

Capítulo 2 - Capitais, frangos e camponeses

internacionalização de um setor agropecuário no Brasil

Bernardo Sorj
Malori J. Pompermayer
Odacir Luis Coradini

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

SORJ, B., POMPERMAYER, MJ., and CORADINI, OL. *Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na avicultura brasileira* [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2008. Capitais, frangos e camponeses. pp. 23-58. ISBN: 978-85-99662-52-6. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.



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

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

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

CAPÍTULO 2

CAPITAIS, FRANGOS E CAMPONESES¹¹

2.1 FORMAS DE PRODUÇÃO RURAL

A avicultura moderna é filha das mais avançadas técnicas de engenharia genética aplicadas à produção industrial de carnes animais. Pelo alto grau de conversão de cereal em carne, é o frango o animal que melhor se adapta à produção maciça de carnes a menores preços. A partir do controle genético, confinamento e regulação alimentar, reduzem-se - quando não se eliminam - os determinantes naturais do ciclo de reprodução biológica do animal.

Quadro 2.1

Produção brasileira de matrizes para postura e ovos/consumo

<i>Ano</i>	<i>Matrizes Ovos brancos</i>	<i>Matrizes Ovos vermelhos</i>	<i>Ovos Milhões/dz.</i>
1971	606.650	161.763	490
1972	472.654	173.149	510
1973	516.489	115.644	500
1974	423.762	101.263	500
1975	456.984	125.920	501
1976	495.009	124.835	510
1977	471.504	142.380	521
1978	556.948	209.549	552
1979	545.808	297.918	620 ^a
1980	620.000 ^b	245.000 ^b	680 ^b

^a Estimativa.

^b Previsão.

Fonte: *Realidade Agroavícola*, dezembro de 1980.

Para se ter uma noção mais concreta da apropriação das atividades produtivas pelo complexo agroindustrial, é indicativo o fato de que no preço final do frango, em 1976, o custo da mão-de-obra na granja de 12 mil frangos representava apenas 1,50% (3,85%, se se inclui a previdência social).

¹¹ Este capítulo focalizará, em particular, os produtores de frangos de corte, e só em forma marginal os produtores de ovos. Isso, em parte, porque a produção de ovos tem tido um crescimento muito pequeno na década e, hoje, é em grande parte subsidiária da produção de frangos de corte.

Quadro 2.2

<i>Item</i>	<i>Cr\$</i>	<i>%</i>
1. Custos fixos		
1.1. Depreciação	3.746,00	2,81
1.2. Administração	600,00	0,45
1.3. Despesas financeiras 15% a.a.	8.428,50	6,32
Subtotal	12.774,50	
2. Custos variáveis		
2.1. Pintos de um dia	23.400,00	17,56
2.2. Mão-de-obra	2.000,00	1,50
2.3. Rações	88.311,85	64,87
2.4. Gás	2.000,00	1,50
2.5. Energia elétrica	600,00	0,45
2.6. Maravalha	1.200,00	0,90
2.7. Medicamentos e desinfetantes	600,00	0,45
2.8. Previdência social	3.131,60	2,35
2.9. Perdas	1.116,00	0,83
Subtotal	120.479,45	
Total geral	133.254,95	100,00

Fonte: Cepa-SC, 1976.

Poder-se-ia, igualmente, somar o custo da mão-de-obra rural na produção da ração, para se ter uma idéia da participação do trabalho rural no preço final do frango. Um cálculo aproximado indica que, na produção da ração, 25% do custo pode ser imputado à mão-de-obra rural. Teríamos, nesse caso, que, no preço final do frango, a mão-de-obra rural participaria com 16% dos custos.

Esse processo tem uma dupla dinâmica. O capital industrial passa a se apropriar de atividades que anteriormente eram realizadas no interior da empresa rural, e, com base nessa apropriação, passa a impor aos produtores rurais os padrões e ritmos de transformação do processo produtivo.¹² Os produtores rurais, ou seja, aqueles cuja atividade ainda depende em boa medida dos determinantes naturais no processo produtivo - em particular do uso extensivo da terra - ingressam, assim, num processo em que suas condições de reprodução estão superditadas e subordinadas à dinâmica do complexo avícola industrial.

A formação do moderno complexo avícola brasileiro é muito recente, tendo passado durante a década de 1970 por um processo de expansão, apoiado pelo crédito público subsidiado que permitiu o ingresso, no setor, dos mais variados tipos de produtores. Em grandes rasgos podem ser caracterizados dois grandes tipos de produtores rurais avícolas: as unidades produtivas familiares, de pequeno e médio porte, e as grandes empresas, fundadas no trabalho assalariado.¹³

Os produtores, pequenos e médios, se articulam com o complexo agrícola industrial através

¹² O desenvolvimento dessa formulação pode ser encontrado em Goodman, Sorj e Wilkinson, 1982.

¹³ Trata-se aqui de uma caracterização simplificada, já que existem casos de granjas de médio porte trabalhadas por assalariados.

de duas formas centrais: integração direta com a indústria de transformação e integração através do mercado.¹⁴ A integração direta com a empresa industrial pode dar-se através da participação de cooperativas que atuam no campo industrial (na produção de ração, pintos, e na transformação e comercialização do frango) ou com empresas privadas. Se bem que esses tipos possam ser encontrados nas diversas regiões do país, atualmente a primeira teria maior importância no Estado de São Paulo e, em particular, em Santa Catarina, e a segunda nos outros Estados.

Na primeira forma de articulação, foram praticamente eliminados os efeitos diretos do mercado nas relações entre a empresa integradora e o produtor rural. Na segunda forma, o mercado ainda organiza as relações entre os agentes. De qualquer modo, em ambos os casos trata-se de relações oligopólicas e oligopsônicas entre grandes empresas agroindustriais confrontadas com uma miríade de pequenos produtores.

2.2 PRODUÇÃO AGRÍCOLA INTEGRADA: SANTA CATARINA

2.2.1 AS INTEGRADORAS

Em 1964, a Sadia elaborou um plano com a Associação Rural de Concórdia e a prefeitura local (seu município de origem), segundo o qual o frigorífico entrava com cerca de 16 milhões de cruzeiros, sua organização e pessoal técnico, a prefeitura com 4 milhões de cruzeiros, maquinaria e áreas para experimentos, e a Associação Rural com pessoal técnico e fornecimento de medicamentos e outros produtos para o início de um programa de fomento à suinocultura, e, num segundo grau, outros produtos agropecuários, como a avicultura. A estratégia desse projeto era selecionar algumas propriedades rurais que servissem de modelo de modernização para a atração dos demais proprietários, numa metodologia semelhante à posta em prática pelos órgãos oficiais como a Acaresc. Conjuntamente, a Sadia desenvolveu uma intensa e permanente campanha publicitária, cujo principal veículo era a Rádio Rural de Concórdia, da própria Sadia. Ao lado disso, a empresa intensificou sua atuação no desenvolvimento genético e técnico, em geral, do rebanho suíno, e passou a aumentar suas exigências de padronização qualitativa, estabelecendo inclusive competições com prêmios para os produtores (Dirigente Rural, outubro de 1965, pp. 51-55).

Em 1977, por exemplo, enquanto a taxa nacional de desfrute era de 18%, em Concórdia era de 84% e os desfrutes dos produtores integrados da Sadia eram de 145% (Avicultura & Suinocultura Industrial, novembro de 1977, p. 63).

Em 1972, a partir do projeto anterior de fomento e da intensificação do esquema de assistência técnica, a Sadia formulou as relações contratuais entre o produtor rural e a empresa,

¹⁴ A forma contratual não implica necessariamente a existência de contratos formalizados juridicamente.

inicialmente com 100 unidades produtivas rurais, ampliando progressivamente. Essa nova forma de vinculação aprofundou a assistência técnica, fornecimento de insumos e aumento da produtividade física dessas unidades produtivas, ao passo que, para a empresa, resultou numa veloz acumulação de capital, a qual passou de uma capacidade de abate de 34.902 cabeças de suínos em 1945 para 389.141 em 1976, aumentando a produção industrial de dois milhões para mais de 222 milhões de kg, no mesmo período.

Simultaneamente, com o desenvolvimento da produção de suínos que não teve maior expansão na última década, a Sadia formulou o programa de integração da produção de aves. Diversamente dos produtores de suínos, que já haviam se formado com um grau maior de independência em relação aos frigoríficos, a avicultura industrial, em Santa Catarina, surge integrada contratualmente, a partir do início dos anos 1960. A razão fundamental da facilidade que a Sadia e demais empresas integradoras tiveram para impor essa forma de relacionamento contratual foi o caráter da estrutura agrária, formada por pequenos produtores disponíveis e em condições sociais que não apresentavam outras opções. Em 1977, cerca de 95,5% do total de abate de frangos em Santa Catarina eram provenientes da integração que já havia se desenvolvido de forma tal que abarcava desde a produção de pintos, rações e concentrados, fornecimentos de insumos em geral e assistência técnica intensiva, até o controle completo da comercialização e transformação industrial por parte da empresa integradora.

Em seu estágio mais avançado a empresa exige ainda a produção de milho e outros componentes da ração, com os quais a indústria integradora produz a ração que fornece aos produtores integrados. Já nesse período, na relação entre integrador/integrado não havia nenhuma estrutura de mercado, na medida em que o contrato determina a oferta, a demanda e o preço do produto (Cebrae/Ceag, 1978, p. 72).

Com a rápida expansão da indústria de processamento de aves, tanto o número de indústrias processadoras quanto a integração contratual tiveram um crescimento acelerado. Assim, enquanto em 1972 havia apenas uma indústria processadora, com 134 produtores integrados, com um abate anual de 3,3 milhões de cabeças e com uma média de 24.791 cabeças por integrado, já em 1976 eram nove as empresas processadoras, 953 integrados, sendo 106 para cada indústria. O abate anual era de 60 milhões de cabeças, com uma média de 62.959 para cada integrado. Das nove indústrias pesquisadas em 1977 pela Ceag/SC, oito produziam rações para frangos integrados e a maior parte dos pintos de um dia era fornecida pelas próprias indústrias. O restante estava a cargo de granjas especializadas na produção de pintos para os produtores ou para as indústrias integradoras que repassavam aos criadores de frangos. As principais razões apontadas para a aceleração da expansão de integração contratual de produção de suínos e aves em Santa Catarina estão ligadas ao tamanho

da indústria de transformação que lidera o processo e a estrutura do mercado por ela condicionado. Entrevistas realizadas pela Ceag/SC em 1977 com as indústrias pioneiras na integração apontam no sentido de que o desenvolvimento da "(...) produção contratual surgiu como necessidade de descentralização de produção, à medida que a empresa atingia determinado tamanho. As dificuldades de dispor de investimentos para montar instalações necessárias à produção de frangos para abate tornam-se cada vez maiores, quanto maior é o número de aviários que seria preciso construir" (Cebrae/Ceag-SC, 1978, pp. 74-75). Contudo, além da estratégia estritamente administrativa, pensamos, como mostraremos mais adiante, que a integração contratual é resultado, fundamentalmente, das condições histórico-sociais e políticas onde está inserida e sob as quais são criadas as estratégias do capital.

De qualquer modo, se de um lado a integração contratual é resultado da concentração do capital industrial-comercial-financeiro que comanda o processo, de outro, resulta da acelerada centralização e conglomeração, passando o capital industrial a um grau progressivamente maior de oligopolização e conglomeração e atuando conjuntamente em diversos ramos e inclusive setores.¹⁵ De acordo com a pesquisa citada, dos dez frigoríficos existentes em Santa Catarina, em 1975, dois participavam com 60% do abate total e os quatro maiores atingiam a participação de 83%. No período 1974-1975 havia sido duplicado o número de pequenos estabelecimentos responsáveis pelos restantes 16% do abate.

