

RELAÇÕES DE TRABALHO NÃO ESPECIFICAMENTE CAPITALISTA NA AGRICULTURA CONTEMPORÂNEA, UM ESTUDO DE CASO.

Roselaine Navarro Barrinha¹

RESUMO: A discussão do processo de valorização do capital tem concentrado os esforços de inúmeros pesquisadores ao longo do século XX. Diversas são as temáticas relacionadas a tal discussão, dentre as quais, as relações de trabalho vigentes na contemporaneidade. Marx evidenciou em *O capital*, as categorias que devem necessariamente estar presentes numa relação de produção especificamente capitalista. De um lado, a força de trabalho deve estar “livre”, desprovida das condições de produção, de outro, as condições de produção devem estar concentradas nas mãos do capitalista. É a definição das categorias essenciais que envolvem a extração do excedente econômico tipicamente capitalista e, portanto a caracterização da relação de produção/trabalho capitalista que lhe permite definir o que é trabalho produtivo/improdutivo nesta forma de sociedade. Por outro lado, a sociedade contemporânea tem evidenciado a existência de relações de produção que não se “encaixam” dentro do modelo tipicamente capitalista. O caso específico da produção avícola realizada de forma integrada no Sudoeste do Paraná é um exemplo típico deste “desajuste”. Nesse sentido, a preocupação neste trabalho é entender essa aparente contradição e qual a importância deste “pequeno produtor” integrado para o Capital?

PALAVRAS CHAVE: Reprodução Ampliada, Avicultura Integrada, Pequeno Produtor.

WORKING RELATIONSHIP NOT SPECIFICALLY CAPITALIST IN THE
CONTEMPORARY AGRICULTURE: A CASE STUDY.

ABSTRACT: The discussion of the process of capital growth has concentrated efforts of many researchers over the twentieth century. There are several themes related to such a discussion, among which the relations of the contemporary work force. Marx evidenced in *The Capital*, the categories that must necessarily be present in a specifically capitalist relations of production. On the one hand, the workforce must be “free,” devoid of production conditions on the other, the conditions of production should be concentrated in the hands of the capitalist. The

¹ Doutora em História Social pela Universidade Federal Fluminense. Docente no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Campus de Francisco Beltrão. E-mail para contato: roselainenbs@gmail.com.

combination of these two categories, which essentially involves the purchase of labour force by the capitalist and their combination by the capitalist conditions of production that will result in added value, a category that represents the economic surplus under capitalism. It is essential to define the categories that involve the extraction of economic surplus typically capitalistic and therefore the characterisation of the relationship of production/capitalist work that allows to define what work is productive / unproductive in this form of society. On the other hand, contemporary society has shown the existence of relations of production that does not “fit” within the model typically capitalist. The specific case of poultry, *more specifically, the small farmers of the Southwest of Paraná integrated with Sadia is a typical example of this “misfit”*. In this case, the concern in this work was to understand this apparent contradiction and how important is this “small producer” integrated into the Capital?

KEY WORDS: Expanded Reproduction, Integrated Poultry Farming, Small Producer.

1. INTRODUÇÃO

A região sudoeste do Paraná é um daqueles lugares onde se pode verificar com marcada expressividade a ação do desenvolvimento capitalista. A sua formação e sua estrutura agrária, retratam plenamente a ação do referido processo em outras localidades. São os filhos e os netos dos “expropriados” do capital, oriundos de outros espaços geográficos que habitam tal terra, fortemente marcada pela presença da chamada “agricultura familiar”. A apreensão desse contexto e de que ele está inserido dentro de um processo mais amplo, que o influencia, o marca e o transforma, levou ao seguinte questionamento: “De que forma o pequeno produtor agropecuário do Sudoeste do Paraná participa no processo de reprodução ampliada do capital” -, haja vista que a produção que tem curso nas unidades familiares não está assentada, de uma forma geral, numa relação de trabalho especificamente capitalista, ao menos não dentro dos pressupostos teóricos aqui assumidos – marcadamente marxistas?

Dessa forma, o objeto de estudo do presente trabalho é a integração avícola realizada no sudoeste do Paraná entre a outrora Sadia - atualmente Brasil Foods, e os pequenos produtores a ela integrados - “parceiros”. O

interesse é compreender a relação firmada entre os dois atores citados, denominada formalmente como Integração. Para dar conta da problemática proposta o artigo se dividiu em duas partes. A primeira se dedicou a apreender a especificidade da relação de integração, através de uma análise qualitativa dos dados obtidos por duas vias, quais sejam: análise do instrumento contratual de “parceria”; análise dos dados obtidos via pesquisa de campo realizada tanto junto aos integrados quanto à integradora entre os anos de 2009 e 2010. A segunda parte se ocupou da análise do resultado financeiro oriundo da relação de integração para o integrado e, por meio dela, da análise da relação de integração como instrumento de acumulação para a empresa integradora.

A pesquisa de campo foi feita em paralelo com a análise do contrato e ocorreu por meio de entrevistas realizadas no setor de fomento da unidade da Sadia de Francisco Beltrão e com produtores integrados da região sudoeste do Paraná² que efetuam a engorda do frango. A entrevista realizada junto à empresa, bem como as realizadas junto aos integrados foi norteadas por uma série de questões – abertas e fechadas – constantes de 02 questionários base (um para o integrado e um para a integradora). A aplicação dos questionários, especialmente junto aos integrados, ocorreu por meio de um diálogo livre, como se diz no interior, como se fosse basicamente uma “boa prosa”.

O número de integrados entrevistados foi definido a partir dos seguintes critérios: a) capacidade de alojamento/fornecimento de frangos dos produtores integrados; b) quantidade de aviários existentes numa distância máxima de 120 km do frigorífico de abate, localizado em Francisco Beltrão e c) quantidade de produtores integrados à empresa na região. No que diz respeito ao primeiro critério, os produtores foram separados em 5 faixas de fornecimento, estabelecidas a partir do tamanho da capacidade instalada do aviário: 1) 600 a 900m², 2) 1200 a 1800m², 3) 2100 a 3000m², 4) 3300 a 4500m², 5) 4800 a 6850m². A partir daí estabeleceu-se que 10% dos produtores integrados de cada faixa seriam entrevistados, o que levou ao número total de 28 entrevistados.

² A pesquisa de campo foi realizada entre 2009 e 2010.

2. DA RELAÇÃO ESTABELECIDADA ENTRE INTEGRADO E INTEGRADORA: UMA ANÁLISE A PARTIR DO INSTRUMENTO CONTRATUAL

O instrumento contratual celebrado entre o produtor integrado e a integradora começa definindo quem são os sujeitos dele participantes. Na especificação da figura do integrado há a observação de que ele é **proprietário** do imóvel no qual está estabelecido o aviário. É interessante ressaltar que a propriedade não é mera formalidade, na medida em que a propriedade assegura a estabilidade do fornecimento e se constitui como garantia para o acesso ao crédito bancário. Além do referido, representa para a empresa a garantia de que o trabalhador e sua família extrairão o melhor resultado do aviário.

