

A TERRITORIALIZAÇÃO DOS COMPLEXOS AGROINDUSTRIAIS AVÍCOLAS E A SUA FORMAÇÃO EM REDE: O CASO BIG FRANGO

Patrícia Paula da Silva⁴⁸
Ideni Terezinha Antonello⁴⁹

RESUMO

O presente trabalho tem como principal objetivo averiguar a territorialização dos Complexos Agroindustriais (CAIs) Avícolas e a sua formação em redes, tendo em vista a mobilidade no território, bem como, observar as relações de produção empresa-produtor integrado. O objeto do estudo de caso é a empresa avícola Big Frango, cuja sede localiza-se no município de Rolândia, na porção norte do estado do Paraná. Para tanto, a pesquisa foi realizada em dois momentos: primeiramente, fez-se um levantamento bibliográfico, seguido de leituras e discussões, por fim, foram realizados trabalhos de campo com o intuito de apreender a constituição da rede de relações materiais e imateriais entre os produtores integrados e a agroindústria e, dessa forma, investigar a aplicabilidade da teoria *in lócus*.

Palavras-chave: Territorialização; Redes; Produtor integrado; Complexos Agroindustriais.

THE TERRITORIALIZATION OF CHICKEN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEXES AND ITS FORMATION IN NET: CASE BIG FRANGO

ABSTRACT

The present work has as main objective to inquire the territorialisation of the Chicken Agro-industrial Complexes (CAIs) and its formation in nets, in view of mobility in the territory, as well as observing the production relations between company-integrated

⁴⁸ Graduanda em Geografia pela Universidade Estadual de Londrina. E-mail: patricia.pasi@gmail.com

⁴⁹ Professora Adjunta da Graduação e Pós-graduação em Geografia da Universidade Estadual de Londrina. E-mail: antonello@uel.br



producers. The object of the case study is the chicken company Big Frango, whose commercial trade-hall is located in the city of Rolândia, North of the Paraná. The research was carried through at two moments. At first was done the bibliographical survey followed of readings and argues. Finally, was done works of field with a view to apprehend the constitution of the net about material and immaterial relations between the integrated producers and the agro-industry, and in this manner investigate the applicability of the theory *in lócus*.

Keywords: Territorialization; Nets; Integrated Producer; Agro-industries Complexes

LA RÉGIONALISATION DES COMPLEXES INDUSTRIELS VOLAILLES ET LEUR FORMATION DE RESEAU: LE CAS BIG CHICKEN

RESUMÉ

Ce présent travail a comme principal objectif enquérir la territorialisation des Complexes Agro-industriels (CAIs) Avícolas et sa formation dans le réseau, en vue de la mobilité sur le territoire, ainsi que, observer les relations de production entre entreprise-producteur intégré. L'objet de l'étude de cas est la société avícola Big Frango, dont le siège se localise dans la ville de Rolândia, dans la portion nord de l'état du Paraná. Pour ça, la recherche a été réalisée au deux moment: premièrement, s'est faite une enquête bibliographique, suivante de lectures et des discussions, finalement, ont été réalisés des travaux de champ avec l'intention d'appréhender les qualités de la réseau de relations matérielles et immatérielles entre les producteurs intégrés et l'agroindustrie et, de cette forme, enquêter l'applicabilité de la théorie *in lócus*.

Mots-clés: Territorialisation; Réseaux; Producteur Intégré; Complexes Agro-industriel.

Introdução

O escopo do presente trabalho tem como principal objetivo averiguar a territorialização dos Complexos Agroindustriais - CAIs – avícolas, no Norte do Paraná, com enfoque na formação das redes



entre a agroindústria e os produtores integrados. Salienta-se que o objeto de estudo de caso é a empresa avícola Big Frango, cuja sede se localiza no município de Rolândia, na porção Norte do Paraná.

Ressalta-se a importância do tema, pois os CAIs constituíram um dos elementos norteadores das transformações sócio-econômico-espaciais ocorridas com a modernização da agricultura, particularmente após 1970, uma vez que esse momento é marcado por um intenso processo de reestruturação produtiva da agropecuária, possibilitando a formatação do que Elias (2002) identificou como o processo de integração de capitais (industriais, bancários, agrários entre outros). Essa integração de capitais ocorreu alicerçada na captação de mercados internacionais de produtos alimentares industrializados ou semi-industrializados e se encontra diretamente relacionada à cristalização da indústria a montante e a jusante das atividades agropecuárias, mediante territorialização dos CAIs (Complexos Agroindustriais).

