

A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA ENTRE AGROPECUÁRIA E AGROINDÚSTRIA: UMA DISCUSSÃO INTRODUTÓRIA EM TORNO DA SUINOCULTURA

Júlio Eduardo Rohenkohl¹

RESUMO

O artigo trata do processo histórico de articulação produtiva entre produção primária e indústria processadora de produtos agropecuários, focalizando em específico o sistema de integração entre suinocultores e agroindústria de abate de suínos no sul do Brasil. Uma diversidade de motivações e de comportamento entre os participantes é identificada como explicação para o sucesso desta relação produtiva e comercial. Questiona-se se o gerenciamento computadorizado de informações relativas à criação dos suínos levará a uma modificação comportamental dos suinocultores, e à extinção deste tipo de relação, ou se, pelo contrário, é apenas mais uma evolução técnica e organizacional que reforça o controle sobre o fluxo de produção e sobre a qualidade dos produtos por parte da indústria e do varejo.

Palavras-chave: indústria – sistema de integração- suinocultores

ABSTRACT

This article deals about the historic process of the existent productive articulation between primary production and the industry that processes agribusiness products, focusing, especially, in the integration system that exists between pig breeders and the pig slaughter industry in south Brazil. A diversity of motivations and behaviors between the participants is identified as an explanation to the success of this productive and commercial relationship. It is questioned if the computerized management of the information related to the pig breeding will lead to a behavioral change by the pig breeders and, to the extinction of this kind of relation or, if on the contrary, this is just another technical and organizational evolution which reinforces the control on the production flux and on the quality of the agribusiness products by the industry and by retail.

Key words: industry – integration system – pig breeders

¹ Prof. Dr. do Departamento de Economia da Universidade Federal de Santa Maria. E-mail: julioroh@hotmail.com.

1 INTRODUÇÃO

Inicialmente, o artigo apresenta um apanhado da evolução da integração entre produção agropecuária e produção industrial para os Estados Unidos. Argumenta-se em favor de uma generalidade daquele processo na medida em que outros trabalhos, inclusive nacionais, apontam a presença e evolução de características identificadas em outras regiões.

Em prosseguimento, focaliza-se em específico a articulação de suinocultores no sul do Brasil com a produção da agroindústria de abate e de processamento de carne suína – coerente com o padrão geral identificado - a partir de dados de campo conjugados com informações da literatura acadêmica. Duas linhas de interpretação teórica das motivações desta articulação peculiar são apresentadas. Uma derivada de algumas das idéias de Marx a respeito da produção da “pequena propriedade” e outra originária da teoria dos custos de transação (TCT).

A seguir, indaga-se o que significa a menção a uma “profissionalização” do suinocultor (HOFF E SIMIONI, 2006), ou, semelhantemente, a uma forma de obter informações e de tomar decisões de maneira similar ao empresário urbano por parte do agricultor brasileiro (ZYLBERSTAJN, 2003). Estas percepções chamam a atenção para possíveis mudanças de comportamento que talvez impliquem, por parte dos suinocultores, a adoção de um cálculo capitalista de lucratividade em meio a inovações gerenciais das atividades rurais. A partir deste questionamento, enuncia-se a proposição de um tema de investigação, justamente o de acompanhar se há uma alteração de comportamento para tomada de decisões e de articulação produtiva do suinocultor para com as integradoras no sul no país.

Finaliza-se o artigo com uma síntese das motivações que explicam a integração produtiva entre suinocultores e indústria de abate em uma forma híbrida, um meio termo entre, por um lado, o mercado livre de compra de insumos e de venda de animais para abate e, de outro, a integração vertical da criação ao abate por um único agente.

2 O MOVIMENTO DA INDÚSTRIA

2.1 Distribuição massificada²

As transformações nas atividades empresariais e na escala de operação nos Estados Unidos da América ao longo do século XIX ocorreram mais rapidamente na distribuição do que na produção. Em 1840, a tradicional firma mercantil ainda comerciava e distribuía bens nos Estados Unidos, com várias intermediações entre a fazenda e o processamento.

Em 1850, o comerciante líder (*dealer*) comprava diretamente do produtor rural e vendia diretamente ao processador, deslocando o mercado tradicional de compra e venda, e de distribuição de produtos agrícolas. Simultaneamente, grandes atacadistas começaram a comerciar bens de consumo mais padronizados. Em 1870, o moderno varejo massificado, as lojas e cadeias de departamentos, inicia competição com os atacadistas. Todos estes ‘comércios’ possuíam estrutura administrativa interna semelhante. Sua organização de compra e venda valia-se das ferrovias, do telégrafo, dos barcos a vapor e dos serviços de postagem para coordenar o fluxo de produtos agrícolas e de bens de consumo em geral, ligando um grande número de produtores a um grande número de consumidores. Com esta coordenação administrativa, os novos comerciantes reduziam o número de transações intermediárias para o fluxo de bens, elevavam a velocidade e a regularidade deste fluxo, de forma a reduzir os custos e ampliar a produtividade do sistema nacional de distribuição.

O grande fluxo de cereais tornou necessário padronizar os carregamentos de grãos no transporte e armazenagem. Não era mais possível movimentar as cargas, em volumes crescentes, separadas por proprietário do lote de cereal. O grande volume de vendas requereu padrões impessoais para os carregamentos. Surgiram bolsas de cereais com esforços cooperativos para padronizar o tipo de grão, medidas de peso e de umidade, e outras características em escala nacional. Isto viabilizou o mercado de contratos para entrega futura, especificando quantidade, qualidade, preço e data de entrega. O pagamento era efetuado em dinheiro, adiantado. Isto permitiu um fluxo de abastecimento regular aos processadores e varejistas, proporcionando estabilização dos preços dos cereais nos centros comerciais. Também reduziu o custo do financiamento do transporte, pois o preço do mesmo constava no contrato de entrega futura e, como o tempo de transporte era curto e o risco pequeno, os transportadores negociavam notas promissórias de curto prazo a juros módicos junto aos bancos comerciais locais.

