas de inventários, controle e coordenação, com a utilização de novas tecnologias que facilitam a centralização das aquisições (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). Devido ao aumento da frequência das transações e da maior escala, os preços deixaram de ser definidos no mercado e os contratos passaram a pré-definir preços, qualidade, quantidade e especificidades do produto de forma a ganhar tempo e competitividade (BELIK, 2001).

Isso exigiu maior especialização das atividades ao longo da cadeia de abastecimento e impulsionou o desenvolvimento de um mercado virtual de produtos agrícolas, além de uma lógica de fornecimento regular e flexível completamente nova em relação ao sistema tradicional, que abastecia a cidade com a oferta disponível e descentralizada de produtos estruturada sob o mercado spot³⁴. Como resultado, passou-se a excluir seguimentos, principalmente de fornecedores – o que inclui desde agricultores a agroindústrias não adequadas à escala e aos padrões exigidos -, do sistema altamente verticalizado e especializado. Isso, por sua vez, foi impulsionado em grande parte pela consolidação de uma agricultura capitalista e especializada no campo brasileiro.

A busca por qualidade e eficiência e a ausência de formas de regulação por parte do Estado fez com que o elo da distribuição assumisse cada vez mais o encargo de chamar para si a responsabilidade de desenvolver novos sistemas de provisionamento de FLV. [...] grandes redes de supermercados passaram a exercer diretamente o seu poder de mercado "desenvolvendo fornecedores" e coordenando o fluxo de produtos para as suas lojas. Nesta última situação, as empresas assumiram diretamente as atividades de informação de mercado, compra e logística, que eram totalmente desempenhadas, no passado, pelas Centrais de Abastecimento montadas pelo Estado (BELIK e CHAIM, 1999, p. 8)

Um dos efeitos dessa generalização e dominância das redes internacionais sobre a organização do atacado de hortifrutigranjeiros foi o maior abandono e desintegração do modelo original de organização do abastecimento criado pelo Estado. Abandonaram-se parte das políticas, e não tardou para que as ações voltadas à organização das próprias centrais atacadistas

³⁴ Teorização de um modelo puro de mercado onde ofertantes se encontram com demandantes e definem instantaneamente preços e quantidades. A existência do mercado spot se justifica pela absoluta imprevisibilidade de preços, quantidades e padrões de qualidade (BELIK, 2001).

públicas, cerne da política de modernização do abastecimento, fossem parcialmente desestruturadas (BELIK, 2001). Esse movimento ocorreu não apenas no Brasil, como em outros países em que a dominância das grandes cadeias verticalizadas cresceu, impulsionando um processo de “privatização”, ou perda do poder de regulação do Estado no setor agroalimentar, bastante característico a partir desse período (MCMICHAEL, 2005).

Para exemplificar, no Brasil, entre as décadas de 1980 e 1990, dissolveu-se o SINAC e a COBAL, extinguindo definitivamente o modelo de Centrais de Abastecimento e provocando de imediato a quebra da visão sistêmica que orientava o abastecimento alimentar de produtos frescos nas grandes cidades brasileiras (FAVERO, 2004). Além disso, tentou-se privatizar 21 CEASAs e a rede de supermercados públicos (rede SOMAR) também foi prejudicada por não resistir à pressão das grandes redes privadas. Diferentemente do período de endividamento do Estado gerado pela crise de 1973, que limitou sua capacidade de organização do abastecimento, a partir década de 1990 a omissão pública ou a não intervenção se transformou em política dirigida e a organização do abastecimento passou a ser dominada progressivamente pelas grandes redes de varejo (BELIK, 2001).

As plataformas privadas de abastecimento sob controle das grandes redes varejistas, passaram a canalizar todas as operações comerciais e financeiras para um único espaço de forma a otimizar a entrega e distribuição de produtos em diversos locais de venda que pertenciam a uma mesma empresa de distribuição (FAVERO, 2004). Estudos na China, Brasil e Costa Rica mostram que a mudança na utilização das centrais de abastecimento para centrais próprias faz os custos de aquisição caírem de 30% a 40%. Essa mudança entretanto só ocorre a um determinado nível de concentração das grandes redes, em que a construção de centrais próprias de distribuição é compensada pelo maior nível de coordenação – ou verticalização – da cadeia (USAID, 2004).

Com isso, desenvolveu-se progressivamente um sistema de abastecimento paralelo composto por serviços especializados de aquisição em zonas de produção e que se distanciou das CEASAs e suas estruturas de distribuição. Para exemplificar, após a disseminação das plataformas privadas de grandes redes de varejo, a CEAGESP, maior entreposto atacadista da América Latina, ficou com seu volume de movimentação de hortifrutigranjeiros praticamente estacionado durante 12 anos - entre 1985 e 1997 (BELIK, 2001, p. 119). Outro dado aponta para a queda de sua movimentação física de mercadorias em 15% (JUNQUEIRA, 1984).

Os altíssimos investimentos feitos por essas empresas atuaram no sentido de estender não apenas seu poder de mercado mas igualmente de organizar a cadeia de abastecimento de acordo com suas possibilidades de lucratividade em detrimento dos sistemas tradicionais, que

são fragmentados. Isso não apenas diminuiu a capacidade pública de regulação do abastecimento como tornou ainda mais difícil a sobrevivência do sistema tradicional de varejo, que também passou a conviver com a limitação de fornecedores, com a perda de capilaridade do atacado e, conseqüentemente, de canais mais dinâmicos de distribuição (BELIK, 2001).

A tendência a partir de então foi de completa modificação na organização do sistema de abastecimento simultaneamente à própria expansão e transformação do espaço urbano. A população urbana em 1950 era de 18.782.891 de habitantes e até 2000 cresceu 633,4%, subindo para 137.755.550, o que corresponde a uma taxa de urbanização de 81,2%. A população das cidades aumentou quase três vezes mais do que a população total nesses cinquenta anos, e em 2010 já ultrapassou os 160 milhões de pessoas, cerca de 84,35% da população total. Se levarmos em consideração que a população urbana cresceu de 56% para 81% entre as décadas de 1970 e 2000, vê-se que o setor supermercadista abocanhou grande parte do mercado de alimentos, efeito igualmente do êxito na disseminação de novos hábitos alimentares (IBGE, 2007).

A dominância dos supermercados, portanto, é um fenômeno atual apesar de sua disseminação, no caso brasileiro, vir ocorrendo desde a década de 1970. Em outras palavras, os reais impactos de sua expansão e controle sobre as esferas do abastecimento, desde a produção ao consumo, têm se manifestado de fato apenas mais recentemente (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). Seus efeitos são extensos e tem ocorrido no sentido de expandir progressivamente seu controle sobre as esferas diversas do sistema agroalimentar, excluindo ou diminuindo a capacidade de construção de outras cadeias de abastecimento. Essa dinâmica de desenvolvimento de toda uma organização específica de produção, distribuição e consumo é ilustrada recentemente pela contínua dinâmica de expansão das grandes redes em escala global e regional.

Em escala global, os níveis de faturamento e de concentração do autosserviço são exorbitantes: em um cenário de 7 bilhões de consumidores e 1,5 bilhões de produtores de alimentos, cerca de 500 empresas controlam 70% de sua comercialização (HOFFMAN, 2013). Em 2001, no Brasil, os supermercados já eram responsáveis por 85% do abastecimento nacional de produtos de grande consumo (SILVEIRA e SANTOS, 2001, pg. 150). Em 2002, apesar de englobarem apenas 0,9% das lojas, os supermercados já eram responsáveis por quase 44% do volume de venda dos alimentos (FARINA; NUNES; MONTEIRO, 2005).

Esses dados apontam não só para a concentração de mercado como para a centralização da venda em um número muito menor de lojas, ou seja, para um sistema menos heterogêneo e capilar de varejo. Pode-se afirmar, portanto, que a realização do abastecimento, em condições

recentes de alto nível de urbanização, tem se dado no contexto de dominância acentuada dos supermercados.

Na América Latina, os supermercados cresceram 16.1%, ano a ano, entre 2008/2009 e 2009/2010, enquanto 9,5% entre 2010 e 2011 (Agriculture and Agri-Food Canada, 2012). As três maiores redes supermercadistas na América Latina são Walmart, Carrefour e Casino, sendo praticamente essa a ordem no ranking para as maiores do mundo em 2010. No Brasil, Colômbia e Argentina, se situa todo o mercado da rede Carrefour na América Latina, sendo o Brasil seu terceiro maior mercado.

No Brasil, para citar um dado comparativo de maior amplitude temporal, a participação do autosserviço na venda do varejo de alimentos subiu de 13% em 1970 para 72,2% em 2008 (SupermercadoModerno, 2010). As cinco maiores redes de autosserviço no Brasil controlavam, em 2000, 41% do mercado, subindo para 53% em 2013 (ABRAS/Revista SuperHiper, 2014). No Brasil, ainda, o faturamento das 20 maiores empresas de autosserviço subiu 10,6% entre 2011 e 2013, variando de 155,7 bilhões para 172,2% bilhões, sendo as 5 primeiras responsáveis pelo valor de 140,5 bilhões de reais: Pão de Açúcar (64,4 bilhões), Carrefour (34,0 bilhões), Walmart Brasil (28,5 bilhões), grupo chileno Cencosud (9,8 bilhões) e Zaffari comércio (3,7 bilhões).

No ano de 2014, o autosserviço alimentar cresceu pelo décimo ano seguido, abrigando 83,9 mil lojas com 210,6 mil *checkouts* e um faturamento de mais de 272 bilhões, o que representa mais de 80% do total das vendas do setor varejista de alimentos (ABRAS/Revista SuperHiper, 2014). Em 2015, o setor supermercadista brasileiro faturou mais de R\$ 315 bilhões, um crescimento de 7,1% em relação a 2014, e o faturamento das 20 maiores empresas em 2015 correspondeu a cerca de 64% do faturamento total do setor, sendo essa proporção maior do que 50% para as cinco maiores, que possuem mais de 3.200 lojas no país. A companhia Brasileira de Distribuição, nome do grupo Pão-de-Açúcar no Brasil, representa 24% do faturamento, a rede Carrefour, 13% e a rede Wal-Mart, 9% (Abras, 29 de março de 2016).

A centralidade dos supermercados hoje, reside, no entanto, não apenas no nível de concentração do mercado, mas nas formas diversificadas e contínuas de expansão de seu domínio especialmente sobre o setor produtivo e de processamento de alimentos (BURCH, 2005; REARDON e BERDEGUÉ). Alguns dos mecanismos atuais de expansão das grandes redes de supermercados tem sido sua disseminação com mais afinco em cidades menores, criação de formatos de pequenas lojas “de bairro”, com o intuito de competir ainda mais com as redes independentes locais, maior influência sobre as zonas de produção mediante a criação de cadeias exclusivas de produtos *in natura*, criação de marcas próprias (o que é já bastante

comum na Europa e Estados Unidos) e de cartões de créditos e de fidelidade, levantamento de informações sobre os consumidores, entre outros.

A relevância de se compreender a expansão das grandes redes de varejo e, portanto, a modificação do arranjo do sistema de abastecimento, também reside no fato de ser o ponto onde se entrecruzam as determinações feitas ao campo e as demandas urbanas impostas pela nova lógica de consumo nas cidades. O debate acerca da organização do abastecimento até a política de modernização na década de 1960 se situou em torno do acesso e barateamento dos alimentos, enquanto os problemas estavam em grande parte relacionados ao poder de mercado dos oligopsônios da esfera atacadista, às numerosas intermediações e à instabilidade da oferta de produtos.

As questões do século XXI, contudo, são mais complexas e amplas: a difusão de alimentos baratos permitiu a diminuição dos gastos com alimentação e, não obstante o acesso aos alimentos haver melhorado significativamente, hoje no Brasil, mais da metade de seu mercado está sob o comando de um punhado de redes supermercadistas enquanto a população convive com problemas de saúde diversos associados ao novo padrão alimentar, especialmente os mais pobres. Concomitantemente, enfraquece-se a importância do desenvolvimento da agricultura voltada ao mercado interno de alimentos.

Essa reflexão exige a compreensão acerca da dominância da esfera de varejo, materializada pelos supermercados, frente às outras esferas do sistema agroalimentar. Cabe questionarmos quais são os efeitos desse nível de concentração e controle do sistema de abastecimento, o que implica um olhar que, para além da questão do acesso e preço dos alimentos e incluir, englobe o tipo de consumo difundido pelos supermercados, bem como a configuração da produção agrícola que se adequa ao atual modelo.

São questões que talvez envolvam conflitos menos flagrantes, como, por exemplo, as crises de carestia ao longo de maior parte do século XX, mas que são tão importantes quanto, ao passo que possuem em sua raiz o mesmo histórico paradoxo da questão alimentar no Brasil, seja em suas dimensões rurais ou urbanas.

3 URBANIZAÇÃO, TRANSIÇÃO ALIMENTAR E PADRONIZAÇÃO

3.1 Da simplificação à pasteurização

Como visto no capítulo anterior, a separação entre a produção e o consumo dos alimentos foi uma das dinâmicas que passou a exigir, ao longo do processo de urbanização, o planejamento do sistema de abastecimento como forma de adequar a alimentação às dinâmicas de trabalho e de mobilidade nas cidades. Ao lado da modificação na forma de adquirir os alimentos, assentada na comercialização regular, a urbanização exigiu, ainda, uma certa simplificação da própria alimentação da população, tanto no sentido de expandir o consumo de alimentos que se tornassem mais adequados à nova dinâmica de separação entre produção e consumo, como de homogeneizar, ou simplificar, as práticas alimentares.

Essa simplificação diz respeito, também, a um progressivo rompimento com os hábitos alimentares tradicionais originários de relações sociais e ecológicas diversas no campo. No caso brasileiro, essa dinâmica pode ser ilustrada pela formação do “prato brasileiro” conhecido por “arroz e feijão”, inseridos pelos restaurantes populares do Serviço de Alimentação e Previdência Social (SAPS) a partir da década 1930. A criação de pratos únicos foi uma tentativa econômica e técnica no sentido de simplificar e facilitar a alimentação no contexto urbano e de proletarianização (CASCUDO, 2011). A refeição única foi também uma espécie de reeducação alimentar dos trabalhadores provenientes de locais variados e, portanto, com hábitos alimentares diversos.

No processo inicial de urbanização, contudo, se o paladar, ao longo do processo de urbanização, tornou-se um problema para o projeto modernizador, para o migrante foi um elemento vivaz de sua identidade (Ibid). A dificuldade inicial em se homogeneizar as práticas alimentares nas cidades ilustra a relevância dessa identidade alimentar³⁵ no processo inicial de urbanização, o que pode ser explicitado pelo seguinte pronunciamento acerca da construção dos restaurantes populares na década de 1940:

[...] se olharmos para as camadas populares, e não mais para as elites, percebemos que as diferenças regionais marcavam, de fato, o modo de comer dos trabalhadores que, saídos especialmente do Nordeste a partir da década de 1930, ganhavam os centros urbanos. [...] Em 1943, por exemplo, o ministro do Trabalho, Alexandre Marcondes Filho, a pretexto de rebater críticas feitas a um restaurante operário mantido pelo governo na praça da Bandeira, no Rio de Janeiro, afirmou:

³⁵ Cascudo afirma que, no Brasil, a identidade alimentar brasileira foi construída pelo período que vai do século XVI ao XVIII (CASCUDO, 2011) e envolve desde sociedades rurais estabelecidas ao trabalho itinerante dos conquistadores no território, assim como processos de aprendizado da utilização dos ingredientes do ecossistema local e de expropriação e aculturação dos povos nativos e africanos e de vários de seus conhecimentos culinários, para citar alguns elementos (DÓRIA, 2009).

“ Em primeiro lugar, a organização dos cardápios. Sabe-se hoje que o organismo exige calorias e vitaminas, distribuídas em determinadas proporções, conforme a atividade humana. É o que está nos livros. Mas, dos livros à realidade, a distância não é pequena [...]. Em segundo lugar, **a parte educativa**. Era necessário combater a natural resistência do operário, como qualquer pessoa, oferece para habituar-se a novos pratos, atendendo, dentro do possível, às exigências do seu paladar [...]” (DÓRIA, 2009, p. 148).

Não por acaso escolheu-se o feijão como base da construção da refeição urbana: adequado ao deslocamento frequente, proporcionou, ao longo da história de ocupação do território brasileiro, a estabilidade entre a produção familiar e o mercado ao ser consorciado a mandioca³⁶. Daí ser amplamente utilizado e referenciado por grande parte da população. Assim, além de ser base da alimentação brasileira e, portanto, ter referência nas práticas sociais produtivas e no gosto, sua junção ao arroz, por uma questão de facilidade e produtividade, possibilitou uma mistura nutritiva e adequada à manutenção da população, promovendo uma amálgama de elementos biológicos, culturais e de gosto (FISCHLER, 1995).

A preocupação com a saúde e a nutrição – representadas pelas calorias e vitaminas no trecho acima –, por sua vez, passaram a ser compreendidas como questão pública basilar para o projeto modernizador, especialmente considerando que a alimentação compunha uma parcela considerável dos gastos da classe trabalhadora urbana. O discurso médico nutricional do Estado explicita não apenas uma preocupação com a qualidade da força de trabalho nas cidades e com a adequação da dieta ao tipo de trabalho, mas também uma visão higienizadora das práticas populares como parte da criação de uma identidade nacional.

Partindo-se do pressuposto de que o trabalhador não sabia se alimentar adequadamente, o SAPS chegou a criar o Consultório de Alimentação Econômica, cujo objetivo era ensinar à população uma alimentação racional e científica, rica em nutrientes (FOGAGNOLI, 2011). Essa visão modernizadora em torno da criação de uma prática alimentar nacional foi também ilustrada pelas ideias de Monteiro Lobato à época, com a criação do personagem Jeca Tatu³⁷, bem como pelos trabalhos de Josué de Castro, que frisavam dualidades como “doenças e saúde; atraso e desenvolvimento; ignorância e educação; raiz brasileira e estrangeirismo; preguiça e trabalho” (SANTOS; SANTOS; BARROSS, 2015, p. 4).

³⁶ Como CASCUDO (2011, p. 443) afirma: “[...] Se a dispersão populacional determinava obrigatoriedade da subsistência local, mais ou menos independente dos recursos distantes, a precariedade das espécies nutritivas, limitando a escolha do passadio, selecionava os elementos que se tornariam estáveis pela continuidade no uso doméstico”

³⁷ Jeca Tatu não apenas representava a imagem do caboclo nordestino preguiçoso, mas igualmente inseria a ideia de que sua preguiça, magreza e palidez estavam fortemente relacionadas à sua alimentação, às más condições sanitárias no sertão e à sua incapacidade de explorar a terra. “Este representa a imagem do homem do campo, franzino, amarelo, preguiçoso, que vive de cócoras, em péssimas condições de higiene e de saúde” (SANTOS; SANTOS; BARROS, 2015, p. 3).

Esse processo de rompimento com as práticas alimentares se tornou mais profundo a partir do Regime Autoritário. O surto de urbanização desse período esteve associado à uma profunda modificação no campo, marcada pela diminuição das policulturas e pela maior especialização produtiva (SILVA, 1982). Acessoriamente, o distanciamento da produção e a expansão da demanda por alimentos na cidade exigiu uma centralização da organização do abastecimento de forma a regular a oferta de alimentos, barateá-los e adequá-los a uma maior circulação. A partir de então essas condições passaram a determinar progressivamente o perfil alimentar da população.

Como visto, a modernização do sistema de abastecimento posta em prática pelo Regime Autoritário, partindo do pressuposto de que os problemas de abastecimento se situavam na ineficiência do comércio tradicional, incentivou os formatos de abastecimento de larga escala e a concentração de mercado no varejo de alimentos (BELIK, 2001). Ao lado da organização dos entrepostos públicos, que visaram a queda do preço dos hortifrutigranjeiros, o governo incentivou a expansão dos supermercados, com o intuito de impulsionar um novo modelo de consumo e aquisição de alimentos moderno e rápido voltado à comercialização de alimentos industrializados, ou “alimentos-serviço” – no sentido de dispensar cada vez mais etapas de seu preparo (MONTANARI e FLANDRIN, 1998).

É nesse sentido que os supermercados inseriram uma dupla revolução logística e educacional em relação à forma de adquirir, consumir e se relacionar com os alimentos. Como afirma PATEL (2007), os supermercados são invenções patenteadas e que respondem a uma necessidade específica em um tempo e local específico em que foram concebidos. Essa dupla dinâmica diz respeito à expansão do consumo de massa de um tipo de produto adequado à dinâmica de agregação de valor e de comercialização em larga escala: enquanto a revolução técnica deu conta do barateamento e da adequação do alimento a um outro ritmo de vida nas cidades, bem como às condições de transporte e comercialização em larga escala, a intervenção educativa se instaurou pela difusão de novos produtos e novos hábitos alimentares, bem como por uma nova forma de se expor e adquirir os produtos. A ideia do autosserviço de alimentos ilustra bem essa lógica de “vitrine” de alimentos (COCKRAL-KING, 2012).

A disseminação do sistema moderno de autosserviço também se caracterizou, de forma geral, – e continua a se caracterizar – por uma acentuada estratificação do consumo³⁸, muito

³⁸ Apenas para fazer um paralelo, na Inglaterra, por exemplo, no início da Revolução Industrial, as primeiras mercearias orientavam-se à venda de produtos exóticos ou luxuosos à elite, como café, açúcar e chá. Com os aprimoramentos técnicos e logísticos diversos, esses produtos passaram a integrar a cesta básica dos operários ingleses, e as grandes mercearias passaram a compor a alimentação dos trabalhadores progressivamente em

embora represente uma padronização na forma de adquirir os produtos alimentícios comparativamente ao sistema tradicional. No Brasil, pelo fato de a intensificação da industrialização haver sido simultânea à consolidação do sistema de varejo de larga escala, essa estratificação foi ainda mais evidente. A introdução de novos produtos no cotidiano da população impulsionou uma progressiva diluição dos hábitos alimentares oriundos da relação entre a vida doméstica e o consumo e preparo dos alimentos, enquanto a identidade local passou a ser vista como restrição de consumo (MONTANARI e FLANDRIN, 1998).

Com a disseminação dos produtos industrializados, a modificação dos hábitos alimentares passou a ocorrer de forma mais intensa e rápida do que vinha ocorrendo com a “simplificação” da alimentação. Enquanto a comida industrializada, devido às melhorias técnicas, como conservação, enlatamento e refrigeração, permitiu uma melhora na qualidade e diversidade da alimentação dos trabalhadores, ela passou a pasteurizar os hábitos alimentares ou a introduzir “*junk foods*” nas práticas alimentares populares³⁹. A comida, ao incorporar relações de consumo de massa, passou a ser determinada progressivamente pelas exigências de comercialização e de lucratividade.

Essa dinâmica tem sido desde então caracterizada pela ruptura com qualidade do alimento enquanto produto *in natura*⁴⁰ e amparada por uma ampla ação conjugada entre a distribuição e a indústria de alimentos:

Essa revolução da distribuição em larga escala tem consequências pelo menos tão importantes quanto a industrialização da produção agroalimentar, que, por isso, acaba passando por uma considerável inflexão. Com efeito, a alimentação torna-se, propriamente falando, um mercado de consumo de massa: a partir de então processa-se como produto altamente transformado por procedimentos industriais de vanguarda. Concebidos e comercializados com o apoio das mais modernas técnicas do marketing, *packaging* e publicidade, são distribuídos por redes comerciais que não cessam de aperfeiçoar seu poder e complexidade, colocando em ação uma logística extremamente elaborada (MONTANARI e FLANDRIN, 1998, p. 846).

No Brasil, nas décadas de 1960 e 1970, a introdução de produtos industrializados ou semi-processados permitiu, por exemplo, o aumento do consumo de produtos de origem animal e seus derivados, como ovos, leite e carnes, importantes para a diminuição da subnutrição, em detrimento de cereais, tubérculos e raízes. Simultaneamente, substituiu-se o consumo de gorduras animais, típicas da culinária tradicional, como banha, toucinho e manteiga, por óleos

detrimento dos comércios a céu aberto, onde se adquiriam produtos tradicionais da culinária popular e camponesa (GOODY, 1982).

³⁹ Na Inglaterra, por exemplo, GOODY (1982) exemplifica isso pela intensa disseminação do consumo do açúcar, produto tropical que passou a integrar a alimentação europeia de forma mais intensa, especialmente devido a sua ampla utilização pela indústria alimentícia.

vegetais e margarina, produtos completamente industriais e estranhos à população (MONTEIRO et al., 2000).

Com o *boom* dos supermercados a partir da década de 1990, as grandes redes de autosserviço se expandiram rapidamente nas periferias urbanas, rompendo, em certa medida, com a lógica do paradoxo do abastecimento (REARDON e BERDEGUÉ, 2002; 2003). A modificação do padrão alimentar passou a se intensificar, situando-se cada vez mais na substituição da dieta popular e na introdução de alimentos “completamente industriais” em detrimento dos produtos tradicionais.

Essa dinâmica caracteriza um processo de transição alimentar inédito, no sentido de ser intenso e rápido, bem como assentado em alimentos completamente novos, ao passo que as mudanças no padrão alimentar costumaram ser infrequentes ao longo da história (POPKIN, 1998). FISCHLER (1995), por exemplo, situa as mudanças alimentares mais recentes como estruturais, ou tendência “pesadas” de modificação das práticas culinárias, mais intensas do as modificações elementares ou sintáticas associadas à comida⁴¹. É nesse sentido que esse processo de transição só poderia ocorrer mediante uma contínua desconstrução das práticas alimentares, quando não sua condenação, como ocorreu com as fontes lipídicas tradicionais, a exemplo da banha e do toucinho citados acima.

A contradição desse exemplo se explicita pela ascensão da “lipofobia”⁴², impulsionada pelo nutricionismo, simultaneamente à expansão dos índices de obesidade decorrente tanto do aumento do consumo de carboidratos refinados e açúcares bem como das próprias gorduras (POLLAN, 2008). Ou seja: as gorduras, por serem amplamente utilizadas pela indústria alimentícia, passaram a ser consumidas excessivamente em vez de em nível adequado como ocorreu inicialmente com a melhora do padrão alimentar (POPKIN, 1998). Esse exemplo ilustra a adequação das “novas normas” de alimentação às condições de lucratividade, ou seja: os novos valores associados à comida também fazem parte da ruptura com as práticas alimentares, especialmente como forma de contornar a força da identidade alimentar da população.

Desse modo, a transição alimentar passou a se caracterizar, não obstante a adição, na dieta popular, de alimentos importantes para a diminuição da subnutrição (como a proteína

⁴¹ As mudanças elementares dizem respeito à adição ou substituição dos ingredientes, enquanto as mudanças estruturais estariam associadas à sintaxe do sistema culinário -a linguagem, aquilo que dá sentido e cria referência, ou constrói a familiaridade com os alimentos. As mudanças estruturais são caracterizadas, por sua vez, pela deslocalização e homogeneização da alimentação, pela desintegração dos hábitos e pela ampla utilização da publicidade, algo até então completamente dissociado da ideia de alimento.

⁴² Processo que POLLAN (2008) afirma ser característico da ascensão do nutricionismo, em que passou-se a condenar as fontes de gordura animal tradicionalmente utilizadas pelas populações em geral. Essa dinâmica se aproxima da ideia antes explicitada acerca da tentativa de higienização das práticas alimentares tradicionais.

animal), por uma lógica de afunilamento das possibilidades alimentares (MENDEZ e POPKIN, 2004). De um lado, passou-se a consumir com mais intensidade alimentos industrializados, assentados em produções monótonas como soja, milho, açúcares e gorduras, no lugar de alimentos frescos e antes referenciados socialmente nos hábitos alimentares. De outro, essa substituição ocorreu e continua a ocorrer de forma a inserir cada vez menos variedades de produtos agrícolas e frescos na alimentação da população (CONTRERAS e GRACIA, 2011).

Alguns dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística explicitam essa dinâmica no Brasil (2009): em 1980, os produtos *in natura* participavam com 44% no consumo alimentar e os alimentos industrializados contribuíam com 56%. A partir da década de 1990 essas proporções se modificaram para 30% e 70%, respectivamente, chegando, em 2008, a uma relação de 15% para consumo de alimentos *in natura* contra 85% de alimentos industrializados. Houve o aumento no consumo de alimentos preparados de 1,7 kg anuais per capita para 5,4 kg entre 1987 e 2003 (POF, 2009). Os alimentos que apresentaram aumento mais acentuado de consumo foram queijos (16%) e outros derivados do leite (39%) – apesar da intensa queda do consumo do leite - embutidos (25%), frutas e sucos de fruta (25%), refrigerantes (16%), bebidas alcoólicas (28%) e principalmente refeições prontas e misturas industrializadas (40%) (Ibid).

A comparação, feita pelo IBGE, entre os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares, de 2002/2003 e 2008/2009, respectivamente, mostra que continua a subir o consumo de produtos industrializados, principalmente de refrigerantes, e a cair o consumo de arroz e feijão. No mesmo período, a média de aquisição do grupo cocos, castanhas e nozes caiu 77,8%; o de farinhas, féculas e massas 20,5% e o de cereais e leguminosas, 19,4% - isso para todos os quintos de renda. Os alimentos preparados e misturas industriais tiveram, proporcionalmente, o maior aumento relativo (37%), passando de 2,560 kg, em 2002-2003, para 3,506 kg, em 2008-2009, sendo esse movimento presente em todos os quintos de renda.