Para atingir o escopo da investigação, realizou-se uma revisão bibliográfica, na busca de uma reflexão teórica sobre a temática, bem como, trabalhos de campo, os quais tiveram o intuito de apreender a constituição da rede de relações materiais e imateriais, junto aos produtores integrados e à agroindústria avícola, e, dessa forma, verificar, in lócus, a aplicabilidade teórica. Os trabalhos de campo foram realizados nos dias 21 de maio, 02 e 07 de junho de 2008. Assim, o presente artigo está estruturado em dois tópicos principais, o primeiro, voltado para a discussão teórica sobre a temática, e o segundo, que constitui uma reflexão teórico-metodológica, pois busca, a relação fenomênica com a perspectiva teórica.

A formação em rede dos Complexos Agroindustriais (CAIs)

Os Complexos Agroindustriais (CAIs) surgem, no Brasil, como um elemento do processo de modernização da agricultura, na década de 1960. Nesse sentido, Silveira (2005) salienta a intensa transformação ocorrida na agricultura brasileira via globalização da economia, a qual promoveu uma reestruturação produtiva. Segundo este autor, tais alterações foram possibilitadas “[...] por meio da ampliação da industrialização da agricultura e da integração de capitais (agrário, comercial, industrial e financeiro), através da criação e



consolidação, nesse período, dos chamados complexos agroindustriais (CAIs)” (2005, p. 215).

O referido processo significou, para o campo brasileiro, a inserção de uma base produtiva tecnificada, com a utilização de maquinários agrícolas, insumos químicos e a substituição de culturas tradicionais, como o café, no caso da área em estudo, por culturas voltadas para a exportação, as chamadas *commodities*, tais como o binômio soja/trigo, milho e cana-de-açúcar. Assim, observa-se uma refuncionalização do espaço rural brasileiro, uma vez que o processo de modernização da atividade agrícola fomentou mudanças na dinâmica de organização social, econômica e cultural do espaço rural. Nesse processo de reorganização socioespacial, materializa-se o “meio técnico-científico-informacional” (SANTOS; SILVEIRA, 2001), fruto da união entre os avanços tecnológicos e o capital.

Na refuncionalização do espaço rural, sobressai a racionalidade organizacional dos CAIs valorizando “[...] a especialização, a articulação e a interconexão de seus distintos agentes e segmentos que se localizam e operam em diferentes níveis escalares.” (SILVEIRA, 2005, p. 216). A possibilidade de ação da referida racionalidade se dá a partir do conceito de rede, mediante o sistema de informação, o qual, segundo Pereira e Kahil (2006), é a sua característica primeira.

A própria constituição do sistema agroindustrial, apontada por Louis Malassis (apud SILVEIRA, 2005), sugere o conceito de rede. Assim descreve Silveira:

O sistema agroindustrial é constituído por quatro segmentos: 1) o segmento de produção de insumos e serviços à montante da atividade agropecuária (crédito, assistência técnica, máquinas e equipamentos, insumos); 2) o segmento de produção agropecuária das matérias-primas; 3) o segmento de beneficiamento e de transformação industrial das matérias-primas a jusante da sua produção; e 4) o segmento de comercialização e distribuição dos produtos finais. (2005, p. 218-219).

Ora, ao se tomar a compreensão de rede “[...] como um sistema verticalmente orientado pela e para a ação/intenção de determinados agentes, para a coordenação do trabalho que flui entre pontos



específicos no território” (PEREIRA & KAHIL, 2006, p. 220), percebe-se que a racionalidade funcional da territorialização dos CAIs é materializada a partir das redes.

Silveira (2005) procura realizar uma aproximação entre os conceitos de CAIs, redes e território. O autor considera a noção de complexo agroindustrial apontada por Graziano da Silva (1996) como fechada e simples, pois este se apresenta como um conjunto de fluxos intersetoriais que possui uma dinâmica própria, com movimentos interdependentes entre si. Uma vez que para Silveira (2005), os CAIs experimentam, atualmente, uma estrutura de constituição e funcionamento pautada na dinamicidade, na incerteza, na instabilidade e na desordem, resultantes “[...] das amplas e complexas interações conectivas entre os diversos segmentos econômicos, entre os distintos agentes sociais envolvidos, e da articulação de um conjunto de lugares situados em níveis escalares distintos” (2005, p. 227). Essa dinamicidade implica, ainda, que entre os segmentos econômicos, os agentes sociais e os lugares haja o fluxo de trabalho, de bens e produtos, de capital e de informação. Esse conjunto de idéias é que permite ao autor pensar o CAIs como um sistema complexo e aberto.

A referida noção de CAIs norteia, segundo o autor, o conceito de rede enquanto uma forma de organização espacial, “[...] que expressa, simultaneamente, a condição e o resultado de uma racionalidade técnica, econômica, informacional e normativa, mas também da dinâmica social e política, historicamente dadas” (SILVEIRA, 2005, p. 227). Tal conceito contribui, ainda, para uma melhor compreensão da dinâmica das relações entre as atividades que constituem os CAIs e o território.

Nessa perspectiva, Silveira tenta identificar vínculos epistemológicos entre os referidos conceitos. Assim, o complexo agroindustrial é considerado como um sistema aberto e complexo; e a rede proporciona a análise e a explicação do seu funcionamento e organização.