Ora, para implantar e/ou modernizar o aviário o integrado tem que aplicar um expressivo *quantum* monetário em instalações e equipamentos. Há, portanto, a necessidade do espaço físico e do recurso financeiro, este último advindo na maioria das vezes do financiamento contraído no setor bancário – situação prevalecente neste estudo de caso. De outra forma, há que se considerar que o investimento no aviário é muito específico, ou seja, as instalações e os equipamentos têm um fim determinado, não permitindo flexibilidade em sua utilização. Portanto, se as instalações do aviário e os equipamentos necessários pertencem ao integrado, ele necessariamente fará o possível para evitar a perda do seu investimento. Por sua vez, caso ele o tenha realizado acessando financiamento bancário essa preocupação é potencializada, haja vista que não raras vezes a terra é utilizada como garantia do financiamento.

Retornando à caracterização é interessante observar que a empresa considera como integrado não somente o sujeito formal que assina o contrato, mas também a sua família, como fica especificado no item (a) da primeira página do contrato. Por tal instrumento, o integrado se compromete a prestar um determinado serviço para a Integradora, engordar os pintinhos de um dia até o tempo do abate. Quando a integradora reconhece no papel do integrado não apenas na figura de quem assina o contrato, mas também na da família deste, está ressaltando que o que ela compra é a prestação de um serviço – materializado nos frangos em idade propícia para o abate – e

este deve estar cumprido ao longo de um dado período. Não interessa a ela quanto de trabalho e/ou quantas unidades de força-de-trabalho da família foram utilizadas para tal fim. Ela formalmente não compra força-de-trabalho, o produtor e sua família não são seus assalariados.

Na seqüência, o contrato trata dos “considerandos”, em outras palavras, das condições sob as quais ele é firmado. Nesta parte do instrumento contratual nota-se a preocupação em evidenciar que há interesse tanto da empresa quanto do produtor na relação e que ambos possuem/reúnem as condições necessárias para firmá-la. No caso do produtor, é condição necessária a inexistência de relação do mesmo tipo celebrado com outra empresa, pois pelo contrato ele se *compromete* em firmar uma relação de exclusividade de fornecimento. Outra preocupação perceptível no referido item é a afirmação de que ambos – integradora e integrado - têm *pleno conhecimento* do conteúdo do contrato, e que ele é fruto de negociações amplas.

Na pesquisa de campo, no entanto, o pleno conhecimento mencionado no contrato não pareceu tão pleno. Quando da entrevista junto à empresa, questionou-se se havia por parte dela uma preocupação em explicar o contrato para o produtor integrado, haja vista que o grau de instrução formal do pequeno produtor da região é relativamente baixo – conforme se comprovou via pesquisa de campo. A resposta foi de que os técnicos do setor de fomento promoviam apenas uma apresentação geral do mesmo a fim de explicitar as obrigações do produtor, a forma do trabalho e do pagamento.

Diante de tal resposta, e já que havia sido mencionada a questão do pagamento, a preocupação seguinte foi verificar até que ponto a forma de cálculo para acerto do lote – constante do instrumento contratual - era compreendida pelo integrado, já que as fórmulas específicas para tal cálculo podiam ser consideradas relativamente complexas. Nesse sentido, indagou-se se a empresa ensinava ao produtor como efetuar-lo. Em resposta, o entrevistado mencionou que a forma do cálculo estava descrita no contrato e, portanto, acessível.

Vale ressaltar que o diálogo com a empresa precedeu o realizado com o produtor. Dessa forma, quando os produtores em sua ampla maioria

(25 dos 28) afirmaram não terem lido o contrato, verificou-se que as “negociações amplas” era, ao que tudo indicava, apenas uma afirmativa formal dele constante. Ainda no que se refere à forma de cálculo, dos 28 integrados que foram entrevistados apenas 01 afirmou saber como calcular o resultado do lote. A base do cálculo, é importante destacar, é dada a partir da média geral de conversão obtida pelo conjunto dos produtores (CAP – Conversão Ajustada Prevista), ou seja, os resultados dos produtores que entregam seus lotes alimentam semanalmente o banco de dados de um programa específico. A partir de tais dados, ao final de cada semana se chega a um resultado médio. É esse resultado médio que cada produtor que entrega o lote para abate na semana seguinte deve atingir. De fato, o produtor não tem nenhum controle quanto à formação do resultado médio que vigorará a cada semana e, diante disso, considerando os compromissos assumidos e o investimento realizado, a sua preocupação é desempenhar o trabalho no aviário da melhor forma possível, com vistas a garantir o alcance da média.

O fato de que os resultados médios sejam diferentes a cada semana, a impossibilidade dos produtores integrados de exercerem algum controle sobre tal resultado e, ainda, a própria situação de comprometimento financeiro na qual é firmada a integração – na maioria dos casos - evidencia, ao que parece, a incitação de um processo concorrencial entre os produtores, com vistas à ampliação da produtividade do trabalho por eles executado. Tal ampliação, por sua vez, permite à integradora rebaixar o custo de produção da sua matéria prima. De outra forma, como o integrado lhe presta um serviço, o maior dispêndio de trabalho que ele concentrou no lote, permitindo reduzir, por exemplo, a idade do abate nada lhe custa a mais.

Voltando à questão do cálculo do resultado do lote, a respeito do produtor que afirmou saber fazer os cálculos, vale ressaltar que ele foi também um dos poucos que se mostraram contentes com o resultado financeiro dos lotes. Ele afirmou ainda que ao longo do tempo que trabalha com a integradora não havia tido variações inesperadas no valor dos lotes, que era possível manter uma linearidade nos resultados da conversão e, portanto, no resultado financeiro e que somente “[...] os colonos ignorantes

e que não trabalham direito, que descuidam do lote é que tem prejuízo, daí eles ficam culpando a empresa, mas a culpa é deles³.”

Antes que se prossiga confrontando outros pontos presentes no contrato, com o material obtido na pesquisa de campo, é preciso retornar a algo já ressaltado. Na página de abertura do contrato têm-se uma série de considerandos, a partir dos quais se estabelece a “parceria” ou “integração”. Ali se afirma que a integração é do interesse de ambos, que as obrigações acordadas estão em perfeito equilíbrio econômico e ainda, que ambas as partes terão benefícios. Essas afirmativas evidentemente suscitaram questões que orientaram, inclusive, os diálogos efetuados nas unidades familiares com os produtores. São elas: há interesse de ambas as partes na integração, mas sob quais elementos se constrói esse interesse? Se a relação é vantajosa para ambas as partes, quais pontos podem de fato garantir tal vantagem? Que equilíbrio econômico é esse?

Da parte do pequeno produtor o que se pôde perceber foi que o interesse na integração se construiu devido ao contexto do qual ele faz parte, qual seja, pequeno produtor rural, com área de terra disponível para cultivo pequena (dos 28 produtores, 4 possuíam mais de 20 e menos de 25 ha de terra cultivável; 03 até 05 ha; os demais de 06 a 20 ha), praticando na maioria dos casos uma lavoura voltada para o consumo na propriedade, com venda de excedentes nos mercados locais. Essa situação pode ser espelhada nos seguintes dados: dos 28 produtores integrados apenas 04 produziam além do milho para consumo na propriedade, a soja e/ou trigo para ser entregue na cooperativa. Desses 04, 02 arrendavam terra de vizinhos para produzir as referidas lavouras e mantinham ainda a produção de leite também sob a forma de integração e 02 tinham maquinário próprio (trator e colheitadeira), que além de serem usados na propriedade eram alugados para vizinhos. Os demais 24 mantinham o cultivo do milho, de alguns tubérculos, verduras e frutas e a criação de animais, sobretudo para consumo na propriedade - à exceção de aves de qualquer espécie, já que esta é uma prerrogativa da integradora quando firma o contrato de parceria/integração. Dentre esses 24, 03 também mantinham a produção de leite sob a forma de integração.