Dados POF (2009) apontam, ainda, para um grande aumento do consumo de alimentos processados como biscoitos, salgadinhos industrializados, refrigerantes, pizzas, *fast-food*, doces e outros alimentos processados, todos ricos em gorduras saturadas, sódio e açúcar. Simultaneamente, reduziu-se o consumo de arroz, feijão e farinha de mandioca “mistura” tradicional da alimentação popular. Entre 1975 e 2009, o arroz polido apresentou uma redução de 60% na quantidade anual *per capita* adquirida para consumo no domicílio enquanto a aquisição de feijão reduziu em 49%. O aumento no consumo de frutas é pequeno e há uma estagnação observada quanto às verduras, legumes e hortaliças.

Como consequência da piora do padrão alimentar – o que é diferente de sua condição anterior de insuficiência -, a transição alimentar veio acompanhada de uma transição epidemiológica caracterizada pela substituição de doenças de infecção e de má nutrição - mais comuns no processo inicial de urbanização - por doenças crônicas degenerativas associadas ao novo perfil de alimentação e ao estilo de vida (MENDEZ e POPKIN, 2004; ESCODA, 2002; Pesquisa Nacional de Saúde, IBGE, 2013).

Dentre essas doenças, conhecidas pela sigla DCNT - doenças crônicas não transmissíveis -, as mais comuns são diabetes, hipertensão, problemas coronários e de circulação, câncer e colesterol alto. Essas doenças constituem, hoje, o problema de saúde de maior magnitude no Brasil, sendo responsáveis por mais de 70% das causas de mortes (Pesquisa Nacional de Saúde, IBGE, 2013). Hoje, quase 40% dos brasileiros adultos apresentam pelo menos um tipo de DNCT (Ibid).

A obesidade é um dos principais efeitos da transição alimentar e está diretamente associada à maior frequência dessas doenças. No Brasil, o excesso de peso entre adultos vem aumentando continuamente desde meados da década de 1970, período em que se inicia o processo de transição alimentar, atingindo hoje cerca de metade dos brasileiros (Ibid).

A comparação entre os resultados da POF de 2002/2003 e de 2008/2009 mostra que a frequência de pessoas com excesso de peso aumentou em mais de um ponto percentual ao ano, o que indica que, em cerca de dez anos, o excesso de peso poderia alcançar dois terços da população adulta do Brasil, magnitude hoje encontrada na população dos Estados Unidos, a mais obesa do mundo. O fato de as novas práticas alimentares atingirem com mais força as novas gerações é ilustrado pela frequência de peso entre jovens e crianças, que vinha aumentando modestamente até o final da década de 1980 e triplicou nos últimos vinte anos, alcançando entre um quinto e um terço dos jovens, se intensificando a partir dos 5 anos de idade (POF, 2009).

Isso se torna mais explícito ao observar a mudança de hábitos e práticas de uma geração para a outra, pois o aprendizado alimentar tem sido cada vez mais conduzido pela televisão, pela publicidade e pela ampla exposição de produtos, o que se torna ainda mais agressivo no caso da população infanto-juvenil. A Pesquisa Nacional de Saúde Escolar (IBGE, 2012) afirmou que 78,0% dos adolescentes assistiam de duas a duas horas e meia de televisão por dia, o que produz amplos efeitos sobre a educação alimentar da população: como afirma CONTRERAS e GRACIA (2011, p. 398), “as crianças do século XXI já não aprendem a ‘gravar’ seus alimentos, mas apenas a identificá-los comercialmente. A cozinha industrial não evoca necessariamente um produto específico com um significado concreto”.

É importante frisar que a expansão do consumo de produtos industrializados se situa cada vez mais no grupo de ultra processados, que se encontram no topo de industrialização e sintetização da comida: são alimentos e bebidas resultantes de formulações industriais que não existem naturalmente (POLLAN, 2008; WHO, 2014). Esse tipo de alimento “artificial” exige uma intensa adição de óleos, gorduras, sais e açúcares, bem como de micronutrientes, conservantes e aditivos sintéticos. Alguns exemplos são salgadinhos, biscoitos, cereais matinais, margarina, bebidas lácteas doces, bebidas doces, como sucos em geral e principalmente alimentos preparados para consumo, cada vez mais responsáveis pela substituição da alimentação tradicional (WHO, 2014).

Globalmente, a compra de produtos ultra processados cresceu 43,7% entre 2000 e 2013, sendo seu maior mercado a América do Norte, com 31,7% do consumo mundial, região onde o fenômeno dos supermercados se encontra mais consolidado. A América Latina representa 16,3% desse consumo e entre 2002 e 2013 houve um crescimento de 48,0% do consumo desses alimentos na região. Segundo a *World Health Organization* (2015), os elementos que mais influem para isso são o nível de urbanização, o crescimento econômico e a desregulação do mercado (Ibid).

A desregulação do mercado e dos sistemas nacionais de abastecimento, principalmente a partir da década de 1990 (REARDON e BERDEGUÉ, 2003), talvez seja o elemento mais importante no que diz respeito à relação entre a expansão dos supermercados e o processo de transição alimentar acima explicitado. A progressiva integração vertical entre os supermercados e as firmas alimentícias e a acentuada concentração de mercado chegaram a um nível em que as grandes redes passaram a exercer crescente poder sobre a cadeia agroalimentar. Essa dinâmica de integração e concentração vem acontecendo na Europa desde a década de 1960, tornando-se mais explícita apenas atualmente como dinâmica global (BURCH, 2005).

Dois fenômenos que evidenciam esse processo de dominância, bem como de novas vias de expansão das grandes redes, são a criação de marcas próprias e a crescente influência dos supermercados sobre novos valores associados à alimentação, como saúde, sustentabilidade, justiça social, entre outros (Ibid). A criação de marcas próprias é resultado da influência dos supermercados sobre a indústria de processamento, que progressivamente se adequa às exigências de poucas redes que controlam parcela crescente do mercado global de alimentos. Ao lado das marcas próprias, a ampla criação de selos, etiquetas e sistemas diversos de auditoria próprios têm sido desenvolvidos pelas grandes redes no sentido de legitimar seus produtos. Os sites da empresa Carrefour, Pão-de-Açúcar e da rede Makro, por exemplo, apresentam especificações de seus selos de garantia ou qualidade, também utilizados no Brasil.

A expansão desse poder tem se situado largamente sobre o desenvolvimento de produtos ultra processados, adequados à dinâmica flexível de criação de novos consumos e de agregação de valor, sejam eles econômico, simbólicos ou culturais, a exemplo dos valores associados à saúde ou sustentabilidade (DIXON, 2007). Essa lógica se desenvolveu não só como resultado dos recentes dados acerca dos problemas de saúde, como é amplamente amparada pelos valores do nutricionismo e pela lógica de adição de micronutrientes “saudáveis” aos alimentos ultra processados (Ibid).

Embora o fenômeno de marcas próprias esteja mais consolidado no exterior⁴³, no Brasil ele vem se desenvolvendo com força. Dados de mais de 15 anos atrás apontam que artigos de marca própria já lideravam vendas em algumas categorias de produtos dentro de grandes supermercados como Pão de Açúcar e Wal-Mart. Já em 2011, nos centros urbanos, 50% dos gastos com produtos de marca própria eram feitos nos três maiores grupos - Pão de Açúcar, Carrefour e Wal-Mart -, que representam cerca de 40% do faturamento entre os supermercados (Abras, 19 de janeiro de 2011). A Associação Brasileira de Marcas Próprias apontou para a vigorosa criação de novos produtos de marca própria em 2015, um crescimento de 35% em relação a 2010. A América Latina o Brasil corresponde a 36% desse mercado, sendo o segundo maior depois do México, onde há forte atuação da rede Wal-Mart (Abras, 12 de junho de 2016).

A rede Carrefour, por sua vez, já está encostando nas marcas líderes da indústria alimentícia, principalmente com produtos tradicionais da alimentação como arroz, café, feijão e açúcar. Entre 1999 e 2000, a rede criou mais de 200 produtos com marca própria e em 2012 já tinha mais de 8.000⁴⁴ com as bandeiras Carrefour, Carrefour Home, Selection, Kids, Baby, Carrefour Discount e Viver. Em 2000, a rede Barateiro, fruto de aquisição do grupo Pão-de-Açúcar, já tinha, 400 produtos de marca própria. A rede Wal-Mart já apresentava, no mesmo ano, 250 unidades desse tipo de produto e afirmou em reportagem que estudava possibilidades de exportar café e suco de laranja para o exterior com marca própria, o que atesta a forte relação desse fenômeno com a expansão de cadeias especializadas controladas pelos supermercados (Diário Grande ABC, 21 de abril de 2000; Portal Em, 21 de novembro de 2012).

O grupo Pão-de-Açúcar também possui as marcas Taeq, Qualitá, *Club des Sommeliers* e Casino, que, diferentemente da Barateiro, focam em produtos mais caros e voltados a escalões

⁴³ A Suíça e o Reino Unido, por exemplo, registram, respectivamente, 46% e 43% de *share* para as marcas próprias, ou seja: praticamente metade do mercado é apenas de marcas próprias (Abras, 12 de junho de 2016).

⁴⁴ Entre as mercadorias que podem ser encontradas de marca própria do Carrefour estão massas, arroz, feijão, azeite, pão de queijo congelado. Enlatados, como ervilhas, milho, seleta de legumes e goiabada, além de artigos não alimentícios (Portal Em, 21 de novembro de 2012)

de consumo mais abastados. Esse exemplo ilustra que a expansão de marcas próprias também se orienta para a estratificação do consumo: enquanto para alguns escalões de consumo as marcas e selos estão associados à qualidade, linhas gourmet e sustentáveis, para a maior parte da população as marcas próprias significam produtos mais baratos em que a população passa a “confiar”, a exemplo da marca Barateiro.

Cabe, ainda, ressaltar o intenso uso da publicidade e da propaganda. Além da incorporação, em seus produtos, de valores “verdes” ou associados à sustentabilidade da produção, as grandes redes de varejo apostam nas parcerias com celebridades que passam a imagem de saudável, chefes de cozinha e nutricionistas. Um exemplo é a parceria entre a Academia da Carne, canal *on-line* criado pela marca Friboi e que visa ensinar preparos diversos da carne, com a rede Pão-de-Açúcar, e mediada por uma importante chefe de cozinha. Esse exemplo ilustra bem a contradição entre a criação de valores e as incertezas acerca da qualidade e procedência dos alimentos. Outro exemplo é o patrocínio dado pela rede Carrefour ao programa Master Chef, que utiliza em seus programas produtos exclusivos da linha Carrefour – tanto industrializados quanto frescos, especialmente orgânicos, seguimento que compõe cada vez mais a pauta de produtos das grandes redes (Abras, 11 de novembro de 2014).

Por meio dessa miríade de elementos, especialmente mediante a ampla utilização da propaganda e de valores nutricionais acessoriamente a uma lógica de “desconhecimento” acerca da composição e procedência dos alimentos industrializados, tem-se intensificado a desconstrução da ideia de comida no imaginário social. Mais do que isso: as grandes redes têm se tornado verdadeiras “autoridades alimentares preeminentes”, moldando perfis alimentares e agregando valores diversos aos seus produtos como forma de se firmarem no mercado frente às novas questões associadas aos problemas de saúde e demandas acerca da procedência e qualidade dos alimentos (DIXON, 2007).

[...] hoje, na nova economia alimentar, o agricultor ou fazendeiro não é mais o condutor que era antes: o *agribusiness*, agregando valor aos alimentos *in natura*, tornou-se mais poderoso. A esfera final de consumo da cadeia de abastecimento alimentar, composta pelo setor varejista e fabricantes de produtos alimentares de marca, dita cada vez mais os termos e as condições da batalha pelo mercado consumidor de alimentos; eles são os mediadores do futuro, mas sem qualquer visão ou compromisso específico acerca dos alimentos (LANG e HEASMAN, 2015, p. 127, tradução livre).

A política de modernização do abastecimento no Brasil, seguida pelas dinâmicas de privatização e desregulação do sistema de abastecimento explicitadas no capítulo anterior, integram esse processo, em que os projetos nacionais de desenvolvimento e urbanização

passaram a fraquejar frente às questões alimentares e de saúde⁴⁵. Não por acaso o *boom* dos supermercados na década de 1990 ocorreu simultaneamente à redefinição e institucionalização do debate acerca da Segurança Alimentar como uma relação de mercado internacional⁴⁶ (MCMICHAEL, 2005).

A diminuição significativa da subnutrição e da fome e o barateamento e melhora no acesso aos alimentos dissolveu, em alguma medida, as preocupações políticas e nacionais em torno das crises de carestia e da pressão do preço dos alimentos sobre os salários, problemas esses diretamente associados ao desenvolvimento industrial e urbano. Nesse processo, a Segurança Alimentar passou, portanto, a se confundir com a livre prática do consumo, especialmente com as políticas de acesso monetário aos alimentos:

Até os anos 30, os problemas de abastecimento estavam associados à questão da oferta de alimentos para a população que crescentemente se dirigia as metrópoles. Desse período até o final dos anos 80, a fome passou a ser encarada como um problema de intermediação e as políticas se voltaram para a regulação de preços e controle da oferta. Finalmente, com o início dos anos 90, os problemas de abastecimento passaram a ser combatidos, supostamente, através da desregulamentação do mercado na esperança de que o crescimento econômico pudesse proporcionar renda, emancipando as famílias pobres e alcançando a cidadania (BELIK; SILVA; TAKAGI, 2001, p. 119)

Dados da FAO apontam que, em 2014, 98,3% da população brasileira passou a ter acesso regular aos alimentos, o que levou à afirmação de que o Brasil saiu do Mapa Mundial da Fome (FAO, 2014). Em termos políticos e institucionais, há um consenso acerca do quadro de Segurança Alimentar e Nutricional (SAN) no Brasil, que abrangeu, em 2013, 77,4% da população (IBGE, 2013). No entanto, o que de fato vem ocorrendo é a privação da soberania alimentar da população. A diminuição da fome e de doenças associadas à subnutrição ocorreu apenas mediante o processo de desconstrução dos hábitos alimentares e pela perda de qualidade e diversidade alimentar.

Nessa perspectiva, a afirmação da POF (2009) de que o aumento da densidade energética das refeições e de que os padrões atuais de alimentação comprometem “[...] a autorregulação do balanço energético dos indivíduos” pode ser compreendida por uma ótica

⁴⁵ Essa dinâmica continua a ocorrer em especial nos contextos de urbanização mais recente, em que os supermercados tenderam a crescer com muita rapidez mais recentemente. Esse é o caso da China, Vietnam, Tailândia, Índia e alguns países do Leste Europeu, para citar alguns exemplos (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

⁴⁶ Isso começou a ocorrer já na década de 1970, se intensificando na década de 1990. O II Pronan (II Programa Nacional de Alimentação e Nutrição), na segunda metade da década de 1970, por exemplo, não alcançou os efeitos desejados devido não apenas à insuficiência de recursos, mas especialmente devido à maior pressão exercida pela agroindústria empresarial e pela indústria de alimentos processados (MENEZES; PORTO; GRISA, 2015, p. 57).

mais crítica: a da privação da possibilidade de escolha associada ao exercício da cidadania no âmbito da alimentação e à identidade alimentar da população:

[...] qualquer dieta histórica representa uma solução alimentar extremamente equilibrada encontrada por um povo, conveniente para que ele cresça e se desenvolva. Esta é posta em xeque justamente quando passa a ser invadida por elementos exógenos que, rapidamente, rompem o equilíbrio alimentar conquistado pela história de longa duração. Antes tínhamos a subnutrição; hoje, a obesidade e o diabetes. Uma mesma causa, porém, pode explica-los: a ruptura dos laços do comer com os demais aspectos da experiência social que constituem a totalidade de um determinado modo de vida (DÓRIA, 2009, p. 23).

Além disso, um olhar mais atento mostra que, mesmo no que diz respeito ao consumo, não obstante a melhora no nível de acesso aos alimentos, o crescimento econômico que acompanhou a expansão das cidades, na realidade, provocou apenas uma reorganização dos principais elementos que compõem o valor da força de trabalho - habitação, transporte e alimentação - hoje responsáveis, em média, por 75% dos gastos totais das famílias (POF, 2009). O grupo alimentação, que representava, na média, 33,9% nos gastos totais das famílias no período 1974/1975 – o que sugere uma proporção bem maior para as famílias mais pobres - caiu, na média, para 16,1%. Os gastos com habitação avançaram, de 30,4% em 1974/1975 para 35,9% em 2008/2009 e, com transportes, de 11,2% para 19,6% (Ibid).

Ainda de acordo com a POF (2009), para as famílias com até R\$ 400,00 de renda, o triplo dos gastos com alimentação para os estratos de renda acima de R\$ 6.000, que correspondem a 9,04% dos gastos totais. Dados da mesma pesquisa chamam atenção para o fato de 85% das famílias apresentarem algum grau de dificuldade para chegar ao final do mês com o rendimento familiar, enquanto quase metade delas (47%) considerou insuficiente a quantidade de alimento consumida habitualmente. Além disso, para 73% das famílias, raramente os alimentos consumidos são do tipo preferido (Ibid).

Isso sugere que o avanço de novos consumos tem ocorrido de forma permanentemente conflituosa com os gastos mais básicos de manutenção das famílias, que, para adquirir novos produtos oferecidos pelo crescimento econômico, selecionam os alimentos mais baratos. É nesse sentido que se confunde Segurança Alimentar com a “livre” prática do consumo e é sobre essa contradição, por exemplo, que as grandes redes expandem a venda de seus produtos baratos de marca própria, simultaneamente a um mercado de “produtos saudáveis” de qualidade voltados aos mais ricos.

Esse conjunto de fatores expostos até aqui, portanto, põe em xeque a noção de Segurança Alimentar enquanto uma dimensão quantitativa da alimentação. A noção de Segurança Alimentar, enquanto direito humano fundamental, deveria abranger “[...]os requerimentos e

garantias essenciais para que o acesso aos alimentos por parte de todos esteja protegido de tudo que possa significar riscos, sejam eles de ordem sanitária, nutricional, histórica e cultural” (GOMES JÚNIOR, 2007, p. 195).

Nessa perspectiva é que a reflexão em torno do controle de mais de 80% do varejo de alimentos pelos supermercados - sendo mais de 50% desse mercado controlado por cinco empresas (Abras, 29 de março de 2016) - e pela obsolescência das ações públicas na organização do abastecimento se faz relevante, para além de questões de eficiência logística relacionados à transporte, armazenagem e distribuição dos alimentos.

Para isso, é fundamental compreender a alimentação como um elemento multideterminado e a Segurança Alimentar como um princípio que envolve dimensões desde a produção ao consumo, em que a perda de diversidade alimentar e o distanciamento das condições locais de produção e distribuição devem ser levadas em consideração. Cabe, ainda, refletir sobre as diversas outras formas de dominância e controle das grandes redes sob a dimensão produtiva. O enfraquecimento da Soberania Alimentar nas cidades tem como reflexo, no campo, a homogeneização da produção em associação à marginalização das culturas alimentares e do campesinato.

3.2 A produção no sistema de abastecimento atual – a dimensão “diversidade”

Como antes exposto, a modificação do padrão alimentar não tem ocorrido apenas como consequência da introdução de produtos industrializados na alimentação, mas igualmente pelo afunilamento de tipo e variedades de alimentos *in natura* (MENDEZ e POPKIN, 2004; CONTRERAS e GRACIA, 2011). Além, portanto, do processo de substituição dos alimentos tradicionais por industrializados, os alimentos frescos passam a ser cada vez mais padronizados e homogeneizados, intensificando o afunilamento da alimentação. O reflexo disso no campo é duplo: de um lado, tem-se a progressiva especialização da produção agrícola voltada às firmas alimentícias, de outro, a padronização progressiva dos produtos *in natura* a fim de que se adequem ao moderno sistema de comercialização. Ambas as vias são de homogeneização do campo e impulsionam uma dinâmica de marginalização das culturas agrárias e alimentares locais (MCMICHAEL, 2005).

As bases para a consolidação desse processo, se na esfera urbana se deu pela modificação do padrão alimentar da população, no campo brasileiro se realizou pela intensificação das relações capitalistas na agricultura a partir da década de 1960. A modernização da agricultura posta em prática pelo Regime Autoritário agiu no sentido de

expandir a especialização produtiva no campo, tanto voltada para a produção de *commodities* para exportação como para produção de gêneros alimentícios, desestruturando ou segregando as policulturas voltadas ao abastecimento interno e marginalizando ainda mais a pequena exploração agrícola (SILVA, 1982).

Não foi, portanto, intenção do projeto de modernização tornar a expansão da demanda por alimentos nas cidades um veículo de desenvolvimento da produção camponesa voltada ao mercado interno e, portanto, de planejar um sistema de abastecimento adequado à preservação dos hábitos alimentares da população.

Junto a isso, o distanciamento entre a produção e o consumo dos produtos agrícolas permitiu um processo crescente de mercantilização das diversas atividades ao longo da cadeia de abastecimento. O avanço das tecnologias agroindustriais permitiu uma segmentação das tecnologias e esferas que compunham a cadeia agroalimentar, tornando-as cada vez mais especializadas e dependentes do mercado financeiro (GOODMAN, SORJ e WILKINSON, 1987). Assim, a expansão dos complexos agroindustriais e a integração vertical das cadeias agroalimentares adequaram progressivamente o campo brasileiro à consolidação do regime alimentar das corporações (FRIEDMANN e MCMICHAEL, 1989), aprofundando o conflito histórico entre a produção de *commodities* e a produção para o mercado interno.

A produção de soja e milho na região Centro-Oeste do Brasil, assim como do trigo no Paraná e a laranja em São Paulo, são exemplos claros da integração da produção agrícola nacional ao circuito das grandes empresas agroalimentares (SILVEIRA e SANTOS, 2001). Assim como o milho, a soja é uma cultura de alto rendimento e, portanto, adequadas ao esquema produtivista e de agregação de valor das firmas alimentícias (POLLAN, 2008). Para exemplificar: 75% dos óleos vegetais da dieta introduzida pelas firmas alimentícias vem da soja e mais da metade dos adoçantes vem do milho. No México, por exemplo, essa dinâmica é ilustrada pela formação dos complexos agroindustriais voltados ao cultivo de trigo em detrimento do milho, produto tradicional da alimentação mexicana (FURTADO, 1978).

A consolidação do agronegócio no campo brasileiro vem tornando a função social da terra cada vez mais frouxa frente ao aprofundamento da inserção de cadeias agroindustriais internacionais e à progressiva captura da renda da terra por grandes corporações (DELGADO, 2012). O fato de o Brasil ser uma base de exploração para exportação reforça, ainda, as possibilidades de expansão do controle sobre a exploração agrícola por grandes firmas, como

vem ocorrendo pela “estrangeirização” de terras. O relatório Grain⁴⁷ (2016) aponta que 20 grupos estrangeiros controlam 2,74 milhões de hectares de terra no Brasil⁴⁸.

Ao substituir áreas que poderiam voltar-se à produção doméstica de gêneros básicos, essa dinâmica reforça a transição alimentar em curso e a desvalorização das culturas alimentares básicas e de tradição nacional, como o arroz, feijão e mandioca (SILVEIRA e SANTOS, 2001). A modificação do padrão alimentar da população é reflexo e amparo para esse quadro:

Se a maquinização, a quimização e o crédito são, nos dias de hoje, pilares da agricultura moderna, esta não se realiza sem um discurso científico que ajude a transformar os padrões de consumo. Informações e conselhos sobre saúde, medicina e alimentação tornam-se normas para novos consumos alimentares, que não raro ofuscam os interesses do chamado *agribusiness* (SILVEIRA e SANTOS, 2001, p. 130)

Um exemplo desses novos consumos alimentares reside na expansão de cadeias especializadas de frutas, legumes e verduras (FLV). Mais recentemente, inovações biotecnológicas diversas permitiram a introdução do seguimento FLV nas cadeias verticalizadas dos supermercados, ampliando a dominância das grandes redes de varejo sobre a cadeia de abastecimento (BELIK, 2001). Foi – e tem sido - simultaneamente a essa dinâmica que as feiras perderam importância enquanto pontos de abastecimento desse tipo de produto e que os sistemas nacionais de abastecimento se enfraqueceram ou passaram a se adequar às cadeias controladas pelas grandes firmas (REARDON e BERDEGUÉ, 2006; GÓMEZ E SCHWENTESIUS, 2002).

Ao focar em alimentos mais adequados ao transporte e conservação, bem como à padronização e ao controle de sazonalidade, as novas cadeias de produtos *in natura* têm perseguido a mesma lógica da produção da comida industrializada, em que a lucratividade e as possibilidades comerciais passam a orientar a produção de frutas, legumes e verduras e a concentrar o consumo em algumas espécies ou variedades (COCKRALL-KING, 2012). Essa dinâmica vem se consolidando desde a política de modernização do abastecimento, quando o Sinac passou a definir e impor padrões e normas técnicas de embalagens, produção e comercialização que modificaram o sistema produtivo brasileiro de FLV (CUNHA, 2006).

⁴⁷ Grain (2016) é uma pequena organização internacional sem fins lucrativos que trabalha para dar suporte aos pequenos agricultores e aos movimentos sociais, focada em análises e pesquisas independentes relacionadas à questão alimentar e à agrobiodiversidade. Uma das várias pesquisas feitas pela organização diz respeito ao movimento, em nível global, de estrangeirização de terras – *land grabbing*. Cabe ressaltar, que agronegócio brasileiro, por sua vez, está presente na **Colômbia**, Bolívia, Paraguai, Sudão, Congo, Moçambique e Gana.

⁴⁸ Cabe ressaltar, que o agronegócio brasileiro, por sua vez, está presente na **Colômbia**, Bolívia, Paraguai, Sudão, Congo, Moçambique e Gana (Relatório Grain, 2016)

A inserção desse tipo de produto nos supermercados ocorreu, contudo, mais intensamente a partir da década de 1990, e varia de acordo com o nível de concentração do mercado e especialmente com a consolidação das plataformas privadas de distribuição. A inclusão, nos países subdesenvolvidos, dos produtos *in natura* na pauta dos supermercados é relativamente recente. Desde 1970, a horticultura tem sido o setor de alimentos de maior crescimento global (ALI, 2006) e o mercado internacional de frutas e vegetais cresceu em torno de 30% entre 1990 e 2005 (DIOP e JAFFE, 2005).

Em países centrais, onde há uma grande consolidação dos supermercados nesse ramo, como a França, as grandes redes chegam a controlar de 60% a 70% da cadeia de produtos *in natura* (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). No Reino Unido, a venda de frutas e vegetais nos supermercados cresceu de 33% em 1998 para 80% depois dos anos 2000 (AMANOR, 2009). Enquanto na Guatemala os supermercados compõem 35% do mercado total de alimentos e apenas 10% do de alimentos frescos, no México essas mesmas proporções sobem para 56% e 25% (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). No Brasil, já em 2002, os supermercados englobavam 50% do mercado de alimentos frescos (FARINA, 2002). Um estudo recente na China mostra que os supermercados em Hong Kong já controlam 59% do varejo de frutas e 55% de vegetais (GOLDMAN e VANHONACKER, 2006).

A forma como se verticalizam e se formam as cadeias especializadas varia de produto para produto e estão bastante relacionadas à expansão da produção de frutas, legumes e verduras voltados à exportação. Essa dinâmica de dominância vertical depende, também, da intensidade com a qual a transformação do sistema de varejo foi - e é - capaz de reconfigurar o mercado atacadista tradicional e de como essa estrutura afeta a cadeia de abastecimento para trás da porteira. É comum os circuitos dominantes e oligopolizados coexistirem com os sistemas tradicionais e “nacionais” de abastecimento (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

Voltando à Guatemala, apesar do desenvolvimento prematuro de cadeias especializadas de tomates, alface e outros produtos de nicho de mercado, praticamente metade de sua produção continua a ser distribuída pelo sistema tradicional de atacado, principalmente no caso de produtores de médio a pequeno porte (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). O mesmo ocorre na Turquia e Marrocos (CODRON, 2004). Na Turquia, a reestruturação do mercado atacadista e a transferência, para a esfera privada, das políticas de fomento aos agricultores, têm sido elementos chaves para a expansão dos supermercados (ATASOY, 2013). Outra tendência no país tem sido a adequação dos mercados atacadistas às normas de qualidade e padronização das grandes redes (Ibid).

Em Hong-Kong, uma ampla política de modernização dos mercados atacadistas de peixes e verduras preservou os atacadistas tradicionais desses produtos no sistema de abastecimento, o que em certa medida conservou a diversidade de canais e agentes comercializando produtos tradicionais da alimentação chinesa. Nesse caso, os supermercados passaram a dominar o setor de frutas, carnes de porco e frango, cadeias que se adequam mais fácil ao esquema de verticalização de larga escala (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

Existem, portanto, dinâmicas diversas de interação entre os mercados nacionais de alimentos e aqueles em expansão sobre domínio das grandes redes. Em alguns países, o setor público incentivou a integração entre as centrais públicas e os supermercados com o intuito de não travar uma guerra com as plataformas privadas e manter um certo domínio sobre o mercado de hortifrutigranjeiros. É o caso de parcerias logísticas e operacionais entre os entrepostos públicos e os supermercados, como ocorre na Espanha e na França (FAVERO, 2005). A tendência, contudo, é de transformação e adequação dos sistemas locais de abastecimento às estruturas especializadas de comercialização, o que tem ocorrido mais recentemente também na Indonésia, Tailândia e América Central (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

No Brasil, uma das principais causas da perda de importância do sistema público de atacado tem sido a acentuada retração do sistema tradicional de comercialização, onde se originava maior parte de sua demanda (BELIK, 2001). No início dos anos 1980, os mercados atacadistas como a CEAGESP controlavam a maior parte da comercialização de hortifrutigranjeiros, época em que o principal equipamento varejista para a venda destes produtos era a feira livre (Ibid).