Em relação à aproximação dos conceitos de rede e CAIs com o de território, Silveira (2005) aponta que, sendo o território a base onde se localiza o CAI, este não deve ser pensado somente como um receptáculo das atividades agroindustriais, mas “[...] como uma variável ativa no desenvolvimento das atividades e dos processos produtivos [...]” (2005, p.230), pois oferta as possibilidades e as



condições para os agentes, quanto ao seu uso. Além de poder ser pensado, também, como elemento integrante do ambiente com o qual se relaciona, mediante interações econômicas, sociais, políticas, institucionais, culturais e espaciais, uma vez que vincula o conceito de território à concepção de movimento e conexão. Nesse sentido, Haesbaert ressalta que:

[...] todo território é, ao mesmo tempo e obrigatoriamente, em diferentes combinações, funcional e simbólico, pois exercemos domínio sobre o espaço tanto para realizar “funções” quanto para “significado”. O território é funcional a começar pelo território como recurso, seja como proteção ou abrigo (“lar” para o nosso repouso”, seja como fonte de “recursos naturais” (2005, p.6776, grifo do autor).

A partir desses elementos teóricos, chega-se à aproximação, proposta pelo autor, dos conceitos de CAI, território e rede, pelos quais, o CAI pode ser pensado como “um sistema aberto”, a rede “como uma forma de organização sistêmica”, e o território, “simultaneamente, como um elemento do sistema agroindustrial e como um ambiente (um outro sistema) com o qual o CAI interage” (SILVEIRA, 2005, p. 230).

Na perspectiva de trazer a rede para análise, Pereira & Kahil trabalham com o conceito de rede, a partir dos fixos e fluxos, proposto por Miguel Angelo Ribeiro, com base nos trabalhos de Milton Santos e Roberto Lobato Corrêa. E defendem que:

A organização espacial se revela, de um lado, a partir de elementos fixos, constituídos como resultado do trabalho social. E, de outro lado, através de fluxos que garantem as interações entre os fixos. Fixos e fluxos originam as redes (apud PEREIRA & KAHIL, 2006, p. 218).

A discussão sobre redes, na contemporaneidade, leva em consideração um ponto chave, a saber: presencia-se a era da informação, materializada no meio técnico-científico, sendo estas produtoras de aceleração, havendo, assim, uma maior mobilidade dos fluxos em relação aos fixos (PEREIRA & KAHIL, 2006).



Nesse sentido, os autores apontam para diferentes tipos de redes: as de infra-estrutura, que compreendem as redes de transporte (rodovias, ferrovias entre outras); e as de comunicação e informação (inforvias, internet, sistemas de comunicação via satélites etc.), as quais “funcionam como suporte para o fluxo de materiais e informações no território” (PEREIRA & KAHIL, 2006, p. 218); e as de serviços, que são formadas pelas redes informacionais, bem como, “[...] pela organização de pontos e agentes no território para a realização de determinada atividade” (PEREIRA & KAHIL, 2006, p. 218). Essas redes se utilizam tanto das redes técnicas e materiais (infra-estrutura) quanto das imateriais, formadas pelas articulações políticas e sociais.

Pode-se considerar a formatação dos CAIs como um tipo de rede de serviços, uma vez que ativam pontos no território, como, por exemplo, os produtores integrados, que são agentes de serviços fornecedores de matéria-prima. Obviamente, essa expansão territorial das etapas produtivas só é possível graças às facilidades de transporte e informação que engendram o atual meio-técnico-científico-informacional. Verdi (apud PEREIRA & KAHIL, 2006) chama a atenção para as “empresas-rede”, que seriam o resultado de um processo de “externalização” da produção, pois são caracterizadas pela extensão da divisão industrial do trabalho, ou seja, pela “[...] repartição das ações produtivas de uma única empresa por vários agentes produtivos” (PEREIRA & KAHIL, 2006, p. 222).

As grandes empresas, ao distribuírem pontualmente pelo território os seus interesses corporativos, vão criando novas necessidades nos lugares que recebem “os ‘nós’ articulados por suas redes” (PEREIRA & KAHIL, 2006, p. 227). Este fato resulta em uma refuncionalização dos lugares que:

[...] acolhem novas divisões do trabalho, nova hierarquia e posições na rede urbana, novos conteúdos normativos que se aderem ao território e mesmo especializações territoriais alienadas que destoam de seus contextos pretéritos (PEREIRA & KAHIL, 2006, p. 227).

Esse sistema em rede cria a possibilidade da divisão dos custos e riscos. Tal fato, cristaliza-se na relação entre granjeiros e a sua respectiva empresa integradora, pois, os frangos que lhes são



repassados, se morrem por alguma fatalidade, fora do seu controle, serão descontados; ou, ainda, se engordam pouco, recebem menor valor. Assim, o prejuízo é dividido (Trabalho de Campo, 2008).