Nessa permanente expansão e centralização, as empresas integradoras pioneiras passaram a absorver progressivamente outras linhas de produção e setores, e, inclusive, a expandir sua área de ação. A Sadia (Grupo Fontana), por exemplo, implantou em 1970 um novo projeto, a Sadia Avícola, em Chapecó (SC), para produção e transformação de perus e frangos de corte. Em 1977 implantou a Sadia Agropastoril, em Faxinal dos Guedes (SC), para produção de 100 mil suínos com alto padrão tecnológico para exportação (Cebrae/Ceag, 1978, pp. 77-78). Conforme sua publicação Annual Report 79-80, e relatório, no final de 1979 o Grupo Sadia contava com as seguintes empresas: na avicultura, a Sadia Concórdia S.A. Ind. e Com. (SC), Sadia Avícola S.A. (SC), Frigobrás - Cia. Brasileira de Frigoríficos (PR) e Moinho Cepe S.A. (PR), que, em 1979, abateram mais de 60 milhões de unidades de aves; na suinocultura, Sadia Concórdia S.A. Ind. e Com. (SC) e Frigobrás (PR), abatendo em 1979 mais de 1.100 mil unidades; na comercialização, a Sadia

¹⁵ O comando da integração por parte da indústria processadora de carne se fundamenta na preexistência de produtores independentes e frigoríficos que já competem entre si por matéria-prima. A centralização do comando do processo das unidades industriais é para os frigoríficos a forma mais adequada no estágio atual, visto que os produtores rurais poderiam mudar de atividades diversificando sua estrutura produtiva nas conjunturas desfavoráveis enquanto a estrutura produtiva da indústria impede tal mudança. Por outro lado, o frigorífico sofre problemas de oferta insuficiente e irregular de matéria-prima. Quanto ao comando do processo pelas fábricas de rações através da integração da produção agropecuária, não existiriam experiências nacionais nem vantagens em relação aos frigoríficos.

Comercial Ltda., responsável pela distribuição e comercialização dos produtos no mercado interno.

Além disso, o grupo estava coligado (ou controlava) em 1979 à Sadia Oeste S.A. Ind. e Com., INT - Plan Sociedade Civil Ltda., à Sadia Corretora de Seguros Ltda., Hotel Alvorada S.A., Sadia Joaçaba, Sadia Agropastoril, Hybrid Agropastoril, Agropastoril Paranaense, Agropastoril Paulista e à Sadia Proc. de Dados. Estava em fase de implantação a Sadia Agropastoril Goiás Ltda. A Holding Sadia Concórdia controla também a Transbrasil, ex-Sadia Transportes Aéreos, criada para transportar sua produção. (Sadia, Annual Report 79/80 e Sadia, Relatório 1979, janeiro e junho). Para a implantação do projeto em Goiás, a Sadia adquiriu uma área de 2.300ha. Esse projeto, formado pelas empresas Sadia Agropastoril Ltda. e Sadia Ind. e Com. Ltda., prevê para quando estiver em funcionamento, o abate anual de 10 milhões de perus e 72 milhões de frangos, resultando numa produção anual de 158 mil toneladas de carne. O projeto, num custo total de 4,8 bilhões de cruzeiros de 1980, compreende ainda uma fábrica de óleo de soja (600t/dia), uma fábrica de rações, 2.500 aviários e consumirá 40% da safra de soja de Goiás (A Granja, Suplemento Avícola, abril de 1980, p. 7).

O grupo maior concorrente da Sadia e que dela se aproxima em Santa Catarina é o Perdigão. Em 1978, o faturamento da "Holding" Sadia se dividia em 30% de suínos, 20% de aves, 19% de rações, 15% de óleo de soja e 16% de outros produtos. O Grupo Perdigão possui semelhança não apenas no tamanho, mas inclusive nas estruturas produtivas e estratégicas. Seu faturamento era composto por 28% de suínos, 27% de aves, 20% de rações e 25% de outros produtos. No exercício de julho de 1979 julho de 1980, o Grupo Sadia vendeu cerca de 30 bilhões de cruzeiros e o Grupo Perdigão cerca de 14 bilhões. Contudo, o Grupo Perdigão, se bem que menor, teve um crescimento mais acelerado nos últimos anos. Enquanto a Sadia aumentou o abate de suínos, por exemplo, em 48% no período de 1976/79, de 783 para 1,16 milhão de unidades, o aumento da Perdigão foi da ordem de 118%. No abate de aves, a Sadia aumentou de 35,8 bilhões, em 1976, para 66 milhões (cerca de 84%), e a Perdigão teve um crescimento no abate de 191%.

A exemplo da Sadia, o Grupo Perdigão atua em diversos outros setores como serrarias, supermercados, distribuição de petróleo, moinhos, gráficas, hotéis, comunicações etc. Controla três estações comerciais de rádio em Santa Catarina, contra uma da Sadia, além de estar entrando no setor de televisão. Segundo seu diretor "se der lucro, melhor, mas nosso objetivo é sócio-político-institucional". Porém pretende investir na produção de suínos, aves e rações, 80% de seu faturamento (Negócios em Exame, 2 de junho de 1980, p. 28). Até 1985, o grupo pretende duplicar seu tamanho, com a aplicação de 500 milhões de cruzeiros por ano de reinvestimentos dos lucros, financiamentos e captações de recursos no mercado acionário. O Grupo Sadia possui 17 empresas (95% do faturamento provindos de atividades agroindustriais) e conta com a vantagem de maior

mobilidade de recursos e domínio de mercado, através de uma rede de 60 mil postos de venda, contra 10 mil do Grupo Perdigão.

Em termos de controle de mercado, a Sadia detinha 12,6% do mercado nacional de suínos em 1976 e passou a controlar 18% em 1980, contra 3,5% em 1976 e 9,3% em 1980, da Perdigão. Em relação ao mercado nacional de aves, a Sadia evoluiu de 17,4% para 18% e a Perdigão de 4,7% para 8% no mesmo período. Em 1980 a Sadia exportava 33% e a Perdigão 50% de suas produções (Negócios em Exame, 2 de julho, 1980, pp. 26-29).

Quanto à integração da produção avícola, tanto a Sadia quanto a Perdigão participam de todas as fases do ciclo produtivo, com exceção da produção estritamente de matéria-prima. Ambas produzem desde a ração consumida pelos integrados até a entrega dos produtos aos varejistas, inclusive, no caso da Perdigão, fabricando a própria embalagem e industrializando o couro dos suínos. Os dois grupos atuam com integração através de contratos, sendo que a Sadia em 1980 possuía 4 mil produtores integrados e a Perdigão, cerca de 1 mil.

Em 1980, o Grupo Perdigão adquiriu o Frigorífico Ouro, de Capinzal (SC) e a Comércio e Indústria Saulle Pagnoncelli, em Herval d'Oeste (sc). Conjuntamente com esta empresa (ativo de 335 milhões de cruzeiros), foram assumidas também unidades industriais para abate e processamento de suínos e aves, incubatórios, usina hidrelétrica e imóveis urbanos. Ao mesmo tempo, o grupo, em 1980, dobrou o faturamento em relação ao ano anterior (A Granja Avícola, Porto Alegre, junho de 1980, p. 18 e julho de 1980, p. 25).

A Perdigão ocupava a posição 221 na lista das 500 maiores empresas privadas no Brasil em 1980. A Sadia Comercial Ltda. (excluindo-se as demais do Grupo Fontana), a posição 92, a Sadia Concórdia S.A. Ind. e Com., a 148 e a Sadia Oeste S.A. a posição 425. Por outro lado, a Perdigão foi a segunda em crescimento da receita operacional, com 38,2% em relação ao ano anterior.

2.2.2 OS PRODUTORES AVÍCOLAS

Pesquisa direta em 1978 constatou que, em Santa Catarina, onde a produção avícola é praticamente toda integrada, as exigências das empresas integradoras quanto à área mínima da unidade produtiva a ser integrada variava de 13 a 25ha, conforme a empresa. A importância atribuída à área mínima diz respeito, segundo a pesquisa, principalmente a necessidades técnicas para instalações, por influenciar a capacidade de financiamento do produtor, e "porque vai determinar a maior ou menor dependência do produtor com relação à atividade integrada, levando em consideração que, a partir da disponibilidade de terra para cultivo, o produtor tende a diversificar sua produção.

Quadro 2.3

Santa Catarina: Número e área dos estabelecimentos avícolas, 1978

<i>Hectares</i>	<i>Nº de estabelecimentos</i>
Menos de 1	123
1 a 2	63
2 a 5	124
5 a 10	114
10 a 20	223
20 a 50	413
50 a 100	119
100 a 200	29
200 a 500	14
+ de 500	3
Total	1.236

Dos 1.236 estabelecimentos avícolas em Santa Catarina em 1978, nota-se, segundo o Quadro 2.3, concentração maior, em áreas de 20 a 50ha, sendo significativo, porém, o grande número em áreas bem menores, mesmo de menos de um hectare. Desses estabelecimentos, 809 utilizavam adubo, dos quais 311 adubos químicos, 174 adubo calcáreo, 1.146 utilizavam defensivo animal e 403 defensivo vegetal. Quanto ao tipo de força utilizada, 801 utilizavam força animal e 236 força mecânica, sendo a maior parte própria e a restante alugada. Cerca de 168 informantes possuíam um total de 203 tratores, ao passo que 735 possuíam 1.162 arados de tração animal e 46 possuíam 61 colheitadeiras e combinados, o que caracteriza o baixo grau de mecanização das produções complementares no próprio estabelecimento avícola (ibid.).

Quanto à mão-de-obra utilizada, é constituída basicamente pela mão-de-obra familiar na avicultura integrada horizontalmente, de forma contratual ou não. Essa mão-de-obra familiar é, inclusive, parte das exigências das empresas integradoras, se bem que isso nem sempre seja explicitado. Mesmo assim, em alguns casos e graus, é utilizada eventualmente mão-de-obra assalariada também na avicultura integrada contratualmente. Em média, os produtores de aves de Santa Catarina, integrados contratualmente e os sem contrato, ocupam dois a três trabalhadores por estabelecimentos. De 779 produtores entrevistados, 327 utilizavam eventualmente mão-de-obra externa e 162 utilizavam mão-de-obra permanente. A baixa utilização de mão-de-obra externa é explicada tanto pelo seu custo, que reduziria ainda mais o ingresso obtido na atividade, quanto pela predominância de pequenas e médias propriedades e pela utilização de modernas técnicas de produção, que aumentam a produtividade e diminuem o número de trabalhadores necessários (ibid., p. 110).

Quanto ao grau de instrução desses trabalhadores, no estrato de menores de dez anos, 60%

não possuíam instrução, sendo que 26% das crianças até dez anos trabalhavam em média 4,5 horas/dia, sem remuneração. Das 372 pessoas economicamente ativas pesquisadas, com idade entre dez e 18 anos, 88% possuíam o grau de instrução primária. Ainda com relação à utilização de mão-de-obra, apenas 4% dos trabalhadores exerciam atividades fora da propriedade e somente 2% eram remunerados. Essa situação era tanto para os produtores integrados contratualmente quanto para os demais produtores de aves. Desse modo, a pesquisa conclui que "esses fatos mostram que a integração até então não tem contribuído, como era de esperar, para o desenvolvimento social do produtor rural" (ibid.).

Quanto ao tempo de trabalho na propriedade, numa amostragem de 185 produtores integrados contratualmente e 12 sem contrato, 12,2% trabalhavam de uma a oito horas por dia; 33,0% de nove a 12 horas e 54,8% de 13 a 16 horas diárias, em 1978 (ibid., Quadro 26).

Na produção de aves em Santa Catarina em 1978, 85% dos custos eram constituídos por pintos, rações e concentrados, adquiridos das empresas integradoras. Tendo em vista que o valor das vendas é menor que os custos médios, a pesquisa estima "que cerca de 90% do valor da produção dessa atividade vão para o frigorífico na forma de diversos pagamentos. Somando as despesas financeiras decorrentes de empréstimos nos bancos, energia elétrica e gás, verifica-se que somente 5,5% dos custos têm origem na propriedade do agricultor, ou seja: mão-de-obra e depreciação" (ibid., p. 169). A participação da mão-de-obra nos custos da produção é em média de 2,5%, havendo casos de empresas integradoras em que essa participação baixa para 1,3% e, com exceção de duas, mantém-se sempre abaixo de 2%. Com exceção do item vacinas e medicamentos, é o componente dos custos com menor participação.

Com base nos cálculos dos custos da produção e dos preços recebidos, o estudo conclui que a "atividade avícola", segundo os dados da pesquisa, não tem apresentado lucratividade. Não há casos de saldo positivo, tomando-se a soma deles por frigoríficos. Mesmo não incluindo nos custos a mão-de-obra e a depreciação, o resultado geral não é favorável. Como o produtor não inclui nos seus cálculos os custos acima e mais energia elétrica, despesas financeiras e gás, sua suposição é que a atividade é lucrativa. Os produtores normalmente recebem do frigorífico um "excedente" dado pela diferença entre o valor das vendas do lote de frango e os custos com pintos, ração, previdência social, medicamentos e outras despesas que realiza junto ao frigorífico. Esse "excedente" é considerado pelo produtor como "lucro líquido" (ibid., pp. 169-70).