Com a concentração do varejo, a falência do sistema tradicional e capilar de varejo intensificou o processo de concentração da cadeia, tornando o arranjo de abastecimento menos dinâmico e diversificado. Esse foi, ademais, um processo também resultante do modelo de modernização do abastecimento, em que as Ceasas cresceram simultaneamente à proibição do comércio atacadista fora dos espaços delimitados dos entrepostos, orientando os incentivos econômicos aos comerciantes atacadistas já consolidados (CUNHA, 2006).

Dados recolhidos pela CEAGESP em 1983 mostravam que 48,4% do destino das vendas dos alimentos comercializados em seus entrepostos eram para as feiras-livres e uma menor parte para os mercados municipais, com 10% das compras. Uma década depois, a participação das feiras livres havia caído para 28,8% e outros equipamentos tradicionais como quitandas e mercearias participavam com menos de 5% da demanda (BELIK, 2001, p. 118). Essa dinâmica se perpetua até hoje no Brasil: em algumas grandes centrais atacadistas nacionais, inclusive, o

volume absoluto transacionado de hortifrutigranjeiros ficou estagnado em termos absolutos entre 2007 e 2012 (BELIK e CUNHA, 2012).

BELIK e CUNHA (2012), apontam para um crescimento no volume financeiro da comercialização de produtos hortigranjeiros, contudo frisam que há diminuição ou crescimento moderado do volume comercializado dos principais produtos consumidos pela população. Além de o crescimento recente da movimentação das Ceasas estar associado a oferta de produtos mais caros, como frutas nacionais e importadas, esse quadro também confirma que o arranjo do comércio atacadista não é mais determinado e impulsionado no âmbito das centrais de abastecimento, mas sim em outros circuitos da grande distribuição. Os autores afirmam haver, de modo geral, uma dinâmica de crescimento de “fora para dentro” nas centrais públicas, o que limita que esses equipamentos exerçam papéis importantes de planejamento do abastecimento (Ibid).

No caso brasileiro, o forte caráter primário-exportador aprofunda a expansão de cadeias verticalizadas dissociadas do mercado interno. Há uma forte relação entre a expansão dos supermercados e a adequação dos cultivos ao mercado internacional, em que os termos de qualidade e apresentação dos produtos pelos supermercados são análogos àqueles exigidos para exportação. Essa dinâmica acabar por configurar as cadeias internas, desde a produção à formação dos preços:

O caso do Brasil neste contexto, representa a nosso ver a situação mais crítica marcada por um total descaso do setor público com a qualidade e a organização do abastecimento interno de frutas e hortaliças, em fragrante contraste com a fiscalização e controle exercidos no caso dos produtos de exportação que devem possuir todos os requisitos sanitários, fitossanitários, classificação e embalagens exigidos pelo mercado internacional (FAVERO, 2005).

Para exemplificar, o avanço de cinturões e da fronteira agrícola voltados à produção de laranja em São Paulo tornaram o Brasil o maior produtor e exportador de suco de laranja do mundo (G1, Edição de 9 de janeiro de 2016). A produção da fruta se encontra sob comando de quatro grupos (Cutrale, Citrusuco, Cargill e Frutesp) que já no início dos anos 2000 controlavam 50% do comércio mundial de suco concentrado da fruta (SANTOS, 2001). Estes mesmo grupos passaram a controlar o abastecimento de laranja em escala nacional, bem como seu preço de mercado.

Fazendo um link com a esfera produtiva, vale citar uma reportagem do jornal Globo Rural, edição de Agosto de 2009. A matéria afirma que são vários os conflitos entre os produtores de laranja e a indústria de suco no Brasil devido ao controle de poucas firmas sobre os preços, que seriam baixos para cobrir os custos dos produtores, muitos deles endividados.

Esse exemplo ilustra não só o domínio da esfera de processamento sobre a produção mas também das grandes redes de varejo, a exemplo do caso citado da rede Carrefour, que tem se empenhado em exportar o suco de laranja produzido no Brasil sob marca própria (Diário Grande ABC, 21 de abril de 2000). Não é coincidência o fato de a laranja ser um dos produtos de estagnação de comercialização nas centrais públicas de atacado (BELIK e CUNHA, 2012)⁴⁹.

O caso da produção de melões no Ceará também ilustra a criação de cadeias especializadas e a estratificação do seu consumo: as melhorias contínuas na produção da fruta interessam a uma pequena parcela do mercado nacional, principalmente internacional, vinculada às grandes redes de varejo. Sendo o primeiro no ranking de exportação da fruta no Brasil, o Ceará exportou, em 2014, 111.045 toneladas de melão, sendo seus principais destinos a Holanda, Alemanha, Inglaterra, França, Espanha e Estados (Ceasa – Ceará).

É o caso, também, da produção de uva no Vale do São Francisco, local que foi foco de políticas de incentivo à produção de alimentos por pequenos agricultores durante o Regime Autoritário e que, a partir da década de 1980, foi se transfigurando em uma região de horticultura de alta produtividade, assentada em média e larga escala, voltada ao mercado internacional de frutas (PRITCHARD, 2009). Entre os anos de 1975 e 1985, a produção de alimentos básicos predominou na região, como arroz, feijão e milho. Contudo, entre 1985 e 1995, a fruticultura se expandiu, aumentando sua participação na produção regional de 14% para 47%. Entre 1980 e 1990, a produção da fruta cresceu 80% e cerca de 33% entre 1990 e 2003 (Ibid).

Efeito dessa dinâmica é o desenvolvimento crescente de plataformas privadas de distribuição de produtos *in natura*, que já passaram a atuar em nível transnacional, operando em diferentes países onde se abastecem diretamente, independentemente dos sistemas locais de abastecimento (USAID, 2004). A expansão das plataformas privadas de distribuição de produtos frescos significa que os supermercados têm avançado no sentido de firmar contratos diretamente com os produtores rurais⁵⁰.

⁴⁹ Para citar outro exemplo, na Cidade do México, onde o fenômeno dos supermercados foi prematuro como no Brasil, no início dos anos 2000, 91 fornecedores - 4% do total - já controlavam 76% do volume da central de abastecimento pública da cidade e os oito principais atacadistas especializados em tomate controlavam 62% do total do mercado, além de serem grandes exportadores⁴⁹ (GÓMEZ e SCHWENTESIUS, 2002). Não é, portanto, mera coincidência que o número de agricultores de larga escala e firmas de exportação tenham recentemente se localizado nos entrepostos atacadistas públicos da Cidade do México, Guadalajara e Monterrey a fim de ofertar diferentes produtos de alta qualidade para as cadeias de supermercado (Ibid).

⁵⁰ Na Cidade do México, desde 2001 identificou-se um novo grupo de atacadista no segmento FLV que tem a capacidade de abastecer cadeias dos supermercados diretamente das áreas de produção sem passar fisicamente pelos centros de distribuição. (GÓMEZ e SCHWENTESIUS, 2002). Na Inglaterra o sistema tradicional de atacado basicamente se orienta para compras institucionais, hospitais, presídios, escolas, correspondendo apenas a 20% do

Como resultado, desenvolvem-se cadeias cada vez mais especializadas de fornecedores (REARDON e BERDEGUÉ, 2006), especialmente na periferia global, em que espaços no Sul focam sua produção em alimentos frescos de alta qualidade simultaneamente à expansão do consumo de produtos ultra processados no mercado interno. Os produtos frescos, relativamente não processados e com baixo teor de insumos químicos, de um lado, e os alimentos industrializados e ultra processados de outro, caracterizam dois sistemas alimentares complementares internamente a um único regime alimentar (MCMICHAEL, 2009).

Essa estratificação do consumo está bastante relacionada, assim como no caso de produtos industrializados, à produção de valores culturais pelos supermercados, que têm difundido, ao lado de produtos prontos para consumo de marca própria, nichos de mercado associados à culinária étnica ou regional, bem como a alimentos funcionais, orgânicos, exóticos, entre outros (BURCH, 2005).

A expansão de marcas próprias de produtos frescos e orgânicos ilustra esse processo: segundo dados da Associação Brasileira de Supermercados para 2014, o setor de linha própria de orgânicos da rede Pão-de-Açúcar estava crescendo 30%, contando, no período, com cerca de 650 produtos orgânicos cadastrados, metade deles da linha Tael. A rede Walmart, por sua vez, criou produtos orgânicos da marca própria Sentir Bem e o grupo Carrefour, em 2014, já comercializava mais de 200 opções de produtos orgânicos, sendo 115 deles da linha própria chamada Viver (Abrás, 11 de novembro de 2014).

Apesar de mais recente, a ampliação desse mercado tende a gerar consequências similares àquelas geradas pela expansão dos cultivos voltados às firmas alimentícias, como a diminuição da diversidade alimentar e a intensificação da exclusão de grupos de agricultores não adequados às exigências dessas cadeias, a exemplo do caso citado da citricultura. Os pequenos produtores dificilmente cumprem com as exigências dos supermercados, desde padronização do produto, níveis de qualidade, modelos formais de pagamento, tempo de entrega, etc. (REARDON e BERDEGUÉ, 2002; BELIK e CHAIM, 1999).

Além da já citada prática do *floating* (em muitos casos os prazos de pagamento dos supermercados são de 8 a 45 dias⁵¹), que exclui diversos produtores dependentes de um maior giro de caixa do sistema de comercialização (GÓMEZ e SCHWENTESIUS, 2002), as

sistema de abastecimento das cidades – ou seja, os supermercados controlam 80% do abastecimento de produtos frescos através plataformas próprias (STEEL, 2013).

⁵¹ Por prejudicar muitos agricultores, algumas tentativas de regulação têm surgido nesse tema, a primeira delas na América Latina sendo criada em 2001 na Argentina. O Código de Boas Práticas Comerciais, complementado pelo Decreto 1/2002, limita o período de pagamento para os fornecedores de produtos perecíveis para os supermercados. Acordos similares foram feitos na Costa Rica, em 2005, e no México, em 2006 (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

tecnologias como ECR (em português, Resposta Eficiente ao Consumidor)⁵² e de controle de estoque *just in time* exigem uma dinâmica de fornecimento altamente capitalizada e especializada que se adeque às entregas programadas.

Nesse mercado, o fluxo de mercadorias corre direto do produtor aos equipamentos de venda a partir de condições pré-determinadas. Trata-se de uma espécie de “varejo flexível”, que impõe requisitos de rapidez na reposição dos produtos na área de vendas, sendo impossível para aqueles não capitalizados (BELIK e CHAIM, 1999). A diminuição do sistema tradicional de comercialização catalisa ainda mais esse processo de exclusão, tornando o mercado de alimentos em muitos casos inexistente para muitos agricultores. As implicações disso são enormes para o desenvolvimento rural e para os programas que visam desenvolver acesso ao mercado para pequenos e médios agricultores (GÓMEZ e SCHWENTESIUS, 2002).

Outro efeito desse processo de especialização é a concentração da produção em menores espaços e em locais mais distantes dos centros consumidores, o que implica em maiores custos com transporte, desperdícios, e maior dependência de combustível fóssil para a realização da distribuição. Além de uma parte considerável dos alimentos viajarem uma longa distância, abrem-se amplas brechas para especulação: ao lado do distanciamento, o preço das mais importantes *commodities* da cesta de consumo não são mais formados dentro das centrais públicas, pois são os grandes “reis dos produtos” que formam os preços dos principais itens de consumo alimentar diário (BELIK e CUNHA, 2012).

Uma reportagem do jornal Campo Grande News, edição de 30 de novembro de 2014, exemplifica esse conjunto de problemas: mais de 85% do volume comercializado na CEASA da cidade é proveniente de fora da região do Mato Grosso do Sul, o que não se opõem ao fato de ser uma região de grande produção agrícola, pois trata-se de território altamente especializado na produção de *commodities*. Por conta da distância dos produtos, que vêm de fora da região, há um aumento considerável em seus preços, com variação de até 200% em seu valor. Essa é uma lógica de “viagem dos alimentos” é comum em várias regiões do Brasil, segundo BELIK e CUNHA (2012)⁵³.

⁵² "Efficient Consumer Response", que se utiliza de ferramentas como a troca eletrônica de dados para implementar um fluxo contínuo de fornecimento na Grande Distribuição, é a base para o funcionamento destas novas redes de fornecedores (BELIK e CHAIM, 1999).

⁵³ Em um dos estudos feitos pelos autores, calculou-se a distância rodoviária ponderada da oferta dos doze principais produtos comercializados na CEASAMINAS, entre o município de origem até o entreposto da Grande Belo Horizonte para o ano de 2006. O estudo identificou que, na média anual, o tomate circula 140 km dos municípios de origem até o entreposto, a batata 402 km, a cebola 1.301 km e o abacaxi, 1.538 km (BELIK e CUNHA, 2012).

A omissão pública do Estado na organização do abastecimento não promove condições para ‘localizar’ minimamente a produção de alimentos, assim como enfraquece amplamente a organização de um sistema regional de comercialização mais dinâmico. A não identificação da origem primária dos produtos e a grande limitação das estatísticas das centrais de abastecimento no que diz respeito ao fornecimento geográfico dos produtos é sintomático desse quadro (BELIK e CUNHA, 2012).

Para o sistema tradicional de comercialização ou de pequena escala, os produtos tornam-se bem mais caros, reforçando o papel dos supermercados como centros de abastecimento. A dificuldade de agricultores em se inserir no sistema de comercialização torna ainda mais acentuado o domínio dos padrões exigidos pelas cadeias especializadas e a possibilidades de marginalização da produção local. Na mesma reportagem, um produtor de mamão e melancias da região afirma que, além de não ter acesso a transporte próprio e ter altos custos com frete, há falta de incentivo e financiamento por parte do Estado para estimular a produção local. Esse agricultor possui dificuldades tanto em se manter nas centrais públicas de abastecimento como em se inserir nos circuitos modernos de varejo.

A intenção, aqui, não é de se opor a importação extra regional e internacional de produtos, que são importantes para possibilitar a comercialização de diferentes produtos ao longo do território, bem como de ampliar e integrar a oferta interna de alimentos. No entanto, é importante compreender as implicações disso sobre a produção agrícola local, sobre o preço dos produtos e sobre o perfil alimentar da população. Todas essas dinâmicas resultam da ausência de uma visão estratégica de longo prazo em torno do abastecimento (CUNHA, 2006).

[...] o sistema atacadista público de alimentos mudou bastante em relação a sua proposta original desenhada nos anos 70. São poucos os entrepostos que guardam as funções de reunião da produção local ou regional permitindo uma maior aproximação entre compradores e vendedores (BELIK e CUNHA, 2012, p. 58)

A vulnerabilidade comercial dos camponeses trabalhadas no primeiro capítulo, que decorria especialmente da exploração agrícola temporária e da atuação dos intermediários – organizados em oligopólios -, se intensifica, atualmente, pela crescente concentração ou desaparecimento de cadeias tradicionais de abastecimento para a comercialização de seus produtos, como ocorreu com a diminuição das feiras. Isso acaba por ampliar as possibilidades de atuação das grandes redes varejistas sobre o campo, o que tende a ocorrer, em alguns casos, com mediação pública: o Portal Brasil, por exemplo, afirmou em 2011 que o governo havia fechado acordo com a Associação Brasileira de Supermercados para facilitar a venda de

produtos de agricultura familiar a grandes redes do País, como, por exemplo, o Grupo Pão de Açúcar (Portal Brasil, 27 de julho de 2011).

No México, programas públicos também visam a introdução dos agricultores locais às cadeias de supermercado, mediante a construção de canais diretos com as grandes redes. No Brasil, em 2004, um acordo foi feito entre a rede Carrefour, a APEX e o Ministério da Indústria, Comércio e Relações Exteriores, com o objetivo de promover um mercado das frutas brasileiras para 18 países, acompanhado de uma campanha chamada “Brazilian Fruit Festival”⁵⁴ – o que atesta, mais uma vez, o caráter global dessas cadeias (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). O mesmo tipo de acordo ocorreu com a rede Metro na Índia e Vietnã, e com a rede Wal-Mart na Índia.

Na Turquia, vem ocorrendo uma reorientação das cooperativas e dos pequenos agricultores para a integração às cadeias verticalizadas e controladas pelas grandes redes (ATASOY, 2013). Na África também crescem as parcerias entre o governo e as firmas internacionais para a promoção do “desenvolvimento rural” e integração dos camponeses às cadeias especializadas. No Senegal, por exemplo, tem sido comum as firmas de exportação se orientarem diretamente à produção, criando sistemas de controle de qualidade desde o setor produtivo, muito embora haja indícios de quase nenhuma fiscalização ou auditoria no caso senegalês (BAGLIONI, 2015). As três maiores firmas de exportação no país controlam dois terços de toda a produção de frutas e verduras e recentemente adquiriram as certificações da rede Tesco, chamada Tesco Nature’s Choice e EurepGap (Ibid).

Têm crescido também ações dos supermercados no sentido de prover crédito aos agricultores com o objetivo de integrá-los às suas cadeias de fornecimento. Essa dinâmica se aproxima da concepção do Banco Mundial, cujo relatório de 2008 se orientou para a criação de uma agenda chamada *agricultural-for-development* (agricultura para o desenvolvimento), frisando o crescimento do mercado global de hortifrúti como uma grande chance de desenvolvimento da agricultura camponesa local (World Bank, 2007).

Exemplos desse tipo ocorrem com a rede Metro na Croácia e a rede Gigante no México (Ibid). Todas essas dinâmicas acabam sendo outra forma de criar valores em torno de seus produtos, frisando a aproximação com os agricultores enquanto um valor de justiça social ou de sustentabilidade. A rede Pão-de-Açúcar, por exemplo, criou a linha CARAS BRASIL, que

⁵⁴ Trecho de reportagem sobre esse acordo ilustra a forte estratificação do consumo de frutas: “A campanha acontece inicialmente na Bélgica, Polônia e Espanha e, em 2005, será levada a outros 16 países onde o Carrefour atua. Estão previstas ações de marketing, exposição e venda de produtos que estarão dispostos em locais nobres das lojas e destacados nos tablóides dos hipermercados e em outdoors” (Agrolink, 8 de Julho de 2004).

comercializa em parte de suas lojas 170 itens de 64 associações de cooperativas e artesãos, explorando a ideia do local e da sustentabilidade (GFK, 2013). No caso mencionado da citricultura, as cooperativas que conseguiram se firmar, algumas delas de produção orgânica, se orientam para nichos de mercado no Japão, Estados Unidos e Canadá com a utilização de selos de Fair Trade⁵⁵ (comércio justo) (Globo Rural, edição de Agosto de 2009).

Essas são dinâmicas gerais que vem se consolidando com a expansão do domínio das grandes redes sobre a esfera produtiva de FLV e que acaba ou por excluir amplos seguimentos produtivos do mercado local ou doméstico de alimentos, ou por diminuir o dinamismo de cadeias tradicionais de abastecimento voltada à maior parte da população.

No que diz respeito à diversidade alimentar, esta tende não só a se afunilar como a se distanciar das condições ecológicas locais, pois os agricultores abandonam explorações mais adequadas às condições naturais no intuito de se adequar às demandas das grandes cadeias. Como afirma Machado et al. (2008, p. 35), “[...] é comum o agricultor optar pela exploração de um cultivo comercial em virtude das exigências do mercado e abandonar aquelas variedades já adaptadas ao meio ambiente local”, e passar a produzir para um mercado distante qualquer. Isso acaba por gerar ainda maior vulnerabilidade dos produtores, que, para produzir espécies não nativas, passam a depender ainda mais do mercado de insumos e de financiamento para tal.

No caso de agricultores integrados às cadeias das firmas alimentícias ou às cadeias especializadas de FLV, a lógica passa a ser apenas a diminuição dos custos por unidade, utilizando técnicas intensivas diversas como forma de reverter sua pequena parcela de rendimento dentro da cadeia. Isso gera uma dramática perda de qualidade e diversidade organolépticas dos produtos frescos (WISKERKE, 2010), assim como incentiva a utilização intensiva de agroquímicos e a abertura de novas áreas que adotam formas de produção incongruentes com várias exigências de saúde e sanidade dos alimentos, bem como dos recursos naturais utilizados (DELGADO, 2012).

A maioria dos agricultores familiares e produtores de pequena escala produz para sua subsistência e para mercados locais e regionais, não integrando as cadeias internacionais de abastecimento - com notáveis exceções para o cacau e o café. Ainda assim, o número total de agricultores familiares e produtores de pequena escala que vendem commodities a empresas multinacionais está crescendo, e a presença do agronegócio em comunidades causa impacto sobre a capacidade de todos os agricultores acessarem recursos naturais, mercados, crédito e assistência técnica (OXFAM, 2013, p. 14).

⁵⁵ FAVERO (2005) afirma que para os produtores, a ausência de um organismo normativo nacional que defina e fiscalize a aplicação de normas técnicas oficiais para a classificação, embalagem e rotulagem dos produtos significa menores ganhos na cadeia de valor dos produtos e uma submissão ao poder de mercado dos agentes que determinam preços e critérios de qualidade.

A tendência, portanto, é de diminuição de espécies e variedades de alimentos consumidos pela população, especialmente aquelas adaptadas ao meio local, pois o atual sistema não comporta a diversidade alimentar existente, principalmente aquelas difíceis de controlar sazonalidade. É nesse sentido que LANG e HEASMAN (2015) afirmam que a maior diversidade agrícola no século XXI não necessariamente implica em maior diversidade alimentar. Para a população, esse sistema agroalimentar dissolve a importância do prazer e da memória alimentar associada à diversidade dos alimentos: “[...] as maçãs são apenas da variedade insípida dita *Golde delicious*” (FLANDRIN e MONTANARI, 1998, p. 847).

A modificação do padrão alimentar integra essa dinâmica mediante o enfraquecimento da familiaridade da população com as condições locais ou regionais de produção, com a diversidade alimentar e com as noções de sazonalidade, por exemplo. A criação de marcas próprias pelos supermercados para produtos frescos, por sua vez, gera uma “confiança” por parte dos consumidores ao mesmo tempo em que desvaloriza os produtos regionais que não são conhecidos ou possuem apresentação menos sofisticada ou padronizada (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

Alguns dados ilustram esse processo. Em termos globais, já perdeu-se 90% da biodiversidade alimentar – sendo 97% de perda apenas para as variedades de frutas e vegetais (MILLSTONE et al., 2003, p. 58). Alguns dados da América Latina evidenciam essa perda de diversidade alimentar: a Argentina, a quinoa desapareceu; na Costa Rica foram substituídas variedades indígenas de milho; no Chile, foi constatado o desaparecimento de espécies de batatas e espécies locais de aveia, cevada, lentilha, melancias, tomates e trigo⁵⁶ (CONTRERAS e GRACIA, 2011). No Brasil, há centenas de nomes populares para o feijão, o que atesta sua ampla diversidade (DÓRIA 2009), contudo não comercializadas no sistema moderno de varejo.

A reflexão em torno da dimensão “diversidade”, tanto biológica quanto cultural, da alimentação, exige, contudo, um debate acerca da diversidade produtiva e, portanto, do fortalecimento da agricultura camponesa para promoção da Segurança Alimentar (MACHADO et al., 2008). Muito embora o conceito de Segurança Alimentar na Lei Nacional de Segurança Alimentar inclua noções, para além do acesso regular e permanente a alimentos de qualidade,

⁵⁶ Mais dados ilustram esse processo: a erosão genética nos Estados Unidos pode ser representada pelas monoculturas da soja, que utilizam seis variedades dentre as 75 antes cultivadas na China. Nos Estados Unidos, 97% de todas as variedades foram extintas em cerca de dezenove anos e apenas 10 variedades de trigo contribuem com a colheita doméstica, enquanto seis variedades de milho são responsáveis por 71% da produção do grão. Na Índia, onde se cultivava cerca de 30.000 variedades de arroz a 50 anos atrás, hoje apenas dez variedades são responsáveis por 75% da produção do país (MCMICHAEL, 2000).

como conhecimento sobre os alimentos e o respeito à diversidade étnica, racial, produtiva cultural do país, a forma como o mercado de alimentos vem se organizando se opõem a essa abordagem.

Apesar de dados do Portal Brasil (2011) apontarem para o fato de a agricultura familiar produzir 70% dos alimentos consumidos no Brasil – 87% da mandioca, 70% do feijão, 59% da carne suína, 58% do leite, 50% da carne de aves e 46% do milho -, há controvérsias. Os dados do Censo Agropecuário da edição de 2006 republicado no ano de 2012 pelo IBGE apontam, na realidade, que os cultivos da agricultura camponesa que mais contribuem para a produção nacional são o café, arroz, mandioca, milho e leite. O único produto que contribui com mais de 70% da produção é a mandioca, o que não significa que é canalizada para a alimentação da população, principalmente considerando que os agricultores afirmam consumir metade da produção, comercializando apenas cerca 48% do produto (HOFFMANN, 2015).

A já citada proporção de consumo entre alimentos, em que produtos *in natura* correspondem a 15% do consumo contra 85% de industrializados (IBGE, 2009), é outro elemento importante. No atual contexto de modificação do padrão alimentar é, em certa medida, difícil a projeção da contribuição da agricultura camponesa para alimentação, que é diferente de sua contribuição para produção. Em 2011, a publicação do Portal Brasil acerca da avaliação do Ministério do Desenvolvimento Agrário aponta que, apesar de sua larga contribuição para a produção de gêneros alimentícios, a agricultura camponesa sofre no setor de comercialização e na organização de sua produção (Portal Brasil, 27/07/2011).

Assim, discutir a relevância da produção de alimentos pela agricultura camponesa, ou simplesmente da agricultura local ou regional, para a promoção da Segurança Alimentar demanda uma reflexão em torno das condições de comercialização e organização da cadeia de abastecimento. É nesse sentido que as ponderações até aqui feitas envolvem um olhar atento à dinâmica de concentração do varejo de alimentos e suas consequências diversas. Cabe, por fim, uma breve análise acerca de outra dinâmica de padronização gerada pelas grandes redes de supermercado e que dizem respeito ao formato de acesso que a população passa a ter aos alimentos na medida em que se concentra seu varejo nas cidades.

3.3 Supermercados, desertos alimentares e a padronização das formas de acesso aos alimentos nas cidades

O processo de afunilamento e padronização das cadeias de abastecimento, reflexão feita até aqui, se reflete, nas cidades, ou no sistema de comercialização de alimentos, em uma dinâmica de concentração e padronização das formas de aquisição dos alimentos. Em outras palavras, a perda tanto de capilaridade do sistema tradicional de comercialização como de sua diversidade – diversidade no sentido ser composta por uma variedade de equipamentos varejistas independentes, como açougues, varejões, mercearias, empórios, padarias, feiras, mercados municipais, etc. – modificou a forma como a população passou a lidar com aquisição de alimentos e como esses passaram a integrar o cotidiano dos sujeitos.

A relação dessa dinâmica com os problemas aqui expostos, ademais, só se evidencia a partir de determinado estágio de concentração e domínio dos supermercados sobre o acesso aos alimentos, bem como de expansão das cidades. Ambas as dinâmicas modificaram as condições do arranjo de comercialização de alimentos nas zonas urbanas, especialmente naquelas mais populosas. Enquanto em alguns locais de maior renda os supermercados se disseminaram intensamente, em outros coexistem mais frequentemente com formas tradicionais de varejo e atacado. Em outros espaços, ainda, a tendência foi de expansão desordenada das periferias, onde o acesso aos alimentos tornou-se amplamente comprometido.

As feiras, por exemplo, que se adequavam amplamente às condições de renda e de mobilidade da população, foram ou desaparecendo ou sendo substituídas pelo modelo padronizado dos supermercados ao longo do final do século XX.

É importantíssima a participação das feiras livres na distribuição de gêneros alimentícios ao consumidor, mesmo porque a sua clientela é das mais variadas, no tocante às classes sociais. Tal fato é possível porque há grandes diferenças nos artigos e nos preços encontrados de acordo com o dia em que se realiza, com a sua localização na cidade, e até com o horário em que é frequentada. É o tipo de comércio varejista que mais se aproxima do consumidor (GUIMARÃES, 1969, p. 15).

Embora o próprio processo de expansão urbana tenha delimitado as possibilidades do funcionamento desse tipo de comércio, em decorrência principalmente da condensação do espaço urbano, sua diminuição é também resultado do modelo impulsionado de varejo de alimentos a partir da década de 1960. O Regime Autoritário, ao diagnosticar o comércio tradicional de alimentos como uma atividade marginal, informal – apesar de, como vimos, sua extrema relevância para a realização do abastecimento –, compreendeu que o incentivo ao

modelo de grandes lojas de autosserviço poderia solucionar os problemas de abastecimento (BELIK, 2001).

Com a concentração mais intensa dos supermercados a partir principalmente da década de 1990, os baixos preços praticados pelos supermercados levaram o sistema tradicional de comercialização a uma forte retração, especialmente nas grandes cidades ou onde o nível de renda é mais elevado (FARINA, 2002). Mais recentemente, as grandes redes passaram a atuar como monopólios locais, adentrando-se em cidades menores e em bairros menos elitizados.