Logo surgiram mercados futuros nos moldes modernos, e os *dealers* passaram a usar os fundos dos especuladores para financiar o transporte de cereais. Os *dealers* vendiam contratos futuros de cereais. Com a receita compravam cereais à vista pelo mesmo preço da promessa de venda anterior, e os vendiam antes do vencimento de sua obrigação futura a um preço mais alto. Recompravam o contrato inicial para entrega futura e com o lucro financiavam o transporte até um terceiro cliente. Esta revolução atingiu o mercado de trigo, de aveia, de milho, de cevada e de algodão. Houve concentração do comércio nas mãos de reduzido número de *dealers* para aquelas *commodities* compradas de milhares de agricultores e vendidas a dezenas ou centenas de processadores. Quando as *commodities*

² Os itens 2.1, 2.2 e 2.3 baseiam-se, principalmente, em Chandler (1995).

eram processadas por grandes firmas, elas próprias efetuavam a compra e distribuição da *commodity*, como era o caso do fumo, da carne e de importados como o cacau e o açúcar.

2.2 A produção massificada

A revolução na produção ocorreu de forma mais lenta do que a na distribuição porque requereu mudanças técnicas, de invenção de novas máquinas e processos, que permitissem aproveitar o crescente e constante fluxo de matérias-primas. Entre as agroindústrias, as processadoras de fumo e de grãos foram as primeiras a conseguir esta evolução. A coordenação de grandes fluxos através de vários processos de produção exigiu a contratação de gerentes assalariados e o desenvolvimento organizacional das modernas empresas, com novos desenhos de fábricas, novas técnicas de contabilidade e de controle de trabalhadores. As indústrias em geral, inclusive as agroindústrias, tornaram-se capital-intensivas, energia-intensivas e gerente-intensivas.

As indústrias de produção em massa são caracterizadas como aquelas em que a inovação tecnológica e organizacional permitiu grande e rápido fluxo de produto com pequena quantidade de trabalhadores. Os óbices biológicos da agricultura não possibilitavam aceleração da produção comparável à da indústria³. Melhorias na fertilização e mecanização de algumas atividades não revolucionaram o fluxo de produto (interno à propriedade) e não houve necessidade de revolução conseqüente na organização da unidade agrícola familiar.

Em 1870, as máquinas mais do que substituíam os trabalhadores na indústria, elas integravam vários processos de produção e aumentavam o fluxo de produto por

trabalhador. As novas máquinas raramente eram caras. Os líderes em sua utilização ganhavam grande poder de mercado devido ao elevado volume de produto em relação aos concorrentes, e isto com baixo investimento em bens de capital. Um exemplo são as máquinas de enrolar cigarros e o moinho de refino automático usado para trigo e outros grãos (aveia, cevada). Para a aveia a produção cresceu tanto que os líderes de processamento tiveram que inventar um novo produto para aumentar a demanda - nasceu o cereal para *breakfast*.

A linha automática de produção de enlatados permitiu tamanha vantagem aos inovadores que a adotaram em seus respectivos ramos, como sopa enlatada e leite condensado, que muitos permanecem líderes em seu ramo até hoje. Segundo Chandler (1995), a demanda é fundamental para a inovação tecnológica, mas o preciso tempo em que tais inovações na produção e na organização ocorrem está mais intimamente relacionado com a nova velocidade e o volume com que os insumos e os bens puderam circular na economia - graças ao telégrafo e ao trem - do que a qualquer alteração na demanda resultante da elevação da população ou da renda.

2.3 A integração entre produção massificada e distribuição massificada

Ao integrar produção massificada com distribuição massificada, uma única empresa internaliza as diversas operações que envolvem produzir e vender uma linha de produtos. Chandler (1995) afirma que a mão visível da gerência empresarial substitui a mão invisível do mercado na coordenação do fluxo de bens, desde os fornecedores de matéria-prima e bens intermediários, até o varejista ou o consumidor final. Reduzem-se os custos de

³ Há de se distinguir a dificuldade técnica que a biologia impõe à produção rápida e contínua da impossibilidade de o capitalismo atingir a agropecuária. A dificuldade técnica não impede que o capital toque

transação e informação, a firma é capaz de coordenar melhor oferta e demanda, e de usar sua força de trabalho e capital mais intensivamente, reduzindo seus custos unitários. A rapidez do fluxo de insumos, de produto e de caixa, reduz os custos do capital fixo e dos trabalhadores. O volume de vendas e o fluxo de caixa permitiram a expansão destas empresas nos Estados Unidos.

As empresas estadunidenses⁴ seguiram dois caminhos. No primeiro, pequenas empresas “verticalizaram” suas atividades e criaram sua própria rede de compra e venda, para então se tornarem grandes empresas nacionais a partir do poder de mercado de sua rede. Outras, primeiro realizaram fusões com concorrentes e formaram grandes empresas nacionais. Destas, apenas aquelas que após a fusão integraram produção massificada com redes de compras e distribuição em larga escala, foram bem sucedidas. A barreira à entrada de concorrentes não se dava pelo valor do investimento em capital fixo das fábricas ou pela tecnologia inacessível, mas pela rede de compra e venda. Uma vez que uma empresa estabelecia uma rede nacional em um ramo de produtos era difícil para o concorrente ter fôlego financeiro para criar sua própria rede e introduzir suas marcas, com significativos custos de propaganda. Tal esforço tinha de ser empreendido com um fluxo de receitas inferior ao líder e a um custo por unidade de produto superior.

Os primeiros a integrarem produção e distribuição fizeram-no porque o mercado até então existente era incapaz de vender e distribuir os produtos no volume em que eles o

e controle esta produção.