O processo de territorialização dos CAIs e sua ascensão como agente de reorganização socioespacial marcam o território com a sua constituição em rede. Essa formação em rede tem como elemento formativo a subordinação do produtor integrado ao capital industrial. Nesse contexto, torna-se necessário realizar uma reflexão sobre esse processo.

A territorialização dos Complexos Agroindustriais encontra-se diretamente ligada à modernização da agricultura brasileira, iniciada na década de 1960. O entrelaçamento de tais processos provocou profunda subordinação da agricultura à indústria, tanto à montante quanto à jusante do seu processo produtivo. Tal fato é denominado por Marafon (1998), como: indústria para a agricultura e indústria da agricultura, respectivamente, pois, à montante, incluem-se os insumos modernos, tais como sementes, maquinários e agroquímicos; e, à jusante, tem-se a transformação dos produtos agropecuários via territorialização dos CAIs.

Nesse sentido, Calabi e Indovina (1973) apontam para os diferentes usos que o capital faz do território. Estes usos estão ligados ao processo de produção, o qual se refere à escolha da “localização produtiva”, que será determinada a partir de fatores que garantam: a máxima extração de lucro com o menor custo da produção; a circulação e valorização do capital que se encontra “[...] relacionado à existência de estruturas específicas para a sua realização, como estruturas comerciais, administrativas, policiamento, judiciário, dentre outras”. (SILVA; ANTONELLO, 2008, p.3), e a reprodução da força de trabalho, já que a concentração da população garante, simultaneamente, a força-de-trabalho e o mercado consumidor.

O fenômeno do uso do território pelo capital, conforme os seus interesses, foi apreendido no estudo realizado por Mazzali (2000), o qual ressalta que as agroindústrias de carnes constataram que a estrutura agrária dos estados da Região Sul seria mais vantajosa em termos competitivos, pois

A produção familiar ao propiciar, além da regularidade de entrega, maior controle de qualidade da matéria-prima, oferece as condições fundamentais para a implementação de uma



estratégia de sofisticação e diferenciação dos produtos derivados das carnes, no mercado interno, e o atendimento das crescentes exigências em termos de sanidade e qualidade, por parte do mercado externo. (2000, p.90).

Em uma pesquisa sobre a estruturação do grupo Sadia no Oeste de Santa Catarina, Espindola (1999) destaca que, entre os anos de 1973 e 1980, esta empresa se deslocava territorialmente motivada por dois fatores: mercado consumidor e área fornecedora de matéria-prima. Entre 1983 e 1995, houve o deslocamento da produção agropecuária de São Paulo para o Centro-Oeste e para a região Sul. Tal fato redundou na queda da participação paulista nessa atividade, que passa de 51%, em 1983, para 44%, em 1995. Esse movimento teria se dado graças à “valorização das terras no estado de São Paulo, melhoria das pastagens no Brasil central, sistema de transporte e alíquotas tributárias diferenciadas” (Cf. Gazeta Mercantil apud ESPINDOLA, 1999, p.200).

A referida constatação de Espindola remete a duas hipóteses trabalhadas, a saber: a questão das redes de infra-estrutura, cujo sistema de transporte garante maior mobilidade dos fluxos; e aos diferentes usos do território pelo capital.

Esse autor ressalta que o grupo Sadia implantou o sistema de integração, no Oeste Catarinense, a partir dos anos de 1950. Esse processo provocou

[...] profundas transformações na base técnica do processo produtivo local, bem como na organização da unidade familiar. Em Santa Catarina, existiam, em 1994, 23.500 produtores integrados, responsáveis por 80% do abate industrial e 70% da produção total de suínos. (Ibid., p.103).

Pizzolatti (1996) aponta que os pequenos produtores do oeste Catarinense encontraram, no sistema de integração, uma estratégia de sobrevivência, o que os tornou subordinados à estrutura do poder econômico de grandes empresas integradoras, como a Sadia, a Perdigão, a Ceval, dentre outras. Nessa região, tais empresas exerceram, desde o início dos anos de 1990, forte pressão para



implementação de equipamentos modernos pautados “na racionalização, eficiência de manejo e redução dos custos de produção.” (PIZZOLATTI, 1996, p.93). Com isso, os granjeiros ou suinocultores, que não aderissem ao modelo de modernização, seriam excluídos do sistema de integração, o que ocasionaria forte impacto socioespacial.

Em 1996, o Centro de Pesquisa para Pequenas Propriedades, da EPAGRI/ Chapecó - SC, previu, para 2005, a exclusão de 50% dos produtores integrados, da produção comercial. Dentre outros motivos, foi colocada a “incapacidade” financeira para atingir o grau de modernização exigido. (PIZZOLATTI, 1996), o que demonstra que, embora os produtores vejam, na integração, a garantia de trabalho fixo, isso não ocorre de forma efetiva, pois, as integradoras agem sempre conforme os seus interesses e, se julgarem necessário, o integrado será excluído do sistema.

