

**COOPERATIVISMO E RELAÇÕES DE PODER - UM
COMPARATIVO ENTRE A COOPAR (COOPERATIVA MISTA DE
PEQUENOS AGRICULTORES DA REGIÃO SUL LTDA.) E A
EMPRESA SOUZA CRUZ S.A.¹**

**COOPERATIVISM AND POWER RELATIONS - A COMPARISON
BETWEEN COOPAR (MIXED COOPERATIVE OF SMALL
FARMERS OF THE SOUTHERN REGION LTDA.) AND THE
COMPANY SOUZA CRUZ S.A.**

**COOPERATIVISMO Y RELACIONES DE PODER - UN
COMPARATIVO ENTRE COOPAR (COOPERATIVA MIXTA DE
PEQUEÑOS AGRICULTORES DE LA REGIÓN SUR LTD.) Y LA
EMPRESA SOUZA CRUZ S.A.**

Leandra Holz

leandrabolz@bolz81@gmail.com

RESUMO

Este trabalho discute as possibilidades democráticas no cooperativismo a partir de uma análise comparativa sobre as relações de poder estabelecidas entre produtores de São Lourenço do Sul e a Coopar (Cooperativa Mista de Pequenos Agricultores da Região Sul Ltda.), e entre produtores e a empresa de tabaco Souza Cruz S. A. (braço brasileiro da British American Tobacco). Tentamos compreender essas relações a partir de alguns aspectos da teoria marxista, pressupondo que a cooperativa possibilitaria maiores espaços de poder aos produtores, enquanto que na empresa, pouco espaço lhes seria reservado. A partir de entrevistas, participação em assembleias e da própria vivência na região, observamos como os mesmos produtores experimentam essas diferentes relações de poder, e procuramos discutir algumas divergências em relação à teoria utilizada.

¹ Esta pesquisa é produto do Trabalho de Conclusão de Curso em Gestão de Cooperativas da Universidade Federal do Rio Grande (FURG) realizada pela pesquisadora no ano de 2019.

PALAVRAS-CHAVE: Relações de poder. Democracia. Cooperativa. Sistema integrado. Tabaco.

ABSTRACT

This paper discusses the democratic possibilities in cooperativism from a comparative analysis of the power relations established between producers in São Lourenço do Sul and Coopar (Mixed Cooperative of Small Farmers of the Southern Region Ltd.), and between producers and tobacco company Souza Cruz SA (Brazilian arm of British American Tobacco). We try to understand these relationships based on some aspects of Marxist theory, assuming that the cooperative would allow greater spaces of power for producers, while in the company, little space would be reserved for them. From interviews, participation in assemblies and their own experience in the region, we observe how the same producers experience these different power relations, and we try to discuss some divergences in relation to the theory used.

KEY WORDS: Power relations. Democracy. Cooperative. Integrated system. Tobacco.

RESUMEN

Este artículo discute las posibilidades democráticas en el cooperativismo a partir de un análisis comparativo sobre las relaciones de poder establecidas entre los productores de la municipalidad de São Lourenço do Sul (Sur de Brasil) y Coopar (Cooperativa Mixta de Pequeños Agricultores de la Región Sur Ltd.), así como entre los productores y la empresa de tabaco Souza Cruz S.A. (rama brasileña de la empresa British American Tobacco). Pretendemos entender estas relaciones a partir de algunos aspectos de la teoría marxista, asumiendo que la cooperativa permitiría mayores espacios de poder para los productores, mientras que en la empresa habría poco espacio reservado para ellos. A partir de las entrevistas, participación en asambleas y la propia experiencia en la región, observamos cómo los mismos productores experimentan estas diferentes relaciones de poder, y buscamos discutir algunas divergencias en relación a la teoría utilizada.

PALABRAS CLAVE: Relaciones de poder. Democracia. Cooperativa. Sistema integrado. Tabaco.

INTRODUÇÃO

Pretendemos realizar uma análise das relações de poder que produtores rurais do interior de São Lourenço do Sul possuem com duas organizações: uma cooperativa – a Coopar (Cooperativa Mista de Pequenos Agricultores da Região Sul Ltda.) – e uma empresa – a Souza Cruz.