É importante frisar que houve, de fato, a necessidade de adaptar-se o varejo de alimentos às novas exigências do espaço urbano. Além das menores possibilidades do comércio de rua gerado pela condensação do espaço urbano, impôs-se a diminuição do tempo para preparo e consumo das refeições gerada pelas questões de mobilidade. A entrada da mulher no mercado de trabalho, por sua vez, gerou um maior rompimento da relação doméstica entre preparo e consumo da comida, o que modificou a relação entre a forma de aquisição de alimentos e o ambiente doméstico.

O sistema moderno de varejo deveria funcionar em horários adequados à dinâmica de trabalho. Os equipamentos tradicionais, por exemplo, que funcionavam das 8 às 6 da tarde perderam função, pois as mulheres nesse período estavam trabalhando. Ao mesmo tempo, na medida em que se modificou o padrão alimentar, a compra frequente de alimentos foi se reconfigurando para compras mais espaçadas, o que é efeito direto da expansão do consumo de alimentos industrializados. A relação cotidiana da população com a aquisição dos alimentos foi se modificando simultaneamente à transformação dos hábitos alimentares e à forma de organização das cadeias de abastecimento.

Como resultado da concentração do varejo de alimentos, a perda de capilaridade dos sistemas de comercialização vem impulsionando alguns debates em torno das condições de acesso aos alimentos nas cidades. É o caso de ideias como *urban grocery store gap* (vão ou vazios urbanos de mercado) (COTTERILL e FRANKLIN, 1995), ou ainda, da discussão em torno do fato de a compra dos alimentos haver se tornado não uma questão do que se gostaria de comprar, mas daquilo que, dadas as restrições de mobilidade física, estaria disponível para os sujeitos (GOTTLIEB e al., 1996). São questionamentos, portanto, que surgiram de reflexões sobre as condições espaciais de acesso aos alimentos pela população.

Como afirma SANTOS (2007, p. 144), “Num território onde a localização dos serviços essenciais é deixada à mercê da lei do mercado, tudo colabora para que as desigualdades sociais aumentem”. Essa reflexão é especialmente relevante no mundo subdesenvolvido – onde são numerosos os problemas de mobilidade e há ausência de acesso a serviços públicos diversos e

de infraestrutura nas periferias urbanas. Para aqueles sem opções de transporte, a vida cotidiana é organizada dentro daquilo que é viável.

Assim, as limitações de transporte com as quais, principalmente, os mais pobres se confrontam, não se relacionam apenas com as condições de deslocamento em torno do trabalho, mas também com a forma como se organizam especialmente as outras dimensões da vida, em especial a alimentação. Nesse sentido é que a relação entre transporte, mobilidade e segurança alimentar tem sido negligenciada pelo planejamento do abastecimento alimentar urbano (CLIFTON, 2004): “[...] um crescimento mais harmonioso do circuito moderno só pode ocorrer a partir do momento em que sua política for elaborada no âmbito da cidade ou país”, o que definitivamente não ocorreu com os supermercados no Brasil (SANTOS, 2007, p. 144).

A busca por zonas lucrativas, em que o consumo tenderia a ser maior no varejo moderno, passou a segmentar o mercado de alimentos de maneira geral ao longo da cidade, de acordo com a renda. Simultaneamente, algumas zonas não atrativas tornaram-se locais de limitado acesso aos alimentos. Essa dinâmica, com foco mais voltado à transição alimentar, endossou o aprimoramento do conceito de deserto alimentar (*food desert*), originalmente criado na Escócia nos anos 1990, com o intuito de descrever o escasso acesso a alimentos saudáveis ou frescos nas cidades. Esse termo envolve tanto elementos espaciais de acesso aos alimentos, bem como uma reflexão em torno do próprio alimento (BEAULAC; KRISTJANSSON; CUMMINS, 2009).

Apesar de remeter à ideia de ausência de um sistema de varejo de alimentos em uma área definida, estudos sobre desertos alimentares tem avaliado a diferença de acesso aos alimentos de acordo com desvantagens socioeconômicos em áreas mais vulneráveis ou com a presença de monopólios locais da comercialização. Essa perspectiva está diretamente associada à disseminação dos supermercados, apontando para a “ampliação da privação” de acesso aos alimentos e sua relação com as desigualdades sociais⁵⁷ (Ibid). Nesse sentido, o termo deserto alimentar também se refere à uma dinâmica similar ao “paradoxo do abastecimento”, em que em muitos casos o sistema de varejo é mais eficiente e os preços mais baixos nas zonas urbanas de maior faixa de renda (CUMMINS, 2014).

Os desertos alimentares dizem respeito, contudo, não apenas a espaços onde ocorre o comprometimento do acesso a alimentos de qualidade mas também à menor possibilidade de

⁵⁷ Nos Estados Unidos, não por acaso os programas de diminuição de fome criação de banco de alimentos foram incentivados na década de 1990 como forma de reverter os problemas de acesso aos alimentos, decorrentes da liberalização e falta de planejamento do sistema de abastecimento urbano (CLIFTON, 2004).

diversidade decorrente da estreita ou única pauta de produtos (CUMMINS, 2014; STEEL, 2013). Vários estudos relacionados a desertos alimentares apontam para análises, mais frequentemente, do tipo de consumo – ou cesta de consumo –, estudos geográficos de composição espacial do acesso aos alimentos ou estudos mistos que incluem ambas as dimensões (BEAULAC; KRISTJANSSON; CUMMINS, 2009).

Muitos estudos também apontam para a disparidade no acesso aos alimentos de acordo com renda e para a correlação entre a existência de desertos alimentares e os níveis de obesidade e problemas de saúde. Um estudo feito nos EUA, Canadá, Reino Unido, Austrália e Nova Zelândia, por exemplo, aponta para a correlação que há entre o maior nível de renda e melhor acesso aos alimentos, tanto em termos de disponibilidade como de diversidade, assim como para o fato de bairros mais pobres apresentarem um maior número de lojas de conveniência que comercializam apenas produtos ultra processados (Ibid).

A disseminação de lojas de conveniência é um fenômeno acessório ao da disseminação dos supermercados, uma vez que geralmente comercializam apenas produtos industrializados, especialmente ultra processados. Durante a expansão dos hipermercados no Brasil, na década de 1990, esse tipo de loja apresentou um grande crescimento: eram 480 lojas em 1996, 800 em 1997 e 1200 em 1998. Em 2015 esse setor acumulou uma alta de 284% em dez anos com a existência de 7,3 mil lojas desse tipo no Brasil, sendo este número pequeno frente ao Chile, Venezuela e Argentina, onde as lojas de conveniência estão bem mais presentes (SINDCOM, 2015). Em muitos casos essas lojas se transformam em verdadeiros pontos de abastecimento, apesar de sua pauta de produtos ser extremamente limitada.

No Canadá, um entre três estudos aponta para existência do triplo de lojas de conveniência em áreas de menor renda e de metade de supermercados ou mercearias. Em relação à composição das compras, os estudos apontam para o fato de que, mesmo havendo uma quantidade razoável de lojas, é comum a ausência de produtos frescos e nutritivos sendo comercializados na periferia urbana. Resultados dos EUA e Reino Unido apontam para um menor acesso a produtos frescos e de qualidade e maior preço dos produtos em geral nos bairros de menor renda (BEAULAC; KRISTJANSSON; CUMMINS, 2009).

Nessa mesma perspectiva, um estudo feito pela New Economic Foundation aponta para a criação de verdadeiras cidades-fantasma – o que intitulou a série de estudos sobre o tema de *Ghost Town Britain* (SIMMS et al., 2002) – em decorrência do processo de monopolização do comércio e do desaparecimento do pequeno comércio local. Os estudos apontam para o fato de 42% das cidades e vilas na Inglaterra – seja em zonas rurais ou metropolitanas –, local onde os supermercados dominam amplamente o sistema de abastecimento, não possuem lojas de

varejo de alimentos. Ainda em 2000, as agências de cidades do interior afirmaram que sete entre dez cidades britânicas não tinham acesso a comércio e ao mercado local de alimentos, necessitando de amplo deslocamento para abastecer-se.

O termo *food desert*, contudo, no século XXI, remete a uma questão mais ampla do que apenas a limitação do acesso aos alimentos: refere-se, igualmente à pauta monótona e homogeneizada de produtos na medida em que se concentra o varejo de alimentos. Com a expansão das plataformas privadas de abastecimento, a tendência das grandes redes é de expandir o número de lojas como forma de competirem entre si. Essa tem sido uma das dinâmicas mais vigorosas de expansão das redes supermercadistas no Brasil e no mundo⁵⁸. É nesse sentido que REARDON e BERDEGUÉ (2006) afirmam haver, a partir do estágio de concentração do varejo de alimentos no século XXI, uma dinâmica contínua e infindável de expansão das lojas das grandes redes em diversos locais do mundo.

No Brasil, em 2002, as redes de supermercado, que englobavam apenas 0,9% das lojas, eram responsáveis por quase 44% do volume de venda dos alimentos, o que aponta para a forte concentração das compras. As lojas independentes, 17% do total, eram responsáveis por 35,7% das vendas, e maioria dos equipamentos, cerca de 82%, pertenciam ao varejo tradicional, apesar de corresponderem a cerca de 20% do total do mercado de alimentos. Nas regiões metropolitanas ou onde se expandiu o consumo com mais força, as redes de supermercado tenderam a se concentrar mais, chegando a ser responsáveis por 70% do volume de vendas de alimentos em São Paulo e Rio de Janeiro, enquanto em cidades menos populosas esse número cai para 50% (FARINA, 2002). Isto, por sua vez, atesta a estratificação do consumo e a disseminação seletiva dos supermercados.

Devido ao nível de concentração de mercado, diferentemente do movimento inicial de disseminação dos supermercados, com formatos de grandes lojas ou em beiras de rodovias, mais recentemente sua expansão tem se dado em formatos diversos, especialmente considerando a própria dificuldade de implantação de grandes lojas à medida que se encarece os serviços e os lotes nas cidades. Conforme se expandem as plataformas privadas e as cadeias de fornecedores exclusivos, a abertura de novas lojas se torna cada vez mais flexível.

Complementarmente, na medida em que o número de lojas de uma determinada rede de supermercados cresce, há uma tendência de mudança de um sistema de aquisição fragmentado assentado em várias lojas, para um centro de distribuição que serve várias lojas em uma

⁵⁸ As notícias do ranking da Associação Brasileira de Supermercado, por exemplo, geralmente citam a abertura de lojas como um dos principais elementos de disputa pela parcela do mercado brasileiro. A mesma lógica se dá a nível local e regional, com a compra de supermercados e equipamentos independentes.

determinada zona ou distrito, ou eventualmente todo o país (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). A concentração da distribuição, portanto, é a peça chave para a expansão das grandes redes. Prova disso é o fato de um dos maiores distribuidores de produtos de consumo do país haver criado em pouco mais de uma década uma rede de supermercados franquizados, a Smart, que tinha 950 lojas em 2014 (ABRAS, 30 de Julho de 2014).

A tendência, portanto, é de crescente homogeneização das lojas no espaço urbano. Nessa perspectiva, a *New Economics Foundation* também intitulou alguns trabalhos de *Clone Town Britain* (CONISBEE et al., 2005), no sentido de apontar para a padronização do varejo de alimentos, ou uma espécie de clonagem generalizada de lojas idênticas em vários locais. Após a “tsunami” de invasão de mega lojas das redes de supermercado e desaparecimento do pequeno comércio, a rede Tesco, uma das maiores da Europa, passou a reconstruir pequenas lojas, repondo aquelas que haviam desaparecido, intitulando-as de ‘Metro’. Em 2002, a Tesco comprou uma rede de 450 lojas de conveniência, convertendo cerca de 5 por semana na rede Tesco. A mesma rede controla todo o abastecimento da cidade de Bicester, com 32.000 habitantes, basicamente por meio do monopólio local praticado por seis lojas da rede (STEEL, 2013).

A expansão assentada em pequenas lojas também tem ocorrido na periferia global. Por exemplo, para penetrar os mercados da periferia urbana e pequenas cidades onde o espaço é limitado e a variedade de produtos mais limitada, as grandes redes têm usado lojas de desconto, lojas de conveniência e pequenos supermercados. Os supermercados líderes também têm penetrado nos subúrbios de grandes cidades onde o sistema de transportes de mercadorias se tornou viável, ou em pequenas cidades rurais, como tem ocorrido mais recentemente na Bulgária, China, Índia, México, Polônia, África do Sul e Vietnã (REARDON e BERDEGUÉ, 2006). O exemplo antes citado de criação de uma rede chamada Barateiro pelo Grupo Pão-de-Açúcar ilustra a criação de redes orientadas para escalões de consumo específicos.

No México, as redes Walmart e Soriana iniciaram a introdução de supermercados de pequeno formato em diversos locais. Em 2004 e 2005 redes nacionais de supermercados na África do Sul entraram em *joint ventures* com redes chinesas de supermercado. A rede Walmart e Carrefour também têm avançado em acordos de formação de *joint ventures* na Índia, onde a maior com rede nacional anunciou, em 2006, que investiria cerca de 5.56 bilhões de dólares em 5 anos para a construção de centenas de supermercados, hipermercados, lojas de desconto, centrais de distribuição, além de firmação de contratos diretos com produtores rurais. Em 2006, a rede indiana *Trinethra Super Retail* expandiu suas lojas de 150 para 200 em apenas um ano (Ibid).

Na Tailândia, por exemplo, a expansão dos supermercados, devido às regulações locais relacionadas ao espaço urbano, tem ocorrido assentada no modelo de pequenas lojas no centro da cidade. As grandes redes também têm aberto pequenas lojas focadas em grandes descontos em formatos de lojas de conveniência, o que ainda não é comum no Brasil (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

No Brasil, esse movimento geral vem ocorrendo desde a década de 1990, quando as grandes redes passaram a comprar lojas locais ou regionais e a investir em lojas de bairro. Em 1997, a rede Pão-de-Açúcar comprou a rede Mambo, criada em 1982 em São Paulo e a rede Carrefour adquiriu 8 hipermercados da rede Eldorado, uma das primeiras do Brasil (Folha de São Paulo, 16 de dezembro de 1997). Em 1998, a rede Carrefour comprou 90% do controle do supermercado Planaltão em Brasília (DF), que tinha 16 lojas que foram transferidas para a bandeira Carrefour (Folha de São Paulo, 1 de junho de 1999) e o grupo Pão-de-Açúcar comprou a rede Barateiro, que tinha 32 lojas espalhados pelo país (Folha de São Paulo, 18 de maio de 1998).

No ano seguinte o Carrefour criou a rede Stock, com 19 lojas de vizinhança (Folha de São Paulo, 1 de junho de 1999) e o grupo Pão-de-Açúcar incorporou 23 lojas do Mercado São Luiz em Fortaleza, que passaram a ser convertidas em Barateiro como forma de manter o perfil popular (Diário do Grande ABC, 13 de abril de 2000). Algo interessante neste exemplo é a criação de marcas próprias pelo grupo Pão-de-Açúcar, sob o nome de marca Barateiro, que chegou a lançar 100 itens de marca própria em 2002 (Diário do Grande ABC, 5 de fevereiro de 2002).

Em 2001, o grupo Pão-de-Açúcar, que em 2000 já tinha 67 lojas no país, iniciou a compra da rede ABC Supermercados, que possuía 26 lojas espalhadas pelo Rio de Janeiro. Algumas das lojas passaram a ter bandeira Extra e outras a bandeira Pão-de-Açúcar (Folha de São Paulo, 7 de novembro de 2001). Em 2005, a rede Carrefour anunciou a compra de dez supermercados da bandeira BIG localizados no Estado de São Paulo, que foram depois adaptadas para o formato Carrefour (Folha de São Paulo, 6 de agosto de 2005).

Embora entre 1994 e 2002 as lojas independentes de supermercado tenham crescido consideravelmente (FARINA; NUNES; MONTEIRO, 2005), seu movimento ocorreu simultaneamente aos movimentos de compras e fusões impulsionados pelas grandes redes. Os pequenos e grandes supermercados tendem a ser complementares, oferecendo serviços diferenciados. Isso acaba por incentivar a expansão de lojas convencionais, cujo principal vetor muito provavelmente é a conveniência associada à proximidade em um cenário em que as condições de mobilidade dificultam a aquisição de alimentos (Ibid).

Contudo, mais recentemente, o perfil de expansão das grandes redes não se estrutura apenas em grandes lojas, justamente pela dificuldade que apresentam no atual cenário de condensação do espaço urbano, diferentemente de seu período inicial de expansão na década de 1970. Como consequência, a concorrência no seguimento mais capilar de varejo tem crescido nos últimos anos (ABRAS, 22 de março de 2016).

Recentemente a rede Wal-Mart criou a rede Todo-dia, que apesar de apresentar hiper e supermercados, foca nas lojas de vizinhança voltadas às classes D e E. A rede Wal-Mart, que atua de forma bem menos presente no Brasil comparativamente a outros países latino-americanos, visa a expansão desse tipo de loja nos próximos anos a fim de alcançar níveis de faturamento similares ao México, onde a Wal-Mart controla a rede Bodega, de perfil popular e que representa o maior faturamento da rede no país (O Globo, 26 de março de 2008). Atualmente a rede Todo-Dia já possui 154 lojas no Brasil, acima das 113 existentes no México em 2008 (site da empresa).

Ainda no Brasil, a rede Pão-de-açúcar abriu, em 2014, 180 lojas com a bandeira Mini-Mercado Extra com formato de vizinhança. O plano era abrir 400 lojas até 2016, sendo 360 baseadas no modelo de proximidade. A rede Pão-de-Açúcar também projetou a expansão de lojas chamadas Minuto Pão-de-Açúcar, enquanto, a rede Carrefour, a criação de lojas Carrefour Express Todo Dia (ABRAS e GfK, 2015). A rede Carrefour iniciou a abertura de lojas de vizinhança chamadas “*hard discount*”, no intuito e competir com as redes locais de pequenas lojas e com as lojas independentes. O grupo Pão-de-Açúcar, por exemplo, previa abrir 360 lojas de vizinhança do "Minimercado Extra" entre 2014 e 2016 (ABRAS, 30 de Julho de 2014).

Essa constante modificação do sistema de comercialização, embora haja indicativos de expansão de redes e sistemas de varejo mais independentes (ABRAS e GfK, 2012), tende a se estruturar sob o domínio das grandes redes, que se amparam em dinâmicas diversas de expansão, apontadas nesse capítulo. O movimento de concentração do sistema de comercialização, significa, por sua vez, a contínua estandardização do consumo de alimentos, que se reflete, para atrás da cadeia, na padronização e verticalização das cadeias de abastecimento até a esfera produtiva. A reconfiguração do sistema de varejo ocorre, portanto, simultaneamente a perda de diversidade alimentar da população⁵⁹.

A tentativa, aqui, não foi de condenar os supermercados, mas apontar para uma necessidade de se repensar o arranjo do sistema de abastecimento, ou, simplesmente de

⁵⁹ É nesse sentido que STEEL (2013) denomina o caso das cidades inglesas, título de seu trabalho, de *Hungry City*, afirmando que as cidades no século XXI são famintas por possibilidades alimentares que possuem em sua raiz forte relação entre relações humanas, os espaços de convivência e a comida.

compreender a forte relação de sua organização com o perfil alimentar da população e com importantes questões atuais, como os agravos de saúde e a marginalização das culturas agrícolas locais. Em outras palavras: os diversos avanços e tecnologias criados para a formação de um flexível e organizado mercado de alimentos ocorre simultaneamente à piora do padrão alimentar da população e a más condições de comercialização da pequena produção agrícola.

No que concerne ao arranjo do sistema de comercialização, há uma clara invisibilidade da questão alimentar no interior das cidades (STEEL, 2013), resultado tanto da ausência de planejamento e organização do varejo de alimentos como da expansão das grandes redes. É nesse sentido que novas reflexões têm sido feitas no âmbito da alimentação e dos modelos de provisão de alimentos na “era dos supermercados” (TIMMER, 2004; LANG, 2009). O objetivo do próximo capítulo é explorar melhor essa perspectiva e de confrontá-la com a realidade do sistema de comercialização de alimentos do Distrito Federal.

4 DIÁLOGO DE POSIÇÕES: TEORIA E PRÁTICA NO DEBATE SOBRE O SISTEMA TRADICIONAL DE VAREJO DE ALIMENTOS NO DISTRITO FEDERAL

4.1 O Distrito Federal

Projeto do Plano de Metas de Juscelino Kubitschek, Brasília não só representa uma das maiores obras urbanísticas do século XX como é hoje a quinta concentração urbana mais populosa do Brasil. Dividida em 31 regiões administrativas, atualmente Brasília compreende mais de 2,9 milhões de habitantes, produto do fluxo migratório constante desde sua construção a partir de meados da década de 1950 (IBGE, 2016).

Apesar de ser uma cidade criada em 1960, portanto, muito jovem se comparada aos grandes centros brasileiros que ilustraram as discussões sobre a história do abastecimento alimentar aqui desenvolvidas, Brasília reflete em todos os sentidos as dimensões contraditórias do projeto modernizador brasileiro, tardio, centralizado e excludente.

Não obstante o intenso êxodo rural em direção à nova capital da república, emulado pela força de atração exercida pelas grandes obras em andamento, o projeto inicial considerava a construção das cidades satélites, que abrigariam a futura classe trabalhadora da cidade, apenas quando a zona central da cidade estivesse concluída. Ou seja, essa imensa massa de trabalhadores que se deslocara para a construção de Brasília não contava com qualquer solução inicial para sua moradia. Os conflitos em torno de habitação foram constantes desde o início das obras e perduram até hoje, assim como o fluxo migratório se tornou bem maior do que o esperado, o que atesta a força que a construção da cidade e do ideal de modernidade significaram para os milhares de migrantes.

Assim, a dualidade existente entre sua zona central, voltada à burocracia estatal, e seu entorno, explicita as diferenças marcantes na construção do espaço público, ou entre o planejado e o não planejado, entre o popular e o não popular. Isso influenciou desde o princípio na organização do comércio de alimentos desde lojas, quitandas, feiras a restaurantes e bares. A máxima “50 anos em cinco” acelerou a vida em todos os sentidos, moldando padrões de comportamento e consumo que na realidade eram mosaicos montados a partir das múltiplas influências que construíram a cidade:

[...] surge, quase repentinamente, uma grande concentração populacional em lugares que praticamente se dedicavam à agricultura de subsistência. Assim, de imediato, não se pode esperar que a produção agrícola próxima às obras dê conta do provimento de uma grande quantidade de alimentos para responder à demanda súbita e inesperada. Some-se a isto o relativo isolamento do território da construção [...]. Vemos que o abastecimento da área é bastante problemático (RIBEIRO, 2008, p. 217).

Não por acaso o Serviço de Alimentação e Previdência Social (SAPS) - que seria extinto 7 anos após a inauguração de Brasília (FOGAGNOLI, 2011) - foi extremamente importante durante as obras e os primeiros anos da cidade, justamente devido à ausência de um sistema de abastecimento local e especialmente da mão-de-obra feminina.

Ao lado da Velhacap⁶⁰, onde se situou o refeitório dos operários – construído em 1957 -, local de amplos conflitos devido às demandas dos trabalhadores referentes à qualidade da alimentação, construiu-se o primeiro Mercado da cidade, no Núcleo Bandeirante (RIBEIRO, 2008). Enquanto no SAPS serviam-se refeições prontas compostas por arroz, feijão, carne e macarrão, no Mercado foram se reconstruindo as tradições alimentares dos diversos povos que migraram para a nova cidade, característica essa mantida até os dias atuais. O Mercado do Núcleo Bandeirante é referência pelos seus restaurantes de comida farta, preços populares para uma gastronomia sustentada por pratos regionais como rabada, buchada, galinhada, jabá, costela, feijoada, dobradinha, entre outros.

A construção do Mercado do Núcleo Bandeirante – também chamada de Cidade Livre -, que já fazia parte da cidade em 1959, antes da inauguração de Brasília, foi resultado não só da necessidade de se criar um comércio ou centro de abastecimento na primeira zona habitada de Brasília, mas da natural formação de espaços de práticas populares e de lazer. O Mercado Central foi também resultado de forte atuação e construção de uma identidade coletiva dos comerciantes que viviam no local. O movimento pela fixação do Núcleo Bandeirante como centro habitacional, não por acaso, envolveu uma forte associação entre comerciantes e operários como forma de reivindicar não apenas habitação mas a permanência de espaços de convivência⁶¹ (RIBEIRO, 2008).

Outros exemplos ilustram a forte relação entre a história de ocupação e a construção de uma identidade coletiva, refletida no comércio local de alimentos. O circuito da feira livre de Taguatinga⁶², por exemplo, tem como alguns de seus pontos de comercialização a Vila Matias,

⁶⁰ A Velhacap, atualmente Candangolândia, região administrativa XIX do Distrito Federal, tinha a função administrativa no início da construção de Brasília e se localiza ao lado da primeira zona de habitação, até hoje Núcleo Bandeirante, ou Cidade Livre como era chamado no final da década de 1950.

⁶¹ O Núcleo Bandeirante era a zona boêmia, de bares, restaurantes e de comércio, onde haviam diversas quitandas, armazéns, fábrica de picolé, entre outros VASCONCELOS (1988). No da inauguração de Brasília o já denominado Núcleo Bandeirante possuía uma população de cerca de vinte mil pessoas.

⁶² Primeira cidade-satélite de Brasília, foi fundada em 5 de Junho de 1958 – apesar de que reconhecida como cidade apenas 1970 pelo governador Hélio Prates -, primeiramente como um grande acampamento de operários e especialmente de famílias inteiras que chegavam ao Planalto Central (RIBEIRO, 2008). Localizada a 19km de Brasília, Taguatinga, ou III Região Administrativa, é considerada a capital econômica do Distrito Federal, com indústria moderna e comércio forte e variado, bem como uma das principais zonas de origem nordestina do Distrito

parte da cidade que envolveu conflitos em torno da fixação dos trabalhadores - daí o nome Matias, liderança do movimento à época. Similarmente, a Praça do Bicalho – em referência ao primeiro Armazém de Taguatinga - e o antigo Mercado Sul, também pontos de comercialização da feira, são locais que remetem a centros comerciais desde a formação inicial da cidade e que para os seus moradores remetem a espaços históricos de convivência social (RIBEIRO, 2008).

Não é propósito dessa pesquisa fazer um apanhado histórico do comércio de alimentos do Distrito Federal, mas chamar a atenção para a importante resistência do comércio tradicional de alimentos frente aos processos de intensificação da urbanização e à chegada do sistema moderno de varejo de alimentos. Não se pode perder de vista que no período de construção de Brasília, os supermercados já haviam se instalado nas principais cidades brasileiras como símbolos de modernidade e consumo dos mais ricos. É sob essa estratificação do consumo, bastante representativa do projeto modernizador no Brasil, que Brasília se desenvolveu.

Tal como acontece nas grandes cidades brasileiras, o setor de autosserviço em Brasília exerce um papel central para o abastecimento das famílias. Entretanto, essa relevância tende a ser atenuada na medida em que o olhar se desloca das regiões administrativas centrais, onde prevalecem os estratos de renda mais elevados, para as demais regiões onde vive a maior parte da população trabalhadora.

Nesses locais, as feiras livres e os mercados municipais, além de uma miríade de pequenos equipamentos varejistas de toda sorte de alimentos, mostram vitalidade e representam para a população local fontes regulares para realização das compras semanais, especialmente de frutas, legumes, verduras, além de produtos regionais, peixes, frangos e lácteos. Embora não existam pesquisas de fôlego sobre esses circuitos, pode-se identificar nas ações de campo desenvolvidas por esse estudo uma noção de fidelidade da população em relação ao comerciante da feira e seus produtos, sentimento esse que supera na hora da escolha a própria assimetria entre renda disponível e preços da feira e dos supermercados.

Até o fim da década de 1980, grande parte do comércio local das cidades satélites estava voltado à comercialização de gêneros alimentícios, e as feiras faziam parte desses locais desde os primórdios do nascimento do Distrito Federal (VASCONCELOS, 1988). Em Sobradinho⁶³,

Federal. Hoje abriga 222.598 de habitantes e com renda per capita de R\$ 1.998,14 (CODEPLAN – Companhia de Planejamento do Distrito Federal, 2015).

⁶³ V Região Administrativa do Distrito Federal, Sobradinho foi fundada em maio de 1960, sendo oficializada em 1967. Atualmente possui cerca de 68.500 habitantes com renda média mensal de 2,25 salários mínimos (CODEPLAN, 2015).

nesse período, 31% dos estabelecimentos comerciais se dedicavam a venda de produtos alimentícios e quase 90% dos habitantes se abasteciam de produtos alimentares no comércio local, assentado em vários mercadinhos familiares. Mesmo em regiões sem presença de zonas agrícolas, o mercado de alimentos era responsável por grande parte da movimentação comercial, como no Guará, cidade criada em 1967, onde cerca de 45% dos estabelecimentos comerciais dedicavam-se à venda de gêneros alimentícios no final da década de 1980 (Vasconcelos, 1988).

Não é incomum, ao conversar com pessoas que viveram no Distrito Federal desde sua fundação, ouvir falar dos mercadinhos ou quitandas, conduzidas por uma comunidade nipônica estabelecida na cidade de Brasília. Desses equipamentos teriam surgido, na década de 1980, os varejões e sacolões que ainda operam com muita força, distribuídos pela cidade, comercializando frutas, legumes e verduras dentre outros itens sem se importarem com a concorrência que lhes movem as redes de supermercados.