³ Idem.

Ficou evidente nas entrevistas que a busca de uma renda melhor e mais regular foi central no sentido de conduzir os produtores à integração, diante do sempre incerto resultado da lavoura -, tanto no que diz respeito ao fator climático, quanto no que diz respeito ao comportamento dos preços dos produtos cultivados. A preocupação em melhorar a condição de renda da família pode ser verificada no caso, por exemplo, de um dos integrados que mencionou a intenção de oportunizar melhor estudo para os filhos. Assim, pode-se dizer que a lógica que de uma forma geral move o pequeno produtor integrado é a que busca promover o melhor nível de consumo e bem estar para a família, considerando evidentemente a quantidade de trabalho da qual podem dispor. Portanto, a busca por ampliar a renda, é movida por objetivos não especificamente capitalistas. Vale ressaltar que dentre todos os produtores entrevistados, apenas 02 possuem um funcionário regular, mas mesmo assim, a relação que mantém com estes é de parceria, ou seja, moram na propriedade e ajudam no serviço geral da propriedade, inclusive no do aviário, pelo qual recebem - num dos casos 20% e no outro 25% do resultado líquido do lote.

Apesar da verificação de que a lógica que movimenta esses produtores, no interior da unidade familiar, se aproxima da mencionada por Chayanov (1974), não se pode deixar de mencionar que os condicionantes da sua decisão de firmar o contrato de integração estão relacionados com a capacidade da propriedade de gerar renda. Esse aspecto reflete, por sua vez, a problemática da concentração de terras no Brasil, o fato de que o desenvolvimento capitalista tenha internamente se construído a partir de uma distribuição de terra extremamente desigual. A região sudoeste do Paraná é apenas um retrato desse desenvolvimento.

Diante do exposto, pode-se dizer que a decisão pela integração foi influenciada pela própria inserção desses sujeitos e de suas unidades familiares no sistema econômico que os abarca.

Quando o entrevistado 09 argumenta que através do resultado oriundo da integração ele esperava “dar estudo pros dois meninos né, pra eles não ter que bater cabeça como a gente” e que também queria evitar a condição de “ser empregado” o que se verifica é a atualidade dos dois paradigmas – o de Lênin (1980) e o de Chayanov – para se tratar a questão do pequeno

produtor integrado no sudoeste do Paraná. Ora, o estudo dos filhos se coloca como uma demanda da família, que para ser atendida exige a organização da unidade familiar e dos trabalhos que nela são realizadas com vistas a atendê-la. No caso específico desse produtor, a disponibilidade de mão de obra se resume a ele e à esposa, dessa forma, as atividades foram e são desenvolvidas levando em conta esse número.

De outra forma, ao priorizar a formação dos filhos – que não vivem mais na propriedade, – esse produtor toma decisões que indicam que a terra que até então atendeu as necessidades postas pela família, não encontrará na mesma família a continuidade de tal estrutura organizativa da produção. Portanto, ao mesmo tempo em que as decisões deste pequeno produtor explicam a sua permanência na terra, na medida em que elas o tenham levado a organizar o trabalho na propriedade, a envolver-se em determinadas atividades, como a avicultura, com vistas a evitar a sua proletarização e a atender as necessidades da família, elas também evidenciam que ele está inserido num sistema econômico tal que reflete sobre ele a sua tendência mais geral. Mas veja, o movimento é contraditório, pois ao mesmo tempo em que a decisão tomada por ele permite ao capital utilizar-se de seu trabalho sob uma relação não tipicamente capitalista – firmada na integração – e, por meio dela, valorizar-se, ele também vai gerando o esgotamento da manutenção de tal relação, na medida em que os filhos não substituirão – nesse caso específico -, o lugar do pai.

É possível afirmar que a pesquisa de campo realizada junto aos integrados confirmou de uma forma geral, a necessidade de se considerar os dois paradigmas para tratar da questão do pequeno produtor integrado à agroindústria. O explicitado permite dizer que não se pode tratar a questão da decisão da integração, apenas a partir da lógica do equilíbrio trabalho-consumo, proposta por Chayanov. Por outro lado, entende-se que esse produtor, ao inserir-se no processo de integração, evidenciou a sua resistência à condição de assalariado. Para evitar tal condição ele se integra, ele se torna “parceiro”. O que se tem aqui é a contradição presente, é o indivíduo atuando na história. Ele não é um agente passivo, ainda que a sua condição ativa se reverta também em ganhos para o capital. Parece ajustar-se para o pequeno produtor integrado o que ressaltaram Oliveira

(2001) e Martins (1982) com relação ao chamado agricultor familiar, que de uma forma geral ele faz parte do processo de reprodução ampliada do capital, transferindo-lhe renda, sem, contudo manter com o capital uma relação tipicamente capitalista.

No balanço do pequeno produtor que é objeto neste estudo de caso, melhor parceiro que “empregado”. A esse respeito, cabe ressaltar que a parceria ou integração aparece para o integrado como algo que lhe confere maior liberdade do que a possuída pelo assalariado, na medida em que ele trabalha no que é dele – é o que acredita – e que não têm que cumprir horários rígidos. Apesar do trabalho no aviário e das condições do manejo serem determinadas pela empresa e ainda, das demais atividades da propriedade serem organizadas em função daquele, a maioria crê possuir maior liberdade que qualquer trabalhador assalariado. Como se nota, são vários os pontos mencionados pelo produtor integrado que explicam a razão da sua integração. Todos envolvem, necessariamente, a conjugação dos condicionantes advindos da lógica que rege o capitalismo – que formam o contexto macro no qual ele está inserido, e a partir do qual ele decide - à lógica particular que o orienta.

Do lado da empresa, por sua vez, o que se encontrou foi a clara noção do porque integrar.

Pra empresa é vantajoso por vários pontos. Primeiro porque é mais produtivo do que se mantivéssemos a criação com trabalhadores assalariados. Nós temos alguns aviários com mão de obra assalariada e os da integração obtêm resultados melhores; Segundo, a empresa não tem gasto com infra-estrutura; Terceiro, com a integração ela pode atender com mais tranqüilidade o mercado. (PESQUISA DE CAMPO, REPRESENTANTE DA EMPRESA).

Evidencia-se assim que a contabilidade capitalista não coloca dúvidas sobre a rentabilidade da integração. Esta resposta foi algo que chamou muito a atenção. O comparativo – de acordo com o entrevistado - foi estabelecido com base no ganho de peso das aves em um determinado tempo, o qual se mostrou mais favorável no caso do produtor integrado, sendo este, portanto mais produtivo. Note que, ainda que não se esteja falando de uma relação de trabalho tipicamente capitalista – no caso do

produtor integrado -, o que se verifica é que há um instrumental capaz de mensurar os diferenciais de produtividade oriundos de uma relação não capitalista com uma capitalista. Portanto, não há para o capital, nenhuma restrição em estabelecer uma relação de trabalho não tipicamente capitalista, desde que ela lhe seja vantajosa.