⁴ Kautsky (1986), para o fim do século XIX, afirma que os agricultores europeus cedo se mostraram propensos a construir, em suas propriedades, estabelecimentos industriais visando a transformação de seus produtos naturais. Essa tendência seria motivada, principalmente, pela concorrência de fornecedores não europeus de produtos alimentares (da ex-colônias da América e da Austrália, da Rússia, da Turquia e da Índia). Tornava-se aconselhável transformar produto natural barato em um produto industrializado mais caro (no jargão atual, “agregar valor”). Logo estes estabelecimentos se revelaram grandes demais para só dependerem da própria produção como fonte única de matéria-prima e passaram a contratar o fornecimento de

produziam. A busca da garantia de fluxo para suas operações tornou estas empresas multifuncionais, comprando *commodities* diretamente dos produtores rurais, coordenando seu transporte e vendendo produtos processados e uma gama crescente de subprodutos. A propaganda em uma diversidade de marcas da mesma empresa passou a ser um investimento fundamental para expandir a demanda. Como muitos produtos tinham preço unitário muito baixo, sua elasticidade-preço era pequena e a propaganda era um estímulo fundamental para induzir o consumo⁵.

Entre os ramos em que ocorreu esta formidável integração entre produção e distribuição destacam-se o de fumo, o de carne resfriada, o de farinha de aveia e cereais *breakfast*, o de cervejas, o de vegetais e molhos enlatados, o de sopa enlatada, o de leite condensado - onde na década de 1880 já havia competição da Anglo-Swiss, precursora da Nestlé, com marcas americanas - e o de sabão. Na entrada do século XX, quase todas as grandes agroindústrias dos Estados Unidos tinham concentrado sua produção em algumas poucas fábricas e tinham sua própria rede de compras e vendas. Algumas tinham rede de transportes própria (navios e vagões ferroviários). Seu movimento era similar ao dos capitais alocados em petróleo, borracha, produtos químicos, papel, vidros, e máquinas em geral. Muitas já tinham vendas e fábricas no exterior. O padrão de expansão no exterior se dava pela abertura de um escritório para a introdução das marcas da empresa e posterior montagem de fábricas e redes de compra e venda locais. Assim as empresas evitavam os

matéria-prima da vizinhança. Seu relato, no entanto, não revela uma coordenação de fluxos de insumos e bens tão dinâmica como nos EUA.

⁵Este caráter multifuncional distingue as empresas desta época das ferrovias e empresas de telégrafo que tiveram sua expansão horizontal em uma única atividade no início do século XIX. Kautsky (1986) apresenta dados para o crescimento da rede ferroviária em todos os continentes entre 1850 e 1895. Embora na América o crescimento tenha sido o mais expressivo, alcançando a maior quilometragem devido à rede dos EUA, em todos os outros continentes o crescimento foi grande.

custos tarifários e de transportes, os transtornos de coordenação de fluxos transoceânicos e aproveitavam a mão-de-obra barata local.

No entanto, estes grupos não eram monopolistas. O oligopólio (ou oligopsônio) era a estrutura de mercado mais comum. Muitas integrações para trás levaram fornecedores de insumos a reagirem e buscarem uma integração simultânea e paralela para frente. Outras vezes surgiam duas empresas integrando-se para frente ou para trás simultaneamente. Tanto uma situação como outra propiciava o surgimento de, pelo menos, dois concorrentes com potencial semelhante. Outro movimento que impediu o surgimento de monopólios foi a geração de subprodutos em muitos processos industriais, o que levava a uma diversificação das atividades das empresas. Um grande conglomerado, com grande fluxo de caixa e fôlego financeiro, produzia um subproduto concorrente direto, ou substituto, ao de outro conglomerado originário de outro ramo. Um exemplo é a produção de sabão pelos processadores de óleo de algodão e pelos processadores de carne enlatada, que competiram com a Procter & Gamble.

2.4 A expansão continua

Pelo descrito acima, observa-se como surgiu e cresceu nos Estados Unidos, na virada para o século XX, a empresa multifuncional e multiunitária. No pós-guerra, foi este o padrão de empresa industrial que expandiu suas atividades para outros países. Para a agropecuária em específico, junto com o padrão de produção e de distribuição foi disseminada a necessidade de uso de novos insumos.

A partir de então, há um aumento da produção e aumento da intensidade do uso de capital nas fazendas. É significativa a concentração do poder de mercado nos setores de insumos para a agricultura e nos de processamento de produtos da agricultura. A redução

da renda dos agricultores relativa aos preços dos insumos encolhe o mercado das indústrias a montante, que reagem desenvolvendo estratégias de incentivo à fidelidade do agricultor a uma marca, e de contínua inovação de produto, para manter o volume de vendas e a taxa de lucro. O resultado é o condicionamento da trajetória tecnológica da agricultura pelos pacotes técnicos da indústria a montante, vendidos com facilidades de crédito e assistência técnica.

Desde a década de 1970, segundo Ward e Almas (1997), acelerou-se a concentração nas agroindústrias processadoras a partir de aquisições e fusões. É o período de desorganização do fordismo, de uma redução da produtividade, de seu repasse de ganhos de para os salários, da taxa de lucro e da taxa de acumulação do capital em geral nos países desenvolvidos. A crescente mobilidade do capital e a concentração do capital financeiro facilitam a expansão geográfica da rede agroindustrial de produção e distribuição.

A operação das indústrias de número reduzido dentro de seu segmento, em escala nacional ou mundial, aliada às novas tecnologias industriais flexíveis, tornam viável produzir em elevada escala um produto específico para uma proporção reduzida da população que, mesmo sendo um pequeno grupo dentro do total, representará milhares ou milhões de consumidores. Desenvolve-se a lógica de segmentação de produto focalizada em grupos populacionais de renda e hábitos específicos. A mesma rede de uma empresa distribui produtos diferentes, dirigidos a segmentos distintos de mercado.