Nos bairros abastados esses varejões se transformaram em equipamentos especializados, voltados à comercialização de produtos de qualidade superior, praticando preço mais altos que os do autosserviço, introduzindo espécies alimentares exóticas, produtos importados, tudo a gosto de uma população cujo padrão de renda alimentado pela perenidade do emprego público demanda. Nas cidades satélites, esses equipamentos tendem a ter uma existência efêmera, e os que resistem não representam concorrência para feiras e mercados e nem tampouco para os supermercados maiores, mesmo aqueles cuja rede é local ou regional.

Por ser uma ocupação recente, Brasília ainda contava até recentemente com a presença de produção agrícola local⁶⁴, como é o caso da Zona Rural de Sobradinho e de Taguatinga. Neste último caso, no final da década de 1980, praticamente a totalidade da população adquiria os seus produtos alimentares na própria cidade e grande parte da produção do Núcleo Rural de Taguatinga – Engenho, Queimado, Saltador, Cachoeira, Jibóia, Guariroba e Colônia Japonesa – era comercializada nas feiras e supermercados de Taguatinga e Ceilândia (VASCONCELOS, 1988). É o caso também de Planaltina, região com tradição na produção agrícola e onde cerca de 46% do comércio estava voltado à venda de gêneros alimentícios (Ibid).

A progressiva entrada dos supermercados e o processo de adensamento populacional e espacial, bem como a modificação do uso do solo, passaram a transformar o arranjo do

⁶⁴ A região do Distrito Federal é inclusive conhecida pelos nomes de seus riachos ou fontes hídricas e, por conta disso, de zonas férteis para produção agrícola como Sobradinho – córrego Sobradinho, Águas Claras, local que nasceu da zona agrícola Arniqueira e cujo nome se originou do córrego Águas Claras, que nasce na região que abastece o Lago Paranoá; Riacho Fundo, etc.

comércio tradicional de alimentos, que foi se reconfigurando. Na década de 1970, o crescimento médio anual da população do Distrito Federal foi de 8,1%, com um incremento total de 115,52%. A população total do Distrito Federal, que não deveria ultrapassar 500.000 habitantes em 2000, atingiu esta cota no início da década de 1970. Entre 1980 e 1991, a população expandiu em mais 32,8% (BURSZTYN e ARAÚJO, 1997).

As cidades satélites passaram a crescer mais rapidamente a partir de então: enquanto na década de 1960 o Plano Piloto concentrava 48% da população do Distrito Federal, esse número caiu para 13,26% em 1991, quando a população se deslocou intensamente para as cidades satélites (BURSZTYN e ARAÚJO, 1997). Essa dinâmica passou a pressionar as zonas agrícolas locais— ou núcleos rurais – e o pequeno comércio local. O adensamento urbano trouxe consigo mudanças no uso do espaço o que definiu uma permanente movimentação da população, especialmente as egressas dos setores de renda mais baixos para áreas limítrofes. A expansão da fronteira urbana afetou as zonas de produção agrícola familiar, estimulou a grilagem de terras, expulsou agricultores e desestruturou as relações locais entre consumo e produção.

Um relato sobre o Mercado Sul⁶⁵ de Taguatinga exemplifica esse processo de modificação do espaço associado ao comércio de alimentos:

“Conheci aqui quando era realmente uma feira, tipo uma feira livre, gente tropeçando em gente, entre os anos 65 e 68”, comenta Seu Heleno, tapeceiro que trabalha no Mercado Sul desde a inauguração [...] A partir da década de 70, a chegada das redes de supermercados à cidade levou muitos comerciantes à falência. Armazém, armarinho, açougue, lanchonetes... O Mercado Sul perdeu feirantes e público. Houve época que as lojas ficaram vazias e outra que virou depósito de bananas, como também conta Seu Heleno (Mercado Sul Vive).

A permanente chegada de migrantes na cidade, a expansão dos loteamentos e a especulação imobiliária diminuíram as atividades agrícolas locais, bem como os mercados e feiras de produtores agrícolas. É o caso de Vicente Pires⁶⁶, que apesar de ser considerada uma região administrativa apenas recentemente, por décadas foi uma zona rural acessória a Taguatinga, onde se produzia hortifrutigranjeiros, leite de cabra e bovino, flores e várias frutas como manga, banana, laranja, mexerica, limão e uva, além de milho e feijão (Administração

⁶⁵ Localizado na zona Sul de Taguatinga, o Mercado Sul foi um dos primeiros centros comerciais de Taguatinga, que deu o nome a essa região específica da cidade.

⁶⁶ Região habitada desde a década de 1960, especialmente por fazendeiros a partir da década de 1970, a partir de 1989 o Governo do Distrito Federal firmou um contrato de uso do solo para produção agrícola com cerca de 360 chacareiros com prazo de uso por 30 anos. A ideia inicial era expandir a área de produção rural próxima à Colônia Agrícola de Águas Claras, regiões muito próximas à Taguatinga. A região passou, contudo, por um intenso processo de especulação imobiliária e loteamento. Hoje abriga cerca de 20 mil famílias (Administração Regional de Vicente Pires, GDF).

Regional de Vicente Pires, GDF). Sua Feira Permanente⁶⁷, até hoje chamado de Feira do Produtor, atualmente engloba apenas comerciantes que se abastecem em mercados atacadistas, principalmente na Ceasa.

A estratificação do consumo vivida em outras cidades brasileiras se fez também presente em Brasília: enquanto os mais ricos tinham acesso aos supermercados em seus bairros, e pagavam menos pelos produtos industrializados, os pobres se deslocavam uma ou duas vezes por mês para fazer “o grosso” das compras. Nos mercados locais se compravam produtos frescos, como frutas, legumes, ovos e verdura, assim como produtos tradicionais e regionais, especialmente mineiros, goianos e nordestinos

Enquanto nas cidades satélites⁶⁸ os supermercados, principalmente regionais ou locais, foram adentrando-se a partir da década de 1980 e 1990, no Plano Piloto e outras zonas de poder aquisitivo mais alto as grandes redes internacionais se fizeram presentes desde muito cedo, como Carrefour, Pão de Açúcar, Wall Mart dentre outras.

Com o *boom* dos supermercados nesse período, essas redes passaram a se instalar nos bairros e não apenas em beiras das avenidas, como foi caso do Carrefour, primeiro hipermercado de Brasília, instalado ainda na década de 1980 à beira da EPIA (VASCONCELOS, 1988) e que no final da década de 1990 comprou 90% do controle do supermercado local Planaltão, que já tinha 16 lojas distribuídas pelo Distrito Federal (Folha de São Paulo, 1 de junho de 1999).

No Plano Piloto, a cidade de Brasília propriamente dita, não existem bairros e o espaço é dividido em superquadras que comportam espaços para moradia e espaços destinados a serviços em geral. A instalação dos supermercados nas superquadras provocou uma revolução no abastecimento local na medida em que eliminou de imediato toda rede convencional de varejo representada pelas quitandas, padarias, açougues, frutarias. Em pouco tempo as quadras do Plano Piloto converteram-se em desertos alimentares onde o supermercado da quadra fazia as vezes de oásis. Cumpre destacar que atualmente, essa situação vem se alterando com a instalação de equipamentos tradicionais dedicados à venda no varejo de FLV, carnes, pães, etc.,

⁶⁷ No Distrito Federal as Feiras Permanentes seriam o correspondente aos Mercados Municipais em outros Estados. A lei nº 1.828 de 13 de Janeiro de 1998 do Distrito Federal, que disciplina a organização e o funcionamento das feiras livres e permanentes no Distrito Federal, define as feiras permanentes como atividade mercantil de caráter constante, realizada em área pública previamente designada pela Administração Regional, com instalações comerciais fixas.

⁶⁸ As cidades satélites do Distrito Federal, apesar de fazerem parte do projeto inicial da cidade, eram previstas para serem construídas apenas quando o Plano Piloto estivesse completo, com uma população de 500 mil habitantes. Contudo, pela dinâmica natural de migração, as cidades satélites se desenvolveram rapidamente e sem estrutura e planejamento como resultado de grandes locais ocupados pelos operários que vieram trabalhar na construção da Zona Central (RIBEIRO, 2008).

porém voltados para um público disposto a pagar preços elevados para acessar uma linha diferenciada de alimentos.

Nas cidades satélites, a chegada dos supermercados se deu a partir da instalação de lojas nos locais onde a renda era mais elevada e o fluxo de pessoas mais intenso. Ainda assim, essa dinâmica se deu mais comumente com a instalação de redes locais ou regionais, como é o caso da pequena rede Veneza, Tatico e Supercei, mais modestas, mas nem por isso menos letais na concorrência com os equipamentos tradicionais, excetuando-se, como já apontado inicialmente neste capítulo, as feiras e mercados que resistem sem apresentarem enfraquecimento.

Algumas dessas redes locais de supermercado, entretanto, já atingem uma escala própria aos grandes supermercados. Esse é o caso da rede Supercei que foi criada na Ceilândia em 1984, como supermercado familiar inicialmente chamado “Beija-Flor” e atualmente controla 17 lojas apenas nas cidades satélites do Distrito Federal com foco no consumo dos estratos D e E, segundo o site da empresa⁶⁹. Esse é o caso, igualmente, da rede Super Maia, que começou suas atividades em 1992 (site da empresa⁷⁰). A rede Big Box, inaugurada em 1989, apesar de local, se situa apenas nos bairros mais abastados, como Plano Piloto, Sudoeste e Lago Sul e Norte, com exceção de sua loja em Vicente Pires (site da empresa⁷¹).

Um exemplo importante de expansão tem ocorrido com a rede Comper, que se distribui por todo o Distrito Federal, com 8 lojas – principalmente hipermercados, como é o caso de imensas lojas na entrada da cidade de Sobradinho I e em uma das principais avenidas de Planaltina. A rede faz parte do Grupo Pereira, de Santa Catarina, que possui 57 lojas no Brasil e cresceu 24,3% em 2016, sendo hoje 8º do ranking ABRAS (Notícia ABRAS, 12 de abril de 2017). Essa rede, portanto, representa um movimento de expansão bastante forte no Distrito Federal, com tendência a concentrar o varejo de alimentos na cidade.

As redes locais e nacionais representaram uma melhoria no sistema de abastecimento, na medida em que são expressão de uma oferta regular de alimentos com preços melhores que os praticados em equipamentos tradicionais. Entretanto, a força desses equipamentos provoca uma desertificação das lojas de vizinhança e enfraquece as opções de acesso ao centralizarem nos seus espaços toda a demanda por uma miríade de itens que desbordam as demandas triviais por alimentos no cotidiano – principalmente itens de higiene e limpeza -, mas que influem amplamente no perfil alimentar da população.

⁶⁹ <http://www.supercei.com/>

⁷⁰ <http://www.supermaia.com.br/>

⁷¹ <http://bigbox.com.br/>

Assim, a resistência do sistema convencional de varejo na forma de feiras livres, mercado municipais ou mesmo os mercadinhos familiares representam a princípio um instigante espaço de discussão quanto aos benefícios para a população que utiliza-se dos dois sistemas.

Essa coexistência de formas tradicionais e modernas de varejo tendem a ocorrer em alguns locais, especialmente aqueles mais antigos da cidade e com tradição mais popular. Em alguns casos, os Mercados Municipais persistem não necessariamente pelo fato de serem pontos fortes de abastecimento de produtos cotidianos – o mercado de Vicente Pires, Núcleo Bandeirantes e do Guará, por exemplo, não apresentam preços tão baixos -, mas sim locais reconhecidamente importantes na comercialização de produtos regionais ou tradicionais, ou por serem espaços de convivência associados à comensalidade e às práticas alimentares tradicionais.

É o caso das Feiras Permanentes do Cruzeiro⁷² - local cercado por grandes redes de supermercado, um deles, o supermercado Veneza, que fica em frente à Feira Permanente -, do Núcleo Bandeirante e do Guará⁷³, que estão muito próximas a grandes supermercados, porém persistem como pontos de abastecimento. Isso é bem visível nos Mercados Municipais das cidades satélites em geral, onde comerciantes estão há décadas vendendo produtos como farinhas, queijos, variedades diversas de feijões, polvilho, temperos, dentre outros tipos de produtos regionais ou tradicionais. Outros exemplos são a persistência de mercados familiares de pequeno porte e pequenas mercearias especialmente no Núcleo Bandeirante, que, além da Feira Permanente, apresenta uma ampla rede capilar de abastecimento, assim como o já citado sistema de feira livre de Taguatinga e Planaltina – esse último caso ao lado da implantação de uma imensa loja da rede Comper recentemente.

Esses são espaços, portanto, em que as populações desenraizadas pelo projeto modernizador reconstruíram um novo cimento cultural nas cidades, e onde há uma certa contraposição à cultura de massa ou à dinâmica de homogeneização dos hábitos. Isso é bastante particular em Brasília, que abriga uma comunidade de origem bastante diversificada. Como afirma Santos (2007, p. 83), “[...] vir para a cidade grande é, certamente, deixar pra trás uma cultura herdada para se defrontar com uma outra”, em que “[...] o processo de alienação vai

⁷² Ocupação inicial em 1955 para abrigar funcionários públicos do Rio de Janeiro, o Cruzeiro foi concebido como parte do Plano Piloto e foi fundado em 1959. Hoje a região é formada pelas áreas urbanas do Cruzeiro Velho e Cruzeiro Novo e possui população estimada de 33.539 habitantes (Administração Regional do Cruzeiro, GDF).

⁷³ Região Administrativa do Distrito Federal desde 1969, o Guará foi criado para abrigar funcionários públicos do governo e representa região de uma das regiões administrativas com a maior renda per capita do DF. A região engloba um dos mercados municipais mais conhecidos do Distrito Federal (PDAD, 2015).

cedendo ao processo de integração e de entendimento e o indivíduo recupera a parte do seu ser que parecia perdida”.

O comércio de alimentos, assim, é caracterizado pela coexistência dos dois circuitos espaciais e econômicos na cidade (SANTOS, 2008). As práticas tradicionais, assim, não dizem respeito apenas à alimentação mas à distribuição espacial do comércio e às práticas comerciais. O fiado, citada no primeiro capítulo, é um exemplo disso. Segundo a pesquisa da Associação Brasileira de Supermercados em Parceira com a GfK sobre pequenos mercadinhos de vizinhança (ABRAS e GfK, 2012), no Brasil, a prática do fiado foi utilizada por 51,2% desse equipamento em 2014, e por 44% em 2015, o que atesta a flexibilização das formas de pagamento no sistema tradicional de comercialização de alimentos. Isso é especialmente importante para o abastecimento da população mais pobre e para a resistência dos mercadinhos locais.

Esses são alguns dos elementos que instigam, aqui, a tentativa de compreender como o sistema tradicional de comercialização de alimentos de Brasília ainda funciona, especialmente no que diz respeito, em traços gerais, a sua eficiência e distribuição no espaço urbano local, à diversidade de produtos e ao arranjo de suas cadeias de fornecimento. Nesse sentido, a polarização espacial e econômica da cidade, bem como de seu sistema de comercialização de alimentos, entre as cidades mais antigas e as mais novas do Distrito Federal e entre as cidades satélites e o centro da cidade se torna proveitosa para essa análise.

4.2 Uma nova contribuição teórica necessária

Isso posto, o intuito da pesquisa de campo foi de confrontar esse sistema tradicional de abastecimento com o modelo de autosserviço, à luz das questões até aqui trazidas. Antes de adentrar propriamente na discussão sobre a pesquisa de campo, parece interessante destacar aspectos da discussão envolvendo a grande e a pequena rede de comercialização de alimentos de sorte a contribuir com a interpretação da realidade observada.

Reflexões diversas têm sido feitas recentemente no intuito de compreender as consequências da expansão do grande varejo sobre os sistemas locais de abastecimento, sobre as cadeias de fornecedores e produtores e sobre o padrão alimentar da população. Como afirma TIMMER (2004), no século XXI, torna-se um desafio pensar as questões alimentares sem levar em consideração a forte atuação dos supermercados enquanto atores determinantes sobre a organização dos sistemas de abastecimento.

Algumas vias debatem as possibilidades de os supermercados resolverem as questões alimentares do século XXI⁷⁴ - em vez de serem parte do problema – mediante políticas que possam influenciar seu comportamento no sentido de servir, em alguma medida, setores importantes da sociedade, como pequenos agricultores e sistemas tradicionais ou de pequena escala de alimentos (TIMMER, 2004; REARDON e BERDEGUÉ, 2006). Vários exemplos, alguns citados no capítulo anterior, focam no desenvolvimento ou na criação de canais para os pequenos produtores com foco na especialização ou adequação às cadeias especializadas como forma de gerar mercado ou de diminuir as dificuldades de comercialização dos agricultores (Ibid).

Outras abordagens, por sua vez, se contrapõem ao modelo de provisão de alimentos impulsionado pelas grandes redes de varejo e à homogeneização das práticas alimentares em nível global, o que necessariamente exige um novo olhar sobre a organização do abastecimento, que seja mais sistêmico. Nessa perspectiva, um dos problemas centrais do atual sistema agroalimentar se torna a perda de Soberania Alimentar dos sujeitos, em que a o avanço do poder das corporações, dentre elas, as grandes redes de varejo, entram em choque com o exercício da cidadania no âmbito da alimentação e com a possibilidade de autonomia da agricultura camponesa (MCMICHAEL, 2009).

Uma visão integrada acerca do abastecimento, nessa perspectiva, alia o desenvolvimento da agricultura local ou regional – ou mesmo nacional – ao abastecimento interno da população. É nesse sentido que algumas abordagens frisam a importância de repensar a alimentação no interior do planejamento do sistema de provisão de alimentos. Essa seria a principal forma de reverter a marginalidade da questão alimentar no interior da organização das cidades e no que diz respeito à sua relação com o campo (STEEL, 2013; MORGAN, 2009; LANG, 2009).

MORGAN (2009) denomina essa abordagem de *food planing movement*, que vê dimensões como saúde pública, justiça social e integridade ecológica como cruciais para o planejamento de um novo arranjo do sistema de abastecimento. Nessa perspectiva, por exemplo, o rearranjo dos sistemas de abastecimento seria uma importante forma de reverter a lógica de remediar os problemas de saúde em prol da construção de um modelo que abarque em seu interior a promoção da saúde e o exercício da cidadania em torno da alimentação.

Similarmente, LANG (2009) denomina essa abordagem de paradigma da saúde pública ecológica - *ecological public health paradigm* -, que dá ênfase às formas como o cotidiano e

⁷⁴ O que, como visto no capítulo anterior, já tem sido uma prática comum dos supermercados, ao tentar adequar seus produtos às ideias de saúde, sustentabilidade e qualidade.

as condições de vida dos sujeitos, como mobilidade urbana e lazer, determinam as dimensões da saúde e da alimentação e viver-versa. STEEL (2013), por sua vez, faz um longo debate acerca da formação dos desertos alimentares e sobre a invisibilidade da questão alimentar no planejamento público do espaço urbano, retomando a importância das diversas dimensões da comida no âmbito da convivência social, especialmente no que diz respeito à forma de aquisição dos alimentos.

Nessa perspectiva, pretendeu-se, aqui, observar a organização do sistema tradicional de abastecimento, como foco na comercialização, no sentido de compreender as possibilidades que seu arranjo pode apresentar para frear o processo de transição alimentar em curso e para inserir produtos diversificados e provenientes da agricultura local ou regional no sistema de comercialização. Não se pode perder de vista, aqui, que parte-se da ideia de que a transição alimentar está diretamente associada à desconstrução da diversidade das práticas alimentares tradicionais e ao processo de homogeneização e padronização da produção agrícola. Ambas as dinâmicas estão relacionadas ao processo de concentração do varejo de alimentos e à homogeneização das formas de aquisição de alimentos nas cidades.

4.2.1 Capilaridade, Escala e Descentralização

A distribuição espacial do sistema de comercialização de alimentos é fundamental para o exercício da Soberania Alimentar. Como exposto no capítulo anterior, as condições de mobilidade física não devem ser restrições para acessar os alimentos, ou serem determinantes do tipo de alimentação que a população pode ter em seus locais de vivência (GOTTLIEB et al., 1996). Como afirma SANTOS (2007, p. 144, “[...] é impossível imaginar uma cidadania concreta que prescindia do componente territorial”, o que implica na importante questão do arranjo espacial dos bens e serviços para a população, de acordo com a densidade demográfica e econômica das áreas.

Em geral, as feiras livres, especialmente pelo seu deslocamento espacial, bem como os pequenos mercados familiares, apresentam uma forma de resistência à tendência de formação de desertos alimentares provocados pela oligopolização do varejo. A distribuição espacial do comércio, contudo, não diz respeito apenas à conveniência e proximidade, mas à relação cotidiana que a população tem com a alimentação: essa relação é completamente diferente em locais onde há um sistema capilar e onde há ausência de equipamentos de comercialização, ou seu monopólio.

Para citar um exemplo prático, essa perspectiva inspirou a política *Philadelphia Healthy Corner Store Network*, nos Estados Unidos, cujo objetivo é a melhora do acesso a alimentos frescos e de qualidade na cidade, assim como a preservação de práticas alimentares tradicionais. O objetivo é a inserção de alimentos frescos e produzidos localmente em cerca de 600 equipamentos comerciais de pequeno porte, chamados de lojas de esquinas, com até um *checkout* e com distância de 2000 pés dos moradores do bairro (The Food Trust, 2014). A capilaridade, assim, não diz respeito apenas à questão da distribuição espacial, mas se refere à forma como os alimentos estão presentes no cotidiano dos sujeitos.

Um outro exemplo que alia a alimentação tradicional à capilaridade do sistema de abastecimento ocorre na cidade de Barcelona, Espanha, onde desde a década de 1980 o governo local – mediante o Plano Especial de Equipamento Comercial Alimentício de Barcelona - proibiu a comercialização de frutas, legumes e verduras pelos supermercados no mercado de rua – ou vizinhança -, como forma de preservar os mercados municipais da cidade - ou seja, o sistema tradicional de comercialização - como pontos de abastecimento⁷⁵.

A todo, são 43 mercados municipais ativos em toda a cidade (STEEL, 2013) e é interessante observar que esse arranjo comercial não necessariamente se contrapõe aos supermercados, mas sim os vê como complementares aos mercados tradicionais: “enquanto os comerciantes tradicionais vendem os ingredientes do jantar, os consumidores compram leite nos supermercados” (New York Times, outubro de 2015).

No Brasil, os pequenos mercadinhos, por sua vez, apresentam grande potencial em abastecer a população, apesar da menor escala e dos preços mais altos de bebidas, itens de higiene e alguns seguimentos de produtos industrializados. A pesquisa GfK⁷⁶, em conjunto com a Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS) ilustra isso: esses pequenos mercadinhos vendem o “básico” de vários seguimentos de produtos. Em 2015, 72,3% apresentavam setor de hortifrúti, 61,1% açougue, 37,1% padaria e 21,7% peixaria (ABRAS e GfK, 2015), ou seja: em um pequeno espaço, esses pequenos equipamentos oferecem aquilo que é adequado às compras cotidianas da população. Esses dados conectam em alguma medida o perfil dos pequenos mercados ao exemplo de abastecimento criado pelo governo da Filadélfia acima citado.

⁷⁵ Apesar de haver controversas quanto à revitalização e modernização dos mercados municipais de Barcelona devido à uma certa exclusão dos comerciantes que não suportaram os custos da modernização e à uma dinâmica de *gourmetização* e estratificação do consumo em alguns dos mercados - o que ocorre hoje, por exemplo com o Mercado Municipal de São Paulo, que, ademais, recentemente entrou na lista de possíveis privatizações, junto com outros 15 mercados municipais do estado (Portal G1, 14 de fevereiro de 2017), o exemplo mostra uma perspectiva completamente diferente daquela que se instituiu na década de 1980 na Europa, especialmente na França e Inglaterra, onde os supermercados se disseminaram de forma agressiva nesse período.

⁷⁶ A GfK, é uma empresa de estudos de mercado de origem alemã, criada em 1934.

A capilaridade do sistema de abastecimento, portanto, não remete apenas à sua distribuição espacial, mas a um arranjo que englobe de formas complementares de comercialização: mercearias, varejões, feiras, mercadinhos, mercados municipais, etc. Em outras palavras, trata-se de uma configuração que se opõe à lógica de concentração dos supermercados: o problema não se situa no grande autosserviço em si, mas na sua crescente dominância na forma de aquisição dos alimentos, bem como no seu poder de determinar o padrão alimentar na medida que o mercado se concentra. Essa dinâmica, como visto, diferentemente da década de 1970, não se restringe mais à expansão de grandes lojas de autosserviço: as grandes redes também têm se disseminado em formatos de pequenas lojas como forma de manter sua expansão contínua nas cidades.

A dimensão da diversidade é central ao que se propõe aqui. Mais uma vez, é importante frisar: na medida em que se concentra o mercado varejista de alimentos, crescem as plataformas privadas de distribuição simultaneamente ao poder de mercado de poucas redes sobre as firmas alimentícias e sobre as cadeias de suprimento. O reflexo dessa dinâmica nas cidades é a expansão contínua de lojas, de forma a competir progressivamente com os equipamentos ou sistemas de varejo locais ou regionais (REARDON e BERDEGUÉ, 2006).

Nessa perspectiva, discutir diversidade implica discutir a variedade para trás da esfera de comercialização, bem como formas de comercialização que suportem ou sejam adequadas à diversidade de produtos. Assim, considera-se, aqui, a menor escala do sistema tradicional como algo importante, pois a diversidade do sistema de comercialização pode significar, para trás, cadeias diversificadas de abastecimento e, portanto, uma menor padronização da alimentação da população e dos sistemas produtivos.

O sistema tradicional de comercialização sugere algumas características que apontam para a possibilidade de diversificação dos fornecedores, o que é condição não apenas da menor escala – ou simplesmente de não trabalharem com enormes escalas -, mas do fato de ser constituído, em geral, por equipamentos independentes. São duas características que também se opõem à lógica de larga escala do sistema moderno de varejo, – daí o termo *Clone Town Britain* utilizado pela *New Economics Foundation* (CONISBEE, 2005), citado no capítulo anterior, que ilustra o processo de padronização do comércio de alimentos, independentemente do tamanho das lojas.

Segundo a pesquisa GfK sobre mercados de vizinhança, quase 90% desses equipamentos no Brasil são empresas familiares (ABRAS e GfK, 2015) e 79% desse tipo de comércio, em 2011, eram lojas pequenas e independentes e não redes de supermercados locais

(ABRAS e GfK, 2012). Ou seja, esses equipamentos se contrapõem à lógica de padronização e monopolização representada pelas grandes cadeias.

Resultado disso, e que corrobora com a ideia de diversificação das cadeias, é o fato de esse tipo de comércio tender a comercializar marcas locais ou regionais de produtos, apesar de as marcas preferidas e mais buscadas pelo varejo de vizinhança serem aquelas líderes – ou seja, legitimadas pela propaganda e publicidade, assim como pelas grandes redes (ABRAS e GfK, 2013). Isso acontece devido à dificuldade do pequeno comércio em barganhar com as grandes marcas. Aqueles que não conseguem negociar passam a depender de compras no atacado⁷⁷ ou em supermercados, ou, ainda, a firmarem relações comerciais com marcas de menor porte ou regionais.

Os produtos *in natura*, comercializados por mais de 70% dos mercadinhos (ABRAS e GfK, 2015), também tendem a apresentar formas diversificadas de abastecimento: em 2012, 35% do *mix* de FLV provinha dos produtores, sendo apenas 16% provenientes de centrais de abastecimento e, no mesmo ano, 43% do varejo de vizinhança comercializavam produtos orgânicos (ABRAS e GfK, 2013). Cabe, ainda, ressaltar que seu preço chegou, em média, a ser 8,6% mais barato comparativamente às grandes redes (ABRAS e GfK, 2014), o que pode estar bastante relacionado com a criação de canais diretos de fornecimento, especialmente com agricultores locais (ABRAS e GfK, 2015).

Esses dados apontam para a possibilidade de o sistema convencional de comercialização de emular agroindústria e a agricultura regional ou local. Essa perspectiva de localização - ou realocação - da produção também tem sido trabalhada por algumas abordagens e modelos de planejamento do abastecimento. Nessa concepção, a diminuição de intermediações ao longo da cadeia seria uma forma de fomentar sistemas de abastecimento sustentados por hábitos alimentares adequados às condições territoriais e ecológicas locais, como diversidade e sazonalidade, aliando segurança alimentar ao desenvolvimento rural local (WISKERKE, 2009).

Contudo, devido às dificuldades de comercialização dos agricultores e ao arranjo descentralizado do sistema tradicional de abastecimento, bem como à lógica de distanciamento da produção agrícola induzida pelos sistemas produtivos especializados, a organização de um

⁷⁷ Em muitos casos, as próprias grandes lojas de atacado pertencem aos grupos multinacionais de varejo, como é o caso da rede Atacadão, que passou a integrar ao grupo Carrefour em 2007 e já possui mais de 100 lojas de autosserviço no Brasil (ABRAS e GfK 2011; site da empresa). A rede atacadista Assaí, segunda maior do ranking de atacadista em 2011, por sua vez, foi comprada pela rede Pão-de-Açúcar entre os anos 2007 e 2009 por quase 400 milhões de reais. A rede Assaí passou por um grande processo de reestruturação e expansão, abrindo 27 novas lojas entre 2013 e 2015 e, atualmente, possui 106 lojas em 15 estados brasileiros. Esse caso aponta para o fato de as grandes redes internacionais controlarem o abastecimento mais do que aparentam, para além de suas próprias lojas de varejo.

mercado regional, assim como a diminuição de intermediações em zonas muito urbanizadas e populosas, exigiria um planejamento mínimo da produção e da esfera de intermediação. Em alguns casos, isso poderia ser impulsionado pela criação de cooperativas ou associações de compras no sistema tradicional de comercialização, como uma pequena parcela dos mercadinhos fazem hoje no Brasil - cerca de 7,3% (ABRAS e GfK, 2013).