2.2.3 RELAÇÃO INTEGRADOR/INTEGRADO

Em nossas entrevistas com produtores rurais integrados na avicultura, na tentativa de examinar as disposições jurídicas contratuais, nenhum deles possuía contrato formalizado. Em geral

os produtores se consideram em relações contratuais com a empresa integradora a partir de um "pacto" entre ambos. Os aspectos mais formais do contrato aparecem em especial em situações como a tentativa de transferência do produtor de uma empresa integradora a outra. Uma outra pesquisa constatou que na avicultura e suinocultura integradas, em Santa Catarina, as relações entre produtor rural integrado/empresa integradora se dão através do "estabelecimento de contratos escritos a partir do conjunto de normas previamente estabelecidas; contratos verbais que constituem a grande maioria, ou ainda a forma mais simples, representada pelo cadastro. Todas elas têm sua determinação no conjunto de exigências já mencionado" (Cebrae/Ceag-SC, pp. 141-42).

Dos produtores integrados pesquisados em 1979, em média 38% possuíam contrato escrito, 37% verbal e 23% estavam comprometidos pelo cadastro. A referida pesquisa concluiu que não existem diferenças substanciais entre essas diversas modalidades, devido ao condicionamento sócio-cultural da relação integrado/integrador. O cadastro não constitui uma forma legal de compromisso, mas uma relação de produção/venda através do registro da produção entregue, dos insumos adquiridos e do desempenho da unidade produtiva. A duração média dos contratos escritos era de até dois anos para 14% dos integrados por contrato escrito; 13% de três a seis anos; 10% mais de seis anos e 55% por tempo indeterminado, com fortes variações entre as empresas integradoras.

Nessa mesma época, 21% dos produtores integrados pesquisados e 44% das empresas integradoras afirmavam a existência de pagamentos de multas como condicionantes para a rescisão de contratos, enquanto 55% dos produtores e 12% das empresas afirmavam o contrário. Essa disparidade nas respostas demonstra a grande discrepância na interpretação dos contratos, acontecendo o mesmo em relação aos demais. Quanto à duração do contrato, 42% dos produtores integrados afirmavam que as alterações contratuais eram promovidas em conjunto com a empresa integradora, 21% afirmavam que só esta podia modificar os contratos e 23% não sabiam quem poderia promover alterações contratuais. Quanto ao cumprimento do contrato, 82% dos produtores afirmavam que as empresas integradoras cumpriam os contratos e 15% o contrário, por não cumprir os preços, assistência técnica etc.

Em geral, por contrato de integração é designado o relacionamento e dependência direta entre produção agropecuária e empresa integradora, que pode ser formulada explicitamente através de contratos escritos, cadastros ou oralmente. O conteúdo desses "contratos" ou "pactos", formulados juridicamente ou não, diz respeito substancialmente à exclusividade na aquisição dos insumos por parte do produtor rural, ao padrão tecnológico e manejo a ser posto em prática sob orientação e assistência técnica da empresa e, fundamentalmente, à exclusividade e garantia da produção agropecuária por parte da empresa integradora.

Quanto aos critérios de seleção dos produtores integrados, constatou-se que somente determinados produtores têm condições de preencher as exigências impostas pelos frigoríficos. Aliás, é o excesso de produtores dispostos a esse tipo de contrato que funciona como condicionador das relações produtor rural/integrador.

Conforme a referida pesquisa, os "produtores integrados não são produtores comuns, são escolhidos, em função de possuírem um número de hectares de terra acima da média dos produtores da região, de terem condições de obter crédito e de se situarem a uma distância relativamente próxima à indústria, diminuindo, assim, os custos de transporte.¹⁶ É fundamental que os produtores possuam certas características para que o projeto global da integração seja viabilizado, segundo a estratégia estabelecida pelo frigorífico" (Cebrae-Ceag, p.141).

Já o encarregado de relações públicas da Sadia Avícola (Chapecó-SC), em entrevista concedida em 3 de fevereiro de 1981, quanto à seleção de produtores integrados, inclui outras exigências, complementando as expostas acima. Conforme suas declarações, a primeira condição para ser integrado a essa empresa é que o produtor seja "minifundiário" e que a mão-de-obra seja familiar, porque "a Sadia não trabalha com proprietários absenteístas. (...) A família é que deve trabalhar no aviário, porque a Sadia não quer peão, porque o peão não tem o 'capricho' pela produção".

A segunda exigência é a produção do milho, que implica a necessidade de uma área mínima, embora não seja necessariamente grande, por se tratar de uma produção intensiva. A empresa impõe ainda que exista a menor distância possível em relação à indústria processadora; que o produtor tenha "tradição" no trabalho agrícola como garantia de que não abandonará a agricultura após possuir as instalações avícolas, comprometendo assim a produção de milho; e, por último, que o produtor possua reserva monetária para investimentos próprios. Satisfeitas essas exigências, a empresa encaminha e acompanha o projeto até sua conclusão e avaliza-o no Banco, passando a fornecer os insumos e comprometendo-se a adquirir a produção.

Embora todas as empresas integradoras exijam a produção de determinada quantidade de milho por parte do produtor integrado, o qual será vendido em sua quase-totalidade à empresa, esse milho tem pouca importância na aquisição de insumos por parte da empresa. Tanto a maior parte do milho quanto os demais insumos são adquiridos por terceiros. A importância da produção de milho e outros produtos estaria em sua contribuição para a formação do excedente rural. "Inferese daí que

¹⁶ Essa diminuição da distância entre o integrado e a empresa integradora, que é um dos critérios para passar à condição de integrado contratualmente, além de diminuir o custo de transporte, "(...) oferece melhores condições de controle e fiscalização por parte do frigorífico, que pode evitar assim os desvios de produção para fora do esquema integrado" (Cebrae/Ceag-SC, op. cit., 1978, pp. 71-72).

a produção de milho tem a função primordial de gerar excedentes na propriedade rural. Dado que a atividade integrada não apresenta resultados positivos, provavelmente estará havendo transferência do excedente de milho para esta última" (ibid., p. 266).

Evidentemente a produção industrial de aves é altamente excludente por sua própria seletividade estratégica, elegendo um determinado grupo de produtores e impondo suas exigências tecnológicas. Porém, para se explicar o violento processo de exclusão social da maior parte dos produtores tradicionais no Sul e, inclusive, seu cunho crescentemente mais tenso pela maior seletividade da fronteira agrícola, faz-se necessário tomar o conjunto das linhas de produção modernas. Isso porque a avicultura industrial é recente demais e, embora seja intrinsecamente excludente e seletiva, ainda não se consolidou ao ponto de a exclusão dos antigos produtores dessa linha de produção ser maior que a incorporação de novos produtores. Em outras palavras, a vinculação da moderna avicultura industrial ao processo de reprodução negativa do campesinato tradicional se dá em relação ao conjunto dos produtores tradicionais, e não apenas em relação aos antigos produtores de aves. Diversamente da produção de suínos, os antigos produtores de aves no Sul eram pouco representativos e não existe um processo de eliminação dos produtores tradicionais. Por outro lado, a pressão que a avicultura industrial faz no sentido da reprodução negativa do antigo campesinato, que extrapola a avicultura em si, pode se dar indiretamente, através, por exemplo, de sua influência no sentido de transformar a produção de milho, de produção a cargo do antigo campesinato, em uma linha de produção moderna e mecanizada, a cargo de outro estrato de produtores.

Seria interessante caracterizar um pouco esse processo de "seleção", tomando como exemplo os produtores de suínos, visto que, embora a avicultura não tenha entrado ainda nessa fase por ser recente e por ter sido criada numa situação em que não existia uma avicultura tradicional significativa para ser eliminada (com exceção, de pequena monta, no Rio Grande do Sul), a avicultura moderna, até agora, absorveu produtores mais do que os excluiu. O exemplo de suinocultura aqui é importante na medida em que nessa produção há uma seleção permanente dos produtores, impulsionada pela mudança do patamar técnico da produção acirrada pelas crises, reorganizando a produção e eliminando ou realocando parte dos produtores. Um projeto de "resseleção" dos produtores suínos para Santa Catarina foi elaborado explicitamente em 1976 pelo MA/Suplan DID - IICA - Acaresc, para execução entre 1977-1986. Ao mesmo tempo em que pretende dar um impulso tanto quantitativo quanto qualitativo à suinocultura, o projeto redimensiona o tipo de produto e de produtor através da seleção de propriedades para sua aplicação (Min. da Agricultura/Suplan, 1976).

De qualquer modo, o que dá fundamento às condições sociais da integração é a formação histórica e a manutenção da existência de um bloco de produtores rurais em condições sociais de

produção e de vida inferiores aos produtores efetiva ou potencialmente integrados. Para a manutenção desse bloco de produtores nessas condições, concorre uma série de elementos, onde se destacam primeiro, a própria dinâmica da produção agropecuária camponesa formada por estratos de produtores em condições diversas e onde o estrato em piores condições tende a se deteriorar; segundo, o grau de oferta de emprego de mão-de-obra nos setores capitalistas da economia; e, por fim, elementos "não-econômicos", tais como o desenvolvimento de uma determinada "tradição" e habilidade no desempenho de atividades próprias da agropecuária em bases familiares, o que pode ser "capitalizado" pela empresa integradora. Evidentemente, esses elementos "não-econômicos" não podem se chocar com as condições objetivas da organização da produção, mas isso é viabilizado pelas especificidades técnicas do processo de trabalho agrícola. Por exemplo, na pesquisa do Cebrae/Ceag-SC citada, na produção de suínos e aves em Santa Catarina, os frigoríficos que internalizaram parte da produção agropecuária através da produção direta não obtiveram vantagens econômicas, o que é atribuído em especial aos encargos sociais que a mão-de-obra assalariada acarreta, o que não acontece com a integração horizontal.

2.3 PRODUTORES NÃO-INTEGRADOS: O CASO MINEIRO

2.3.1 AS ORIGENS

A avicultura de granja empresarial em Minas, como nos demais Estados em que ela foi introduzida na década de 1950 e especialmente de 1960, já nasce com elevado nível tecnológico, se relacionado aos sistemas de criação tradicionais existentes. Isso se dá pela incorporação de melhoramentos genéticos, adoção de instalações mais apropriadas, alimentação racional e especializando-se em corte e postura processo e que ao mesmo tempo iria influenciar a estrutura incipiente da avicultura comercial mineira, segundo informação da Emater, foi o programa ETA (Escritório Técnico Agropecuário) dos "galpões de mil frangos", resultado de convênio entre os Estados Unidos e o Ministério da Agricultura no início dos anos 1960. Um dos resultados desse tipo de programa, segundo expressão de técnicos da Emater, foi a "pulverização" com que se iniciou a avicultura comercial em Minas, significando com isso a proliferação da produção nas mãos de pequenos produtores de reduzido plantel de aves.

O Quadro 2.4 dá uma idéia da evolução da distribuição da produção de carnes de aves no Brasil pelos principais Estados produtores no período 1972-1978. Enquanto São Paulo diminui sua participação percentual na produção nacional, esse Estado teve, no período, crescimento acima de 10% em taxas geométricas anuais. Enquanto Minas Gerais veio aumentando lentamente sua participação, Santa Catarina superou fortemente o Estado de Minas no período, passando de 4,9%

em 1972, para 22,9% em 1978. O impulso decisivo por que passou a avicultura comercial em Santa Catarina teve início em 1971, segundo análise do BDMG, graças à entrada nesse ano de grandes frigoríficos no Estado, utilizando o sistema de integração horizontal da produção. Em 1978, 96% da avicultura comercial de corte no Estado estava estruturada com base nesse sistema. Esse fator teria possibilitado a Santa Catarina taxas geométricas de crescimento superiores a 50% ao ano, no período 1972-1978.

Quadro 2.4

Brasil: Distribuição percentual da produção de carnes de aves por principais Estados produtores – 1972-78

<i>Ano</i>	<i>São Paulo</i>	<i>Santa Catarina</i>	<i>Minas Gerais</i>	<i>Rio Grande do Sul</i>	<i>Paraná</i>	<i>Outros Estados</i>	<i>Brasil</i>
1972	50,3	4,9	11,8	5,7	2,9	24,4	100
1973	48,2	6,2	12,3	5,0	3,5	24,8	100
1974	47,5	8,8	13,0	5,2	3,2	22,3	100
1975	46,1	15,5	12,7	7,6	3,9	14,2	100
1976	49,8	16,0	12,0	9,0	4,2	9,0	100
1977	45,3	18,9	12,0	10,9	3,9	8,9	100
1978	38,1	22,9	13,3	12,3	3,9	9,5	100

Fonte: Instituto de Economia Agrícola e Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo.

O Quadro 2.5 mostra, a partir de 1978, brusca elevação da produção em Minas Gerais de carne de frangos, tendo elevado de 3,66 a disponibilidade interna de kg de frangos per capita em 1974, para 14,28 em 1980.