Tal fato pode ser observado na reportagem do Jornal de Londrina, de 17/04/2008, que relata a má conservação das estradas no distrito de São Luís, do município de Londrina – PR, o qual é foco desta pesquisa. Quando chove, as estradas não possibilitam a passagem dos caminhões da Big Frango, causando prejuízos para os produtores, pois, se passar do tempo, os frangos morrem e quem arca com o ônus é o integrado. Além do prejuízo da própria produção, ainda estão sujeitos a serem excluídos do sistema de integração, como aponta o zootecnista João Fabre, da Big Frango:

Não corremos o risco de ficar sem o produto porque temos a opção de pegar com outros fornecedores, mas a situação [das estradas] é tão complicada que chega num ponto em que não vamos mais poder colocar as aves para esses proprietários [de São Luiz] (SARIS, 2008).

A partir dessa afirmação, percebe-se que o trabalho integrado não é uma garantia de renda fixa para os produtores, já que a empresa Big Frango não vê problemas em retirá-los do sistema. Essa situação remete à importância dos fixos no território que compreende as redes de infra-estrutura (rodovias, ferrovias, entre outros).

No caso dos integrados do Oeste Catarinense, dentre as possibilidades para a não exclusão, esses poderiam se aventurar em



financiamentos junto aos bancos para a aquisição de sistemas modernos de produção, contudo, a grande parcela não o faz devido aos juros elevados e à ausência de subsídios do governo. (PIZZOLATTI, 1996). Em contrapartida, no período de modernização da agricultura, foi lançado, pelo Governo Federal o crédito rural, em 1965, cujos empréstimos “[...] foram uma das formas de financiamento mais barato da história do país e beneficiou, grandes empresários e ruralistas” (PIZZOLATTI, 1996, p.95).

Segundo Pizzolatti (1996), a adesão ao modelo de modernização, além de não garantir aos integrados o aumento dos seus ganhos, aprofunda a sua subordinação à integradora, tendo em vista que a conjuntura do mercado externo pode oscilar, como aconteceu, por exemplo, nos anos de 1990, quando havia a possibilidade de alguns países ofertarem proteínas de origem animal a preços reduzidos, fazendo com que as integradoras mantivessem o preço da matéria-prima em níveis baixos.

Em relação à subordinação do produtor integrado ao capital industrial, ao comentar o desencadear da territorialização dos CAIs na Europa, Kautsky (1998), chama a atenção para a perda da autonomia do “camponês” sobre o seu estabelecimento agrícola, pois “[...] este passa a existir em função das necessidades específicas do estabelecimento industrial que passa a ditar-lhe as regras” (1998, p.351). Assim, Kautsky já compreendia e destacava a dependência técnica dos agricultores europeus, uma vez que a empresa fornece insumos e ração, além de todo processo produtivo ser pré-determinado, de acordo com os seus moldes. Este é o caso das agroindústrias avícolas, bem como se presencia a dependência econômica, já que a indústria – no caso os CAIs - passa a ser a única consumidora de toda produção, tornando-se, assim, “a espinha dorsal do estabelecimento agrícola.” (KAUTSKY, 1998, p. 351).

Dessa forma, a empresa acaba por garantir, pelo menos em parte, integrados mais eficientes, qualificados e disciplinados, uma vez que esses já não possuem mais tantas chances de se reproduzir, enquanto pequenos produtores agrícolas independentes, considerando-se os baixíssimos preços dos seus produtos, bem como, a falta de subsídio governamental. Nesse sentido, Pizzolatti aponta que os colonos do Oeste Catarinense, antes, produziam, principalmente, milho e suíno com recursos próprios. No entanto “[...] para ter acesso ao mercado garantido de seus produtos e outras



vantagens mais” (1996, p.95), passam a se vincular ao capital industrial.

Em relação às condições de reprodução, o autor destaca, ainda, os ganhos reduzidos dos integrados catarinenses, considerando-se que houve queda do preço dos produtos e ampliação dos preços dos insumos. Desse modo, a partir dos anos de 1980, os produtores passam a procurar formas para elevar a renda familiar, entre elas: o deslocamento de parte dos membros da família para outras ocupações, na busca do trabalho “acessório” (externo ao estabelecimento agrícola); a diversificação das atividades, ou seja, conjuga-se a produção de aves à de suínos, ou vice-versa; ou a integração a mais de uma empresa, no caso do oeste Catarinense, principalmente, a empresas de leite, milho em conserva, uva e fumo.