Uma outra via, e que dialoga com a perspectiva de rearranjo do abastecimento alimentar é a criação, pelo poder público, de mercados regionais de alimentos. Um exemplo prático dessa perspectiva são os *foodsheds*⁷⁸ ou *food hubs*, desenhados pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos. O foco desse modelo é uma análise geográfica ou uma estimativa da capacidade regional de fornecimento alimentar para determinada aglomeração urbana. O objetivo é incentivar a criação de estruturas que permitam oferecer facilidades aos pequenos produtores para que acessem coletivamente serviços desde a reunião da produção à comercialização (BARHAM, 2011).

Os *food hubs* procuram modos de aumentar o acesso a alimentos saudáveis e locais em suas comunidades, especialmente em bairros mais pobres com presença de desertos alimentares, onde as opções de aquisição de alimentos frescos como frutas e verduras são limitadas (BARHAM, 2011)⁷⁹. Esse exemplo vê a organização da intermediação como condição básica para a melhora das condições de aquisição de alimentos de qualidade nas cidades em associação ao desenvolvimento da agricultura local.

A esfera de comercialização é uma importante dimensão para repensar a relação entre o abastecimento e seu planejamento na cidade, de forma a romper com a concepção de que se trata de um tema apenas agrário ou rural (POTHUKUCHI e KAUFMAN, 2000). Da mesma forma, apesar de a agricultura não ser a única dimensão que remete ao desenvolvimento rural, retoma sua importância não apenas como supridora de alimentos – ou produtora de bens agrícolas -, mas especialmente como “[...] responsável pela conservação dos vários recursos naturais (água, solos, biodiversidade e outros), do patrimônio natural (paisagens) e pela

⁷⁸ O termo *foodshed* foi mencionado pela primeira vez em 1929, por W.P Hedden, com o trabalho *How Great Cities Fed*. Sua análise aponta para o leque de questões relacionados ao sistema de distribuição da comida, incluindo o importante problema do desperdício, a necessidade de terminais municipais de alimentos, o custo de transporte para os consumidores e na época, o problema, hoje anacrônico, de ter-se apenas lojas muito pequenas para comercialização dos alimentos (POTHUKUCHI e KAUFMAN, 2000).

⁷⁹ Dos 72 *food hubs* pesquisados pela National Food Collaboration em 2011, 47% afirmou que estava distribuindo ativamente produtos para locais de desertos alimentares, aumentando, assim, acesso a alimentos frescos e locais em áreas em que muito provavelmente não haveria esse tipo de oferta. Além disso, mesmo em casos onde os *food hubs* não atuam ofertando alimentos frescos locais para as comunidades, eles se associam a organizações que trabalham no intuito de aumentar o acesso aos alimentos. Não por acaso um dos mais importantes trabalhos sobre Food Hubs foi intitulado “The Missing Middle”, com o objetivo de frisar que o problema de abastecimento está no desaparecimento do “meio”, da organização da intermediação (BARHAM, 2011).

qualidade dos alimentos” (CARNEIRO e MALUF, 2003, p.19). Nessa perspectiva, a importância do rural e da relação campo-cidade tende a valorizar a agricultura em contraste com a perspectiva de “urbanização” do campo (WANDERLEY, 2011, p. 119).

Por conseguinte, o lugar que os alimentos ocupam no imaginário da população é fundamental para conectar o abastecimento alimentar ao desenvolvimento rural. A tentativa de regionalizar-se o consumo, de forma a emular a produção agrícola local e, ao mesmo tempo, tornar o sistema de abastecimento menos dispendioso ou estruturado sobre longas viagens dos alimentos, por exemplo, exigiria uma certa ressignificação da alimentação no imaginário da população, ou, minimamente, um freio ao processo de transição alimentar em curso.

O caso de Brasília pode ser utilizado para ilustrar isso. Em 2009, apontou-se que que 80% das frutas, legumes e verduras comercializadas na Ceasa- DF vinham de outros estados e países (Correio Braziliense, 2009). Contudo, cabe um olhar mais atento acerca da produção agrícola do Distrito Federal: a produção de frutas e hortaliças em 2009 representou 74% do volume comercializado da Ceasa no mesmo período. No mesmo ano, afirmou-se que o Distrito Federal era autossuficiente na produção de hortaliças, comercializando o excedente para outros estados. Assim, o déficit produtivo, baseado na movimentação da Ceasa, seria no seguimento de frutas (Correio Braziliense, 2009).

A reportagem chama a atenção para a inexistência de frutas produzidas localmente na composição da oferta, ao mesmo tempo em que frutas importadas como peras, maçãs, uvas, nectarinas normalmente são vendidas a preços compensadores quando confrontados com aqueles praticados para abacaxis, melancias melões e mamões produzidos a dois dias de viagem da cidade, quase nada se comparado a trajetos de mais de vinte dias necessários para as frutas provenientes da Europa até as gôndolas do varejo.

Contudo, é interessante observar na reportagem as deformações no consumo de frutas frente às possibilidades ecológicas da região: ao lado de abacaxis e melancias que percorreram dois dias de viagem da Bahia até Brasília, um trajeto comum do abastecimento dessas frutas, as nectarinas, que são produzidas apenas em outubro no Brasil, vieram da Europa, percorrendo cerca de 20 dias de viagem. O mesmo caso se deu para as peras portuguesas, e para as maçãs dos Estados Unidos. Essas frutas não apenas não são adequadas ao Cerrado como algumas delas foram importadas pelo fato de não poderem ser produzidas em determinadas épocas do ano.

Esse exemplo ilustra que não basta afirmar que grande parte do que é comercializado na Ceasa é produzido fora da região: deve-se questionar o porquê. Enquanto em alguns casos isso é produto da falta de planejamento da produção local para o abastecimento, em outros ela ocorre pela desvalorização dos produtos locais ou pela intensificação da exotização do consumo

– o que está bastante associado à disseminação das grandes redes de varejo -, bem como pela desconstrução da ideia de sazonalidade e de diversidade adequada às condições regionais.

Nesse sentido que a reflexão em torno do lugar que os alimentos ocupam no cotidiano e imaginário da população se faz importante:

Tal cidade, cujo papel de comando técnico da produção é bastante amplo, tem também um papel político diante dessa mesma produção. Mas, na medida em que a produção agrícola tem uma vocação global, esse papel político é limitado, incompleto e indireto. [...] Desse modo, enquanto o urbano surge, sob muitos aspectos e com diferentes matizes, como o lugar da resistência, as áreas agrícolas se transformam agora no lugar da vulnerabilidade (SANTOS, 2000, p. 92).

O arranjo dos sistemas de comercialização nas cidades é uma das diversas dimensões que relaciona população com os alimentos e com o tipo de alimento. Para exemplificar: embora nas feiras, principalmente nos mercados municipais, visitados no Distrito Federal, seja comum ver comerciantes trabalhando apenas com frutas provenientes de fora da região, é muito mais comum nos circuitos tradicionais a comercialização de frutas mais “populares”, como laranja, limão, banana, goiaba, manga, melancia. Algumas são provenientes de outros Estados enquanto uma parte delas é produzidas localmente, observando-se dados da EMATER-DF (2015) sobre a produção de frutíferas na região.

Como afirmam LANG e HEASMAN (2015), apesar de, aparentemente, hoje o mundo abarcar uma grande diversidade agrícola, caracterizada pela expansão de culturas exógenas em diversos locais do mundo, ela não necessariamente significa diversidade alimentar. A diversidade do modelo de abastecimento é uma diversidade exagerada que não necessariamente gera diversidade alimentar, mas apenas a ilusão de liberdade de escolha. Um registro fotográfico de abóboras produzidas em Brazlândia e comercializadas na Feira de Planaltina ilustra a importante função que o arranjo de comercialização têm para a preservação da diversidade “daquilo que tem” e não necessariamente daquilo que “deve ser”, ou que é imposto ou determinado pela lógica de padronização do produto ou do consumo.

Figura 1 – Feira de Planaltina I



Fonte: Registro da autora.

Figura 2 – Feira de Planaltina II



Fonte: Registro da autora.

4.3 O sistema tradicional de abastecimento do Distrito Federal e o perfil dos canais de aquisição

4.3.1 O perfil dos canais de aquisição

Como afirmado anteriormente, a pesquisa de campo impulsionada pela hipótese deste trabalho se desenrolou no Distrito Federal, cujo sistema convencional de varejo de alimentos foi observado e estudado. Considerando que praticamente não há estudos e, portanto, produção de dados e informações sobre o sistema tradicional de varejo, o que orientou a escolha dos locais foi um olhar, primeiramente panorâmico, sobre a presença desses formatos de comercialização. Levou-se, ainda, em consideração a proximidade desses locais com os principais polos de produção agrícola do Distrito Federal e uma certa heterogeneidade nas faixas de renda per capita⁸⁰ como forma de enriquecer a análise acerca da diversidade de formas de aquisição e de produtos comercializados em cada local.

Os locais estudados na pesquisa de campo foram Taguatinga, Ceilândia, Vicente Pires, Riacho Fundo I⁸¹, Núcleo Bandeirante, Guará, Cruzeiro, Sobradinho I e Planaltina. Por mais que as regiões administrativas com renda per capita mais alta não tenham sido locais de pesquisa sobre sistema convencionais de varejo, observou-se, como antes apontado, seu diferente arranjo

⁸⁰ Seguem as rendas per captas dos locais observados ou citados na pesquisa, segundo dados da Companhia de Planejamento do Distrito Federal (2015): Vicente Pires: R\$ 2.757, Taguatinga: R\$ 1.998, Sudoeste: R\$ 6.589, Sobradinho: R\$ 1.775, Riacho Fundo I: R\$ 1.624, Plano Piloto: R\$ 5.569, Planaltina: R\$ 933, Núcleo Bandeirante: R\$ 1.892, Guará: R\$ 2.683, Águas Claras: R\$ 3.391, Cruzeiro: R\$ 2.725 e Ceilândia: R\$ 915.

⁸¹ O Riacho Fundo originou-se da Granja do mesmo nome, localizada às margens do ribeirão Riacho Fundo e iniciou seu processo de ocupação logo após a inauguração de Brasília. Hoje é a Região Administrativa XVII do Distrito Federal, é dividida em Riacho Fundo I e Riacho Fundo II, sendo apenas a primeira zona pesquisada nesse trabalho, com cerca de 40.000 habitantes (Administração Regional do Riacho Fundo).

de abastecimento frente às regiões mais populares ou “não planejadas” da cidade. Locais como Águas Claras, Sudoeste e Plano Piloto, por exemplo, apresentam rendas per capita acima de R\$ 3.000,00 - sendo acima de R\$ 6.000,00 no caso do Sudoeste – e são locais onde não se detecta a presença de Feiras Permanentes ou Livres, além de apresentarem reduzido número de equipamentos convencionais de pequeno porte⁸².

Em todos locais escolhidos para estudar-se o sistema convencional de varejo há presença de Feiras Permanentes. Em Taguatinga, o que mais chama atenção é seu sistema dinâmico e eficiente de feiras livres, que se desloca por toda a cidade ao longo da semana. O Núcleo Bandeirante, por sua vez, representa o local de maior heterogeneidade e, portanto, de maior nível de complementaridade de seu sistema de comercialização, composto por uma Feira Permanente, um Mercado (chamado Mercadão) que engloba antigas mercearias, pequenos supermercados, quitandas familiares e supermercados médios independentes. Apesar de o Riacho Fundo I ser o único local estudado onde a Feira Permanente apresenta estrutura e movimentação subutilizada, seu sistema de equipamentos varejistas de pequena escala é bastante diversificado e capilar.

Os principais elementos observados no sistema convencional de varejo composto por esses locais foram o perfil de aquisição dos equipamentos e a diversidade de produtos, dois fatores que estão diretamente associados. O objetivo foi identificar a possibilidade de cadeias diversificadas e de inclusão da produção da agricultura local ou regional, da agroindústria local, assim como de marcas regionais ou não líderes de alimentos industrializados. A diversidade de produtos, por sua vez, além de estar intimamente relacionada à diversidade de canais, é considerada, aqui, importante elemento de freio à transição alimentar em curso, caracterizada pelo afunilamento das possibilidades alimentares da população.

Partiu-se do pressuposto de que a menor escala do sistema convencional, diferentemente da lógica de organização verticalizada e de larga escala das grandes redes varejistas, possibilitaria a inclusão de outras cadeias assentadas em menor escala de produção no sistema de comercialização, não obstante a maior dificuldade em organizar-se seu mercado, que tende a ser descentralizado.

⁸² Cabe ressaltar que, Embora a Ceasa de Brasília seja considerada um ponto de varejo aos sábados, principalmente para o público de maior renda que habita as zonas centrais da cidade, o olhar dessa pesquisa se voltou à organização do sistema de comercialização no interior da organização do espaço das regiões administrativas. A Ceasa, apesar de ser um ponto de abastecimento varejista importante, está dissociada de qualquer relação cotidiana e ou proximidade dos consumidores.

Algo muito interessante evidenciado pela pesquisa de campo foi o arranjo dos canais de frutas, legumes e verduras. Apesar de a Ceasa ser central para a organização do atacado de hortifrutigranjeiros na cidade, observou-se uma diversidade maior de canais que abastecem as feiras livres e permanentes, assim como os mercadinhos e varejões locais.

Observando-se principalmente as feiras livres de Taguatinga e a feira permanente da Ceilândia, constatou-se a existência de um grande mercado atacadista localizado na região P Norte da Ceilândia, chamado pelos feirantes de “feira do produtor”. Assim, o mercado do P Norte funciona como um descentralizador do atacado de hortifrutigranjeiros no Distrito Federal: embora muitos dos seus comerciantes ou produtores comercializem na Ceasa, as terças e sextas-feiras o mercado funciona de forma vigorosa para o abastecimento de vários comerciantes do Distrito Federal, especialmente de regiões mais próximas.

Pressupõe-se, aqui, que esse mercado atacadista tenha se formado não apenas devido à maior necessidade de comercialização de uma das regiões mais populosas do Distrito Federal, que compreende Ceilândia e Taguatinga⁸³, mas igualmente pela sua proximidade em relação a Brazlândia – entre 25km a 30 km de distância de Taguatinga - e a polos de produção na zona norte da Ceilândia que desapareceram com a intensa dinâmica de loteamento.

Brazlândia é um polo importantíssimo de produção para ao abastecimento do Distrito Federal. Segundo as informações do Relatório de Informações Agropecuárias da EMATER-DF (2015), Brazlândia contribuiu com cerca de 24% das 303,60 toneladas de hortaliças produzidas no Distrito Federal em 2015, principalmente alface, beterraba, morango e repolho além da produção significativa de batata. Das 40,29 toneladas de frutíferas, Brazlândia contribuiu com 33% da produção, principalmente com a produção de goiaba (93%), de limão (20%) e de tangerina (30%). A região é, ademais, é bastante conhecida pelas festas do morango e da goiaba, que ocorrem anualmente.

O circuito de feira livre de Taguatinga, assim como a feira da Ceilândia – o que pode se presumir ocorrer no mercado local em geral - basicamente se abastece no mercado atacadista do P Norte, com exceção de algumas frutas não produzidas no Distrito Federal, que são provenientes ou de fornecedores diretos de outros estados, como é o caso da melancia, ou da Ceasa, que recebe produtos do Brasil e de todo o mundo. Cabe frisar, contudo, que no próprio

⁸³ A população do Distrito Federal atualmente é de 2,9 milhões de habitantes, concentrando-se mais de 16% moradores na Ceilândia, que abriga 489.351 habitantes. Taguatinga, por sua vez, abriga 222.598 habitantes (Codeplan, 2015).

mercado do P Norte há plataformas fixas de fornecedores de frutas, o que significa que parte desse mercado não passa pela Ceasa.

A experiência de campo no P Norte evidenciou que uma parte considerável da produção comercializada no mercado atacadista era proveniente da zona rural de Brazlândia. Apesar do relato de alguns feirantes da Ceilândia e de Taguatinga haverem afirmado que praticamente não haviam mais produtores no mercado – mas apenas “gambireiros”, como afirmou um feirante em Taguatinga - constatou-se a presença de alguns. Além de produtores de Brazlândia, principalmente do Núcleo Rural Alexandre Gusmão – ou como alguns chamam, chácara Incra 9 ou 7 -, havia a presença de muitos pequenos atacadistas, comercializando principalmente verduras e legumes.

Não obstante a Ceasa e o mercado atacadista do P Norte haverem sido citados como principais pontos de abastecimento dos feirantes, alguns deles afirmaram ir direto às chácaras de Brazlândia comprar do produtor. Outros afirmaram que parte dos produtos, principalmente folhagens, era de produção própria ou de vizinhos da zona agrícola de Taguatinga e Ceilândia Norte. Em 2015, a Ceilândia contribuiu com 8,5% da produção total de hortaliças do Distrito Federal, sendo responsável por quase 19% da alface, 13,42% do milho verde e quase 23% da produção de repolho. Ceilândia também contribuiu com 14% da produção de frutas, principalmente de banana, laranja, limão, tangerina e maracujá (EMATER-DF, 2015).

Como afirmou uma das feirantes e moradora de Ceilândia Norte, “meu marido planta as folhas e as ‘coisas de caixa’⁸⁴ busco no P Norte”. A feirante também afirmou que o loteamento diminuiu muito as atividades agrícolas da cidade. A mesma dinâmica foi citada em uma pesquisa feita acerca da perspectiva dos agricultores do Núcleo Bandeirante sobre o futuro da produção agrícola do local e que constatou a forte presença de um perfil pluriativo da agricultura do local (TORATANI, 2015).

Isso foi em parte constatado ao visitar-se um pequeno varejão que funciona há mais de 35 anos no Mercado (Varejão do senhor Massao), cujo dono afirmou comercializar produtos de chácaras próximas e até mesmo de amigos. Isso aponta para a importância de atividades agrícolas acessórias para o abastecimento local, e não apenas de agricultores que obtêm maior parte de sua renda da exploração agrícola. Esse pode ser o caso para a comercialização de folhagens nos locais pesquisados.

A agricultura como atividade acessória pode ser também resultado das dificuldades de comercialização e da expansão dos loteamentos. Ao lado da especulação imobiliária e do

⁸⁴ “Coisas de caixa” seriam as compras feitas no atacado, que vem organizadas em caixas.

desincentivo à produção agrícola, há, ainda, a expansão da soja no Distrito Federal: hoje a área de soja plantada na região, 70 mil hectares, é 10 vezes maior do que a área de 1980. Nos últimos 35 anos a produção triplicou⁸⁵ (EMATER-DF, 1 de fevereiro de 2016).

Há, também, a questão do planejamento da produção: a própria região de Sobradinho, projetada para ser um dos polos de abastecimento da cidade devido à condição de fertilidade de suas terras, hoje contribui com menos de 3% da produção de hortaliças e menos de 4% da produção de frutíferas no Distrito Federal (EMATER-DF). Ou seja: zonas projetadas para serem zonas agrícolas estão sendo cada vez mais comprometidas pela expansão da cidade, dinâmica comum do processo de intensificação da urbanização.

A experiência da Feira da Ceilândia também confirmou o perfil diversificado do abastecimento da região: enquanto maior parte das frutas são provenientes da Ceasa, o restante é adquirido no mercado atacadista do P Norte. Em um dos boxes da feira, o próprio dono era produtor rural, assim como adquiria produtos direto dos fornecedores: nesse caso, o comerciante afirmou que o produtor Hélio Okahara de Brazlândia entregava seus produtos regularmente diretamente na Feira da Ceilândia e que as folhagens e ovos eram adquiridos direto nas chácaras dos produtores.

Assim, além da relação de proximidade entre os fornecedores e os permissionários das feiras, as entregas ou vendas são feitas de acordo com a necessidade e em escalas pequenas, o que aponta para uma dinâmica mais flexível de fornecimento como resultado de menores intermediações. Esse perfil diversificado de abastecimento não se comprovou apenas em Taguatinga e Ceilândia, mas também em outras regiões do Distrito Federal, tanto para os mercadinhos locais quanto para as feiras livres e permanentes.

Na feira permanente do Núcleo Bandeirante, alguns permissionários afirmaram que fornecedores da Vargem Bonita⁸⁶ entregavam os produtos diretamente na feira - o que provavelmente ocorre devido à proximidade da produção -, principalmente as folhagens, enquanto outros produtos eram adquiridos na Ceasa. Outros feirantes afirmaram que seus fornecedores diretos também eram agricultores e atacadistas da Ceasa, o que aponta para a existência de canais que, apesar de integrarem a central de abastecimento, fazem entregas em

⁸⁵ O plantio da soja começou na região desde a década de 1970, principalmente com a colonização de migrantes vindos do Sul, nas áreas que hoje correspondem como PAD-DF, Rio Preto e Pedras (EMATER-DF, 1 de fevereiro de 2016).

⁸⁶ Vargem Bonita é uma comunidade rural que faz parte da região administrativa do Park Way, região criada em 1961 exclusivamente para fins residenciais e que até 2003 pertencia à Região Administrativa do Núcleo Bandeirante. A Vargem Bonita foi criada em 1959 por Juscelino Kubitscheck, que incentivou a vinda de agricultores nipo-brasileiros para a formação do cinturão verde de Brasília.

locais mais próximos diretamente, diminuindo a intermediação que ocorreria no entreposto público. A região da Vargem Bonita também foi citada pelo senhor Massao como ponto de abastecimento de seu varejão que funciona a mais de 35 anos no Mercado do Núcleo Bandeirante.

O núcleo Hortícola Suburbano da Vargem Bonita, uma ampla comunidade de ascendência principalmente japonesa⁸⁷, foi criado em 1959 por Juscelino Kubitschek com o intuito de abastecer a população de Brasília. Hoje pertence à Região Administrativa do Park Way, próxima ao Núcleo Bandeirante, e sua produção anual de hortifrúti é de cerca de 12.000 toneladas (Administração Regional do Park Way). Esse é um exemplo de permanência de atividades agrícolas ou de zonas planejadas para o abastecimento. A região é dividida em chácaras de produção agrícola e lotes residenciais onde a produção de hortaliças é fonte de renda de cerca de 260 famílias que vivem na região (Ibid).

Essa mesma lógica de proximidade e diversidade de abastecimento se apresentou na Feira Modelo de Sobradinho (a feira permanente da região administrativa). Os permissionários entrevistados afirmaram que a maior parte das verduras e algumas frutas eram adquiridas na feira do produtor de Planaltina e no PAD-DF - que se refere ao local onde se desenvolveu o Programa de Assentamento Dirigido do Distrito Federal⁸⁸, hoje importante polo produtor. O mercado do produtor de Planaltina, assim como no caso do P Norte, engloba hoje tanto atacadistas quanto produtores, estes provenientes principalmente dos núcleos agrícolas Monjolo, Rajadinha, Santos Dummont, Tabatinga, Pípiripau, Taquara, Rio Preto, entre outros.

Muito provavelmente esses comerciantes se abastecem em Planaltina por sua maior proximidade da região – inclusive comparativamente à Ceasa -, que é um importante polo de produção e abastecimento do Distrito Federal. Planaltina é hoje responsável por quase 40% da produção de hortaliças do DF, incluindo 62% da produção total de pimentões. No setor de frutíferas, contribui com 35% da produção, sendo responsável por 72% da produção de laranjas, 35% dos limões, 53% do maracujá e 38% das tangerinas do Distrito Federal (EMATER-DF, 2015).

⁸⁷ De acordo com a Federação das Associações Nipo-Brasileiras do Centro-Oeste, as principais colônias de ascendência japonesa estão no Riacho Fundo, Incra – Núcleo Rural Alexandre Gusmão - e Vargem Bonita (Fonte: <http://nippobrasilia.com.br>).

⁸⁸ Esse programa visou incorporar ao processo produtivo áreas rurais do Distrito Federal, até então inteiramente inexploradas por produtores rurais capitalizados e com qualificação técnica. O programa abrangeu uma área de 61.000 hectares e se orientou para projetos de atividade econômica, de acordo com suas características de relevo e aptidão agrícola, sendo as áreas distribuídas para o plantio de cereais, cultivo de hortifrutigranjeiros, bovinocultura, avicultura, através de assentamento de produtores em Áreas Isoladas, Núcleos Rurais, colônias agrícolas e agrovilas. Hoje a região abrange a cooperativa COOPA-DF, criada em 1978.

Ainda citando dados da Feira Modelo de Sobradinho, além da compra de frutas na Ceasa às segundas e quintas-feiras e das compras no PAD-DF ou no Mercado do produtor de Planaltina, a maior parte dos comerciantes entrevistados afirmou que as folhagens são entregues por produtores da zona agrícola de Sobradinho e em alguns casos da Rota do Cavalo⁸⁹. A frutas e verduras não adquiridas na Ceasa eram provenientes, segundo um dos permissionários, no PAD-DF ou no mercado do produtor de Planaltina.

Aqui cabe uma análise geral acerca dos mercados atacadistas do P Norte, na Ceilândia, e de Planaltina, que evidenciaram a importante descentralização do atacado de hortifrutigranjeiros no Distrito Federal e sua aproximação de dois grandes núcleos produtores – Planaltina e Brazlândia. A experiência de campo nesses dois locais apontou para a dificuldade de comercialização por parte de alguns produtores rurais entrevistados, especialmente em formar preços e transportar seus produtos.

Segundo alguns produtores entrevistados, dentre outros pequenos intermediários, é muito difícil ter controle sobre o preço de seus produtos devido à presença de atravessadores ou atacadistas de grande porte. Um produtor rural de Planaltina afirmou que a associação da Feira do Produtor, ao lado de onde ocorre a feira atacadista às terças e sextas-feiras, é dominada pelos “pirangueiros”, ou atravessadores. Outro produtor no P Norte afirmou que é difícil manter a renda e que é comum o desperdício de produtos devido aos baixos preços. Os relatos de desperdício não foram incomuns nas entrevistas.

Esses casos também ilustram a situação de um grupo de agricultores de núcleos agrícolas de Planaltina, que, devido às a dificuldades de comercialização e de receber os valores dos produtos comercializados nos canais tradicionais de atacado, criaram, em 2001, a Cooperativa Agrícola da Região de Planaltina – COOTAQUARA. Segundo os agricultores, as dificuldades ocorriam devido à pequena escala, à sazonalidade da produção e a falta de meios de transporte. O objetivo da cooperativa foi criar canais de comercialização direta. Com os apoios técnicos da Embrapa, Emater-DF e Secretaria de Agricultura do DF, a cooperativa passou a firmar, mais recentemente, contratos diretos com o grupo Pão-de-Açúcar (EMATER-DF, janeiro de 2012). Em 2011, a cooperativa recebeu o Prêmio Nacional de Qualidade de Origem na categoria Legumes, promovido pelo grupo Pão-de-Açúcar (Sebrae, 16 de março de 2011).

Esse caso ilustra bem as dinâmicas trabalhadas no capítulo anterior acerca da estratificação do consumo e da formação de cadeias especializadas pelos supermercados. A

⁸⁹ A Rota do Cavalo é uma região habitada há mais de um século, próxima a Sobradinho e que antes de pertencer ao Distrito Federal integrava Planaltina de Goiás.

cooperativa, que hoje conta com mais de 140 cooperados, produz mais de 40 produtos que em 2006 apresentavam identificação do núcleo rural e hoje carregam o selo da marca *Qualitá*, pertencente ao grupo Pão-de-Açúcar. Esse processo significa não só a desvalorização da produção regional como a orientação da produção para os canais controlados por uma das maiores redes supermercadistas do Brasil. Ou seja: as dificuldades de comercialização, que estão diretamente associadas ao perfil da comercialização e à organização do mercado atacadista, abrem inúmeras possibilidades para a dominância das grandes redes sobre os produtores rurais.

Figura 3 – Produtos COOTAQUARA, 2006



Fonte: site da Cooperativa COOTAQUARA ⁹⁰

Figura 4 – Produtos COOTAQUARA, 2011.



Fonte: EMATER-DF, 2011⁹¹

Essa é uma das dinâmicas comuns de competição das grandes redes, citada no capítulo anterior, em que a formação de cadeias exclusivas facilita sua expansão de mercado ao mesmo tempo em que diminui a possibilidade de canais diversificados para o mercado local de alimentos. Muito provavelmente a firmação desse contrato criou um canal próprio do grupo Pão-de-Açúcar para outras unidades distribuídas pelo país. É nesse sentido que o planejamento regional do abastecimento e da comercialização poderia significar uma melhor condição de comercialização para os agricultores e uma maior diversidade de produtos para a população local. Essa é a abordagem, por exemplo, do modelo estadunidense *food hubs*, antes citado, que cria operadores logísticos para o aprimoramento dos canais de intermediação (BARHAM, 2011).