Se se retoma Marx em teorias da mais valia, lá se verifica a sua menção ao fato de que o Capital torna possível enxergar relações capitalistas mesmo onde elas não existem. Ora, o que se verifica é que a integradora pratica exatamente isso. No seu comparativo, ela busca mensurar se o trabalho do produtor integrado é produtivo, ou seja, ela idealmente transforma seu parceiro em assalariado para poder qualificá-lo como produtivo ou não. Em Marx, fica clara a impossibilidade desta relação, na medida em que o que define o caráter produtivo do trabalho é a forma como se estabelece a relação de trabalho por meio da qual acontece a produção. Mas, idealmente, o capital realiza esta mágica. Por outro lado, em Marx não está de forma alguma negada a faculdade do capital em utilizar-se de relações de trabalho não capitalistas para acumular. Nesse aspecto, a relação estabelecida pelo processo de integração entre a integradora e o pequeno produtor no sudoeste paranaense parece exemplificar muito claramente que esta prática está em pleno curso em nossos dias.

Por outro lado, não se pode deixar de mencionar que na entrevista o representante da empresa deixou claro que não é somente a empresa que tem vantagens com a integração, o integrado também as têm.

[...] afinal ele tem garantia de recebimento, tem regularidade, não precisa ficar se batendo pra vender a mercadoria, ele têm assistência técnica, recebe a ração, recebe os insumos de que precisa, recebe o pinto de um dia. A empresa arca com 93% dos custos da produção e ele com 7%, é só ele trabalhar direitinho que vai ter bom resultado, porque a única despesa que ele tem é com água, luz, lenha, maravalha e veneno de rato.

Veja só que interessante: o que na verdade reforça a vantagem da empresa é considerado por ela como vantagem do produtor. Nesse sentido se pode considerar: 1) Todos os elementos citados são 'fornecidos' ao produtor porque ele é o 'fiel depositário' de algo que pertence à empresa, a matéria-prima. Portanto, lhe é fornecido para uso específico, para preservar

a qualidade da matéria-prima que deverá ao final de um dado período ser entregue à empresa. É interesse dela, portanto, assegurar a integridade daquilo que lhe pertence; 2) A garantia de recebimento do produtor é, por outro lado, a garantia de fornecimento da empresa. Pelo contrato de integração ela se livra das sazonalidades, das variações de oferta e pode ajustar a produção da matéria-prima de acordo com sua percepção e com seus acompanhamentos do mercado; 3) Ela tem o fornecimento garantido sem que para isto precise fazer investimento em estrutura física para a referida produção, o que é de reconhecida importância; 4) Por ser receptora exclusiva da matéria-prima, portanto, monopsônica, com relação ao integrado e por atuar enquanto coordenadora/orientadora da produção, ela pode estabelecer regras, como inclusive previsto no contrato, que podem lhe auxiliar na minimização dos custos.

Avançando no contrato, não se deixou de observar uma particularidade, a de que ele é composto de partes distintas que tratam, de forma isolada das “Obrigações do Integrador (Empresa) e do Integrado”. São 09 as cláusulas que tratam da obrigação da empresa com o integrado enquanto que 23 as que tratam das obrigações do Integrado com a empresa. Se forem consideradas as sub-cláusulas, no primeiro caso elas somam 11 enquanto que no segundo, 65. Qual a razão de tamanha diferença? Procurou-se inicialmente interpretá-la como advinda da necessidade de explicar as práticas relativas ao manejo, o que demandaria um quantitativo evidentemente maior. No entanto, a leitura do contrato mostrou que nele não constava nada no referido sentido, ainda que estivesse explicitado que o integrado deveria efetuar o manejo de acordo com as orientações da empresa, repassadas por meio dos técnicos do fomento. Portanto, as 23 cláusulas tratam especificamente de questões que: 1) Colocam a produção sob o controle da empresa, o que acaba implicando no condicionamento do próprio trabalho e do dia a dia do produtor nas demais atividades da propriedade; 2) Na prática limitam o poder de decisão do integrado no que se refere ao processo de trabalho executado em função do aviário; 3) Tornam o integrado responsável por quaisquer prejuízos que o lote venha a sofrer, praticamente isentando a empresa de qualquer ônus; 4) Condicionam o integrado a promover modificações na propriedade para

cumprir normas de biossegurança em geral, necessárias à manutenção do aviário.

Não é o propósito aqui descrever os diversos aspectos técnicos que envolvem o trabalho do produtor integrado. O propósito é explicitar de que maneira esta relação se mantém, qual o comprometimento do trabalho familiar, qual o impacto deste trabalho nas demais atividades da unidade familiar, que resultados financeiros advêm de tal atividade, as tensões que envolvem esta relação. Enfim, aspectos gerais que podem retratar como se materializa a subordinação do pequeno produtor ao capital, neste caso, representado pela empresa integradora, e que evidenciem o papel que ele representa para o capital.

No que diz respeito ao dispêndio de trabalho. À exceção de 02 produtores integrados, o trabalho utilizado no aviário advinha integralmente da família. Na maioria dos casos, demandava-se para a atividade o trabalho de pelo menos duas pessoas – geralmente o casal -, especialmente quando a propriedade possuía mais de um aviário, como por exemplo, dois aviários de tamanho médio – 1200 metros quadrados cada um. Neste aspecto, vale mencionar que dos 28 produtores entrevistados, 04 tinham capacidade instalada superior a 2400 metros quadrados, os demais possuíam aviários com tamanhos que variavam de 600 a 1800 metros quadrados, predominando, no entanto, os de 1200 metros quadrados.

De uma forma geral os entrevistados não consideravam o trabalho exigido pelo aviário como pesado. No entanto, foram unânimes em dizer que exige dedicação. Houve o destaque de que a rotina de idas e vindas ao aviário não cessa, é de “segunda a segunda”, havendo folga somente no intervalo entre um lote e outro, quando há uma média de 7 a 10 dias antes de se alojar o novo lote. Portanto, mesmo quando o aviário é todo automatizado, é preciso abastecer a máquina que aquece o aviário com a lenha, rastelar a cama, observar se está tudo certo com as aves, se não há um número de aves mortas que exceda o normal, etc. Dentre os produtores entrevistados, apenas 04 (14%) possuíam aviários ainda considerados rústicos, nos quais o abastecimento de ração era ainda manual, por exemplo. Já no que diz respeito à importância da renda que a atividade desenvolvida no aviário representa, 100% dos entrevistados a mencionaram como a

principal fonte de renda da propriedade.

Chamou atenção o fato de que para além de condicionar as demais atividades, o aviário exige que a unidade familiar organize a sua vida social em função do trabalho que nele se realiza. A família nunca pode viajar conjuntamente, sempre tem que ficar alguém pra tomar conta. Ficou marcada a seguinte fala: “Quando eles tira o lote a gente aproveita pra ir na missa lá na matriz, que a gente gosta muito. Mas é só nesse intervalo que a gente aproveita pra ir na cidade, pra visitá um conhecido, depois tem que começá tudo de novo.” A mesma pessoa que fez esta afirmativa também mencionou o seguinte.