A materialização no território do complexo agroindustrial avícola – O caso Big Frango

O contexto acima trabalhado, sobre a realidade dos produtores integrados catarinenses, mostra a importância que a territorialização dos Complexos Agroindustriais alcançou em termos sócio-econômico-espaciais. Desse modo, a fim de averiguar as dimensões das suas transformações na porção norte central do Paraná, selecionou-se a empresa avícola Big Frango, como estudo de caso. A sua escolha deu-se em função da importância econômica que esta representa para a área de estudo. Sua sede regional localiza-se no município de Rolândia, contudo, os seus 800 produtores integrados, fornecedores de matéria-prima, distribuem-se num raio de 100km (Trabalho de Campo, 2008). Tal fato demonstra o movimento dialético das redes apontado por Pereira e Kahil (2006), pois, simultaneamente, a Big Frango fragmenta o território – são 47 municípios fornecendo 500 mil aves por dia - e o interliga, já que os 800 produtores voltam-se para o objetivo produtivo da empresa. Além disto, todos utilizam as mesmas técnicas de produção, embora as granjas diferenciam-se conforme o grau de mecanização.

Os trabalhos de campo foram realizados nos dias 21/05, 02 e 07/06/2008, em 11 propriedades distribuídas entre o município de Rolândia e os distritos de Guaravera e São Luís, no município de Londrina. No dia 12/03/08, realizou-se uma visita técnica na sede da



Big Frango, contudo, as informações obtidas foram precárias e a empresa não forneceu os dados solicitados para a pesquisa.

Buscou-se diagnosticar o perfil dos produtores integrados da Big frango, bem como as relações entre produtor-empresa. Foi possível levantar um delineamento, o qual apontou, essencialmente, para pequenos proprietários, que produzem a partir do trabalho familiar, corroborando a hipótese colocada por Mazzali (2000) quanto às vantagens desse perfil de integrado, tendo em vista a utilização do território pelo capital industrial.

Dentre as 11 propriedades, somente duas tinham mais de 50 alqueires de terras (1 alqueire equivale a 2,42 hectares), todo o restante enquadrava-se entre 2 e 10 alqueires. Seis propriedades contam somente com o trabalho da família, nas outras cinco, o trabalho familiar recebe a colaboração de 1 ou até 4 funcionários, temporários ou permanentes. Em duas propriedades, membros da família realizam trabalho externo, sendo que, em uma delas, a esposa trabalha como auxiliar de produção numa empresa terceirizada, e, em outra, o filho mais velho trabalha numa empresa em Londrina, onde mora.

Das 11 propriedades apenas um produtor trabalha somente com a granja, o restante associa essa atividade, arrendada ou não, às lavouras de café, milho ou soja/trigo, sendo 3 produtores de café, 5 produtores de milho e/ou soja/trigo e 2 que conjugam café e/ou soja/trigo e milho. Tal fato demonstra a influência que as lavouras de exportação exercem, junto aos produtores, como fonte de renda, e, ao mesmo tempo a necessidade dos mesmos conjugarem atividades para garantirem a sua sobrevivência.

Quanto à forma de acesso às granjas, identificou-se que 7 são arrendadas e 4 próprias. Dos 7 produtores que arrendam, 6 trabalham somente com a atividade ligada a granja e 1 distribui o trabalho da família entre a granja (casal) e a lavoura (os dois filhos), os que trabalham com a lavoura, ou seja, os dois filhos, são funcionários permanentes da propriedade. Os arrendatários ganham em torno de 30% do lucro, cujo valor real oscila bastante entre um lote e outro (um lote sai entre 45 e 60 dias), já que depende da qualidade e da quantidade da produção, ou seja, de quantos frangos sobreviveram e quanto pesam. Segundo os produtores, a qualidade depende do cuidado que se tem com o frango durante o seu crescimento: não deixar passar frio, fome ou sede. “O segredo é cuidar bem, cuidando bem, ganha bem”, relata uma das entrevistadas (Trabalho de Campo,



2008). Numa média geral, os preços oscilam entre R\$ 0,25 e R\$ 0,35 centavos por frango.

Desse modo, entrevistamos produtores que ganham R\$ 900,00 reais líquidos, por lote, e outros que ganham R\$ 3.000 reais, ambos arrendam a granja. O primeiro vende em média 11 mil frangos, de um aviário, o último vende 40 mil frangos, alojados em 3 aviários, percebe-se que a questão da possibilidade de possuir mais de um aviário constitui-se em um fator relevante na renda auferida pelo produtor.

Em relação à modernização das granjas, contactou-se a baixíssima mecanização, pois somente 2 apresentavam comedor automático e 3 possuíam aquecedor, as demais eram 100% manual. A realidade em análise contraria o que Mazzali (2000) considerou em relação à presença de novas tecnologias e biotecnologias, como fatores de reorganização do processo produtivo dos CAIs avícolas, as quais ocorreriam “[...] por meio de dispositivos eletrônicos que controlam automaticamente a temperatura e a umidade do aviário, assim como o fornecimento de alimentação e água” (2000, p.74).