Conforme Ward e Almas (1997), uma parte crescente do comércio internacional de alimentos e produtos agrícolas passa a ser controlado por poucas empresas multinacionais. Nos países desenvolvidos, é o início da ascendência das grandes redes varejistas, em termos de poder econômico em relação às agroindústrias e em relação aos produtores agrícolas. As

ligações verticais dentro das cadeias de agroprocessamento se acentuam a fim de controlar a produção e sustentar a acumulação de capital.

A união comercial europeia incentivou a internacionalização do capital agroindustrial. Na década de 1980, ocorre a concentração industrial e o desenvolvimento de estratégias de produção para a inserção internacional do capital europeu. A abertura comercial e o aumento da mobilidade de capitais aumentou o poder do capital internacional industrial ante a regulação macroeconômica nacional.

A década de 1990 é marcada por reformas econômicas nos países subdesenvolvidos orientadas para a liberalização do comércio internacional e valorização do capital privado. Destacam-se as desvalorizações monetárias, as reduções de barreiras tarifárias e não-tarifárias, a retirada do capital estatal de empresas industriais e a abertura para os investimentos diretos de capital estrangeiro. Esta tendência aumentou a integração do fluxo de bens e de capitais entre regiões do mundo, inclusive no campo de ação agroindustrial. Crescentemente, produtores rurais em países subdesenvolvidos ligaram-se comercial e produtivamente a corporações internacionais e a consumidores dos países desenvolvidos.

O ritmo de abertura e integração comercial, no entanto, é distinto entre subdesenvolvidos e desenvolvidos. Os últimos retardam a redução de suas barreiras para produtos agroindustrializados, de forma a induzir à especialização dos subdesenvolvidos na produção e exportação de produtos de elaboração primária ou de *commodities*.

O aumento da integração comercial acarreta a necessidade de padronização de qualidade e segurança alimentar dos produtos - de forma semelhante à necessidade de padrões de qualidade e de peso da integração americana do século XIX -. Empresas agroindustriais e cadeias varejistas instalam-se em vários países subdesenvolvidos. Operam aí a sua lógica de crescimento, similar à descrita para os Estados Unidos. O que muda é a

tecnologia, com a biotecnologia sucedendo ou combinando-se com a química (enquanto continuam ocorrendo melhorias no empacotamento, estocagem e no transporte), e o centro do poder de coordenação, que a indústria passou a dividir com o varejo. Redes varejistas ou de *fast-food* participam das cadeias agroindustriais, impondo padrões de qualidade e de segurança alimentar que induzem à adoção de novas tecnologias pelos produtores rurais e pela indústria à montante e à jusante da agricultura. Este movimento do capital, atrelado aos produtos agroindustrializados, novamente, não é diferente de uma lógica de acumulação geral do capital, pelo qual o varejo pressiona também outras indústrias, a partir do poder de mercado que os grandes pontos de venda e a proximidade com o consumidor final lhe conferem.

Ao lado de movimentos de padronização, as oportunidades tecnológicas e o processo concorrencial seguidamente trazem perspectivas de diferenciais de qualidade nos produtos alimentares. Tais perspectivas não se limitam ao produto alimentar final, - a carne processada, o hambúrguer ou a salsicha, ou os grãos modificados, cereais matinais, compostos alimentares entre outros -, mas atua sobre a qualidade e a produtividade do próprio produto primário transformado processos técnicos no produto agropecuário original – o animal e a sua carne *in natura*, com mais ou menos gordura entremeada, com cor clara ou escura, com maior ou menor capacidade de retenção de água, “ecológica” ou produzida “industrialmente”, “caipira” ou “de granja”; ou a planta e a sua semente – transgênica, convencional ou “ecológica” -. Este viés, potencializado pela biotecnologia, acarreta uma relação de especificidade de qualidade entre o produto primário e o produto alimentar final. Há uma “descomoditização” anterior ao processamento industrial que potencializa as possibilidades competitivas nos mercados agroindustriais.

3 O caso da suinocultura do sul do Brasil

O Brasil, a partir dos anos de 1960, também vivenciou um movimento de entrelaçamento da agricultura com a indústria, identificado em Kageyama *et alii.* (1990).

O processo de industrialização da agricultura brasileira fez com ela passasse a constituir um elo de uma cadeia de produção. Esse processo desembocou na constituição dos Complexos Agroindustriais (CAIs) a partir de um indústria fornecedora de insumos e de bens de capital para a agricultura e da estruturação da agroindústria processadora (KAGEYAMA *et alii.*,1990, p.122).

Ao abordar os estudos dos Sistemas Agroindustriais (SAGs), Zylbersztjan (2003) assinala que os estudos iniciais da abordagem do *agribusiness commodity approach* para a realidade estadunidense dos anos de 1950, e que identificaram relações de dependência produtiva entre as indústria de insumos, a produção agropecuária, a indústria de alimentos e o sistema de distribuição, foram casos particulares do padrão de globalização dos SAGs.

Complementarmente à identificação da industrialização da agricultura brasileira, salienta-se que Reardon e Barrett (2000) sinalizam que relações contratuais entre produtores rurais e agroindústrias se difundiram nos países subdesenvolvidos. No Brasil, o sistema de integração produtiva para a criação de suínos foi adotado no final dos anos de 1960 (REGIÕES: dossiê suinícola, 2002, p.16)

A integração produtiva pode assumir várias formas, desde a integração vertical propriamente dita, com uma empresa detendo a propriedade dos ativos utilizados nas várias etapas de produção-transformação-distribuição, até contratos e relações comerciais e produtivas mais frouxas. Em Minas Gerais, ela está se formatando como contratos de fornecimento exclusivo de parte da produção de suínos de produtores independentes para uma agroindústria, durante certo período de tempo (REGIÕES: dossiê suinícola, 2002, p.