Voltando ao perfil de aquisição do sistema tradicional de varejo, a experiência de campo também evidenciou que a diversidade de canais de abastecimento não se restringe às feiras, mas

⁹⁰ Disponível no site da COOTAQUARA: <http://www.cootaquara.com.br/files/fotos%20cootaquara%20site.pptx>

⁹¹ EMATER-DF, janeiro de 2012.

se estende aos mercadinhos familiares, o que se mostrou mais evidente no Riacho Fundo I e Núcleo Bandeirante. Em alguns dos mercados de vizinhança pesquisados, principalmente de 1 a 2 *checkouts*, é comum haver entrega de fornecedores, principalmente de folhagens. No Riacho Fundo I, por exemplo, a maioria dos equipamentos pesquisados afirmou que as folhagens são produzidas na zona agrícola da Região Administrativa⁹² e entregues direto nos mercadinhos, enquanto o restante é adquirido no mercado atacadista do P Norte e principalmente Ceasa.

Foram citados, também, casos de produção do próprio comerciante e aquisições na Brasnica⁹³ - uma grande empresa produtora -, na Ponte Alta do Gama, outra região agrícola do Distrito Federal que também engloba pequenos produtores rurais⁹⁴. Essa região é relativamente próxima ao Riacho Fundo, o que corrobora com a lógica de adequação local do perfil de aquisição. Apesar de a empresa Brasnica possuir plataforma fixa na Ceasa, o local de produção também serve de ponto de abastecimento para comerciantes que se situam mais próximos, diminuindo a distância de transporte para o abastecimento dos mercados locais.

Em um varejão em Sobradinho, a mesma dinâmica foi citada: a produtora rural que entrega algumas hortaliças na Feira Modelo faz também entregas em varejões locais. Essas são, portanto, algumas evidências acerca do perfil de aquisição e da diversidade de canais que abastece o sistema tradicional de comercialização em alguns locais do Distrito Federal.

Segundo a pesquisa GfK (2015) essa é uma característica que se confirma de maneira geral nos pequenos mercados de vizinhança no Brasil. Como já apontado anteriormente, o seguimento de perecíveis talvez seja o que há de mais interessante em relação ao varejo de vizinhança, devido ao maior grau de aquisições feitas por canais diretos com fornecedores ou com distribuidores exclusivos. Apesar de isso se dar em parte devido à própria natureza do alimento perecível, que exige um fornecimento mais regular, esse perfil de aquisição também ocorre pela diversificação dos canais de abastecimento e pela menor escala.

Em 2012, 35% do mix de FLV dos mercados de vizinhança provinha dos produtores, sendo apenas 16% provenientes de centrais de abastecimento e, no mesmo ano, 43% do varejo

⁹² A área rural do Riacho Fundo é composta pela Colônia Agrícola, pelo Combinado Agrourbano – CAUB I e por áreas isoladas. Na área rural do Riacho Fundo encontra-se o setor de Pesquisa de Produção de Sementes da Empresa Brasileira de Pesquisa em Agropecuária (EMBRAPA).

⁹³ A Brasnica é uma grande empresa produtora de hortifrúti criada por Yuji Yamada em São Paulo em 1967. A Brasfrutas Agronegócio Ltda está no Distrito Federal desde 1996, e possui uma plataforma permanente na Ceasa de Brasília e instalações modernas no Gama – DF, com uma área de 20.000 m², onde armazena, higieniza, classifica e embala frutas nacionais e importadas. Algumas dos produtos comercializados pela empresa são banana, mamão, limão, laranja, ponkan, manga, umbu, cajá-manga, caju, romã, serigueta, *grape fruit*, sendo apenas algumas de produção própria (Site da empresa - <http://www.brasnica.com.br/brasil/>)

⁹⁴ Segundo a EMATER-DF, o Gama contribuiu com mais de 6% da produção de Alface do Distrito Federal e com cerca de 2,2% da produção de hortaliças no ano de 2015 (Relatório de Informações Agropecuárias, EMATER-DF).

de vizinhança comercializavam produtos orgânicos (ABRAS e GfK, 2013). Além disso, não obstante o setor de hortifrúti representar uma parcela bem pequena do faturamento desse tipo de equipamento comercial, 72,5% das lojas, em 2015, apresentavam esse tipo de produto para comercialização (ABRAS e GfK, 2016). Em 2013, seu preço chegou, na média, a ser 14% mais barato do que no grande varejo (ABRAS e GfK, 2014), esse valor caindo para 8,6% em 2014. Isso está bastante relacionado com a criação de canais diretos de fornecimento, especialmente com agricultores locais (ABRAS e GfK, 2015).

Ainda no que diz respeito à questão da intermediação, apesar de a menor escala ser um atrativo para a comercialização da agricultura local de menor escala, que dificilmente firma contratos com as grandes redes, como a COOTAQUARA, algumas experiências, similares à abordagem de *food hubs*, tem possibilitado um melhor fornecimento e preços tanto para agricultores como para comerciantes. É o caso da criação de cooperativas de comerciantes, associações em redes, ou centrais de compras. Em 2015, apenas 7,3% dos mercadinhos integravam centrais de compra (2016), mas alguns exemplos citados pela pesquisa GfK são interessantes: a loja Longhy (RS) afirma que 80% de seus produtos são provenientes de compras em rede (2012).

O supermercado Freese (RS), citado na pesquisa, também estrutura seus canais de aquisição de acordo com o associativismo. Suas lojas viraram referência em hortifrúti apesar da região estar longe de polos produtivos, o que foi possibilitado pela implantação de um operador logístico, a Redefort, que tem associados em Porto Alegre e se encarrega de fechar compras permanentes e regulares com melhor preço e qualidade direto com produtores. Esse mercadinho, por exemplo é abastecido com hortifrúti duas vezes por semana, regularmente (ABRAS e GfK, 2016).

Esse conjunto de exemplos, portanto, confirma a importância de organização da intermediação para que a produção local seja canalizada para o mercado local de alimentos, assim como para a permanência das atividades agrícolas na cidade ou em regiões próximas.

4.3.2 A diversidade no sistema tradicional de abastecimento

Quanto à diversidade, a experiência de campo evidenciou que alguns tipos de produtos processados ou parcialmente industrializados são muito mais diversificados nas feiras livres e permanentes, e em alguns casos até mesmo exclusivos desses locais, como é o caso de temperos

diversos, massas de tapioca, doces, conservas, queijos, rapaduras, feijões e farinhas de mandioca. Os produtos *in natura*, por sua vez, no caso de pequenos mercadinhos, são menos diversificados do que os grandes supermercados, geralmente apenas no caso de frutas, que é um dos setores, como antes visto, de dominância progressiva dos supermercados mediante a criação de cadeias exclusivas ou de frutas exóticas.

No que diz respeito às verduras, legumes e hortaliças, os mercadinhos mostraram um perfil tão diversificado quanto, geralmente mais variado em varejões e um pouco menos diversificados do que os supermercados nos casos de apresentarem uma área reduzida. Contudo, é interessante observar que mesmo nesses casos há uma oferta local regular de produtos mais comuns ou mais utilizados pela culinária cotidiana, cumprindo, portanto, com seu papel de abastecimento.

As feiras permanentes costumam apresentar boxes com frutas provenientes de fora da região, enquanto nas feiras livres essa diversidade, apesar de menor, inclui produtos locais ou “da época”. Na feira livre de Taguatinga, por exemplo, frutas como jabuticaba, tamarindo, variedades de tangerina, jaca, guerobera (ou guarirobera, uma espécie de palmeira típica do Cerrado e muito utilizada na culinária goiana), pequi, são vendidas ao lado de frutas que vem de fornecedores mais distantes como Tocantins, Bahia, Mato Grosso, entre outros estados. É o caso de algumas barracas especializadas na venda de uma só fruta, como melancia, melões ou laranja.

Nesse caso, foi interessante observar a qualidade das frutas e a maior possibilidade de escolha, comparativamente aos supermercados. Além disso, é importante frisar que muitos desses feirantes que possuem transporte próprio adquirem as frutas direto na região de produção, com grandes fornecedores, em vez de abastecerem-se na Ceasa – como é o caso especialmente da melancia. Isso aponta para uma demanda local que dinamiza canais diversificados de aquisição mesmo de regiões mais distantes.

Outra dimensão importante acerca da diversidade, especialmente nas feiras livres, está na variedade de uma mesma fruta, bem como de tamanhos e formas de comercialização. Isso ocorre pelo fato de haverem diferentes fornecedores em diferentes barracas, possibilitando uma escolha mais livre pelos consumidores. Esses elementos montam um perfil de consumo e interação bem menos impessoal e padronizado do que nos supermercados, o que pode ser ilustrado igualmente pela venda a granel, na penca, dúzia, unidade, do que apenas no quilo, como ocorre no autosserviço.

A feira permanente da Ceilândia pode ser utilizada como exemplo dos locais de maior diversidade de frutas, legumes e verduras. Além da própria variedade de espécies vendidas, é

comum ver variedades de um mesmo produto, ademais incomuns nas grandes redes varejistas. A Barraca Varejão Central, por exemplo, vende batatas-doces de escura, branca, de cor alaranjada – chamada por eles batata-cenoura -, variedades de pepino, abobrinhas, cebolas, abóboras, entre outros exemplos.

Figura 5 – Feira da Ceilândia I



Fonte: registro da autora.

Figura 6 – Feira da Ceilândia II



Fonte: registro da autora.

Alguns supermercados locais, de empresas médias locais a mercadinhos familiares, também apresentaram um *mix* bastante variado de FLV, apesar das restrições determinadas pelo pequeno espaço de suas áreas de comercialização. O supermercado local Nova Rede, por exemplo, localizado no Núcleo Bandeirante e Candangolândia, apresenta uma grande variedade de frutas e especialmente de folhagens, como acelga, alho poró, salsão, almeirão, feijão verde, assim como fornecedores variados de frutas em geral.

Figura 7 – Supermercado local,
Núcleo Bandeirante I



Fonte: registro da autora.

Figura 8 – Supermercado local,
Núcleo Bandeirante II



Fonte: registro da autora.

O caso do Varejão do Fernando é ainda mais interessante, devido ao pequeno espaço: o equipamento, com apenas 2 checkouts e um corredor, comercializa uma ampla variedade de FLV e carne no fundo da loja, onde há uma pequena vitrine de açougue. Além disso, uma pequena parte de seu corredor é complementada por produtos refrigerados, lácteos e mercearia.

Figura 9 – Varejão em N. Bandeirante I



Fonte: registro da autora.

Figura 10 – Varejão em N. Bandeirante II



Fonte: registro da autora.

Figura 11 – Varejão em N. Bandeirante III Figura 12 – Varejão em N. Bandeirante IV



Fonte: registro da autora.



Fonte: registro da autora

Esse exemplo ilustrado pelas figuras 9 a 12 é bastante representativo das possibilidades de diversidade e qualidade no contexto de um pequeno equipamento de comercialização. O caso do Núcleo Bandeirante é bastante representativo não só no que diz respeito à capilaridade do sistema como de sua resistência, talvez pelo fato de ser um dos locais mais antigos do Distrito Federal e com forte identidade comercial. É um caso interessante também pela complementaridade de seu comércio: enquanto alguns mercadinhos comercializam FLV e carne, outros são apenas mercearias, assim como outros englobam a comercialização de todos esses seguimentos e padaria. Como antes citado, essa é uma característica geral dos mercadinhos de vizinhança no Brasil, que apesar do pequeno espaço costumam comercializar um amplo *mix* de mercadorias, ou pelo menos um *mix* diversificado daquilo que é o “básico” das aquisições diárias (ABRAS e GfK, 2012).

A título de curiosidade, em alguns equipamentos varejistas de vizinhança detectou-se inclusive a venda de produtos tradicionais, como banha de porco, assim como farinha e feijão em embalagens não identificadas, similar à forma como são vendidos nas feiras permanentes. Isso sugere não apenas uma relação de confiança entre consumidor e comerciante como a resistência da memória alimentar da população e de formas de aquisição “não modernizadas”.

Diferentemente dos supermercados de maior porte ou das grandes redes, esse tipo de equipamento em geral são lojas independentes e não integram redes – 79%, segundo a pesquisa

GfK -, além de cerca de 90% dos equipamentos serem pequenos negócios familiares (ABRAS e GfK, 2012). As relações de confiança e proximidade são elementos importantes desse tipo de comércio, que mesclam formas modernas e tradicionais de comercialização, como a utilização de cartões de débito e crédito simultaneamente à caderneta.

Os produtos semi-processados e processados, por sua vez, costumam ser bastante diversificados especialmente nas feiras permanentes, onde há forte presença de produtos que fazem parte da tradição alimentar regional e nacional. Alguns exemplos são pimentas, doces, bolos, conservas, alho triturado ou em pasta, temperos diversos, massas prontas de tapioca, uma ampla diversidade de feijões e farinha, queijos, embutidos, entre outros. Esses são pontos de abastecimento, portanto, importantes para a preservação de práticas alimentares tradicionais e para a comercialização de produtos da pequena agroindústria.

Além disso, muitos dos produtos do sistema tradicional de abastecimento estão associados à qualidade, especialmente temperos, as massas de tapioca, farinhas, que apresentam características bastante diferentes do perfil comercializado pelo sistema moderno de varejo. Nesses casos parece haver uma forte relação de preferência e confiança da população em relação a esses produtos vendidos nas feiras comparativamente aos supermercados. É o caso do box “Segredos do Campo”, da Feira da Ceilândia, que comercializa basicamente ervas e temperos diversos, assim como das mercearias Parnaíba e Portela, que funcionam há mais de 30 anos do Mercado do Núcleo Bandeirante. É o caso igualmente dos boxes “Barraca do Feijãozinho” e Merceria Dantas, na Feira Modelo de Sobradinho, que comercializam uma ampla variedade de farinhas e feijões.

Figura 13 - Feira Permanente do
Bandeirante



Fonte: registro da autora.

Figura 14 - Merceria Portela do Mercado do Núcleo
do Núcleo Bandeirante



Fonte: registro da autora.

Figura 15 - Temperos na Feira livre de Vila Matias



Fonte: registro da autora.

Figura 16 - Queijos na Feira Permanente de Vicente Pires



Fonte: registro da autora.

Cabe, ainda, ressaltar a diversidade de marcas de produtos industrializados comercializados nos pequenos mercados de vizinhança, mercearias ou nas redes locais de supermercados. Os locais onde isso mais se explicitou foram Núcleo Bandeirante e Riacho Fundo I, pela capilaridade do sistema de comercialização, onde há também forte presença de marcas regionais e locais, ou simplesmente marcas não-líderes no sistema de varejo local. Marcas de arroz não líderes, como Flora, Fino Gosto, Brillhante, Gaúcho, Tio Urbano, Record, GOL, Doura, Rei, a maioria do Sul do país. Outras de açúcar como Pérola, Delta, Mais, Leve e de farinhas e polvilho como Alimentos do Zé, Matuto, Sinhá e Ofélia, a maioria marcas da região Sul do país.

Feijões das marcas “da Mamãe”, de Taguatinga; BSB Alimentos, marca local desde 1974; Alvorada, de Planaltina; Dona Dê; Flora; Quit; Feijão “da Casa”; Guará; Grãos do Norte entre outras. A marca local BSB Alimentos, por sua vez, comercializa não só feijões como farinha de mandioca, polvilho e flocão de milho. Algumas marcas de regiões próximas são o café Rancheiro, de Anápolis, Goiás e café Unai; Roan Bonomilho - ou Bonoarroz e Kibiju -, também do Goiás; Farinha e fubá Araxá, de Minas Gerais, entre outras marcas de Mato Grosso, como Nosso Rei e Mika e de Minas Gerais, como Santa Amália.

Além das marcas locais acima citadas, como “Da Mamãe”, BSB Alimentos e Alvorada, são comercializadas em pequenos equipamentos a marca Super Alimentos, do Distrito Federal, que comercializa feijão, arroz e farinha de mandioca e que engloba as marcas Bionobre, da Vovó, Candango e Formosinha, também encontradas vários equipamentos. Outras marcas locais encontradas foram Pingo de Ouro, de café, localizada em Sobradinho; Ubon, de Taguatinga, e a marca de feijão, flocos de milho e fubá “Mainha”, de Planaltina.

Aqui, não apenas o fato de haverem marcas regionais é importante, mas de haver uma diversidade de marcas de menor porte, e que fazem parte do perfil de compras local. Enquanto em alguns locais as marcas regionais ou não-líderes são comercializadas ao lado de líderes, em outros essas quase não aparecem, como é o caso dos mercadinhos de 2 *checkouts* como Verdurão Paulista, Mercadinho e Peixaria Lú e Mercadinho Hollywood no Riacho Fundo I. Esses equipamentos basicamente não apresentam marcas líderes para comercialização, o que aponta para a adequação da oferta à renda local, bem como a aceitabilidade das marcas pela população local, que não convive com nenhuma grande rede de varejo.

Esse é o caso também do Núcleo Bandeirante, onde a resistência das mercearias Cavalcanti, Portela e Parnaíba, que funcionam há mais de 30 anos - muito acima da média de 16 anos segundo a pesquisa GfK (2012) para mercado de vizinhança – possivelmente seja resultado da ausência de grandes redes de varejo no local, bem como da utilização de cadernetas para os clientes mais próximos. Vale ressaltar que, apesar da pequeníssima escala, a dona da Merceria Cavalcanti afirmou que adquire seus produtos diretamente dos fornecedores. Similarmente, a pesquisa GfK aponta que, não obstante a dificuldade do pequeno comércio em negociar, em 2012, 22% de suas aquisições eram feitas diretas com o fabricante, enquanto 23% com distribuidores (ABRAS e GfK, 2013).

Isso aponta para a possibilidade de haver fornecedores de menor porte ou regionais que negociam diretamente com o pequeno varejo, o que reforça a viabilidade de desenvolvimento de canais menos integrados às grandes redes ou firmas alimentícias. Um olhar mais atento às marcas regionais e locais encontradas na pesquisa evidencia que em sua maioria são de arroz, açúcar, feijão, café, derivados da mandioca e do milho, ou seja, de produtos tradicionais da alimentação. Esses produtos industrializados “tradicionalistas” são responsáveis por 70% do faturamento de não perecíveis nos mercados de vizinhança no Brasil (ABRAS e GfK, 2013). Vale recordar que nesses seguimentos várias marcas próprias das grandes redes têm crescido, competindo com as marcas regionais por meio da prática de preços muito baixos.

A associação de comerciantes ou cooperativas de compra, como antes citado, são formas interessantes de firmar canais de comercialização, diversificar produtos e fortalecer a produção local. O caso citado do operador logístico Redefort, na região Sul do país, ilustra essa dinâmica: dentre alguns dos fornecedores que integram os canais da empresa, estão as marcas regionais de arroz Blue Soft, Blue Ville, Glorinha, Grão Nobre, Pilecco Nobre; Cooperativa de laticínios e frigorífico Santa Clara; a marca local de farinha e biscoitos Orquídea; as marcas de ervas Marca Chileno Chás e Ervas e Ervateira Lago Verde; as marcas locais de massas Marsala,

Açoriana – de massas frescas - e D’Granno; de vinho Garibaldi, Prinz e Peterlongo, entre outros exemplos⁹⁵.

A variedade de produtos e fornecedores regionais, o que certamente é consequência da história socioeconômica da região, não reforçam apenas o caráter local como também a qualidade de alimentos que fazem parte dos hábitos alimentares tradicionais, como é o caso do consumo da erva mate, do vinho e das massas, especialmente a comercialização de massas frescas, como é feita pela empresa Açoriana.

Outro exemplo de participação de redes é o JC Mercadinho na Paraíba, que participa da Rede Gente Econômica, um grupo de compra de vários comerciantes e supermercados que funciona há mais de 20 anos e engloba cerca de 20 pequenos supermercados independentes em cidades de pequeno e médio porte. O Supermercadinho Pimentel (ES), que afirma voltar seu perfil de aquisição para os escalões de consumo D e E, melhorou seus preços e regularidade das entregas quando passou a participar da Rede Central de compras (2016).

Esse exemplo é especialmente interessante para reflexão em torno dos desertos alimentares, pois afirmou-se na pesquisa que a queda dos preços promovida pela participação na rede de compras possibilitou a loja concorrer com a rede Makro que, apesar de estar a dez quilômetros de distância do mercadinho, comprometia amplamente as compras no local devido aos preços muito inferiores de alguns seguimentos (2016). A rede Makro é a maior atacadista do Brasil e apresenta uma ampla gama de produtos de baixo preço de marca própria e com selos de qualidade da empresa – o selo AROlab.

Cabem, portanto, algumas reflexões finais sobre o conjunto de informações até aqui apresentadas acerca do arranjo e lógica de funcionamento do sistema tradicional de varejo de alimentos.

4.4 Impressões gerais a partir da pesquisa de campo

Além de haver sido constatado um certo nível de adequação dos canais de abastecimento do sistema tradicional de varejo de acordo com a contiguidade geográfica dos polos produtores, percebeu-se a existência também de relações de proximidade entre comerciantes e produtores ou fornecedores, mediante canais diretos de abastecimento. Presume-se que este arranjo esteja associado à diversidade de produtos e à sua adequação às condições locais ou regionais de

⁹⁵ Fonte: <http://sistema.redefort.com.br/site/index.php?pg=fornecedoresb>

produção e fornecimento. É o caso da sazonalidade dos produtos comercializados nas feiras, por exemplo, ou de produtos tradicionais mais permanentes como farinhas, feijões e queijos, que vem de zonas mais distantes regularmente.

Verificou-se, ainda, a importância do sistema tradicional de comercialização para a movimentação dos mercados atacadistas da Ceilândia e de Planaltina, que são próximos a importantes polos de produção agrícola do Distrito Federal. No caso do mercado atacadista de Planaltina, por exemplo, um agricultor afirmou que às sextas-feiras o movimento costuma ser grande, pois feirantes se abastecem para a comercialização em feiras livres aos sábados e domingos não só em Brasília como em municípios próximos, como Formosa⁹⁶. Esses dois mercados atacadistas ilustram, igualmente, uma certa dinâmica de descentralização do abastecimento que é importante para a persistência de canais diversificados de abastecimento e do sistema tradicional de varejo. Além disso, evidenciam uma forte articulação com a base produtora, diferentemente da Ceasa, onde há uma coexistência de produtores locais com grandes cadeias especializadas e provenientes de regiões longínquas.

Como discutido no capítulo anterior, a força de expansão das cadeias especializadas ou sob comando de grandes redes varejistas está diretamente relacionada à forma como os mercados atacadistas ou sistemas de abastecimento locais se adequam a essa estrutura. Assim, a existência desses polos atacadistas é reflexo tanto da persistência do sistema tradicional de varejo como um importante mecanismo para mantê-lo dinâmico, na medida em que evidenciam a importância de uma mínima reunião da produção local e de sua adequação geográfica aos mercados consumidores locais como elementos centrais para que se efetue um sistema de comercialização desses produtos. Enquanto a reunião da produção viabiliza a existência de um ponto regular de abastecimento de produtos locais, a adequação geográfica possibilita um maior aproveitamento da produção local.

Contudo, é importante frisar as más condições de funcionamento desses mercados atacadistas, embora não tenham sido objeto principal de análise dessa pesquisa. Além dos relatos dos produtores e atacadistas acerca da desorganização, desregulação dos preços e recorrência de desperdícios e da falta de infraestrutura é bem marcante - o mercado do produtor de Planaltina, por exemplo, funciona a céu aberto. Esses fatores apenas confirmam o processo de abandono do planejamento público do sistema de abastecimento e sua desvinculação das condições locais de produção e consumo, ao mesmo tempo em que confirmam a importância de estruturas não pertencentes à Ceasa para o dinamismo da comercialização local de alimentos.

⁹⁶ Formosa é um município brasileiro do estado de Goiás. Situa-se a 75 quilômetros de Brasília, e a cerca de 40 quilômetros de Planaltina do Distrito Federal.

Outro ponto importante é o fato de a resistência do sistema tradicional de comercialização parecer estar associada à manutenção de atividades agrícolas dentro e no entorno da cidade – o que é um reflexo também do fato de as dificuldades de comercialização estarem associadas à queda dessas atividades. O loteamento de áreas que antes estavam voltadas à produção agrícola possivelmente é um dos reflexos do desincentivo à produção, em parte gerado pelas más condições de comercialização e da não organização de um mercado local de alimentos. Não se originam, portanto, apenas da especulação imobiliária e da expansão da produção da soja no Distrito Federal, que comprometem ainda mais a permanência de atividades agrícolas voltadas ao abastecimento local.

No que diz respeito ao perfil de aquisição do sistema tradicional de varejo estudado, constatou-se uma diversidade de canais de abastecimento e de formas de fornecimento. Alguns exemplos são feirantes que se especializam na venda de frutas adquiridas diretamente de fornecedores de outras regiões, produtores pluriativos que produzem hortaliças localmente, fornecedores diretos de núcleos agrícolas, aquisições feitas na central de abastecimento pública e nos mercados atacadistas localizados em próximos a polos de produção, entre outros.

Quanto aos produtos processados ou industrializados, averiguou-se uma ampla comercialização de produtos tradicionais e típicos especialmente nas feiras permanentes, enquanto nos mercadinhos de vizinhança constatou-se forte presença de marcas regionais ou não-líderes de produtos tradicionais da alimentação. Isso confirma não só a importância do sistema tradicional de varejo para a resistência das marcas de menor porte como sua maior adequação, apesar das dificuldades geradas pela menor escala, às condições de renda local. Evidencia, ainda, a aceitabilidade dessas marcas regionais por parte da população especialmente onde as grandes redes ainda não se instalaram com força. Acessoriamente, evidencia que as redes modernas de varejo se instalam apenas em locais onde há um determinado nível mínimo de renda, o que reforça um sistema de comercialização guiado pelo livre mercado e responsável pela formação de desertos alimentares nas cidades.

No que se refere à configuração geral do sistema tradicional de comercialização observado, os locais que mais se aproximaram de um arranjo capilar e diversificado de abastecimento foram Núcleo Bandeirante e Taguatinga. No primeiro caso, isso é resultado da presença de variados equipamentos de abastecimento, como mercearias, verdurões, pequenos supermercados familiares, supermercados regionais, além do Mercado e da Feira Permanente, locais importantes de preservação de práticas alimentares tradicionais. Taguatinga, por sua vez, apresenta uma eficiente feira livre que se desloca por toda a cidade ao longo da semana, sendo

capaz de abastecer a população local de forma regular em seus diversos locais de habitação, comercializando produtos sazonais e provenientes da agricultura e da agroindústria regional.

Esses dois casos, em especial, são capazes de sintetizar, em traços gerais, a importância que a capilaridade e a diversidade de produtos e de canais têm para a manutenção de práticas alimentares tradicionais e para o exercício da cidadania no âmbito da alimentação, bem como de inserir a produção local ou regional no sistema de abastecimento. Usando o caso de Taguatinga como exemplo, basta perguntarmos o que aconteceria com as práticas alimentares locais se o sistema de feiras livres fosse suprimido, a exemplo da dinâmica que vem ocorrendo no Brasil basicamente desde a década de 1970.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O sistema de abastecimento alimentar urbano vem sofrendo amplas modificações no Brasil a partir da década de 1960. Desde então, a progressiva concentração do setor de varejo transformou a forma de aquisição dos alimentos na cidade, que se concentra cada vez mais em torno dos supermercados. Simultaneamente, um acentuado processo de modificação dos hábitos alimentares, induzido pelo aumento do consumo de produtos industrializados, vem causando agravos de saúde paralelamente à padronização da produção agrícola voltada ao mercado interno de alimentos.

Enquanto os produtos industrializados substituíram os ingredientes tradicionais da culinária popular, a concentração de mercado e a progressiva criação de cadeias especializadas de frutas, legumes e verduras excluiu do sistema de comercialização aqueles agricultores não adequados ao modelo de fornecimento impulsionado pelo varejo moderno. Isso implica no enfraquecimento de cadeias diversificadas de abastecimento, que se reflete na perda de diversidade alimentar da população e na pauperização da agricultura voltada à produção de gêneros de subsistência, ou mesmo de produtos variados não compatíveis com a lógica de agregação de valor do atual sistema agroalimentar.

Contudo, formas tradicionais de comercialização de alimentos ainda resistem nas cidades, em contraste com lógica de oligopolização do sistema de abastecimento e, por conseguinte, em certa medida também com a lógica de padronização das cadeias de suprimento e do perfil alimentar. Esse é o pressuposto que instigou o presente estudo sobre o sistema tradicional de varejo de alimentos do Distrito Federal, composto principalmente por feiras permanentes, feiras livres e pequenos equipamentos varejistas de vizinhança. O objetivo foi investigar suas potencialidades em frear o processo de transição alimentar em curso, bem como de revitalizar ou incentivar a produção agrícola local, de forma a vislumbrar possibilidades de vincular a Segurança Alimentar e Nutricional ao desenvolvimento rural local.

Para isso, locais no Distrito Federal onde resistem equipamentos tradicionais de varejo de alimentos e feiras foram observados, com o intuito de averiguar a diversidade de produtos comercializados e o perfil de aquisição do sistema de varejo representado pelos locais escolhidos. Pressupôs-se que esses elementos delinearão tanto a capacidade que esse sistema poderia apresentar para a melhoria do padrão alimentar da população e para a preservação de práticas alimentares tradicionais, como relevariam a possibilidade de participação de cadeias diversificadas de fornecedores locais ou regionais no sistema de comercialização.