A gente não pode recramá que o trabalho seja pesado. Não é não! E também, a gente tem liberdade. A gente vai lá de manhã, rastela, vê se tá tudo certo, se tiver alguma ave morta a gente cata e depois coloca pra compostagem. Depois a gente desce aqui, toma um cafezinho. Quem é que na cidade, trabalhando num escritório, por exemplo, tem essa liberdade? Aqui nós são livre pra organizá o nosso tempo. Nós sabemos de nossa obrigação e se nós não cumpri nós é que somos prejudicados. Então não dá pra recramá, é só trabaiá direitinho. (PRODUTOR INTEGRADO 05).

Transparece nessa fala a importância dada à manutenção da ‘liberdade’ com relação ao tempo. O produtor associa a condição do assalariamento à prisão, à perda do direito de ir e vir. O trabalho integrado executado na propriedade não é considerado sob este aspecto, ele se mistura com os pequenos prazeres de estar em casa, próximo da família, usufruindo de pequenas ‘regalias’, como por exemplo, tomar um cafezinho na hora que surgir o desejo. Essa aparente *independência* sobre si mesmo reforça todo o esforço do pequeno produtor em se manter no campo na condição de proprietário das condições de produção – no caso da integração, de parte delas –, com a *liberdade* de ser o organizador de seu dia de trabalho. Ainda que a rotina diária do pequeno produtor integrado já esteja fortemente influenciada, condicionada pela demanda de trabalho oriunda do aviário, não há subsunção formal do seu trabalho, já que ele não é um assalariado do capital e que ao menos parte dos meios de produção lhe pertence. E, para todos os efeitos, o contrato lhe permite desenvolver outras atividades – de caráter econômico-produtiva –, desde que, evidentemente não causem

prejuízo à atividade do aviário.

Esse diálogo acerca do processo de trabalho trouxe outra questão à tona, o aspecto relativo à tecnologia empregada no aviário. A rusticidade do aviário do pequeno produtor de outrora já não é mais a realidade predominante no sudoeste do Paraná. Na entrevista, o representante da integradora ratificou que havia todo um trabalho dos técnicos do setor de fomento no sentido de mostrar para o produtor que quanto mais se adotassem os equipamentos modernos, mais eficiente seria o trabalho do integrado. No entanto, ele reforçou que não havia da parte da empresa nenhuma pressão no sentido da modernização, pois a preocupação dela - desde que cumpridas as normativas legais de biossegurança - era com o resultado do lote.

O nível de automatização dos aviários na região é elevado, conforme verificado na pesquisa de campo junto aos integrados e ratificado pelo representante da integradora, que o justificou da seguinte forma: “os produtores tem entendido que a modernização é vantajosa, pois poupa trabalho”. Partindo de tal afirmativa perguntou-se se esse percentual de automatização elevado não interferiria no resultado final do lote dos produtores em geral, ocasionando prejuízo àqueles que tivessem um índice menor de automatização⁴. A partir de tal colocação o entrevistado da integradora argumentou que “Até podia sim haver certa influência, mas que o fator principal é a dedicação do produtor, o manejo mais cuidadoso”. A fim de fortalecer sua argumentação, fez um comparativo entre os aviários dos produtores integrados dos Estados do Sul e do Mato Grosso, tendo os deste último se revelado menos produtivo, apesar de possuírem maior índice de automatização.

No entanto, é preciso observar que o integrado de lá carrega características bastante diversas. Lá a escala de produção do integrado é

⁴ Semanalmente a integradora calcula o CAP - Conversão Ajustada Prevista, que serve de base para o acerto dos lotes da semana seguinte. Se a automatização atinge um percentual significativo dos integrados, parece lógico que isto se refletiria num CAP com melhor conversão alimentar, o que traria afetaria mais notadamente os integrados cujo nível de automatização era menor. A conversão ajustada prevista representa o resultado médio em termos de quantos quilos de ração foi necessário para se produzir um quilo de carne. Ela leva em conta o resultado de todos os avicultores que entregaram lote na semana. Por esse resultado se chega a uma média, calculada por meio de programa informatizado. O CAP desta semana determinará o CAP a ser considerado no acerto do lote dos produtores que entregarem o lote na semana seguinte

muito mais ampla e o trabalho despendido no aviário não é, no geral, o familiar. Lá o integrado é de fato um capitalista. Na entrevista surgiu a informação de que um dos integrados do Estado do Mato Grosso detinha sozinho 100 aviários de 4800 metros quadrados cada. Para se ter uma dimensão de tal discrepância basta dizer que no sul um aviário de 2400 metros quadrados é considerado grande. Há, portanto um diferencial imenso entre os integrados dos dois Estados.

Portanto, apesar do discurso da empresa de que o maior peso está na dedicação do produtor, parece claro que a ampliação da automatização acaba impactando no CAP, ao conferir uma maior produtividade ao trabalho. Dessa forma, há uma tendência de que os produtores sejam incitados a realizar investimentos com vistas à modernização dos aviários. Assim, ainda que no contrato apareça que é facultado ao integrado, adequar ou não a propriedade, instalações e equipamentos para o desenvolvimento da atividade avícola e o aprimoramento qualitativo das aves entregues para o abate, na prática o que há é uma pressão velada em tal sentido. Essa pressão é visível no próprio instrumento contratual, haja vista que antes do “poder de decisão” conferido ao integrado se menciona uma série de “considerandos” que o instam à adaptação constante do aviário. Essa, evidentemente, não aparece como demanda da empresa, mas do mercado. A empresa aparece na figura de solidária ao seu parceiro, que lhe orienta no sentido de impedir que a falta de informação prejudique o resultado do seu trabalho.

Portanto, o quadro a partir do qual ele realiza a ‘escolha’ não parece lhe ser assim tão favorável. Mas, de qualquer forma, o seu poder e a sua lógica de decisão devem ser considerados. Nesse sentido, perguntou-se aos produtores, se e quando haviam feito a automatização do aviário? Se a pretendiam fazer? Se o aviário havia sofrido modificações estruturais e se eles tinham intenção de promover outras? Acreditava-se que as respostas indicariam que a única alternativa era a realização dos investimentos necessários, acessando para tanto as linhas de investimento disponibilizadas, através do BNDES, pelo Banco do Brasil, pelas Cooperativas de Crédito da região - que conforme mencionado por um dos produtores, disponibiliza até “duzentos mil contos por CPF (Cadastro da Pessoa Física), pra investir no aviário”. (PRODUTOR INTEGRADO 01).

As respostas foram várias, mas em todas ficou evidente o seguinte: os investimentos são realizados sempre levando em conta a capacidade de trabalho existente na família. Ou seja, o investimento era realizado com vistas a economizar trabalho em face do número reduzido de pessoas na unidade de produção. Na maioria das unidades familiares entrevistadas, as atividades eram realizadas pelo casal e um ou dois filhos (geralmente menores). A tendência verificada foi da evasão dos jovens do campo. Dos 28 produtores entrevistados 21 vivenciavam esta condição. Portanto, levando-se em conta a necessidade da família, passou a se priorizar a manutenção das atividades que garantiam a renda necessária para atendê-la. Como na maioria das propriedades o aviário era considerado a atividade principal em termos de geração de renda, a lógica era preservá-lo, daí a opção pela modernização. No entanto, ainda que a maioria tivesse realizado investimentos relativos à modernização (25) e todos tivessem promovido mudanças de adequação e/ou ampliação da estrutura, apenas 04 (14%) se mostraram dispostos a continuar investindo em ampliação da estrutura física.