Quadro 2.5

Minas Gerais – Disponibilidade interna de frangos e ovos para a população total

<i>Ano</i>	<i>Disponibilidade per capita</i>	
	<i>Kg frango</i>	<i>Unid. ovos</i>
1974	3,66	53,20
1975	4,24	49,91
1976	4,38	60,74
1977	4,19	72,37
1978	6,04	95,28
1979	9,52	112,97
1980	14,28	109,00

Fonte: Emater/MG – Elaboração COADP/AV (Fernandes, 1981).

2.3.2 ESTRATIFICAÇÃO DOS PRODUTORES

Chama-nos a atenção, inicialmente, a grande "pulverização" da produção por pequenos produtores avícolas que caracterizou a introdução da avicultura moderna em Minas. Não possuímos informações estatísticas que demonstrem esse fato para os anos anteriores a 1975. Os dados sobre classes de avicultores na avicultura de corte em Minas Gerais em 1975 oferecem, no entanto, uma boa ilustração desse aspecto para um total de 990 granjas de corte então detectadas por levantamento direto da Acar e AAMG Associação dos Avicultores de Minas Gerais. Mais adiante, oferecemos uma perspectiva da evolução dos diversos estratos de produtores no período 1975-1980, onde se observa uma nítida evolução da produção no sentido de se concentrar em mãos dos maiores produtores.

Em 1975, dos 990 produtores, segundo os dados da Acar/MG, enquanto 82,83% possuíam plantéis inferiores a 10 mil aves e, destes, 52,32% inferiores a 5 mil, os 17,17% restantes com mais de 10 mil aves representavam mais de 52% da capacidade de alojamento (Quadro 2.6). Os produtores com capacidade de alojamento para menos de 10 mil aves, mas especialmente com menos de 5 mil, são classificados por todos os estudos técnicos como de pequeno porte, muito abaixo do mínimo técnico-econômico recomendável. São considerados marginais ou "franco-atiradores", e que, em situação de crise, reagem paralisando sua produção. Em 1975, por exemplo, na época do levantamento que deu origem ao Quadro 2.6, de 25% das granjas paralisadas, o maior índice estava na classe inicial de produtores de até 2 mil aves, decrescendo o percentual à medida que crescia o total de plantel por avicultor, isto é, segundo os técnicos, à medida que a atividade assumia moldes empresariais pelo emprego de melhor tecnologia (alimentação, manejo, controle sanitário, boas linhagens etc.) (Cepa/MG, 1977, p. 76). Porém, como na atividade se verifica normalmente uma paralisação temporária de granjas em épocas de preços baixos, os índices verificados não podem ser tomados como paralisações definitivas. Tendo em vista, porém, situações de crises mais prolongadas, como parece ser a que atinge o setor mais recentemente a partir de meados de 1980, é de prever um maior índice de paralisações definitivas por parte de pequenos produtores ou aluguel de seus galpões a produtores maiores.

Quadro 2.6

Minas Gerais: Avicultura de corte – dados técnicos de produção – 1975

Classe de avicultores	% de distribuição dos avicultores	Capacidade de alojamento			Plantel existente		
		% de distribuição do plantel	% de ociosidade das granjas	Média capac. aloj. por avic. (nº)	Média aves por avicultor	Volume médio vendas por avicultor	
						Mensal	Anual
Até 2.000 aves	25,55	6,25	39,73	1.761	1.061	682	8.184
De 2.001 a 4.000 aves	26,77	12,79	33,00	3.440	2.305	1.328	15.936
De 4.001 a 10.000 aves	30,51	28,70	31,59	6.774	4.634	2.628	31.536
Acima de 10.000 aves	17,17	52,26	30,78	21.917	15.172	8.602	103.224
Total/Média estadual	100,00	100,00	31,85	7.201	4.907	2.809	33.708

Fonte: Acar/MG e AAMG, em "Aspectos econômicos da avicultura de corte em Minas Gerais".

Já em 1979, de uma amostra de 1.652 produtores no Estado, representativa respectivamente de 94% dos avicultores de corte e 71% dos de postura, verificou-se que cerca de 75% dos de corte e 54% dos de postura possuíam um plantel inferior a 10 mil aves. Por outro lado, somente 20% e 6%, respectivamente, correspondiam à parcela de participação desse estrato de produtores de menos de 10 mil aves na produção total de frangos e ovos de Minas. A situação estadual mostrava então que 80% dos frangos produzidos estavam em mãos de 25% de produtores de corte e 94% dos ovos produzidos saíam de 46% dos produtores de postura, ambos com plantéis de mais de 10 mil aves (Fernandes, 1980, p. 11). Como se viu, em 1975 cerca de 17% dos produtores de corte com capacidade de alojamento para mais de 10 mil aves controlavam apenas 52% dos frangos produzidos no Estado.

A transição recente da concentração da produção em pequenos avicultores para "médios e grandes" pode ser avaliada pelo fato de que a capacidade média de alojamento por avicultor passou de 5 mil em 1975 para 12.960 em 1979 e 13.360 em 1980 (Fernandes, 1980, p. 6). Por outro lado, segundo dados de 1977, para três regiões de Minas que, em 1978, detinham mais de 83% dos avicultores mineiros, constata-se que mais da metade dos avicultores estavam na atividade há menos de cinco anos. Isso também acontecia na região Centro, onde 58% dos avicultores têm menos de cinco anos na atividade, e onde a avicultura de corte é mais antiga, com mais de 15 anos de existência. Combinados esses dados com a informação de que em 1974 os avicultores de corte em Minas eram 1.226 e 513 os de postura, e que por outro lado eles haviam decrescido para 931 e 358, respectivamente, em 1977, pode-se ter uma idéia da instabilidade dos produtores avícolas, onde é grande a entrada de novos produtores, mas também é alta a saída de outros.

A partir de 1978, porém, cresce rapidamente o número de produtores de corte – e especialmente a capacidade de alojamento –, passando os primeiros de 1.209 em 1978 para 2.094 em 1980, e a capacidade de alojamento de 11.935.700 para 27.981.490 cabeças no mesmo período

(Fernandes, 1980, p. 6). A entrada de novos produtores de maior porte no ramo foi facilitada a partir de 1975 pela possibilidade de se obter crédito oficial junto ao Banco do Brasil, que sempre preferia, segundo técnico da Emater, financiar, entre os produtores de aves, os maiores e, entre os diversos produtos agrícolas, especialmente aves, pois isso significava operações de crédito maiores num único projeto em relação à dispersão de projetos pequenos em outros produtos como milho etc. Ainda segundo o coordenador de avicultura da Emater/MG, a centralização mais recente do setor avícola no Estado se dá a partir de 1978, entendendo como tal a eliminação de pequenos produtores em favor de outros de médio e grande porte, tendo em vista especialmente as dificuldades de capitalização dos pequenos produtores, como se verá adiante.

Apesar de não possuímos dados sobre a evolução da estratificação dos produtores para avicultores de corte, o Quadro 2.7, relativo à evolução dos estratos de avicultores de postura (produção de ovos comerciais), oferece uma boa idéia sobre o ritmo de concentração do setor. Enquanto os avicultores com plantéis de mais de 30 mil cabeças representavam apenas 4,32% em 1975, eles eram 32% em 1980, com uma variação, no período, de mais 640, 74, responsáveis por 76% do plantel mineiro. No geral, a tendência é a diminuição do número de avicultores com pequenos plantéis e o aumento e concentração da produção em maiores produtores.

Nesse sentido, deve-se levar em conta especialmente o crescente ritmo de integração vertical na avicultura mineira, tanto na de corte como na de postura, nos anos recentes. Tendo em geral iniciado como produtores de corte, essas empresas integradoras foram se expandindo por outros ramos da avicultura em direção à integração vertical, como a Rezende Empreendimentos Alimentícios e a Granja Igarapé Ltda., as duas maiores em Minas, estando a Rezende entre as maiores do país. Com exceção da genética, a Rezende controla todas as fases da avicultura, tendo seu faturamento evoluído de 127 milhões em 1977 para 2.957 bilhões em 1980. Com exceção das matrizes (que compra da Rezende), a Igarapé é independente nas demais fases, possuindo hoje granjas de matrizes e frangos de corte, incubatório, abatedouro e fábrica de rações e já começa a colocar seus produtos no exterior (Exame, 1980; Avicultura Industrial, n.9 837).

2.3.3 INSTABILIDADE DOS PRODUTORES

A tendência à diminuição de produtores de pequenos plantéis e o aumento de produtores maiores é o resultado tanto do sucesso e capitalização de alguns empreendimentos como da real eliminação dos que não conseguem fazer frente aos aspectos técnicos e econômicos da produção, de modo a suportar situações de oscilações nos fatores de produção e comercialização. Assim, e independentemente de outros fatores, estudos acurados para a região Sul de Minas, responsável por 60% da produção total de ovos no Estado, demonstram que, na região, as granjas de postura, para

uni mínimo de estabilidade, deviam ter um plantel acima de 10.303 aves. (Barrios, 1979, p. 46). Em 1975, no entanto, para a região, de um total de 417 produtores, apenas 106 possuíam plantéis superiores a 10 mil aves, estando a maior concentração (157 avicultores) situada em produtores de 1 mil a 5 mil aves, com 34 produtores com plantéis inferiores a mil aves (ibid., 4). Quanto à avicultura de corte, embora não se disponha de estudos tão precisos, os estudiosos do assunto são unânimes em afirmar que o tamanho econômico dessa exploração se situa em plantéis de 12 mil aves no mínimo (Fernandes, 1980, p. 13). Como se viu antes, no entanto, em 1979, 75% dos avicultores de corte ainda possuíam plantéis inferiores a 10 mil aves.

Quadro 2.7

Minas Gerais – % de distribuição dos avicultores de postura por estratos – sua variação no período de 1975-1980

Classe de avicultores	1975		1980		Variação no período	
	% de distribuição de avicultores	% de distribuição do plantel	% de distribuição de avicultores	% de distribuição do plantel	Distribuição dos avicultores	Distribuição do plantel
Até 5.000 aves	45,80	12,71	32,0	2,0	-30,13	-80,26
5.000 a 10.000 aves	28,78	20,90	22,0	4,0	-23,56	-80,86
10.000 a 30.000 aves	21,10	33,35	14,0	18,0	-33,65	-46,03
Acima de 30.000 aves	4,32	33,04	32,0	76,0	+640,74	+130,02
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-

Fontes: *Realidade Avícola*, ACAR, 1975. *Avicultura Mineira: Uma Exploração em Debate*, Emater, 1980, elaborado pela Coadp-AV/Emater-MG.

O estudo sobre granjas de postura no Sul de Minas referido acima distribui os produtores em estratos: estrato A, de 1 a 8 mil aves; estrato B, de 8.001 a 20 mil aves; estrato C, acima de 20 mil aves. Suas conclusões são extremamente elucidativas com relação aos problemas que afetam esses estratos. Nota-se que os custos médios de produção diminuem à medida que aumenta o tamanho dos empreendimentos. O estrato A, de pequenas granjas, apresentava no primeiro trimestre de 1978 um custo de produção para a caixa de ovos de 271 cruzeiros, valor este acima do preço médio do mercado no período da pesquisa, isto é, 253 cruzeiros. Os estratos maiores, B e C, porém, tinham custos de produção inferiores ao preço do mercado, 233 e 224 cruzeiros respectivamente. A taxa de rentabilidade relaciona o lucro com o capital fixo total da empresa, representado por benfeitorias, máquinas e implementos. As pequenas empresas apresentaram uma taxa de rentabilidade de 3,1% ao mês, ao passo que as médias atingiram 4,5% e as grandes 5,5%. Segundo o autor, "compreende-se o comportamento dessas taxas, uma vez que as grandes empresas adquirem os insumos em maior quantidade e, à medida que o tamanho da granja cresce, também cresce o número de empresas que misturam a ração na propriedade, fatos que permitem a obtenção de insumos com menores preços,

contribuindo assim na redução dos custos de produção" (Barrios, 1979, pp. 45-47).

Outros dados do estudo são ainda esclarecedores. A conversão alimentar, por exemplo, que indica a quantidade de ração gasta para produzir uma dúzia de ovos, apresenta as pequenas granjas com menor eficiência. Enquanto o índice preconizado são 2kg para produção de uma dúzia, as pequenas gastam 2,17kg e as médias e grandes 1,92kg respectivamente. Considerando-se que o item ração representou mais de 80% dos custos variáveis, portanto numa participação elevada nos custos totais, esse índice de conversão alimentar destaca-se como um dos fatores importantes para explicar a diminuição dos custos de produção dos maiores produtores, assim como sua elevação no caso dos pequenos. Do mesmo modo, enquanto a quantidade de ovos por ave/ano no estrato A, de pequenas granjas, é de 222, nos estratos B e C é de 240. A compra dos componentes da ração em separado e sua mistura na granja diminui em geral os custos de produção em relação à compra da ração já acabada. A pesquisa indicou que apenas 10% das granjas pequenas misturavam ração na granja o ano todo, enquanto esse índice se elevava para 42% nas granjas médias e para 92% nas grandes¹⁷ (Barrios, 1979, pp. 30-39).