40). No sul do Brasil, por outro lado, ela toma uma forma mais intensa. O objetivo das agroindústrias é assegurar um fluxo regular de matéria-prima de qualidade padronizada para o processamento e distribuição.

Um produtor rural é integrado quando produz matéria-prima para uma empresa⁶ sob supervisão direta da mesma, recebendo dela insumos e orientação técnica, e comprometendo-se a entregar-lhe sua produção (PAULILO, 1992).

O suinocultor familiar do sul do Brasil não objetiva apenas o lucro, mas sim uma renda mensal segura. Ele raciocina em termos de uma renda anual positiva, derivada das várias atividades agrícolas e não-agrícolas que exerce dentro e fora da propriedade.

Marx (1968) percebe comportamento semelhante ao do suinocultor sul brasileiro quando trata da pequena propriedade camponesa. Ele afirma que o lucro médio do capital não limita a exploração da pequena propriedade, e que o único limite absoluto de rendimento do camponês é o salário que este paga a si mesmo após deduzir os custos propriamente ditos (provavelmente os custos variáveis menos o salário do camponês). Enquanto o preço do produto cobrir o salário, mesmo que ele seja reduzido ao mínimo vital, o camponês cultivará a terra. Para o camponês proprietário, desaparece o limite da propriedade da terra para a produção agrícola, limite que só pode surgir contra a aplicação do capital dela separado (o que pode ser entendido como máquinas, benfeitorias e trabalho). Para o camponês comprar e cultivar a terra, não é necessário que o preço de mercado atinja o valor ou o preço de produção do produto (o custo total, incluso o custo de oportunidade), ou que o preço de mercado seja alto o bastante para proporcionar um lucro médio.

⁶ Aqui empresa pode ser cooperativa, sociedade anônima ou limitada. Compartilha-se da percepção de Kautsky (1986) de que é inerente a toda cooperativa de produção a tendência de transformar-se em um empreendimento capitalista a partir do momento em que ela floresce e se expande. Logo, produtores cooperativados são considerados equivalentes a integrados neste artigo.

É importante ressaltar que, para Marx (1968), o capital despendido na compra da terra ou no pagamento de renda da terra não é capital que participa da produção de valor no produto agrícola. Este capital é, no exemplo apresentado por Marx (1968), comparado ao capital gasto na compra de um título do Tesouro, que rende 3% a.a., mas que não entra na produção de receita governamental para resgatar o título. É mera imobilização de capital-dinheiro, aplicação financeira. Como não contribui para a geração de valor, não é remunerado pelo preço de produção do produto. “O preço da terra é elemento do preço de custo do produtor e não é elemento do preço de produção do produto”. A renda da terra capitalizada e adiantada no preço pago pela terra, não contribui para formar o preço do produto agrícola.

Assim, de uma perspectiva de acumulação de capital, a propriedade da terra é um entrave à produção agrícola, é custo (de oportunidade) não remunerado no preço do produto. Nestes termos, nos quais o preço do produto agrícola não remunera o custo de oportunidade, uma agroindústria, empresa capitalista que objetiva lucro, ao imobilizar capital em terra para produção agropecuária, estará deprimindo seu lucro. Só é lógico fazê-lo se for medida fundamental para garantir um fluxo regular de matéria-prima.

A analogia entre o camponês observado por Marx (1968) e o suinocultor sul-brasileiro contemporâneo pode reacender a discussão se há camponeses ou agricultores familiares no Brasil, ou o quanto o meio rural é feudal ou capitalista. Não é a intenção aqui discutir classificações ou categorias, e nada se acrescenta à atual análise econômica com o mesmo (em outras palavras, há a consciência de que o agricultor em questão é muito mais integrado aos “mercados” e, provavelmente, muito mais permeável a inovações técnicas e que não paga foros pelo acesso à terra). O fato é que pode haver semelhança entre a observação no passado na Europa e o que ocorre atualmente aqui, e parece haver uma

lógica de comportamento comum, sendo as lições daquele autor úteis para a análise atual⁷. O fato de o suinocultor estar integrado ao mercado não é suficiente para tê-lo como economicamente racional e maximizador de lucro, suplantando completamente suas tradições.

Miranda (1997), estudando o processo decisório dos produtores familiares de suínos do Oeste Catarinense, conclui que, mesmo estando eles inseridos em uma economia de mercado, não agem com uma racionalidade capitalista típica e, além do lucro, consideram também outros objetivos em seu processo decisório, como: a) produtividade, em termos de rendimento físico por unidade de animal e em termos de dispêndio de trabalho e de esforço físico pelos suinocultores; b) segurança, minimizando riscos; c) continuidade, procurando conservar a terra e as instalações para eles e seus filhos permanecerem na atividade; d) identidade, a preocupação deles em se identificarem com a cultura local.

Os valores arrolados por Miranda (1997) estão presentes no comportamento dos suinocultores de Tupandi e arredores, no vale do Caí-RS, importante região produtora de suínos no estado. Em abril e maio de 2002, entrevistou-se um grupo de 20 suinocultores⁸ que operavam da etapa de terminação⁹ dos suínos para abate. O intuito era obter informações para o cálculo dos custos de produção e posterior comparação econômica e ambiental de dois sistemas de terminação, cama sobreposta e sistema convencional com o uso de esterqueira. Para tanto, a amostra deveria estar restrita a uma região produtora com características físico-geográficas semelhantes. Adicionou-se ao questionário semi-estruturado uma pergunta para que os produtores avaliassem a relação de integração com as

⁷ O porquê desta semelhança e se está resumida unicamente a este aspecto pode ser tema pertinente e interessante para outras análises.