Portanto, o entendimento da decisão do produtor integrado só pode ser alcançado levando-se em conta a sua lógica particular e as condições sob as quais ela se realiza. A automatização não é empreendida por ele a fim de necessariamente aumentar a sua possibilidade de gerar excedente – ainda que ele visualize isto também -, e nem tão somente por “pressão” da empresa – mesmo que esta lhe exerça certa influência. A modernização é decidida como forma de manutenção da atividade, em face da redução na quantidade de mão de obra familiar.

Vale considerar que ao mesmo tempo em que a empresa estimula o integrado ao investimento, o leva também a um processo de endividamento junto ao setor bancário que exige a manutenção do aviário em pleno funcionamento. Esse ponto revela um aspecto importante. Na medida em que o integrado promove as mudanças, e em quase 100% dos casos ela se dá via financiamento (apenas 02 produtores disseram ter realizado os investimentos com base em recursos próprios), este acaba o “amarrando à empresa”⁵, inclusive para que ele não perda integral ou parcialmente o

⁵ Fala do Produtor Integrado 01.

valor investido no aviário. Ainda a esse respeito se pode verificar que apesar da presença na região de outras agroindústrias dedicadas também ao abate e ao processamento da carne de frango, havia entre os integrados a crença de que não valia a pena mudar de integradora. Um dos integrados fez a seguinte ponderação:

A empresa é grande né. Pense bem, se acontece qualquer problema no mercado as outra que são menor e tudo vão quebrar, elas não tem a estrutura que nem a nossa. Então é melhor a gente ficar com ela porque não é qualquer coisinha que vai derrubar ela não. Vê só essa crise que ela passou ai né. Nós praticamente nem sentimo nada, não houve nem demora nos alojamento. Por aí se vê né que ela é forte. E pelo que a gente sabe, um ou outro que saiu e foi lá pra CEVA⁶, já tá arrependido e qué vortá. Mas agora só se a Sadia quisé né. (PRODUTOR INTEGRADO 01).

Há, portanto um processo de construção da dependência do integrado com relação à empresa, tanto do ponto de vista econômico quanto do ponto de vista psicológico. Nesse último caso, papel fundamental é desenvolvido pelos técnicos do setor de “Fomento” que por meio das visitas à propriedade estabelecem uma relação mais próxima com os produtores, ganhando sua confiança e sua “amizade” e, por meio dela, exercendo um processo de convencimento que atua no sentido de: 1) mostrar ao integrado que a empresa só quer o melhor para ele; 2) evidenciar ao integrado que o resultado financeiro depende exclusivamente dele; 3) Destacar que a empresa é líder, e que ele é privilegiado por fazer parte dela, por ser seu “parceiro”, quando “tantos” outros são rejeitados.

Há que se ratificar que a visão que os integrados têm com referência à integradora não é construída só a partir da relação estabelecida com os técnicos do setor de fomento. A representatividade econômica e financeira da empresa é divulgada constantemente na mídia mais comum acessada pela grande massa, nas significativas campanhas publicitárias que ela constantemente veicula na imprensa. Por outro lado, a significação econômica da empresa na região acaba por enfatizar a impressão que é complementada e lapidada no contato estabelecido de forma mais próxima entre o integrado e os técnicos da empresa.

⁶ Agroindústria presente na região.

O exposto até aqui permitiu verificar que a forma sob a qual se estabelece o trabalho é totalmente coordenada e orientada pela empresa. Os materiais a serem utilizados, a forma do manejo, os investimentos e adequações necessárias, tudo se faz sob um rígido acompanhamento do setor de fomento. Não é somente a coordenação do trabalho, é mais que isso, o trabalho dedicado à criação, à engorda do frango – pinto de um dia -, difere totalmente da forma pela qual acontecia outrora, quando a atividade não havia sofrido a interferência do capital. Quando o capital adentrou na referida atividade ele subverteu, ele transformou a relação natural que envolvia o pequeno produtor em tal atividade. Pode-se dizer, portanto, que há uma subsunção real na medida em que o trabalho na terra e nas atividades caracteristicamente desenvolvidas no espaço rural foi transformado, como é o caso específico da criação de frangos. No entanto, a subsunção real ocorreu sem que a subsunção formal se efetivasse.

O entendimento aqui é de que essa combinação de controle da produção e condicionamento do investimento marca uma estratégia da integradora no sentido de assegurar o seu fornecedor de matéria-prima. O discurso dela, no entanto, procura ratificar que as melhorias também se convertem em vantagens para o integrado, pois se o integrado estiver lucrando ela também estará e que, portanto, é seu interesse que ele cresça. No entanto, apesar dessa relação ‘tão amistosa’, é preciso que o integrado entenda que existem muitos querendo ocupar o seu espaço. Pelo que se pode extrair das conversas com os produtores, este discurso tem surtido razoável efeito, ainda que ele não seja plenamente aceito.

Ora, a necessidade de imprimir o temor junto ao integrado possui sua razão de ser, ou seja, só pode ser compreendida se levada em conta a significância que ele possui para a empresa. Diversas são as pistas que indicam nesse sentido. Primeiro, o próprio esforço empreendido no sentido do convencimento, executado rotineiramente e com a normalidade das relações de “amizade” que se firmam entre os técnicos da empresa e o integrado; Segundo, os mecanismos que visam proibir o integrado de expor assuntos referentes à integração que ele mantém com a empresa, o que está observado inclusive contratualmente; Terceiro, a ampliação do distanciamento no qual a empresa tem ido buscar a sua matéria-prima na

região evidencia que, de fato, o pequeno produtor localizado mais próximo não é descartável, situação esta potenciada pelo indicativo de estrangulamento futuro do fornecimento sob tal modalidade, haja vista a ausência de herdeiros da atividade, ainda que formalmente eles existam; Por fim, o próprio comparativo efetuado pela empresa entre o retorno do produtor integrado e do produtor assalariado de frangos. De fato, há um lugar para esse pequeno produtor no capitalismo.

3. RENDA BRUTA, CUSTOS, RENDA LÍQUIDA: UMA ANÁLISE DA CONTABILIDADE DO PEQUENO PRODUTOR DO SUDOESTE DO PARANÁ

O período de contato com os pequenos produtores integrados evidenciou valores que são a eles essenciais que conduzem o trabalho e as atividades do dia a dia. O seu tempo é outro, as suas preocupações são outras. A sua contabilidade também é outra. Eles não enxergam a riqueza apenas sob a forma do valor de troca. Eles não a visualizam apenas no dinheiro, no resultado das vendas externas do excedente da horta e do pomar, por exemplo. Para eles a riqueza está em tudo o que produzem na propriedade, inclusive naquilo que não se transforma em moeda, naquilo que consomem. Daí a contabilização dos resultados financeiros da propriedade desconsiderar algumas das características presentes na contabilidade da empresa capitalista.