Esse fato leva a supor que a Big Frango estaria atrasada na sua atualização produtiva. Todavia, avaliando os relatos dos produtores a ela integrados, percebe-se que, na verdade, o que ocorre é que o sistema de integração não alterou as condições econômicas dos trabalhadores rurais, pois, como aponta Pizzolatti (1996), a maior parte do lucro da produção é repassada para a empresa, não permitindo aos integrados obter renda suficiente para mecanizar a sua produção. Ou ainda, conforme Kautsky (1998) o “camponês” foi transformado, em parte, num operário, assim, pode-se pensar na efetivação da extração da mais valia pelo capital industrial. Nesse sentido, o produtor integrado não consegue acumular capital na perspectiva de ampliar ou modernizar a sua atividade.

Em relação aos custos da produção, as informações obtidas são divergentes. Cinco produtores apontaram que a Big Frango desconta tudo o que ela fornece – ração, assistência técnica (que inclui veterinário, vacinas) e transporte, que, na verdade, não seria o transporte, mas sim, a mão-de-obra fornecida pela empresa para retirar os frangos do barracão; outros disseram que não sabiam, pois é o proprietário quem paga; e, por fim, outra parcela de produtores disseram que não é cobrado nada. Dentre as possibilidades para tal discordância, supõe-se que, por não haver contato direto, por parte



dos arrendatários, com a empresa, não se tem essa informação; e/ou não há uma leitura integral, por parte do granjeiro, do contrato efetuado entre o produtor e a empresa.

Os entrevistados foram questionados quanto às vantagens e/ou desvantagens de se trabalhar como integrado. De forma geral, foram realçadas vantagens referentes ao serviço e renda fixos, em contraponto com a lavoura, que depende do clima e dos preços de mercado, no período de venda; apontou-se, também, como vantagem o tempo que se leva para receber entre uma atividade e outra, “com o frango, entra dinheiro a cada 60 dias e com a lavoura, só uma vez por ano” (Trabalho de Campo, 2008). Um dos entrevistados, que já trabalhou em metalúrgica, disse que, na granja, ele não tem patrão “pegando no pé o dia inteiro” e que tem maior tempo de descanso por dia; outro levantou o fato de trabalhar em casa; e, por fim, o que apareceu como sendo mais vantajoso para os proprietários das granjas, é o fato de um pequeno espaço de terra significar a possibilidade de lucro.

Dois produtores disseram que, até hoje, não viram nenhuma vantagem em trabalhar como granjeiro. Mas um deles, ao ser indagado se a sua vida melhorou desde que trabalha na atividade, diz que sim, pois não precisa trabalhar de empregado, ou seja, não tem patrão. Dos 11 entrevistados, 8 disseram que a vida melhorou desde que trabalham como granjeiros, pelos mesmos motivos apontados como vantajosos. Um produtor, que é arrendatário da granja e ganha em média R\$ 900,00 reais por lote, disse que a sua vida piorou, uma vez que, nessa atividade, trabalha muito, tem que ter total dedicação e ganha pouco.

Dentre as desvantagens, a mais apontada foi o fato de não se ter descanso em finais de semana, feriados ou férias; apareceu também o fato de a atividade exigir muito trabalho e proporcionar pouca renda.

A situação de um dos produtores entrevistados se diferencia dos outros, uma vez que não trabalha com a produção de frangos para o abate, mas possui um aviário, que a empresa Big Frango chama de Matriz, onde mantém galinhas para a produção de ovos férteis. Ele possui um sócio, assim, a renda é dividida entre os dois, 50% para cada. Na parte do aviário que lhe cabe, trabalham ele e mais dois funcionários permanentes, que ganham 20% do lucro, o que equivale a uma média de 1.700 reais por mês. Ele relata que seu



aviário tem capacidade para 8,5 mil galinhas, que produzem, em média, 1,5 milhões de ovos por ano. São 160 mil ovos por mês, que são vendidos a 0,4 centavos.

Esse granjeiro coloca que entre as “vantagens de se trabalhar com a granja, está a relação uso do solo e retorno de dinheiro”. Segundo ele, os barracões ocupam pouco espaço e a renda é melhor que a da lavoura, já que esta fornece uma renda líquida de 40 mil reais por ano, enquanto a granja rende 50 mil reais por ano. A única desvantagem levantada foi à necessidade de um investimento muito alto. O barracão custou 150 mil reais, que foram financiados em 4 anos pelo BNDS. Nesse caso, nenhum membro da família trabalha fora da propriedade, dividem-se entre a granja e a lavoura.

Observou-se, pelo menos, duas etapas produtivas distintas distribuídas territorialmente: a primeira, voltada para a produção de frangos para o abate; e outra, com o objetivo de produzir ovos férteis para abastecer as granjas. Esse fato deve-se, segundo Pereira e Kahil, “sobretudo, às facilidades de transporte e informação comuns” (2006, p.220) e ao atual período técnico-científico e informacional.