⁸ Dos 20 suinocultores, um operava com dois sistemas de terminação, um com cama sobreposta e outro com pocilga de piso ripado e com esterqueira de controle de dejetos. Desta forma, a amostra para fins de cálculo de custos de produção alcançou 21 observações.

firmas abatedoras, uma vez que 18 deles operavam neste sistema. Dos 20 entrevistados, 17 responderam a este item. Inquiriu-se a respeito de sua opinião sobre relação de integração enquanto negócio, se o consideravam “bom”, “razoável” ou “ruim”, e o porquê da resposta. Obtiveram-se dez respostas “bom”; cinco “razoável”; e duas “ruim”. Entre as justificativas para as respostas “bom” e “razoável” apareceram argumentos que ressaltam o menor esforço físico comparativamente a outras atividades rurais, a segurança de venda da produção, a estabilidade dos preços em relação aos produtores independentes e o fornecimento de capital de giro (ração, medicamentos e assistência técnica) pela integradora. Por exemplo, um produtor afirmou que a suinocultura integrada oferecia garantia de renda e a oportunidade de os filhos estudarem durante meio turno. Ele via nisto a perspectiva de manter a família unida, e os filhos aproveitarem a escola de ensino médio local, não necessitando se empregarem na cidade para obter o sustento.

Dos dois produtores que afirmaram a relação de integração estar “ruim”, um afirmou que pensava em abandoná-la. O outro disse que estava fora da integração porque, como independente, tinha maior lucro e maior liberdade de escolha da tecnologia a empregar na produção. No entanto, em sua opinião, as integradoras não pagavam mal pelo suíno. É interessante observar que ele operava uma parceria comercial com o irmão, caminhoneiro e comerciante, que lhe comprava toda a produção.

Considerando o método de cálculo de custos de produção de suínos de Girotto (2000), acrescido de adaptações para a etapa de terminação⁹, e os preços de insumos da criação de suínos coletados na região do Vale do Caí-RS em abril e maio de 2002, 13

⁹ Terminação é a etapa da criação de suíno no qual o mesmo é cevado para alcançar o peso de abate.

¹⁰ Neste cálculo não é considerada a remuneração do capital em terra porque outras atividades exercidas na propriedade contribuem com o retorno global de investimentos na mesma. É avaliada a atividade suinícola especificamente.

criadores apresentaram um custo total de produção abaixo de R\$ 0,97 por quilograma de suíno terminado, que equivale a um custo de R\$ 97,00 por suíno de 100 quilos. A remuneração por suíno no mercado livre, sem pagamento por qualidade de carcaça, seria de R\$ 115,00. Isto importa um lucro de cerca de R\$ 18,00 por suíno.

No verão de 2001/02, os suinocultores integrados receberam entre R\$ 6 e R\$ 10,00 por suíno (quando o preço por quilo já estava em R\$ 1,15). Como não houve alteração de preço dos principais insumos entre fevereiro e maio de 2002, deduz-se que aqueles 13 com operações de mais baixo custo foram remunerados significativamente abaixo do lucro que poderiam obter aos preços de mercado. Caso fossem maximizadores de lucro, os suinocultores integrados com operações lucrativas estariam insatisfeitos e cogitariam ou tentariam arriscar a comercialização em mercado livre.

Marx afirma que o lucro médio do capital não limita a exploração da pequena propriedade, e analisa a não consideração, pelo camponês, do custo de oportunidade do capital imobilizado em terra enquanto redutor da lucratividade. No caso ora focalizado, a maioria dos suinocultores da amostra não considera o custo de oportunidade de outra forma de inserção no mercado, alternativa à contratação com a agroindústria e mais lucrativa, como limitador de sua operação em integração.

Analisando a importância das dívidas monetárias na relação entre agroindústrias e suinocultores, Paulilo (1992) argumenta que a dívida do suinocultor com a agroindústria não alcança montante significativo, podendo ser quitada a qualquer momento. Ela, na verdade, é paga com a entrega de suínos a cada lote e então recontratada. Como não são cobrados juros sobre a dívida, rolá-la é vantajoso. Estar devendo para a empresa ou ter dinheiro a receber dela é comum entre os suinocultores, e é isso que caracteriza a situação de “compromisso” que é mantida. Apesar de haver um contrato escrito, a relação pode ser

rompida a qualquer momento. O endividamento representa a vontade dos envolvidos em manter a relação. A confiança é o elemento fundamental.

A agroindústria no Sul do Brasil parece revitalizar antigas relações que existiram entre comerciantes e agricultores na primeira metade do século XX. Naquela época, o comerciante comprava os produtos dos colonos e fornecia todos os bens de consumo e insumos que os mesmos necessitavam ao longo do ano. Havia uma conta-corrente na casa de comércio e quando a produção era vendida era feito um “acerto de contas”. O saldo favorável ao comerciante ou ao colono era mantido em registro para o acerto seguinte. Assim a relação era realimentada.

Conforme Paulilo (1992), a livre comercialização de seus produtos e o poder de estabelecer preços nunca fizeram parte da realidade dos agricultores.

A agroindústria representa a perspectiva concreta e segura de venda e pagamento regular dos suínos produzidos. Neste momento, não há perda de autonomia do agricultor, há a adequação entre a lógica de encadeamento de fluxos produtivos da indústria às especificidades dos valores econômicos, culturais e sociais dos suinocultores do Sul.

A dependência do suinocultor à agroindústria ocorre quando as especificidades técnicas da produção, em constante mudança, exigem instalações modernas, capital-intensivas, e insumos mais sofisticados; e o crescente fluxo de produção de suínos supera a capacidade de compra do mercado livre local. Surge a necessidade de financiamento dos investimentos e do custeio junto aos bancos, mais acessíveis para aqueles produtores “integrados” que possuem fluxo regular de receita.

Outra forma, complementar, de analisar a integração é através da Teoria dos Custos de Transação (TCT). A TCT contribui significativamente para análise das relações de integração entre agropecuária e indústria com o conceito de especificidade de ativos.