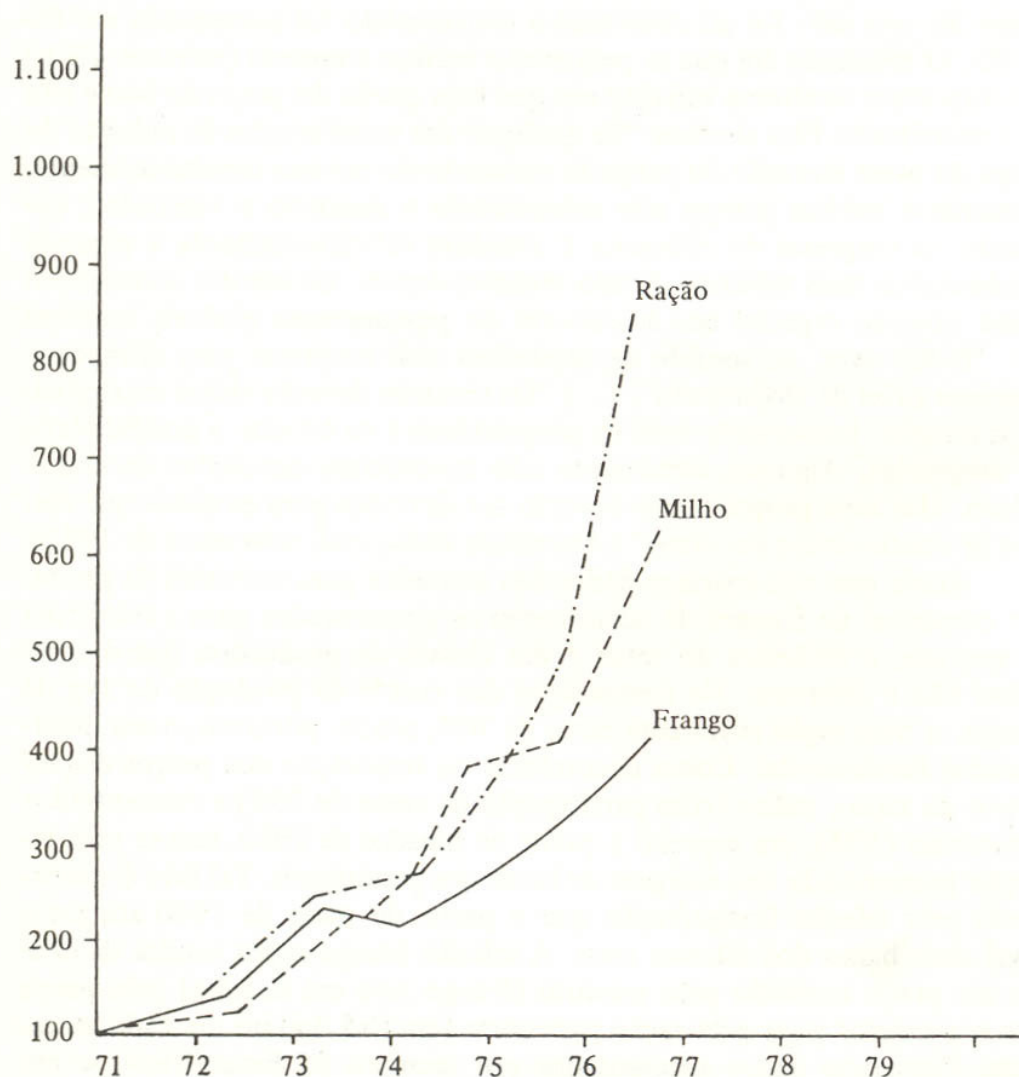
Tentando estabelecer uma relação entre o volume de produção e as oscilações dos preços de mercado, a referida pesquisa pôde verificar o efeito de tais oscilações sobre os três estratos de produtores. Foram utilizadas quatro combinações baseadas nas variações de preços ocorridas entre 1971 e 1977. Nas duas primeiras, o preço do concentrado foi deixado constante e o preço do ovo foi abaixado em 15% e 30%. Nas outras duas o preço do ovo não foi alterado mas o concentrado foi aumentado em 5% e 10%. O resultado foi que as pequenas e médias empresas (estratos A e B) não suportam nenhuma variação em que haja queda do preço do ovo e alta do concentrado. Eles alertam: "Se qualquer das combinações de redução do preço do ovo e elevação do preço do concentrado ocorrer simultaneamente, pequenas e médias granjas não sobreviverão e deixarão o mercado", enquanto as empresas da categoria c resistem satisfatoriamente a algumas combinações mais adversas. Como recomendações, os autores aconselham "uma atenção especial aos avicultores de postura com plantéis menores que 10.303 aves, no sentido de capitalizar suas empresas para ultrapassarem esse nível de alojamento". (...) "Os técnicos deverão visitar essas granjas e estudar, juntamente com os proprietários e os bancos, a possibilidade de ampliá-las. Algumas certamente não apresentam condições de crescimento. Mas seus proprietários deverão ser alertados para os riscos que correm se continuarem no ramo" (Avicultura Industrial, novembro de 1980).

¹⁷ No caso de um pequeno produtor por nós visitado, por exemplo, ele não mantinha contabilidade, trabalhava em vários galpões simultaneamente e mantinha frangos caipiras (o que aumenta as possibilidades de contaminação e transmissão de doenças), não possuía caminhão nem misturador (o que aumenta seus custos de ração) e utilizava todas as drogas que o vendedor desses produtos indicava. Esse produtor, com a crise, abandonou a produção de aves.

Ainda que não existam dados tão acurados para os custos da produção comercial de frangos de corte como os apresentados para a avicultura de postura, a dinâmica do setor e das classes de produtores que o compõem não é diferente. Na composição dos custos de produção de 1kg de frango, o item ração entra com cerca de 70%, sendo, portanto, o seu determinante fundamental. Como decorrência da majoração dos preços dos insumos da ração, milho (com participação de cerca de 70%) e concentrados comerciais (30%), em especial a partir de meados de 1980, tem-se uma redução pronunciada das margens de lucro dos produtores. Tal fato é confirmado pela relação frango/ração que a partir de maio de 1980 atingiu o nível mais baixo dos últimos anos. A relação frango/ração resulta da divisão do preço recebido pelo produto (frango vivo em Cr\$ /kg) pelo preço que o produtor paga pela ração para corte (em Cr\$ /kg) no mercado atacadista. Conforme dados apresentados por técnicos da Emater/MG, se em janeiro de 1978 o produtor, com o preço de 1kg de frango, podia comprar 4,24kg de ração, em dezembro de 1980, 1kg de frango comprava apenas 2,72kg de ração (Fernandes, 1981, p. 2). A Figura 1, por outro lado, dá uma idéia da evolução dos preços da ração, milho, frangos de 1971 a 1979, onde aparece clara, a partir de 1974, a dissociação dos preços dos produtos com relação à ração, aumentando desproporcionalmente esta última com relação aos preços de frangos.

O impacto dos dados acima é evidentemente diferenciado segundo as diferentes classes de produtores, apesar de abranger todo o ramo da avicultura como tal. Diferentemente dos maiores produtores, os pequenos não possuem infra-estrutura para estoque de ração na granja, nem dispõem de aparelhamento para mistura na granja dos componentes da ração. Em vista disso, devem comprar ração pronta muitas vezes através de intermediários/atravessadores que, ao mesmo tempo em que fornecem ração ao pequeno produtor, o atrelam à venda exclusiva do produto frango/ovo. O impacto do uso da ração pronta em vez da sua mistura na granja é significativo para o encarecimento dos custos de produção. Dados de 1978 para a Zona da Mata indicavam que o uso de ração pronta foi o responsável pela produção de um frango 17,87% mais caro do que aquele produzido com ração misturada na granja (Ferreira, 1979, p. 13). Informação obtida de veterinário em Pará de Minas, em março de 1981, indicava que a ração misturada na granja era 2 cruzeiros mais barata por kg do que a comprada pronta. Pode-se perceber o impacto desse fator, quando dados informais junto a fábricas de ração e distribuidores internos permitem concluir que o consumo da ração pronta, ainda hoje em Minas, apresenta 40 a 45% do total de ração destinada a produção avícola (Fernandes, 1980, p. 17).

Figura 1
Minas Gerais – Evolução dos preços médios anual do frango,
ração para frango na região – 1971-1978



Fonte: Evolução dos preços Agropecuários de Minas Gerais – CPLAN Emater/MG – Teixeira da Silva, J. – 1979.

A alta vertiginosa nos custos de produção, que tem por base o custo da ração e, neste, o custo do milho (o milho passou de cerca de 5 cruzeiros o kg em início de 1980 para 15 cruzeiros o kg em março de 1981, elevando o preço do kg da ração de 6,5 para 15 cruzeiros no mesmo período), conjugada ao nível de superprodução em Minas em 1980, resultante do aumento quantitativo entre 1977 e 1980 da capacidade produtiva instalada no período (cerca de 8 milhões de cabeças em 1977 para 28 milhões em 1980, em avicultura de corte), vem resultando, desde meados de 1980, numa crise prolongada da produção avícola em Minas, afetando diferencialmente as diversas categorias de produtores. Com relação somente ao setor de pintos de corte, por exemplo, em março de 1981 a produção mineira foi 42% menor do que a capacidade de produção das

matrizes instaladas no mesmo período. Levantamento realizado pela Emater/MG no final de 1980 indicava que, entre outubro e novembro desse ano, 400 avicultores estavam paralisados, representando perto de 3 milhões da capacidade instalada de aves de corte, ou 10% dessa capacidade, e que cerca de 65 mil poedeiras no Estado tinham sido eliminadas sem reposição de plantel. O total de avicultores paralisados representava cerca de 25% dos avicultores mineiros, e a média de aves por avicultor era de 7.600 cabeças. (Entrevista Emater/MG, junho de 1981.)

Segundo a própria Emater/MG, isso demonstra o fato -já conhecido - de que são os pequenos produtores, "aqueles considerados marginais ou franco-atiradores, que reagem paralisando suas criações", aos primeiros problemas de crise no setor. Em situações como essas as paralisações tanto podem significar para o avicultor a espera de superação da crise para reiniciar a produção, como alugar suas instalações para avicultores maiores ou simplesmente sair do ramo. Há casos, como alguns observados no município de Pará de Minas, em que o pequeno avicultor, tendo sublocado suas instalações a outros produtores, estes também são atingidos pela crise e desistem do negócio, ficando o primeiro definitivamente eliminado. As crises do setor, desse modo, redundam normalmente numa seleção de avicultores, tanto maior quanto mais prolongada for, readaptando as diversas camadas de produtores às novas condições de produção e comercialização. Essa parece ser a fase atual.

Na verdade, a situação crítica que se iniciou em 1980 prosseguiu em 1981 e as paralisações totais ou parciais começaram a atingir as empresas de incubação e grandes e médios avicultores.¹⁸ Pesquisa realizada pela Associação de Avicultores de Minas Gerais nos primeiros meses do ano identificou entre 169 produtores pesquisados:

a) uma ociosidade de 27,13% da capacidade produtiva de 102 produtores de frango de corte com uma média de plantéis de 45 mil aves cada um, sendo 9,84% de plantéis paralisados e 17,28% de plantéis reduzidos;

b) uma ociosidade de 20,19% da capacidade produtiva de 60 produtores de galinha de postura com uma média de 42 mil poedeiras cada um, sendo 2,81% de plantéis paralisados e 17,38% de plantéis reduzidos;

c) uma ociosidade de 24,33% da capacidade produtiva de sete empresas de incubação com uma média de 92 mil matrizes cada uma, significando eliminação de 24,33% de matrizes sem reposição (Fernandes, 1980, p. 6).

¹⁸ A crise da avicultura brasileira que está se estendendo desde fins de 1980 até o momento atual (agosto de 1981), é produto de uma expansão acelerada da capacidade instalada durante os últimos anos (graças ao crédito rural subsidiado) e da recessão econômica que está levando a uma diminuição do consumo de carne em geral, e de aves em particular. Isso porque a carne bovina, produzida em forma extensiva, tem maior capacidade de resistir à baixa real de preços do que a carne produzida industrialmente, onde os custos dos insumos industriais são mais inelásticos.