Considerações Finais

Os Complexos Agroindustriais beneficiaram-se com o processo de formação em redes, mediante a consolidação das redes de infraestrutura e comunicação. Essa organização territorial em rede permitiu que a empresa Big Frango, por exemplo, distribuísse seus fornecedores de matéria-prima num raio de 100km, em 47 municípios diferentes, no Paraná.

Mediante a pesquisa empírica se constatou a subordinação dos integrados à empresa, o que foi apontado por autores como Kautsky (1998) e Pizzolatti (1996), no sentido que todo o processo produtivo é controlado pela integradora, havendo delimitações de prazo de entrega, quantidade de ração, de água, dentre outros fatores, além dos preços, que são pré-estabelecidos pela empresa.

Dentre as desvantagens apontadas pelos entrevistados, estão os baixos preços pagos, a ausência de dias para descanso, como fins de semana e feriados, e a necessidade de dedicação integral à atividade de criação, o que reforça a dependência do integrado à empresa. Apesar dessas desvantagens, eles não têm muitas opções de sobrevivência, ao se considerar que, voltar para a agricultura, seria muito difícil,



principalmente para os que arrendam a granja, devido aos baixos preços dos produtos agrícolas, além do elevado investimento feito na construção do barracão.

Entre as vantagens, foi destacada a questão do trabalho e da renda fixos, porém, como observado, essa situação é incerta, uma vez que a integradora não hesita em excluir os produtores conforme, as suas necessidades.

Nesse contexto, considera-se que, para os produtores integrados, a territorialização dos Complexos Agroindustriais – CAIs – avícolas, na área em estudo, constitui uma possibilidade de obtenção de uma renda que, proporcione a sua manutenção no espaço rural.

Referências

ANTONELLO, Ideni Terezinha. Reestruturação do Mercado de Trabalho no Espaço Rural na Contemporaneidade. In: XXI Semana de Geografia “O Brasil frente aos arranjos espaciais do século XXI”, Londrina, 2005, Anais..., Londrina:UEL, 2005. p. 1-20 CD ROOM .

CALABI, Donatella.; INDOVINA, Francesco. Sobre o uso capitalista do território. In: Archivio di studi urbani e regionali, ano IV, n.2. Veneza: junho 1973.

ELIAS, Denise. Globalização e agricultura no Brasil. In: Revista do Departamento de Geografia, n.12. Rio de Janeiro: GEO UERJ, 2º semestre de 2002.

ESPINDOLA, Carlos José. As agroindústrias no Brasil: o caso Sadia. Chapecó: Grifos, 1999.

HAESBAERT, R. Da desterritorialização à multiterritorialidade. In: ENCONTRO DE GEÓGRAFOS DA AMÉRICA LATINA – EGAL, 2005, SP, Anais..., SP: USP, 2005. p. 6774-6792. CD ROOM.

KAUSTKY, Karl. A Questão Agrária. Brasília: Instituto Teotônio Vilela, 1998, p. 342-356.

MARAFON, José Gláucio. Industrialização da agricultura e formação do Complexo Agroindustrial no Brasil. In: Revista do Departamento de Geografia. n. 3. Rio de Janeiro: Geo UERJ, junho de 1998.



MAZZALI, Leonel. O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo à organização “em rede”. São Paulo: Ed. Unesp, 2000.

PEREIRA, Mirlei Fachini Vicente; KAHIL, Samira Peduti. O território e as redes: considerações a partir das estratégias de grandes empresas. In: GERARDI, Lucia Helena de Oliveira; CARVALHO, Pompeu Figueiredo de (orgs.). Geografia: ações e reflexões. Rio Claro – SP: Programa de Pós-Graduação em Geografia – UNESP; Associação de Geografia Teórica – AGETEO, 2006, p. 217-229.

PIZZOLATTI, Roland Luiz. Globalização e a pequena produção “integrada”. Revista do Departamento de Geociências, v.11, n.21/22. Florianópolis: Geosul, 1996.

SARIS, Simoni. Estrada ruim impede transporte de aves. Jornal de Londrina. Londrina, 17/04/2008.

SILVA, Patrícia Paula da; ANTONELLO, Ideni Terezinha. A territorialização dos Complexos Agroindustriais Avícolas no Norte do Paraná. In: XV Encontro Nacional de Geógrafos O espaço não pára Por uma AGB em movimento 1978-2008, 2008, São Paulo. Anais..., São Paulo: USP, 2008. p.1-15. CD ROOM.

SILVEIRA, Rogério Leandro Lima da. Complexo Agroindustrial, rede e território. In: DIAS, L. C.; SILVEIRA, R. L. L. da (orgs.). Redes, Sociedade e Territórios. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2005, p. 215-255.

SANTOS, M; SILVEIRA, M. L. O Brasil: território e sociedade no início do século XXI. 3ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2001.