À medida que a genética e o manejo dos suínos (nutrição e medicamentos utilizados, respeito animal, respeito ambiental) influem na diferenciação do produto final – a carne embalada ou o produto a partir dela processado e vendido aos clientes finais – há uma especificidade de qualidade gerando maiores incentivos ao abatedor em favor da integração vertical, ou ao estabelecimento de uma forma de relacionamento híbrida entre a integração e o mercado livre, para especificar e controlar a qualidade do animal e da carne (MARTINEZ E ZERING, 2004).

Do lado do produtor rural, o volume de produção que proporciona custo competitivo dificilmente encontrará mercado na cidadezinha interiorana próximo da qual costuma habitar. Ir ao mercado, arriscar frustrar sua venda, estar sujeito aos riscos contratuais de cobrança e às maiores oscilações de preços do mercado livre (com períodos acima do preço pago pelas integradoras, mas com o risco de permanecer abaixo deste patamar) são elementos de incerteza e implicam custos de transação elevados ante a regularidade da entrega de produção e da receita segura proveniente do sistema de integração.

Um contrato flexível, que pode ser reajustado - ou até rompido - a cada lote de animais criados, conforme sejam alteradas as condições técnicas de criação e os atributos qualitativos desejados nos animais, ou conforme se altere o desempenho do parceiro comercial, pode ser o que apresente um baixo custo de transação para os contratantes. Portanto, tanto do lado do suinocultor como da agroindústria há, também pela perspectiva da TCT, incentivos para o estabelecimento de contratos híbridos, um meio termo entre o mercado puro e a verticalização da produção.

4 UMA POSSÍVEL MUDANÇA DE COMPORTAMENTO

Segundo Zylbersztajn (2003, p.19), a produção agrícola caracteriza-se como uma atividade de crescente complexidade e leva o agricultor a lidar com aspectos técnicos, mercadológicos, de recursos humanos e ambientais. Tal complexidade induz a uma mudança de perfil do agricultor em todo o mundo. Hoje, o agricultor brasileiro das regiões mais “tecnificadas” e voltadas para o mercado obtém informações e toma decisões de modo muito similar aos empresários urbanos.

Em um estudo de caso de uma empresa de Santa Catarina que produziu um software para gerenciamento da produção e de custos em granjas de suínos, Hoff e Simioni (2006) argumentam que a profissionalização da gestão da propriedade rural é um elemento importante e que sem o avanço da técnica gerencial, o uso de software de apoio torna-se uma ferramenta inócua. Neste sentido, em 2004 a empresa proporcionava aos suinocultores suporte técnico para a operacionalização do software, e os resultados preliminares eram promissores, tanto na redução da resistência dos produtores ao uso das ferramentas computacionais, como na de melhoria eficiência da gestão da produção.

As percepções relatadas sugerem uma mudança de comportamento dos agricultores brasileiros em sua forma de gerenciar as propriedades rurais. No caso específico dos suinocultores do sul do Brasil, indaga-se se há um novo padrão de comportamento que vai além do simples uso de mais tecnologia, e que possa significar a adoção de um cálculo estritamente capitalista de lucratividade e, por conseqüência, a falência da articulação vigente entre suinocultores e agroindústria.

As questões que surgem são: ao ter condições de processar um maior número de informações acerca da sua produção, da sua produtividade e dos seus custos de produção, haverá uma mudança no cálculo deste suinocultor sobre a validade de manter-se no sistema

de integração? A chamada “profissionalização” implicará levar em conta o custo de oportunidade de operar livremente no mercado? Ele tentará obter maior lucro através do gerenciamento, de maneira autônoma, da compra de insumos e da venda de animais prontos para abate com o uso das ferramentas de apoio à gestão, desligando-se da integração?

A primeira hipótese que se coloca é que as respostas sejam positivas. Neste caso, a maior autonomia gerencial poderá levar ao fim do sistema de integração no sul do país. A segunda hipótese considera as respostas negativas. Por conseguinte, o fluxo de informações é apenas mais um elemento da longa história de coordenação da produção agropecuária pela indústria, e mais recentemente, pela indústria e pelo varejo.

O sistema informatizado de gerenciamento chamou a atenção de três grandes empresas, duas de produção de alimentos e uma de genética de suínos. O objetivo delas era melhorar o processo de acompanhamento dos integrados através da padronização dos sistemas de gerenciamento (HOFF e SIMIONI, 2006, p. 91). Diante disto, a adoção de softwares de gestão e a necessária profissionalização do criador parecem indicar apenas mais um passo no processo de articulação técnica e produtiva entre agropecuária e indústria, que agora abarca um fluxo informacional em tempo real.

A discussão é incipiente e não há elementos suficientes para uma conclusão consistente. Pelo contrário, abre-se um tema de investigação.

5 CONCLUSÕES

Utilizou-se a literatura e algumas evidências empíricas para argumentar a existência de uma relação econômica alicerçada na complementaridade entre motivações distintas. A integração produtiva entre frigoríficos abatedores e suinocultores, no sul do Brasil, evidencia a coexistência de diferentes “racionalidades”, uma delas bastante divergente da

racionalidade maximizadora de lucro, desafiando a idéia de universalidade do comportamento econômico.

As duas racionalidades distintas propiciam uma integração produtiva proveitosa para os grupos de agentes envolvidos. É justamente esta diversidade que oportuniza e impulsiona a relação produtiva e comercial. Em meio a uma atividade econômica bem sucedida e articulada ao capitalismo contemporâneo, há uma diversidade de motivações.