Mais recentemente, tem-se notícia de que a Granja Rezende, por exemplo, teria dispensado cerca de mil de seus empregados. A Igarapé, por outro lado, despediu 250 dos seus 700 empregados do setor de construção, conforme informação de seu presidente, e sua planta incubadora para 1,5 milhão de pintos mensais está hoje produzindo 800 mil, ao mesmo tempo em que começa a colocar seus produtos no exterior.¹⁹

A esta altura, somos levados a uma qualificação do argumento técnico com base em teorias de economia de escala que procura estabelecer um tamanho mínimo de plantel da empresa avícola que a faça operar com lucro e tenha estabilidade. O argumento certamente é válido desde que se tenham em conta as condições de produção em que estão inseridos esses empreendimentos. Situações de crises maiores acabam atingindo todos, de modo diferenciado, é evidente, e pressionam para uma readaptação da estrutura produtiva.

No caso de Minas, onde praticamente a avicultura não está estruturada em bases de integração horizontal, mas onde os produtores, especialmente os de pequeno porte, estão sob o controle do capital comercial de intermediários e atravessadores (como se verá na seção seguinte), a instabilidade destes produtores é maior, assim como também a dos próprios atravessadores. Pareceria que essa estrutura é bastante débil para fazer frente a situações adversas. Assim, por exemplo, existem indicações preliminares de que para fazer frente à situação atual, a readaptação da estrutura de produção em Minas possa caminhar para as duas vertentes ao mesmo tempo, tanto o fortalecimento da integração vertical como a implantação da horizontal, ou a integração por contrato.

Têm surgido notícias de que grandes atravessadores, por exemplo, que operavam com frota de veículos para compra direta de aves dos produtores e venda aos frigoríficos, estejam adquirindo abatedouros próprios para integrar sua atividade de modo a fazer frente à situação. (Entrevista com veterinário, junho de 1981.) Boa parte desses atravessadores já operava também com granjas próprias. Essa operação é em parte viável pela existência de um grande número de pequenos abatedouros em condições precárias, e que enfrentam problemas específicos na situação atual.

Por outro lado, existem também indicações de que a integração horizontal possa ser uma saída para a crise como estratégia de grandes empresas. Essa via é atualmente incentivada pela Emater/MG como solução para os pequenos produtores, juntamente com o associativismo, vindo mesmo atuando na programação junto a empresas que queiram adotar integração horizontal como já o fez com a Rio Branco, única empresa em Minas que adotou integração horizontal de 80

¹⁹ As empresas integradoras teriam, aparentemente, menores prejuízos em época de crise do que as empresas com integração vertical. As primeiras poderiam repassar parte do custo da crise aos produtores enquanto as últimas estariam mantendo ocioso um montante muito alto de capital fixo.

avicultores em 1980. Nesse sentido, entre suas estratégias para 1981-82 está a de "ampliar e implantar granjas, quando vinculadas a garantias contratuais de fornecimento de insumos e colocação da produção, e que tenham ou passem a ter toda a infraestrutura necessária à produção. Em especial prioridade situam-se aquelas granjas abaixo das economias de escala, que disponham das condições de endividamento que tal ampliação requer". O associativismo coloca-se como estratégia maior da Emater, "entendida como ação de impacto e de concentração de esforços", com o objetivo de diminuir os custos de produção e evitar a intermediação: "Desenvolver o espírito associativista entre os produtores, industriais de abate, de produção de pintos de um dia e de rações, acompanhar, orientar e participar junto às suas formas associativistas, promovendo sua aproximação e interação, buscando a redução dos custos e a diminuição da intermediação na comercialização, a partir de grupos organizados" (Fernandes, 1981, pp. 12 e 13).

As hipóteses levantadas acima serão confirmadas no futuro; é claro, porém, que não deixa de ser interessante, no momento atual, a procura de alternativas para readaptar uma estrutura produtiva que vem se revelando extremamente débil em momentos de oscilações do mercado quando se distanciam custos de produção e preços do produto. Com relação aos demais Estados avícolas brasileiros, segundo dados da Apinco de 1981, Minas seria o Estado onde a crise atual estaria tendo maiores impactos. Se, além da solidificação da integração vertical, a tendência da integração horizontal conseguir ir adiante, teríamos então, como resultado da crise, uma readaptação em que uma camada de pequenos "camponeses" avícolas seria marginalizada da produção, seguindo tendência de anos anteriores, enquanto uma outra seria constituída por camponeses que, superando a crise, seriam integrados diretamente ao capital industrial através da integração horizontal, ou subsistiriam em cooperativas de produtores, em que pese ao reduzido sucesso até o presente, quanto à difusão do associativismo.

Na possibilidade dessa readaptação das condições de produção avícola em Minas, não se pode menosprezar a ação de órgãos públicos atuando no setor avícola, tanto do lado da integração vertical como da horizontal. Do lado da integração vertical atuam prioritariamente os agentes financeiros do Estado, no caso de Minas, o Banco de Desenvolvimento (BDMG) com recursos do Banco Central. O Programa de Desenvolvimento da Avicultura de Corte do BDMG para 1980-83 prevê o investimento de 2.250 milhões de cruzeiros. Nesse investimento deixaram-se explicitamente de fora "as pequenas granjas do tipo de empresas familiares", que poderão obter, "provavelmente com maior conveniência", apoio financeiro de bancos comerciais, com recursos próprios ou mediante repasses ao Sistema Financeiro de Crédito Rural. "Por este motivo, o presente programa optou por apoiar somente as empresas integradas de produção e de abate de frangos de corte", considerando-se para isso a expansão das granjas integradas com a indústria de abate

juntamente com fábricas de rações (BDMG, 1980, pp. 122-40).

Do lado da integração horizontal, atua de modo especial a Emater/MG, articulando os pequenos e médios produtores aos frigoríficos e grandes empresas, em sua função social de "difundir tecnologia agropecuária e gerencial, operacionalizando-a a nível de produtor através de cursos, reuniões, palestras, demonstrações de métodos e resultados". No setor avícola encontra-se metade dos técnicos com que a Emater/MG conta dar apoio à agropecuária em geral em Minas, possuindo uma coordenadoria estadual de avicultura e 13 regionais e cerca de 170 escritórios no interior do Estado, atingindo 1.615 avicultores em 1979. Através dessa rede de escritórios, a Emater é o órgão no Estado que está mais em dia com as informações sobre avicultura, recebendo semanalmente dados sobre o setor nas diversas regiões do Estado.

2.3.4 A INTERMEDIACÃO EM MINAS

Nas páginas anteriores fizemos menção freqüente a dois traços característicos da estrutura da produção avícola em Minas. Por um lado, a tendência à integração vertical em anos recentes com base em grandes empresas avícolas e, por outro, a não-existência da modalidade de integração horizontal por contrato em sentido forte, mas apenas parcial, onde o contrato de fornecimento do produto por parte dos produtores a um determinado abatedouro ou frigorífico não cria necessariamente uma obrigação formal entre ambos, sendo apenas um arranjo pessoal entre as partes, e que pode ser desfeito sem maiores conseqüências. Adquire importância, nesse contexto, a figura do intermediário/atravessador, produto, em boa medida, da existência de um grande número de pequenos produtores "independentes". A seguir, procuraremos tecer alguns comentários sobre algumas particularidades dessa forma de organização da produção, com base em entrevistas diretas com produtores e contatos com técnicos que operam no setor avícola.

A decisão de entrar no ramo da produção de frangos de corte, por exemplo, obriga necessariamente o indivíduo a ter de decidir sobre a aquisição de pintos, de ração, de assistência técnica e de medicamentos, de transporte e venda do produto. Em situação de integração completa esses elementos não apresentam maiores complicações, uma vez que a empresa integradora os adianta ao produtor em troca do fornecimento exclusivo do produto a um preço estabelecido.

Em Minas, como se verá adiante, o único caso desse tipo de integração é o do frigorífico Rio Branco, que iniciou experiência, há cerca de um ano, com integrados. Desse modo, e com exceção das empresas totalmente verticalizadas, os avicultores mineiros em sua grande maioria, especialmente os pequenos, estão totalmente "flutuantes", sem contrato com frigoríficos e dependentes de uma complexa variedade de articulações para aquisição de insumos e venda do produto, produzindo o contexto para o surgimento do intermediário ou atravessador. A integração parcial que existe com

abatedouros e frigoríficos se dá através do contrato de compra da produção prefixada ao preço vigente no dia na Bolsa de Frangos. Esse preço é decidido semanalmente pela Bolsa de Frangos e Ovos que funciona junto à Associação de Avicultores de Minas Gerais. É de notar que esse preço estabelecido pela Bolsa é apenas indicativo do preço a ser pago aos produtores sem contrato prefixado de venda, podendo variar tanto para baixo como para cima, dependendo da concorrência entre abatedouros e atravessadores, e do modo como ambos são capazes de especular junto aos produtores com a situação do mercado.

O modo de se efetuar a indicação do preço pela Bolsa já é um indício do controle e pressão exercidos pelos abatedouros e atravessadores pelo rebaixamento dos preços. A Associação dos Avicultores é constituída por membros que são pessoas físicas ou jurídicas no setor de avicultura, dela fazendo parte tanto produtores diretos como abatedouros e frigoríficos, industriais de ração, de medicamentos, técnicos avícolas etc., o que já demonstra uma vasta heterogeneidade de interesses representados pela Associação. Se, em 1975, a AAMG possuía apenas 196 sócios, dela hoje são membros 937 associados representando cerca de 65% dos produtores avícolas e mais de 85% dos vários interesses ligados ao setor de aves no Estado.

Numa reunião normal da Bolsa de Frangos, por exemplo, os associados presentes discutem de início, aleatoriamente, com o presidente, a situação de oferta e procura, que consiste em alguns dos presentes indicarem se têm previsão de maior ou menor quantidade de aves a levar aos abatedouros com relação à semana anterior. A partir dessa rápida alusão à oferta, o presidente escolhe uma comissão de seis associados, sendo três produtores e três donos de abatedouros, com a função de proporem o preço para o quilo de frango e votarem em seguida, sendo o do presidente o voto que decide em caso de empate. Ao se observar uma reunião da Bolsa, fica evidente a pressão dos abatedouros e atravessadores por manter os preços baixos, como também seu controle sobre a Bolsa, especialmente em situação de crise, quando, segundo informação de técnico avícola, os atravessadores comparecem em maior número, pois têm interesse em manter preços baixos. Presentemente, por exemplo, o próprio presidente, além de produtor, é também comerciante de ração e atravessador no comércio de aves.

O atravessador é basicamente a firma com frota de transporte que adquire aves ou ovos diretamente dos produtores e, conforme o mercado, faz um jogo especulatório na colocação do produto no destino de abate (frangos) ou no mercado atacadista (ovos), ora comercializando na região, ora estendendo esse comércio a outras regiões e para fora do Estado. A isenção do ICM interestadual para frangos e ovos facilita essa operação, pois o produto passa a transitar sem documentação fiscal emitida pelo produtor, gerando ao mesmo tempo risco comercial para os avicultores, pois suas produções são entregues a terceiros, os intermediários, contra um simples vale

manuscrito. Nesses casos os prejuízos aos produtores advêm do desaparecimento de partes da carga durante o trajeto, argumentando-se posteriormente na origem, como mortes, descartes, condenação das aves etc., sem que o produtor possa ser indenizado (Fernandes e Ferreira, 1981, p. 15). A não-emissão da nota fiscal pelo produtor nessa operação com o atravessador livra o primeiro, por outro lado, do pagamento do Funrural, que em março de 1981 significava cerca de 5% do preço do frango.

Os principais fornecedores de aves e ovos aos intermediários/atravesadores são pequenos produtores e aqueles produtores sem contrato com abatedouro. Frequentemente o próprio atravessador é o que fornece ração para o produtor, especialmente ração pronta, que encarece em mais de 10% os custos de produção. Como a maioria dos produtores desconhece os custos de produção (79% dos avicultores da região Centro, a mais antiga produtora de aves em Minas, desconheciam esses custos segundo dados de 1977, contra 57,69% e 73,12% da região Sul e da Zona da Mata, respectivamente), o atravessador também defrauda o pequeno produtor nos custos e na conversão alimentar, pois é o atravessador que frequentemente orienta o produtor no uso da ração. Sendo o ideal 2,2kg de ração para frango de corte, o atravessador indica-lhe uma conversão maior, 2,6, por exemplo, como se constatou em Pará de Minas, além de medir a quantidade desta para 57 dias, quando 52 seria o ideal. Além dos ganhos que obtêm nessa transação e do controle que o intermediário acaba exercendo sobre os produtores, seus lucros ainda advêm de não necessariamente repassarem aos produtores os descontos que obtêm das fábricas de ração como grandes consumidores que são.