Na pesquisa de campo se constatou que todas as unidades familiares cultivavam na propriedade algum tipo de lavoura de subsistência. Todas tinham o cultivo de verduras e de frutas que atendiam - na maioria dos casos - boa parte das necessidades da família, gerando ainda um excedente que na maioria das vezes era negociado na cidade. Por sua vez, os produtos da lavoura consumidos não eram contabilizados, não entravam no somatório formal da receita, ainda que o produtor tivesse efetivamente a dimensão de que possuíam valor, o que ficou muito claro nas entrevistas.

Olha, o que salva nós é que a gente produz muita coisa do que a gente precisa, daí a gente não precisa gastá né. A gente tem aqui o feijão, tem a batata, tem as hortaliça, tem o leite, tem umas vaquinha e uns porquinho

que de vez em quando a gente tira um para carnear. E daí a gente vai levando, não falta nada pra nós. Não dá pra vivê com luxo, mas a vida é boa, a gente tá no que é da gente, a gente faz o nosso horário. Cê entende né o que eu quero dizer? (PRODUTOR INTEGRADO 01).

De outra forma, os excedentes oriundos das atividades desenvolvidas na unidade familiar são de uma forma geral, contabilizados de maneira bastante simples. Um dos produtores tinha inclusive uma caixa com vários caderninhos, nos quais registrava tudo o que entrava de renda monetária, fruto das atividades desenvolvidas pelos integrantes da unidade familiar. Na contabilidade não aparecia os custos representados pela mão de obra e pela depreciação. Os reparos exigidos no caso do aviário eram realizados conforme a necessidade, não havendo previsão de valor para isto. Foi isso o encontrado na maioria dos casos, mas houve exceções. Dos 28 produtores, 02 previam mensalmente os gastos com depreciação e sacavam uma dada quantia que era reservada para quando fosse necessário empreender os gastos. No geral a contabilidade encontrada foi a seguinte: de um lado Receitas e do outro, Despesas. O resultado líquido era o que garantia o conforto da família, a manutenção das condições da propriedade – o que incluía, portanto o desgaste dos equipamentos utilizados na produção em geral – e os custos oriundos do investimento sempre estimulado pela Integradora – ainda que indiretamente.

Para além de verificar as condições nas quais era estruturada a contabilidade da unidade familiar, a preocupação era também apreender a significação do resultado líquido obtido no aviário e foi com tal fim que eles foram questionados. Essa foi uma parte bastante interessante da entrevista.

Até então, parte expressiva vinha afirmando que a relação com a empresa era tranqüila, que não havia nenhum problema com os técnicos, que eles eram bem tratados e que não tinham “queixas”. No entanto, ao entrar no aspecto do resultado financeiro, parte significativa dos entrevistados revelou severo descontentamento, evidenciando que o casamento não era assim tão feliz. Várias questões afloraram. Primeiro, um bom percentual deles, 21 dos 28, argumentaram que os lotes apresentavam muita variação de resultado financeiro de um para outro.

Que às vezes eles esperavam um lote “fantástico” e na hora do acerto aparecia um resultado que “não dava pra acreditar”. Mas, dentre os 28, ao menos 04 se diziam plenamente satisfeitos. Esses, de forma particular, possuíam aviários totalmente automatizados em comparação com os demais. Também esses, se orgulhavam do bom relacionamento que tinham com a empresa e enfatizaram que o resultado financeiro que obtinham era fruto da sua dedicação ao aviário e da seriedade com que encaravam as recomendações e orientações dos técnicos.

De outra forma, vale ressaltar que mesmo no caso desses integrados satisfeitos, quando solicitados a fazer uma demonstração geral acerca da Receita Bruta do Aviário e dos custos enfrentados, para que o entrevistador pudesse ter uma visualização do resultado final, o que se verificou foi em pelo menos 02 deles certo constrangimento ao verificar que se contabilizada a mão-de-obra, a vantagem não era assim tão concreta.

A título de exemplo, se demonstrará na sequência um dos casos, escolhido dentre os 04 que se mostraram satisfeitos, para que se tenha uma noção do resultado financeiro líquido para o integrado. Cabe destacar que não aparece na tabela o custo representado pela força-de-trabalho e pela depreciação, e que para a elaboração da tabela se levou em conta o resultado médio dos últimos 03 lotes, o que incluía um lote de verão e dois lotes de inverno.

Tabela 01 Receita e Despesa de um Aviário de 1200 m²

Renda Bruta do Aviário	4500
Maravalha (cama para o aviário)	- 700
Lenha	- 1200
Luz	- 300
Renda Líquida	2300

Fonte: Pesquisa de Campo

No caso desse integrado, seu aviário era de 1200 metros, com capacidade de alojamento média de 19200 frangos, 16 frangos por metro

quadrado⁷. As despesas relacionadas foram as que a maioria dos integrados disse contabilizar. Como já mencionado, foram raros os casos que consideravam uma reserva mensal para depreciação. No caso da lenha, o produtor informou que gastava entre 30 e 40 metros de lenha por lote, pagando o valor de 40 a 45 reais o metro de lenha. Para a montagem da tabela calculou-se o gasto mínimo, 30 metros. Com relação à maravalha – material empregado para a cama do aviário – contou-se apenas a reposição e não a troca inteira da cama do aviário. Para a reposição o integrado comprava 20 metros ao custo médio de 35 reais o metro, o que perfazia o montante de 700 reais. Portanto, não se contabilizou nem mão de obra, nem depreciação, nem pagamento de juros do financiamento, nem outras despesas, como despesa com raticida, por exemplo. Ou seja, considerou-se o melhor cenário.

Há que se observar ainda que o resultado equivale ao período de no mínimo 32 dias, pois em média o lote fica 25 a 28 dias com o produtor. Quando se retira o lote é necessário fazer a higienização do aviário, o que exige de 7 a 10 dias. Dessa forma, o período mínimo seria 32 dias. Se o resultado líquido for repartido entre as pessoas envolvidas no trabalho do aviário – normalmente duas por aviário -, a renda individual líquida seria de R\$ 1.150,00.

É preciso lembrar que o trabalho é executado de “segunda a segunda”, de dia e de noite, e ainda que ele não seja contínuo, envolve boa parcela do dia de trabalho do produtor. A despeito do resultado, o produtor cujos dados viabilizaram a construção da tabela 01 disse que acredita ter uma renda boa e enfatizou que ninguém que trabalha na cidade sem estudo ganha tal valor. Aqui é preciso ressaltar que para além do processo de convencimento exercido pela empresa, tal postura também revela a ação da lógica bastante particular do pequeno produtor integrado do sudoeste paranaense. O fato de que boa parte da subsistência seja produzida na própria unidade familiar reforça a ele a impressão da “vantagem”, na medida

⁷ Cálculo feito a partir das informações constantes do relatório técnico que a empresa nos forneceu — mencionado na parte que discutimos a metodologia. Ressaltamos que o representante da empresa nos informou que a média de alojamento de frangos por metro quadrado é 17. Como os números divergiam, resolvemos utilizar o resultado oriundo do relatório que tivemos acesso.

em que ela de certa forma acaba em grande parte sendo uma renda “extra”, que pode ser utilizada para outros fins.