A integração peculiar do Sul do Brasil não deixa de reproduzir a lógica de acumulação do capital industrial nos moldes das empresas estadunidenses do século XIX (CHANDLER, 1995). Ela talvez até aumente a capitalização e reduza o risco no momento em que dispensa a integração vertical *stricto sensu*, bem como a compra de terras pela indústria para a criação de suínos, o que, caso ocorresse, significaria grande imobilização de capital, elevando a composição orgânica¹¹ do capital e contribuindo para a redução da taxa de lucro da agroindústria. De outro lado, o suinocultor não é um maximizador de lucro, o custo de oportunidade de outra forma de operar no mercado não entra na sua lógica de decisão e, neste sentido, a integração satisfaz a todos.

Pela perspectiva da TCT, a especificidade dos ativos dedicados à criação de suínos (pocilgas, esterqueiras, tanques de ração, bebedouros, distribuidor de dejetos líquidos, softwares de gerenciamento da produção) implica grande perda de valor com a mudança de atividade porque são elementos difíceis de adaptar a uma outra produção ou de revender. Isto leva à manutenção do produtor rural na atividade, mesmo com lucros deprimidos.

¹¹ Se a terra não contribui para a geração de valor no produto, não é capital produtivo (a não ser naqueles aspectos em que foi melhorada pelo produtor) e também não deveria aumentar a composição orgânica do capital (produtivo). No entanto, o capital imobilizado na compra da terra é capital potencial que não pode participar da produção e, como Marx reconheceu, entra no custo de produção do produto agrícola. Ora, ao vender o produto próximo ou abaixo do custo total de produção, há prejuízo ou lucro ínfimo, o que deprimirá a taxa geral de lucro do capital.

Pela ótica da agroindústria, a integração com o suinocultor propicia flexibilidade geográfica pela possibilidade de deslocar a região fornecedora de matéria-prima sem o ônus de venda de grandes ativos específicos além do abatedouro. Logo, a velocidade de movimentação é maior e, possivelmente, o seu custo de saída é mais baixo, comparativamente à verticalização produtiva em propriedades rurais próprias.

Fica claro que as especificidades culturais dos suinocultores são em boa medida respeitadas ao mesmo tempo em que sua articulação com a agroindústria implica uma certa dependência produtiva e financeira. Portanto, possibilidades de conflito estão presentes. Simultaneamente, há a tendência à redução relativa do número de criadores à medida que possam surgir ganhos de escala na produção e no transporte de suínos. A perspectiva é de haver um número menor de terminadores operando em escala maior, integrados e instalados nas proximidades da unidade de processamento industrial.

Há um casamento de objetivos, de valores em boa medida complementares. O processo decisório do suinocultor do sul do país é complexo e influenciado por valores econômicos e não-econômicos e, ao mesmo tempo, compatível com a acumulação de capital da indústria de abate, ela mesma forjada em um panorama histórico em que a mudança organizacional/tecnológica e o ambiente institucional formam uma teia para as decisões gerenciais.

Apenas através de uma postura analítica que conceba a diversidade de motivações para as decisões de agentes econômicos é que se compreende com profundidade a relação produtiva entre indústria de abate e suinocultores. Neste sentido, a perspectiva de alterações no padrão de comportamento dos produtores rurais está sempre presente na análise e trabalhos que verifiquem como são tomadas as decisões e como se efetivam as relações produtivas e comerciais, consideradas as especificidades culturais e setoriais, são

necessários. O padrão global de movimento de capitais pode estabelecer uma articulação setorial e regional peculiar e surpreendente.

REFERÊNCIAS

CHANDLER, A. **The Visible Hand: the managerial revolution in American business.** Cambridge. Belknap Press, 1995.

GIROTTO, A. F.; SANTOS FILHO, J.I. dos. **Custo de Produção de Suínos.** EMBRAPA-CNPSA. Concórdia, 2000.

HOFF E SIMIONI, D. N.; SIMIONI, F. J.. Desenvolvimento de sistemas informatizados de apoio à decisão em propriedades suinicultoras: superação das resistências ao uso da tecnologia e ganhos de eficiência gerencial. **Cadernos de Economia** (Chapecó), v. 10, p. 75-96, 2006.

KAUTSKY, K.. **A Questão Agrária.** São Paulo. Nova Cultural, 1986.

KAGEYAMA, A. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos CAIs. In: Guilherme Costa Delgado (Org.). **Agricultura e Políticas Públicas.** Brasília/DF: IPEA, 1990, v.1, p. 113-223.

MARTINEZ, S. W.; ZERING, K. **Pork Quality and the Role of Market Organization.** Agricultural Economic Report Number 835. United States Department of Agriculture. Economic Research Service, 2004.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política.** Civilização Brasileira, 1968.

MIRANDA, C. **O processo decisório dos produtores familiares de suínos do oeste catarinense.** Concórdia. EMBRAPA-CNPSA, 1997.

PAULILO, M.I.S. A construção social da dívida na suinocultura integrada. **Anuário Antropológico 89.** Tempo Brasileiro. Rio de Janeiro, 1992.

PESAVENTO, S. J. **RS: agropecuária colonial e industrialização**. Mercado Aberto. Porto Alegre, 1983.

REARDON, T.; BARRET, C. B.. Agroindustrialization, globalization and international development: an overview of issues, patterns and determinants. **Agricultural Economics** 23, 2000, p. 195-205.

REGIÕES: dossiê suinícola. **Suinocultura Industrial**, n. 3, 2002.

ROHENKOHL, J. E.. **Os Sistemas de Terminação de Suínos: uma análise econômica e ambiental a partir da teoria dos conjuntos fuzzy**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Faculdade de Ciências Econômicas UFRGS, Porto Alegre 2003.

WARD, N.; ALMAS, R.. Explaining change in the international agro-food system. **Review of International Political Economy** 4:4 Winter 1997. p. 611-629.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos Gerais, Evolução e Apresentação do Sistema Agroindustrial. In: Zylbersztajn, D.; Neves, M. F.. **Economia e Gestão de Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2003.