E interessante notar, por fim, que também um abatedouro de frangos pode funcionar como uma espécie de atravessador entre determinada fábrica de ração e um incubatório e os produtores, recebendo uma comissão de 2% de ambos em troca de vincular os produtores quer à fábrica quer ao incubatório. Conforme informação obtida, quatro casos desse tipo de "falsa integração" estariam sendo processados atualmente em Pará de Minas. O sentido principal dessa transação em que abatedouro, fábrica de ração e incubatório se associam para "integrar" o produtor é francamente especulativo e exploratório do produtor, onde este é utilizado como elemento que viabiliza o consumo dos serviços de que a fábrica de ração e incubatório dispõem, possibilitando ainda um lucro adicional ao abatedouro. Em situações de baixa de preços, os frigoríficos se aproveitam para formar estoques que serão vendidos na alta.²⁰ Esses estoques servem igualmente como instrumento de pressão econômica sobre o produtor rural que não tem condições de "armazenar" sua produção.

À forma "pulverizada" de pequenos produtores "autônomos" em que se estruturou a

²⁰ A maioria dos frigoríficos, em tempos normais, não utiliza grande parte de sua capacidade instalada.

produção avícola em Minas e que possibilitou a diversidade de articulações e intermediações "especulativas" nas relações de produção mencionadas acima, parecem estar ligadas também certas características da rede de abate no Estado, também "pulverizada" numa grande quantidade de abatedouros considerados "irrecuperáveis" (101, de um total de 116 no Estado), e pouco condizentes com o nível de sofisticação industrial a que chegou a avicultura. Apesar da sua expressiva significação na quantidade aves/ano abatidas (17 milhões de um total de 60 milhões no Estado) esses "postos de abate" se caracterizam por "reduzidas dimensões, falta de equipamentos apropriados à operação, sendo a grande maioria localizada no quintal do proprietário ou em terreno contíguo à sua residência, com as várias atividades do estabelecimento realizadas pelo próprio dono e seus familiares". Segundo avaliação de técnicos do BDMG, "esses postos de abate, além de não atenderem aos requisitos técnico-sanitários para exportação dos excedentes, concorrem com os matadouros-frigoríficos, não só pela insignificância dos investimentos realizados naqueles, como também porque os "postos de abate" não pagam taxa de inspeção e não têm condenação de carcaças para o consumo humano... além do mais, esses "postos de abate" geralmente descumprem as legislações vigentes na área trabalhista e fiscal, bem como as normas de controle e poluição ambiental" (BDMG, 1980, pp. 102-03). Em vista disso, o BDMG se dispunha, no seu programa para avicultura, a investir Cr\$ 880.500.000,00 para recuperação, adaptação, reativação ou expansão de nove matadouros-frigoríficos já existentes e construções de outros sete novos, no período 1980-83.

Restaria mencionar aqui, talvez como um dos fatores explicativos da persistência da sujeição dos pequenos avicultores à rede de intermediação e exploração a que estão expostos em Minas, as relações de dependência pessoal que facilmente se estabelecem entre atravessadores, por exemplo, e produtores. Conforme entrevistas com pequenos produtores e informações de técnicos, essa sujeição é difícil de desfazer, entre outras razões, pela possibilidade de favores pessoais que os intermediários comerciantes geralmente passam a prestar aos pequenos produtores: além de informações sobre manejo da granja, por exemplo, transportando-lhes pequenas encomendas da cidade, botijão de gás etc., assegurando e repassando crédito e atendendo necessidades de transporte que seu isolamento no meio rural dificulta satisfazer por conta própria. Nesse sentido, parecem readaptar-se, como no caso da produção avícola moderna, as formas de dominação tradicional tão conhecidas na agricultura brasileira, possibilitando maior exploração econômica dos produtores diretos.

Em certas condutas e motivações mais particularmente especulativas e de exploração direta dos pequenos avicultores por parte do capital comercial, financeiro e industrial ligado ao setor avícola em Minas, parece residir, por outro lado, uma das dificuldades de se estabelecer, no Estado,

a integração horizontal por contrato nos moldes em que isso se dá em Santa Catarina. Segundo comentários de técnicos da Emater/MG, que têm procurado programar junto ao capital industrial a integração por contrato dos produtores, os empresários do setor em Minas estão pouco propensos a conceder algum benefício aos produtores e só interessados em ver na operação os lucros imediatos. Nesse caráter "empresarial mineiro" mais claramente lesivo ao produtor (síndrome talvez da atitude especulativa através de arranjos pessoais da intermediação, como discutida acima) parece estar uma das causas da inexistência, em Minas, de integração horizontal completa, mais do que nas explicações oferecidas por empresários que se referem à atitude individualista do pequeno produtor mineiro ou ainda à inexistência de uma estrutura fundiária de pequenos camponeses.

A esse aspecto negativo à integração horizontal parece juntar-se outro no mesmo nível, o da ainda fraca centralização dos frigoríficos a ponto de centralizar as decisões estratégicas frente ao campesinato, como se depreende do fato de que dos 116 abatedouros/frigoríficos no Estado, apenas oito possuíam inspeção federal em 1979, sete podiam ser recuperáveis e 101 eram considerados irrecuperáveis e de características domésticas do pequeno capital comercial (BDMG, op. cit.).

Situação diferente é apresentada pela empresa Rio Branco. Juntamente com granjas próprias para plantéis de 125 mil matrizes e 800 mil frangos de corte, a Rio Branco possui hoje plantel de 1.800.000 aves de corte no sistema de integração por contrato, utilizando 130 produtores com contrato firmado em cartório, com o objetivo principal de produção para exportação, sendo 80% destinados ao Oriente Médio. É significativo o fato de que seus integrados se localizam num raio de até 180km do frigorífico central, e, conforme informação direta, pretende estender-se até Pará de Minas, distante cerca de 500km da sede. A integração teve início em forma experimental no final de 1980 com cerca de 80 integrados, e só em março de 1981 estava implantada em forma acabada com 180 integrados, sendo que, segundo a empresa, o número de integrados para o futuro não tem limites.

A empresa fornece diretamente ao integrado pinto, ração, medicamentos, vacina, assistência técnica semanal e transporte, além de pagar o Funrural. No contrato firmado em cartório e válido por 18 meses, está estipulado um preço mínimo por frango, além de uma cláusula de reajuste, com base num fator de produção. Esse fator de produção estabelece que o integrado deve produzir em 49 dias um frango de 1,650kg de peso com conversão alimentar de 2,1. O integrado que atinge esse fator recebe por ave Cr\$ 7,20. Segundo avaliação de técnico avícola com amplo conhecimento direto das condições de produção dos mais variados estratos de produtores avícolas no Estado, essas condições de contrato são relativamente favoráveis aos integrados. Tanto é assim que mais de 70% dos integrados em outros moldes, da Cooperativa Comasa, no município vizinho de Leopoldina, já foram atraídos para a Rio Branco. Por outro lado, com base nos critérios acima referidos, a empresa

tem possibilidade de selecionar seus integrados, findos os prazos de vigência do contrato. Por exemplo, até agora, 75% dos integrados conseguiram atingir 80% do fator de produção, sendo que 25% superam esse índice, e a empresa pretende eliminar cerca de 10% dos que tinham sido integrados. Segundo foi informado, a maioria dos produtores está satisfeita com a condição de integrados, só reclamando os que não conseguem aquele fator de produção. Apesar de a empresa integradora não estimular o cultivo de milho por parte dos seus integrados, quem quiser pode fazê-lo e se o utilizar como ração, será ressarcido ao preço do mercado (Entrevista, junho de 1981).

2.4 TRANSFORMAÇÕES DA EMPRESA FAMILIAR PELA AGROINDÚSTRIA

2.4.1 PROCESSO DE TRABALHO E APROPRIAÇÃO DO CONHECIMENTO CAMPONÊS

Apesar das diferentes formas de integração, como acabamos de ver acima, emergem dentro delas certas características comuns às empresas rurais articuladas ao complexo agroindustrial. Para o produtor familiar, e também para o trabalhador assalariado, as formas tradicionais de produção mantinham um controle do processo produtivo a partir do conhecimento adquirido na prática e das características técnicas da produção. O que fazer, quando fazer e como fazer eram em grande parte determinados pela sua "intuição", desenvolvida a partir da experiência acumulada.

Nas condições de produção tecnificada, e particularmente no caso da avicultura, o processo produtivo passa a estar determinado pelas prescrições "externas" das empresas industriais que estruturam o ritmo e as tarefas da atividade produtiva. Como alimentar, a preparação da alimentação, quando e como distribuir, o tratamento do frango, o que fazer em casos de doenças etc. são determinados pelos técnicos das empresas integradoras ou pelos vendedores do setor avícola industrial ou dos órgãos oficiais de assistência. Em qualquer um dos casos, os porquês das prescrições técnicas permanecem desconhecidos para o trabalhador rural, que, no fundamental, segue as indicações dos técnicos, sob pena de produzir resultados econômicos insatisfatórios.

Não somente o conhecimento é subtraído do produtor, como seu ritmo de trabalho passa a ser determinado pelas prescrições técnicas da agroindústria. O delicado material genético com que ele trabalha, além da racionalização no uso dos insumos (quantidade certa distribuída em períodos prefixados), determinam que o ritmo do trabalho e sua distribuição estejam em grande parte fora do controle do produtor.

A desapropriação do conhecimento tradicional e a imposição do ritmo de trabalho não implicam que o trabalhador avícola não possua ainda certas características e conhecimentos que lhe

são próprios. O trabalho rural avícola exige do trabalhador certas características na sua capacidade de manuseio das aves, que são adquiridas pela experiência nesse campo. No trabalho avícola, a experiência adquirida permite ao produtor rural - embora este não controle, e até desconheça as especificações técnicas dos produtos utilizados - introduzir de forma intuitiva pequenas modificações na utilização dos insumos. Trata-se, porém, de limites muito estreitos de autonomia no processo produtivo, sem lhe dar reais condições de influir seja nas determinações mais gerais da utilização dos insumos industriais, seja na aplicação de capacidade inovadora.

Particularmente, nas condições de "transição acelerada", de camponês tradicional, com praticamente nenhuma educação formal, para as formas avançadas da agricultura industrial, o produtor não tem condições de acompanhar, de integrar níveis mais abstratos de informação relativos à tecnologia por ele utilizada.

O ritmo de trabalho, embora não seja totalmente imposto pelo ritmo da maquinaria, não deixa para o produtor maiores margens de autonomia, sob pena de não cumprir os níveis de produtividade que são a condição de sobrevivência econômica. Ainda mais: por estar impossibilitado de contratar um número suficiente de trabalhadores assalariados, tem que assumir tarefas que vão muito além de uma jornada normal de oito horas de trabalho.

O caso da avicultura demonstra empiricamente a limitação das hipóteses apresentadas por Mann e Dickinson (1978) para explicar a inexistência de um processo de proletarização no campo. Para esses autores, o capital teria dificuldades de entrar no campo pelo caráter sazonal da produção agrícola, implicando uma ociosidade do capital fixo durante parte considerável do ano. Isso resultaria numa baixa rotatividade do capital, afetando, por sua vez, a taxa de lucro na agricultura.

A demonstração teórica dos erros implícitos nesse tipo de argumento já foi realizada em outro lugar. O que convém sublinhar aqui é que a avicultura é um setor onde foi praticamente eliminada a ociosidade do capital fixo, mas ainda segue sendo um setor onde a produção familiar, senão dominante, é ainda viável. A permanência da produção familiar no campo deve, portanto, ser procurada em outro lugar.²¹ No presente trabalho indicamos as condições históricas que tornam possível a existência da produção familiar integrada à agroindústria.

2.4.2 O SENTIDO DA INTEGRAÇÃO

As empresas integradoras apontaram em entrevistas como principais vantagens do sistema de integração: matéria-prima (o frango) de maior qualidade de rendimento industrial (92,3% dos entrevistados), abastecimento constante da matéria-prima qualificada (92,3%), redução dos custos

²¹ Sobre essa questão, consultar Goodman, Sorj e Wilkinson (1982).

industriais nas operações de abate e elaboração da matéria-prima (84,5%), padronização das carcaças (75,9%) e redução de espaços, tempo e capital de giro necessário para estocagem e matéria-prima no período anterior ao abate (46,2%) (Cebrae/Ceag-sc, 1978, pp. 80-86).