A experiência de campo evidenciou que o sistema tradicional de varejo de alimentos do Distrito Federal apresenta potencialidades em ofertar produtos diversificados, produzidos localmente ou regionalmente, desde *in natura* a industrializados. Constatou-se também um perfil diversificado e dinâmico de aquisição de produtos que se contrapõe ao modelo verticalizado e padronizado do moderno sistema de varejo, o que confirma a capacidade do arranjo convencional em estimular a agricultura e a agroindústria local, regional, ou de menor porte. Outro elemento observado foi a capilaridade do sistema, reforçando sua potencialidade em proporcionar um acesso aos alimentos regular e adequado às condições de mobilidade.

Constatou-se uma ampla diversidade de marcas locais e regionais de produtos industrializados – especialmente aqueles da tradição alimentar, ou simplesmente de marcas não-líderes - nos equipamentos varejistas de pequeno porte. Nas feiras permanentes, essa diversidade tende a se aproximar dos hábitos alimentares tradicionais devido à ampla comercialização de uma grande variedade de produtos da nossa tradição alimentar, como farinhas, feijões, temperos, entre outros.

Nos equipamentos varejistas familiares, nas feiras permanentes, mas especialmente nas feiras livres, observou-se uma grande variedade de produtos que apresentam forte relação com as possibilidades produtivas regionais. A presença de frutas, legumes e verduras adquiridos em pontos diversos de abastecimento próximos a polos produtivos da região, ou direto de agricultores, demonstra a capacidade de inclusão de alimentos produzidos localmente no sistema de comercialização, em alguns casos até mesmo produzidos nas regiões administrativas, como evidenciou-se no caso das folhagens.

A presença, ademais, de dois importantes mercados atacadistas, ou polos de abastecimento, para além da central de abastecimento pública da cidade, confirmar a importância da reunião e organização da produção local para a permanência do sistema tradicional de varejo. Complementarmente, sugere que a demanda desse sistema estimula a atividades atacadistas de menor porte e, portanto, a produção local de alimentos. As más condições dos sistemas de atacado observados, assim como os relatos de produtores e atacadistas acerca das dificuldades de permanecer nesse tipo de atividade, contudo, apontam para a necessidade de revigorar e planejar os pontos de abastecimento locais.

O que se depreende desse quadro geral é que o sistema tradicional de varejo, especialmente as feiras, além de apresentar a capacidade de preservação dos hábitos alimentares tradicionais e comercializarem produtos sazonais e ou produzidos localmente, mostrou dinamizar um mercado regional de alimentos. Revelou-se, ainda, capaz de impulsionar uma

agricultura urbana local e, portanto, de preservar a pluriatividade de núcleos rurais distribuídos pelo Distrito Federal que são importantes para a diversidade do abastecimento alimentar local.

Isso sugere que uma política de abastecimento que tomasse como modelo o arranjo do sistema tradicional de comercialização poderia ser eficaz em impulsionar o desenvolvimento e a manutenção da agricultura local. Ao mesmo tempo, seria capaz de diversificar e melhorar o padrão alimentar da população e tornar o sistema de comercialização mais adequado às condições de mobilidade urbana. Para isso, o planejamento local e regional da produção mostra-se uma medida fundamental, uma vez que esse sistema descentralizado encontra diversas dificuldades em se manter frente à crescente concentração do varejo impulsionada pela expansão das grandes redes de supermercado e suas formas de domínio sobre a organização do abastecimento.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRACEN. Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento. *Manual Operacional das Ceasas do Brasil*. Disponível em: <<http://abracen.org.br/wp-content/uploads/2014/05/manual.pdf>>. Acesso em: 26. Jan. 2017.
- ABRAS e GfK. Associação Brasileira de Supermercados e *Growth For Knowledge*. *Revista SuperHiper*, Edição de Junho de 2012. Disponível em: <<http://www.abras.com.br/edicoes-antiores/Main.php?MagID=7&MagNo=87>>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS e GfK. Associação Brasileira de Supermercados e *Growth For Knowledge*. *Revista SuperHiper*, Edição de Junho de 2013. Disponível em: <<http://abrasnet.com.br/edicoes-antiores/Main.php?MagID=7&MagNo=104>>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS e GfK. Associação Brasileira de Supermercados e *Growth For Knowledge*. *Revista SuperHiper*, Edição de Junho de 2014. Disponível em: <http://abrasnet.com.br/edicoes-antiores/Main.php?MagID=7&MagNo=134>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS e GfK. Associação Brasileira de Supermercados e *Growth For Knowledge*. *Revista SuperHiper*, Edição de Junho de 2015. Disponível em: <<http://abrasnet.com.br/edicoes-antiores/Main.php?MagID=7&MagNo=158>>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS e GfK. Associação Brasileira de Supermercados e *Growth For Knowledge*. *Revista SuperHiper*, Edição de Junho de 2016. Disponível em: <<http://abrasnet.com.br/edicoes-antiores/Main.php?MagID=7&MagNo=183>>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS. Associação Brasileira de Supermercados, *Revista SuperHiper*, Edição de abril, 2014. Disponível em: <<http://abrasnet.com.br/edicoes-antiores/Main.php?MagID=7&MagNo=129>>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS, Notícias Abras. 11 de Novembro de 2014. Disponível em: <<http://www.abras.com.br/clipping.php?area=1&clipping=47663>>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS, Notícias Abras, 12 de Junho de 2016. Disponível em: <http://www.abras.com.br/clipping.php?area=7&clipping=56785>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS, Notícias Abras, 19 de Janeiro de 2011. Disponível em: <http://www.abras.com.br/clipping.php?area=1&clipping=18154>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS, Notícias Abras, 22 de Março de 2016. Disponível em: <<http://www.abras.com.br/clipping.php?area=31&clipping=55556>>. Acesso em: 28 Dez. 2016.
- ABRAS, Notícias Abras, 29 de Março de 2016. Disponível em: <<http://www.abrasnet.com.br/clipping.php?area=20&clipping=55616>>. Acesso em: 20 Abr. 2016.
- ABRAS, Notícias Abras, 30 de Julho de 2014. Disponível em: <<http://www.abras.com.br/clipping.php?area=31&clipping=45586>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.
- Administração Regional de Vicente Pires, Governo do Distrito Federal. Disponível em: <<http://www.vicentepires.df.gov.br/category/sobre-a-ra/conheca-a-ra/>>. Acesso em: 15 Abr. 2017.

Administração Regional do Cruzeiro, Governo do Distrito Federal. Disponível em: <<http://www.cruzeiro.df.gov.br/category/sobre-a-ra/conheca-a-ra/>>. Acesso em: 15 Abr. 2017.

Administração Regional do Park Way, Governo do Distrito Federal. Disponível em: <<http://www.parkway.df.gov.br/category/sobre-a-ra/conheca-a-ra/>>. Acesso em: 15 Abr. 2017.

Administração regional do Riacho Fundo, Governo do Distrito Federal. Disponível em: <<http://www.riachofundo.df.gov.br/category/sobre-a-ra/conheca-a-ra/>>. Acesso em: 15 Abr. 2017.

FOLHA. Jornal Folha de São Paulo. **Pão de Açúcar Compra a Rede Barateiro**. Edição de 18 maio de 1998. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fol/eco/ult180598043.htm>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

Agriculture and Agri-Food Canada, **Top Grocery Retailers in Latin America**, International Market Bureau, Market Indicator Report, Agosto de 2012, Canadá. Disponível em: <<http://www.agr.gc.ca/resources/prod/Internet-Internet/MISB-DGSIM/ATS-SEA/PDF/6240-eng.pdf>>. Acesso em: 15 Jan. 2017.

Agrolink, edição de 8 de Julho de 2004. **Frutas brasileiras serão vendidas em hipermercados no exterior**. Disponível em: <https://www.agrolink.com.br/noticias/frutas-brasileiras-serao-vendidas-em-hipermercados-do-exterior_18606.html> Acesso em: 23 Mar. 2017.

ALI, M., 2006. Horticulture Revolution for the Poor: Nature, Challenges and Opportunities. Background paper for the World Development Report 2008, <http://econ.worldbank.org>.

AMANOR, K. S. Global food chains, African smallholders and World Bank governance. **Journal of Agrarian Change**, v.9, n. 2, 2009, p. 247-262.

ATASOY, Y. Supermarket Expansion in Turkey: Shifting relations of food provisioning. **Journal of Agrarian Change**, v. 13, n. 4, 2013, p. 547-570.

BARHAM, J. **Regional Food Hubs: understanding the scope and scale of food hub operations**. Washington: USDA AMS, 2011.

BEAULAC, J.; KRISTJANSSON, E.; CUMMINS, S. A Systematic Review of Food Deserts. **Preventing chronic disease**, v. 6, n. 3, 2009, p. A105.

BECKER, B. K. O mercado carioca e seu sistema de abastecimento. **Rev. Bras. Geogr**, v. 28, n. 2, 1966, p. 129-156.

BELIK, W.; SILVA, J.; TAKAGI, M. Políticas de combate à fome no Brasil. **São Paulo em perspectiva**, v. 15, n. 4, 2001, p. 119-129.

BELIK, W. Muito além da Porteira. **Instituto de Economia da Unicamp**, 2001.

BELIK, W; CHAIM, N. Formas híbridas de coordenação na distribuição de frutas, legumes e verduras no Brasil. **Revista Cadernos de debate**, v. 7, 1999, p. 1-9.

BESKOV, P., K. Agricultura e política agrícola no contexto brasileiro da industrialização do pós-guerra (1946-1964). **Estudos Sociedade e Agricultura**, n. 12, abril 1999, p. 56-79.

BURCH, D. Supermarket own brands, supply chains and the transformation of the agri-food system. **International Journal of Sociology of Agriculture and Food**, v. 13, n. 1, 2005, p. 1-18.

BURSZTYN, M; ARAÚJO, C. *Da utopia à exclusão: vivendo nas ruas em Brasília*. Suíça: Labor et Fides, 1997.

Campo Grande News, Edição de 30 de Novembro de 2014. *Dos produtos vendidos na Ceasa 85,51% são de outras regiões*. Disponível em: <<http://www.campograndenews.com.br/rural/dos-produtos-vendidos-na-ceasa-85-51-sao-de-outras-regioes-do-pais>>. Acesso em: 20 Dez. 2017.

CASCUDO, L. História da alimentação no Brasil. *História da alimentação no Brasil*. Global, 2011.

CLIFTON, K. J. Mobility strategies and food shopping for low-income families a case study. *Journal of Planning Education and Research*, v. 23, n. 4, 2004, p. 402-413.

COCKRALL-KING, J. *Food and the city: urban agriculture and the new food revolution*. Estados Unidos: Prometheus Books, 2012.

CODEPLAN. Companhia de Planejamento do Distrito Federal. *Amostra distrital por amostra de domicílios*, 2015. Disponível em: <<http://www.codeplan.df.gov.br/component/content/article/261-pesquisas-socioeconomicas/319-pdad-2015.html>>. Acesso em: 20 Abr. 2017.

CODRON, J. Supermarkets in Low income Mediterranean Countries: Impacts on Horticulture Systems. *Development Policy Review*, v. 22, n. 5, 2004, p. 587-602.

FÁVERO, L. A. Novas formas de coordenação das atividades de abastecimento nos mercados atacadistas de frutas e hortaliças da América Latina. In: *CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL*. 2005. p. 1-16.

CONISBEE, M. *Clone Town Britain: the loss of local identity on the nation's high streets*. London: The New Economic Foundation, 2004.

CONTRERAS, J.; GRACIA, M. Alimentação, sociedade e cultura. *Alimentação, sociedade e cultura*. Fiocruz, 2011.

COTTERILL, R. The urban grocery store gap. Food Marketing Policy Issue, University of Connecticut, Department of Agricultural and Resource Economics, Charles J. Zwick Center for Food and Resource Policy, n. 8, 1995.

CUMMINS, S. Food deserts. *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Health, Illness, Behavior, and Society*, 2014.

CUNHA, A.R.A. Dimensões estratégicas e dilemas das Centrais de Abastecimento no Brasil. *Revista de Política Agrícola*, v. 15, n. 4, 2006, p. 37-46.

CUNHA, A; BELIK, Walter. A produção agrícola e a atuação das Centrais de Abastecimento no Brasil. *Segurança Alimentar e Nutricional*, v. 19, n. 1, 2012, p. 46-59.

DE MELLO, JM. C. *O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*. Editora Brasiliense, 1982.

DE OLIVEIRA, F. *Crítica à razão dualista/O ornitorrinco*. Boitempo editorial, 2015.

DELGADO, G. *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965-2012)*. Porto Alegre, Editora UFRGS, 2012.

Diário do Grande ABC, Edição de 21 de Abril de 2000. **Marcas próprias de supermercados encostam nas líderes**. Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/103335/marcas-proprias-de-supermercados-encostam-nas-lideres>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

Diário do Grande ABC, Edição de 5 de Fevereiro de 2002. **Barateiro Relança 100 itens de marca própria**. Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/202667/barateiro-relanca-100-itens-de-marca-propria>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

Diário do Grande ABC, Edição de 13 de Abril de 2000. **Grupo Pão de Açúcar compra 32 novas lojas**. Disponível em: <[http://www.dgabc.com.br/\(X\(1\)S\(wjrg40dffl04klhc2b24lgwf\)\)/Noticia/161156/grupo-pao-de-acucar-compra-32-novas-lojas](http://www.dgabc.com.br/(X(1)S(wjrg40dffl04klhc2b24lgwf))/Noticia/161156/grupo-pao-de-acucar-compra-32-novas-lojas)>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

DIOP, N; JAFFEE, S. Fruits and vegetables: global trade and competition in fresh and processed product markets. **Global agricultural trade and developing countries**, 2005, p. 237-257.

DIXON, J *et al.* Supermarkets as new food authorities. In: David Burch e Geoffrey Lawrence. **Supermarkets and agri-food supply chains: Transformations in the production and consumption of foods**. Edward Elgar Publishing, 2007.

DÓRIA, C. **A formação da culinária brasileira**. PubliFolha, 2009.

EMATER-DF. Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Distrito Federal 30 de janeiro 2012. Disponível em: <http://www.emater.df.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=133&Itemid=117>. Acesso em: 20 Abr. 2017.

EMATER-DF. Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Distrito Federal. **Relatório de Informações Agropecuárias**, 2015. Disponível em: <http://www.emater.df.gov.br/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=72&Itemid=55>. Acesso em: 20 Abr. 2017.

ESCODA, M. Para a crítica da transição nutricional. **Ciênc. saúde coletiva**, v. 7, n. 2, 2002, p. 219-234.

Estado de São Paulo, Edição de 15 de Agosto de 2015. **Dia% diversifica lojas e investe em marca própria**. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,dia-diversifica-lojas-e-investe-em-marca-propria-imp-,1744528>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

FAO. Food and Agriculture Organization of the United Nation. **O Estado de Segurança Alimentar e Nutricional no Brasil: Um retrato multidimensional**. Brasília: FAO, 2014.

FARINA, E. Consolidation, multinationalisation, and competition in Brazil: impacts on horticulture and dairy products systems. **Development Policy Review**, v. 20, n. 4, 2002, p. 441-457.

FARINA, E; NUNES, R; MONTEIRO, G.A. Supermarkets and their impacts on the agrifood system of Brazil: the competition among retailers. **Agribusiness**, v. 21, n. 2, 2005, p. 133-147.

FÁVERO, L. A. Novas formas de coordenação das atividades de abastecimento nos mercados atacadistas de frutas e hortaliças da América Latina. In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL**, 2005, p. 1-16.

FGV Management, 17 de julho de 2010. *Brasília, campeã das gôndolas*. Disponível em: <<https://management.fgv.br/node/450>>. Acesso em: 21 Mar. 2017.

FISCHLER, C. *El (h) omnívoro. El gusto, la cocina y el cuerpo*. Barcelona: Anagrama, 1995.

FOGAGNOLI, M. *Almoçar bem é no SAPS: O papel do SAPS na política pública de melhoria da condição de vida e alimentação dos trabalhadores (1940-1945)*. (Dissertação de Mestrado). Rio de Janeiro: Universidade Federal Fluminense/UFF, 2011.

Folha de São Paulo, Edição de 1 de Junho de 1999. *Carrefour compra controle do Planaltão*. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi01069918.htm>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

Folha de São Paulo, Edição de 16 de Dezembro de 1997. *Carrefour compra 50% do Eldorado*. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi161216.htm>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

Folha de São Paulo, Edição de 6 de Agosto de 2005. *Carrefour compra dez supermercados BIG e amplia concentração no setor*. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u97083.shtml>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

Folha de São Paulo, Edição de 7 de Novembro de 2001. *Grupo Pão de Açúcar compra rede carioca*. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0711200122.htm>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

FRIEDMANN, H; MCMICHAEL, P. Agriculture and the state system: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present. *Sociologia ruralis*, v. 29, n. 2, 1989, p. 93-117.

FURTADO, C. *A Economia Latino-Americana*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1978.

FURTADO, C. *A nova dependência: dívida externa e monetarismo*. São Paulo: Paz e Terra, 1982.

FURTADO, C. *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. São Paulo: Civilização Brasileira, 1968.

G1, Edição 14 de Fevereiro de 2017. *Doria leva a Dubai vídeo com maior programa de privatização da história de SP*. Disponível em: <<http://g1.globo.com/sao-paulo/noticia/doria-leva-a-dubai-video-com-maior-programa-de-privatizacao-da-historia-de-sp.ghtml>>. Acesso em: 27 Mar. 2017.

G1, Edição de 05 de Novembro de 2007. *Pão de Açúcar compra 60% do Assai*. Disponível em: <http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL169162-9356,00-PAO+DE+ACUCAR+COMPRA+DO+ASSAI.html>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

Globo Rural, Edição de Agosto de 2009. *Laranja Madura*. Disponível em: <http://revistagloborural.globo.com/EditoraGlobo/componentes/article/edg_article_print/0,3916,1703463-1641-1,00.html>. Acesso em: 23 Fev. 2017.

GOLDMAN, A; VANHONACKER, W. The food retail system in China: Strategic dilemmas and lessons for retail internationalization/modernization. In: *Globalizing Retail Workshop*. 2006.

GOMES JÚNIOR, N. *Segurança Alimentar e Nutricional como princípio orientador de políticas públicas no marco das necessidades humanas básicas*. (Tese de Doutorado). Brasília, Universidade de Brasília, 2007.

GOODY, J. *Cooking, cuisine and class: a study in comparative sociology*. Cambridge University Press, 1982.

GOTTLIEB, R; FISHER, A; DOHAN, M; O'CONNOR, L; PARKS, V.: Food-related transportation strategies in low income and transit dependent communities. *University of California Transportation Center*, University of California, Berkeley, 1996.

GREEN, R. Mercados mayoristas; El inicio de una nueva era?. *Distribución y consumo*, v. 72, 2003, p. 23-37.

GUIMARÃES, O. O Papel das feiras-livre no abastecimento da cidade de São Paulo. Série Teses e Monografias no 2. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1969

HOFFMAN, B. Behind the Brands: Food justice and the Big 10 food and beverage companies. *Oxfam Policy and Practice: Private Sector*, v. 10, n. 2, 2013, p. 11-62.

HOFFMANN, R. A agricultura familiar produz 70% dos alimentos consumidos no Brasil?. *Segurança Alimentar e Nutricional*, v. 21, n. 1, 2015, p. 417-42.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística Disponível. *Estatísticas do Século XX*. Disponível em: <<http://seculoxx.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 20 Dez. 2016.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística Disponível. *Cidades*. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=530010>> Acesso em: 20 Dez. 2016.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística Disponível. *Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002/2003: análise da disponibilidade domiciliar de alimentos e do estado nutricional no Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 2004.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística Disponível. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD*. Rio de Janeiro: IBGE, 2013.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística Disponível. *Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009: antropometria e estado nutricional de crianças, adolescentes e adultos no Brasil*. Brasília: IBGE, 2010.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística Disponível. *Pesquisa Nacional de Saúde Escolar – PeNSE*. Brasília: IBGE, 2012.

JUNQUEIRA, J.R.C.M. & JUNQUEIRA, Maria E.B. Moagem e Beneficiamento de Café, Trigo, e Cereais. In: CANO, Wilson. As Condições de Operação da Agroindústria Paulista. Campinas, UNICAMP, 1984. vol.2.3, 54p.

LANG, T. Reshaping the food system for ecological public health. *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, v. 4, n. 3-4, 2009, p. 315-335.

LANG, T; HEASMAN, M. *Food wars: The global battle for mouths, minds and markets*. Routledge, 2015.

LINHARES, M; SILVA, F. *História política do abastecimento (1918-1974)*. São Paulo: Binagri Edições, 1979.

MACHADO, A; SANTILLI, J; MAGALHÃES, R. *A agrobiodiversidade com enfoque agroecológico: implicações conceituais e jurídicas*. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2008.

MALUF, R. S. A multifuncionalidade da agricultura na realidade rural brasileira. In: CARNEIRO, M.; MALUF, R. S. *Para além da produção* – multifuncionalidade e agricultura familiar. Rio de Janeiro: MAUAD, 2003.

MCMICHAEL, P. A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies*, v. 36, n. 1, 2009, p. 139-169.

MCMICHAEL, P. Global development and the corporate food regime. In: Buttel, Frederick H.; McMichael, Philip. *New directions in the sociology of global development*. Emerald Group Publishing Limited, 2005. p. 265-299.

MENDEZ, M.A.; POPKIN, B. M.: Globalization, urbanization and nutritional change in the developing world. Globalization of food systems in developing countries: Impact on food security and nutrition. *Journal of Agricultural and Development Economics*, v. 1, n. 2, 2004.

MENEZES, F; PORTO, S. I.; GRISA, C. *Abastecimento alimentar e compras públicas no Brasil: um resgate histórico*. São Paulo: Centro de Excelência contra a Fome, 2015. Disponível em:

<http://www.mds.gov.br/webarquivos/publicacao/seguranca_alimentar/PAA_Institucional_Estudo1_Historico_lowres.pdf>. Acesso em:

MILLSTONE, Eric; LANG, Tim. *Penguin atlas of food*. Penguin, 2003.

MONTANARI, M; FLANDRIN, J. *História da alimentação*. São Paulo: Estação Liberdade, 1998.

MONTEIRO, C; MONDINI, L.; COSTA, R. Mudanças na composição e adequação nutricional da dieta familiar nas áreas metropolitanas do Brasil (1988-1996). *Revista de Saúde Pública*, 2000.

MORGAN, K. Feeding the city: The challenge of urban food planning. *International Planning Studies*. Vol 14, n. 4, 2009, p. 341-348.

MÜLLER, G. *A cidadania que não temos*. São Paulo, Brasiliense, 1986, p. 13-38.

New York Times, Edição de Outubro de 2015. *In Barcelona, Making the Markets Fresh Again*. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2014/10/19/travel/in-barcelona-making-the-markets-fresh-again.html?_r=0>. Acesso em: 15 Abr. 2017.

O Estado de São Paulo, Edição de 6 de agosto de 2013. *Como era São Paulo sem Supermercado*. Disponível em: <<http://acervo.estadao.com.br/noticias/acervo,como-era-sao-paulo-sem-supermercado,9180,0.htm>>. Acesso em: 20 Dez. 2016.

O Globo, Edição de 26 de Março de 2008. *Walmart acelera expansão da rede popular todo dia*. Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/economia/wal-mart-acelera-expansao-da-rede-popular-todo-dia-3622324>>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

OLIVEIRA, F. *A economia brasileira: crítica à razão dualista*. Editora Vozes, 1981.

PAIVA, Ruy Miller. Reflexões sobre as Tendências da Produção, da Produtividade e dos Preços do Setor Agrícola do Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, v. 20, n. 2-3, p. 111-134, 1965.

PAIVA, R. The Development of Brazilian Agriculture, 1945-1960. *Journal of Farm Economics*, v. 43, n. 5, 1961, p. 1092-1100.

Pan American Health Organization, World Health Organization. Consumption of ultra-processed food and drink products in Latin America: Trends, impact on obesity, and policy implications. Washington D.C, EUA. 2014.

PATEL, R. *Stuffed and starved: Markets, power and the hidden battle for the world food system*. Black Inc., 2007.

POLLAN, M. *Em defesa da comida*. São Paulo: Editora Intrínseca, 2008.

POPKIN, B.M. The nutrition transition and its health implications in lower-income countries. *Public health nutrition*, v. 1, n. 01, 1998, p. 5-21.

Portal Brasil, 27 de Julho de 2011. *Agricultura familiar precisa aumentar vendas e se organizar melhor, diz secretário*. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2011/07/agricultura-familiar-precisa-aumentar-vendas-e-se-organizar-melhor-diz-secretario>>. Acesso em: 13 Mar. 2017.

Portal Em, 27 de Novembro de 2012. *Grandes redes de supermercados investem em marcas próprias para atrair consumidores*. Disponível em: <http://www.em.com.br/app/noticia/especiais/marcasprestigiadas/2012/11/27/noticias_interna_s_marcas_prestigiadas,332503/grandes-redes-de-supermercados-investem-em-marcas-proprias-para-atrair-consumidores.shtml>. Acesso em: 20 Mar. 2017.

POTHUKUCHI, K; KAUFMAN, J. The food system: A stranger to the planning field. *Journal of the American planning association*, v. 66, n. 2, 2000, p. 113-124.

PRADO JÚNIOR, C. *História econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora brasiliense, 1978.

PRITCHARD, B. Regoverning Markets: A Place for Small Scale Producers in Modern Agrifood Chains? *Journal of Agrarian Change*, v. 9, n. 3, 2009, p. 449-452.

REARDON, T; BERDEGUE, J. A. The rapid rise of supermarkets in Latin America: challenges and opportunities for development. *Development policy review*, v. 20, n. 4, p. 371-388, 2002.

REARDON, T; BERDEGUÉ, J.A. The retail-led transformation of agrifood systems and its implications for development policies. *Latin American Center for Rural Development*. Santiago, 2006.

RIBEIRO, G. *O capital da esperança: a experiência dos trabalhadores na construção de Brasília*: Editora UnB, 2008.

SAAB, W J. L.; GIMENEZ, L; RIBEIRO, R. M. *Supermercados no Brasil: o movimento das grandes empresas*. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, n. 22, 2000.

SANTAGADA, S. A situação social do Brasil nos anos 80. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 17, n. 4, 1990, p. 121-143.

SANTOS, H.; SANTOS, B.; BARROS, L. Educação Nutricional: do Jeca Tatu à Obesidade. *Interfaces Científicas-Humanas e Sociais*, v. 4, n. 1, 2015, p. 10-21.

SANTOS, M. O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2008.

SANTOS, M. *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*. São Paulo: Record: 2000.

SANTOS, M. *Espaço do Cidadão*. São Paulo: Edusp, 2007.

SCHWENTESIUS, R; GÓMEZ, M. Supermarkets in Mexico: impacts on horticulture systems. *Development Policy Review*, v. 20, n. 4, 2002, p. 487-502.

SILVA, J. *A modernização dolorosa: estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil*. São Paulo: Zahar Editores, 1982.

SILVA, G.; FAMÁ, R. O recente movimento de fusões e aquisições no setor de supermercados: possíveis causas e consequências. In: *SEMEAD–Seminários Em Administração*. São Paulo, Universidade de São Paulo, 2003.

SILVEIRA, M.; SANTOS, M. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SIMMS, A. *et al. Ghost Town Britain: The threat from economic globalisation to livelihoods, liberty and local economic freedom*. London: New Economics Foundation, 2002.

SINDCOM. Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes. *Relatório Anual 2015*. Disponível em: <http://www.sindicom.com.br/download/anuario_sindicom_2015_web.pdf> Acesso em: 27 Mar. 2017.

SINGER, P. *Economia política da urbanização*. São Paulo, Contexto, 1998.

SODRÉ, N W. *Radiografia de um modelo*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1975.

STEEL, C. *Hungry city: How food shapes our lives*. Random House, 2013.

SuperMercadoModerno, Relatório Anual, ano 41, nº 4, 2010. Disponível em: <<http://www.sm.com.br//edicoes-nacionais/abril-2010-39-relatorio-anual>>. Acesso em: 20 Dez. 2016.

TAVARES, M. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. São Paulo: Zahar Editores, 1972.

The Food Trust. *Philadelphia Healthy Corner Store Network*. Philadelphia Department of Public Health, 2014.

TIMMER, C. Food policy in the era of supermarkets: what's different. *Electron J Agric Environ Econ*, v. 1, 2004, p. 50-67.

TORATANI, R. *Importância da agricultura urbana na resistência da produção rural no Núcleo Bandeirante*. Monografia – Universidade de Brasília, Instituto de Ciências Humanas, Departamento de Geografia. 2015.

USAID. United States Agency for International Development. *The rise of supermarkets in Mexico*. USA: Chemonics International, 2004.

VASCONCELOS, A. *As cidades satélites de Brasília*. Brasília: Thesaurus Editora, 1988.

WANDERLEY, M. *Um saber necessário: os estudos rurais no Brasil*. Campinas: Ed. Unicamp, 2011.

WISKERKE, J. On places lost and places regained: Reflections on the alternative food geography and sustainable regional development. *International planning studies*, v. 14, n. 4, 2009, p. 369-387.

WB. World Bank. *World Development Report 2008: Agriculture for Development*. New York: Oxford University Press, 2008.

ZAKHIA, E. *Mercados e Feiras – Outra viagem pelos cheiros e sabores do Brasil*. São Paulo, 2015.