Voltando às considerações quanto ao resultado financeiro, caso se assuma a postura da empresa e se faça a sua contabilidade ideal, buscando com isso apreender o que o integrado representa para ela, comparativamente ao funcionário assalariado, chegar-se-á de fato à conclusão que o “excedente” de valor que ele gera para a empresa é significativo. Mas, apesar dessa evidência, fica claro que do ponto de vista teórico não se pode fazer tal relação e, a partir dela, qualificar o pequeno produtor integrado do sudoeste do Paraná, como trabalhador produtivo, na medida em que ele não está formalmente subsumido ao capital, na medida em que ele não está numa relação de trabalho especificamente capitalista. Isso não impede, no entanto, a verificação empírica de que ele faz parte da reprodução ampliada do capital, e que a forma pela qual a relação entre eles está estabelecida, implica que ele lhe transferirá um excedente de valor. Nesse caso, ele lhe transfere valor na medida em que representa para ela um menor custo de produção da sua matéria prima, por exemplo. Essa é uma das formas pela qual o pequeno produtor integrado participa do ciclo de valorização do capital.

A empresa para o produtor representa, por meio da integração, não somente um agente que lhe submete, lhe subverte, mas que por tal relação lhe possibilita manter-se “independente”, dono de si mesmo, da sua terra. A integração com a empresa ao que parece representa para ele uma forma de enfrentamento e de resistência ao assalariamento, à proletarização, uma forma de manter-se enquanto pequeno produtor. Por mais que essa decisão lhe coloque como transferidor de excedente para o capital, na medida em que ele se agrega ao círculo de reprodução ampla do capital, ela também lhe permite afastar a condição de assalariado. Portanto, a integração não é uma relação de uma via, ela é uma relação que se firma a partir de uma decisão que o integrado toma levando em conta uma racionalidade que lhe é particular, mas que é condicionada pelos desenvolvimentos mais amplos do modo capitalista de produção.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na medida em se utilizou no presente trabalho do referencial marxista como base para se caracterizar o trabalho e, portanto, o trabalhador produtivo, o que se verificou ao confrontar o trabalho integrado com o referido referencial foi a impossibilidade de se caracterizar o pequeno produtor integrado da avicultura do Sudoeste do Paraná como “produtivo”, na medida em que ele não tem uma relação de trabalho especificamente capitalista firmada com a integradora – com a empresa que representa o capital, portanto. Mas isso quer dizer que ele não ocupe um lugar de destaque no processo de acumulação capitalista? Afinal, quem ele é e o que representa para a empresa integradora? Ela diz formalmente que ele é seu “parceiro”, com quem ela firma uma relação contratual de integração que evidencia – o que se verificou pela análise contratual - o seu lugar subordinado. Essa subordinação se expressa, dentre outros pontos, na própria forma da construção do contrato, que assoberba as obrigações do integrado e, de outra forma, relativiza as da empresa, que se limitam ao fornecimento da matéria-prima e dos insumos necessários à produção, bem como ao respectivo pagamento do serviço que o seu “parceiro” lhe presta.

O estudo do contrato combinado com a pesquisa de campo também permitiu constatar que mesmo fora de uma relação de trabalho tipicamente capitalista, parece ser possível afirmar que o integrado participa da reprodução ampliada do capital, na medida em que atua como instrumento de acumulação, tanto para o capital representado pela integradora quanto para o representado pelo setor bancário. Além disso, a pesquisa de campo permitiu verificar a provável existência de sobretrabalho, haja vista que a dedicação do integrado e de sua família ao aviário é integral. Ou seja, ainda que o trabalho no aviário não se realize durante 24 horas completas, ele exige frações dispersas destas que, se somadas, alcançariam possivelmente uma jornada de trabalho superior à estabelecida socialmente para os trabalhadores assalariados.

Esse excedente é gerado, por sua vez, a partir do contexto todo da produção da unidade familiar, e da lógica específica que a rege. Ou seja,

só é possível compreender que o produtor se proponha a desenvolver uma atividade que lhe renda um valor relativamente restrito - enxergando-o, não raras vezes como satisfatório -, se se leva em conta os seguintes aspectos: primeiro, ele tem na propriedade a geração de grande parte de sua subsistência; segundo, as características da pequena propriedade do sudoeste do Paraná em grande monta o “força” a desenvolver outras atividades além do cultivo da terra. É, portanto, por possuir pouca terra e na maioria das vezes terra “quebrada”, onde os produtos da lavoura típicos da revolução verde encontram espaço reduzido, que a avicultura – no caso específico que tratamos -, aparece como necessário complemento da renda, ganhando não raramente status principal na formação da mesma; por fim, o fato de que a produção na unidade familiar se dê com base numa lógica que leva em conta a satisfação da família e não a acumulação por si só, como na empresa capitalista.

Com base no exposto, pode-se afirmar que o pequeno produtor do sudoeste do Paraná participa do processo de reprodução ampliada do capital, transferindo parte do excedente gerado em sua unidade familiar para o capital. Essa transferência pode ser visualizada nos seguintes pontos: primeiro, ele permite por meio da relação de integração que firma com a integradora a redução do custo com mão-de-obra por ela enfrentado - cálculo, aliás, quantificado pela empresa nos comparativos que ela estabelece em termos de custo e de produtividade, entre este tipo de avicultor e o assalariado; segundo, por meio da integração ele permite à empresa reduzir os custos com investimento fixo, haja vista que o investimento com a instalação do aviário e dos equipamentos que ele exige são por ele enfrentados; terceiro, ao buscar os financiamentos necessários, seja para iniciar a integração avícola ou para mantê-la nos padrões demandados pelo “mercado”, conforme lhe ressalta a empresa, ele se converte em campo de aplicação para o capital financeiro.

Por fim, o fato de que não se tenha identificado na relação de integração que aqui foi objeto de estudo, a subsunção formal do trabalho ao capital, identificaram-se elementos que indicam não somente a presença, mas também a ampliação da subsunção real do trabalho ao capital na medida em que: 1) o trabalho desenvolvido pelo produtor foi totalmente

modificado e segue sendo coordenado, alterado e controlado do ponto de vista da produtividade do trabalho pela integradora; 2) a integradora controla o trabalho sem deter o capital fixo imobilizado no aviário; 3) a integradora atua fortemente na determinação do investimento fixo realizado pelo produtor integrado, seja no momento em que ele adentra na condição de integrado, seja posteriormente, quando ela demanda a modernização do aviário. Do exposto pode-se não somente apreender a razão de ser do pequeno produtor integrado para o capital, no estudo de caso aqui elencado, mas também que a sua realidade pode ser compreendida a partir do uso das categorias marxistas.

5. REFERÊNCIAS

CHAYANOV, Alexander. V. **La Organización de la Unidad Económica Campesina**. Buenos Aires, Nueva Visión, 1974.

LÊNIN, Vladimir. I. **O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia**. 2ª Ed. São Paulo, Nova Cultural (Os Economistas), 1985.

MARTINS, José. de S. **Expropriação e Violência**. São Paulo, Hucitec, Pioneira, 1982.

MARX, Karl. **Teorias da Mais Valia**. Vol. I. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1974.

OLIVEIRA, Ariovaldo U. de. **A Agricultura Camponesa no Brasil**. 4ª Ed. São Paulo, Contexto, 2001.

SADIA. **Contrato de Produção Avícola Integrada (Frangos)**, s/d.