Ainda de acordo com essas análises, as "principais vantagens dos produtores com este sistema de integração podem ser resumidas nos seguintes itens: assistência técnica intensa e permanentemente atualizada; formação de um plantel básico de reprodutores de alto valor zootécnico; utilização de equipamentos e insumos de qualidade, inclusive rações e concentrados de alto valor nutricional a preços mais acessíveis; utilização racional de crédito rural orientado; maior produtividade; redução dos custos de produção e maior rentabilidade; melhor preço médio de venda; melhor aproveitamento dos recursos disponíveis na propriedade (terra, capital e trabalho); adição e dimensionamentos adequados, com elevação de renda líquida anual e capacitação profissional do produtor" (Cebrae/ Ceag-SC, 1977, pp. 22-25).

Entretanto, partimos do pressuposto de que tanto as estratégias particulares como as estratégias globais do capital integrador e as respectivas condições e formas de relações integrador/integrado (contratualmente ou não), antes de serem determinadas por cálculos de rentabilidade, são produtos das condições históricas da formação e desenvolvimento tanto do capital integrador quanto da estrutura agrária a ser integrada. Em outras palavras, frente às condições técnicas à disposição do capital e às condições naturais da produção agropecuária, o capital integrador possui uma gama de alternativas estratégicas, dependentes do contexto de uma dada estrutura social no campo. Por sua vez, os produtores integrados desenvolvem estratégias ou respostas negativas, como, por exemplo, sua insolvência enquanto produtor rural integrado, o rompimento das relações contratuais pelo descontentamento, a desistência de continuar sendo produtor e passar a ser operário na própria agroindústria e/ou nas atividades urbanas, a formação de associações de criadores com razoável poder de barganha frente às empresas integradoras etc.

Frente a isso a empresa integradora contaria com a possibilidade do aumento da produção média dos produtores ou assumiria, diretamente, a produção de aves:

(...) Outra maneira de contornar o problema do êxodo de produtores da integração é dada pela própria evolução tecnológica da produção agroindustrial. Poderá chegar o momento em que parte do processo tenha que ser internalizada pelo frigorífico como única opção de incorporar a renovação tecnológica. Parece que isto já está ocorrendo com a produção de aves; a diminuição do período de desenvolvimento para corte, a automatização dos aviários etc. possibilitam maior rentabilidade do capital. Além do que, o valor das instalações e equipamentos tecnologicamente sofisticados pode se tornar impeditivo a pequenos produtores (ibid., pp. 24-26).

De tudo isso se conclui que o sistema tenderá a evoluir no sentido de uma incorporação maior de produtores e/ou de um aumento da produção de integrados no consumo total de matérias-primas dos frigoríficos. O frigorífico tem a seu favor, ainda, o fato de que o número de produtores que procuram se integrar é relativamente grande, o que

compensaria qualquer saída, mas o produtor rural tem ainda contra si um fator que lhe impõe a imobilidade para sair do esquema contratual: é a dependência que lhe criam as instalações agrícolas, por um lado, impedindo-o de sair da atividade suinícola ou avícola, e, por outro (o que ocorre em muitos casos), o grau de endividamento em que se encontra junto ao frigorífico ou ao banco financiador de suas instalações não lhe permite qualquer esforço para mudar de atividades (ibid.).

De qualquer modo, para a pesquisa citada, em Santa Catarina apenas 5% da produção de aves se davam internamente, ou seja, pelo próprio abatedouro, e, segundo os cálculos, para que as empresas integradoras produzissem toda a matéria-prima através da integração vertical, seria necessária uma mobilização de capital para investimentos em terra e instalações superior ao total do capital social das empresas.

De qualquer maneira, o elemento básico para a explicação da formação da agricultura de integração, seja contratual ou não, está nas condições macrossociais e históricas, de onde emanam as condições concretas e imediatas para as diferentes estratégias e arranjos entre integradoras e integrados. E os elementos básicos resultantes do tipo de formação histórica da agropecuária do Sul do Brasil foram a preexistência de uma massa de produtores rurais com determinadas condições de produção em quantidade superior às necessidades imediatas do capital integrador e a disposição desses produtores em não contarem com uma taxa de remuneração do capital fixo da venda da terra. A preexistência de um campesinato à disposição do capital integrador é reforçada com sua relativa imobilidade, enquanto o capital integrador possui uma mobilidade espacial e setorial maior. Um dos exemplos mais claros da determinação social das formas de integração pode ser extraído da contraposição da avicultura catarinense, já formada sob a égide do capital integrador, com a avicultura industrial mais antiga, ou, ainda, com a avicultura formada já com base na grande empresa. Um dos exemplos deste último caso é a Granja Rezende, que, segundo seu diretor: "Antes de nos decidirmos pela verticalização, discutimos a adoção do sistema de integração, utilizado pela Sadia e pela Perdigão" (empresas que dominam, conjuntamente, 30% dos abates de suínos e aves do país). "Mas como no Triângulo Mineiro não há minifúndios, só latifúndios, acabamos por investir na verticalização, que deu ótimos resultados" (Negócios em Exame, 22 de outubro de 1980, p. 44). É significativo que praticamente a totalidade da produção industrial de aves e também de suínos no Sul se localize nas regiões caracteristicamente de menor propriedade rural.

Por sua vez, a tendência da avicultura industrial à integração horizontal, nas regiões em que preexistia uma avicultura relativamente forte, tem provocado fortes reações desses setores, especialmente em São Paulo. A julgar pela reação das associações mais atingidas pelo avanço da integração, os "avicultores independentes não têm perspectivas de manutenção de suas atividades, tanto pela crise conjuntural que o setor e o país atravessam, como pela atuação das empresas

integradas de avicultura, que visam ao controle do mercado, segundo o presidente da União dos Avicultores de Corte (Unac). Em palestra realizada no Primeiro Seminário de Economia Avícola, o empresário defendeu a livre iniciativa e previu um conflito político no setor, caso as dificuldades atuais não sejam distribuídas de forma equilibrada". Na mesma ocasião houve um confronto com os defensores da integração através de um diretor da Sadia Agropastoril e avicultores independentes (Folha de São Paulo, 5 de dezembro de 1980).

Essa tendência ou avanço da integração é apoiada inclusive por setores produtores de insumos, como a For Agro. Segundo um de seus diretores, ao "(...) produtor pequeno - aquele que cria menos de 50 mil frangos e não possui instalações adequadas ou o mínimo de estrutura de capitalização, é vedado o milagre da economia, como a todos em situação semelhante, de fabricar sua própria ração (...). Aos portadores de tais benesses, contudo, um novo mundo de economia de escala, lucros, lhe será outorgado a um simples telefonema" (Avicultura Industrial, janeiro de 1981, p. 14). Esse "novo mundo" seria a integração, que, com um telefonema à empresa integradora, esta se encarregaria do fornecimento dos insumos e da assistência técnica ao produtor integrado.

Outro setor dos que reagem mais fortemente contra a tendência à integração é a Comissão Técnica da Avicultura da Federação da Agricultura de São Paulo. Conforme seu presidente, Flávio Fernandes, um dos responsáveis pelo avanço da integração, é a crise que elimina da concorrência os pequenos e médios empresários. Para ele, "as altas constantes dos insumos promovem a descapitalização do criador de aves: sem financiamento e capital de giro ele acaba perdendo o emprego. (...) Vê-se, portanto, frente a duas opções, nenhuma delas particularmente atraente: arrenda sua propriedade ou passa a fazer parte de um esquema de integração. (...) A integração é a solução a curto prazo. (...) A médio prazo a coisa se complica: como consequência desta absorção, a faixa dos pequenos e médios empresários avícolas pode desaparecer, restringindo a disputa pelo mercado apenas a grandes empresas. (...) A integração é um processo irreversível. (...) O avicultor se torna um assalariado. E, em contrapartida, as empresas continuam isentas de obrigações sociais para com ele". Segundo o presidente, a integração não resolveria os problemas, tuas os transferiria para o futuro. A melhor solução seria não aplicar o modelo norte-americano de integração como está ocorrendo no Brasil; "Acho, porém, que teremos um meio-termo entre as duas integrações, dadas as características internas de nosso país" (Dirigente Rural, maio de 1980).

No Sul, como não preexistia uma avicultura industrial consolidada em outras bases de organização e levando-se em conta a estrutura produtiva e social da agropecuária, essas reações contra a integração não existem. As reações, quando existem, são por melhores preços para a produção entregue à empresa integradora. É interessante notar que empresas que propagam e implantam a integração horizontal no Sul, como a Sadia, em outras regiões, como em Goiás,

implantam a integração vertical.

Cabe esclarecer que essa divisão social do trabalho entre a unidade produtiva agropecuária e a empresa integradora não atinge necessariamente toda a gama de linhas de produção a cargo da agropecuária, pelo menos no mesmo grau. Concretamente, pode acontecer que a alta especialização e a integração de aves, por exemplo, mantenham e mesmo desenvolvam as demais produções da unidade produtiva, inclusive como estratégia do próprio capital integrador e do produtor integrado, na medida em que a pecuária leve, em geral, e a avicultura são altamente consumidoras, também, de insumos de origem agropecuária. Isso faz com que a produção de produtos como o milho passe a ser essencial, pelo exposto, e, inclusive, porque pode se constituir numa estratégia por parte do capital produtor para o rebaixamento dos custos monetários da produção. Mesmo assim, isso não quer dizer que a unidade produtiva avícola integrada necessite de uma relativamente grande área de terra, visto que a produção desses insumos de origem agropecuária é intensiva.

2.4.3 SELEÇÃO - CONCENTRAÇÃO - EXPULSÃO

Como vimos, a avicultura integrada exige, além da existência de uma massa de produtores rurais em condições sociais inferiores, um contingente de produtores rurais aos quais o conjunto das condições sociais não oferece alternativas melhores que a produção integrada.

O que importa reter é que a integração horizontal supõe a existência de unidades produtivas "em excesso" relativo para serem integradas, de forma semelhante à necessidade de força de trabalho livre excedente para o bom funcionamento do trabalho assalariado para o capital. Por isso, a integração horizontal na avicultura industrial ou outra linha de produção integrada não depende apenas das condições sociais dessas produções, mas ainda das condições sociais para o conjunto das linhas de produção semelhantes.

O importante a reter do processo histórico de ocupação do solo nas condições brasileiras é seu duplo caráter "compressor". Essa compressão, no tocante à ocupação do solo, pressiona no sentido da deterioração gradativa das condições sociais de produção (pauperização) da parte dos pequenos produtores em piores condições, pela própria escassez relativa da terra, que se constitui no principal meio de produção na agricultura tradicional. A essa crescente pressão sobre a terra por parte da pequena produção se agregam a relativa rigidez econômica e institucional da grande propriedade fundiária, baseada na exploração extensiva e ocupando as melhores terras (pastagens, reservas de madeiras etc.) e o paulatino esgotamento e/ou aumento da seletividade no acesso à fronteira agrícola. Esse fenômeno manifesta-se particularmente na crescente subdivisão das pequenas propriedades rurais, num primeiro momento, e na progressiva marginalização em massa da parte mais "débil" do campesinato, repetindo, numa outra fase histórica, um fenômeno

semelhante à antiga exclusão social dos ex-escravos, assalariados, agregados, meeiros etc., do latifúndio predatório.

A esse processo histórico une-se outra fonte de "compressão" que se consolida como determinante na reorganização da estrutura agrária na fase atual e cuja vertente é o desenvolvimento do capital e o progressivo aumento e diversificação de suas pressões sobre a estrutura agrária. No caso do Sul do Brasil, o conjunto de capitais com interesses vinculados à agropecuária encontra uma estrutura agrária diversificada e com uma parte extremamente comprimida, o que define o espaço para as estratégias dos diversos blocos de capital que atuam sobre ela. O efeito da atuação do capital agroindustrial sobre a estrutura agrária é seletivo por sua própria natureza, redefinindo, mas não eliminando a crescente pressão sobre a terra. Em outras palavras, à competitividade histórica para o acesso à terra se acrescenta a competitividade para o acesso às novas condições de produção, condicionadas pelo desenvolvimento do capital em geral e, particularmente, pelos blocos de capital com interesses vinculados especificamente à produção agrícola.

As tendências presentes na avicultura confirmam que a agropecuária avançada apresenta claras tendências à concentração da produção sem levar necessariamente o meio rural²² à eliminação da empresa familiar. Seja como for, não deixa de ser importante assinalar que existem indícios de que os níveis de automação e os ganhos de escala tornam cada vez mais viável a granja avícola em moldes de grande empresa capitalista.

²² Em trabalho anterior definíamos dois processos de transformação social no campo: diferenciação social horizontal e vertical (Sorj, 1980).