Nossa preocupação é pensar sobre as possibilidades democráticas no cooperativismo, comparando as relações de trabalho e poder que produtores estabelecem

com uma cooperativa e com uma empresa. Para isso utilizamos principalmente algumas ideias de Karl Marx (1978a, 1978b, 2005, 2013) sobre as relações entre economia e política e, duas teorias com posições extremas sobre democracia, a democracia direta defendida por Jean-Jacques Rousseau (s/d) e a crítica a realização prática dessa democracia trazida por Robert Michels (1971). A escolha da teoria justifica-se por acreditarmos que tanto Rousseau quanto Marx são representantes teóricos, cada qual de uma tradição, que se mostram fundamentais para o estudo do poder.

Pretendemos compreender como os produtores refletem e vivem os espaços democráticos que poderiam ter acesso nas cooperativas, ou se estão preocupados apenas com as questões financeiras envolvidas nessa relação. E, da mesma forma, como esses produtores entendem suas relações com a empresa, com a qual, teoricamente, pouco espaço de poder lhes seria reservado. Esperamos que, com essas comparações, tornem-se mais evidentes as formas de relação de poder existentes e a percepção sobre as propostas democráticas da cooperativa.

Partimos do pressuposto marxista de que as relações econômicas, políticas e culturais não podem ser analisadas isoladamente (MARX, 1978b). Logo, poderíamos esperar que as relações de poder entre os produtores e as entidades fossem diferentes: que o produtor acreditaria que tem poder nas decisões da cooperativa e considerasse legítimo obedecer às decisões da empresa.

Com base nisso foram realizadas 15 entrevistas com produtores que têm vínculo com as duas organizações; analisados materiais de divulgação de ambas; e acompanhadas duas assembleias da cooperativa, em 2018 e 2019. Além disso, contamos com a experiência da pesquisadora, sendo filha de produtores de tabaco e milho que se relacionam com a Souza Cruz e são sócios da cooperativa Coopar.

O texto começa pela apresentação do referencial teórico mobilizado para a realização desta pesquisa. Na seção seguinte indicamos o contexto onde estão inseridos os produtores rurais objeto deste estudo, para após, apresentar detalhes do processo produtivo que envolve esses produtores, o que, em nossa visão, impacta na relação que estabelecem com ambas as organizações. Na sequência discutimos o material de divulgação das duas organizações e os resultados das entrevistas, fechando com as considerações finais sobre o assunto abordado.

REFERENCIAL TEÓRICO

O marco histórico que define o surgimento da primeira cooperativa sucedeu em Rochdale na Inglaterra em 1844, quando operários de uma fábrica passaram a se organizar coletivamente para enfrentar o contexto de péssimas condições de trabalho e crescente desemprego. As cooperativas surgem, então, como um modo de produção que contesta o sistema do capital, principalmente pela possibilidade de eliminação da propriedade privada e do trabalho assalariado (HADDAD, 2003), dando lugar a um trabalho associativo no qual todos seriam igualmente donos dos meios de produzir.

No Brasil, desde 1969, o órgão reconhecido por via de lei para unificar e representar as cooperativas no país é a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), a qual define o cooperativismo como uma “filosofia de vida” empenhada em transformar o mundo e promover desenvolvimento econômico e social (ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS, s/d). Segundo a OCB, “[...] tudo começa quando pessoas se juntam em torno de um mesmo objetivo, em uma organização onde todos *são donos do próprio negócio*” (ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS, s/d, grifo nosso).

A OCB em seu site, também menciona “os sete princípios do cooperativismo”, dentre os quais, está a participação democrática: “As cooperativas são organizações democráticas controladas por todos os seus membros, que participam ativamente na formulação de suas políticas e na tomada de decisões” (ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS, s/d).

Se partirmos das teorias materialistas, tais como propostas, por exemplo, por Marx e Engels (2005), as cooperativas, pelo fato de seus meios de produção pertencerem a todos os trabalhadores igualmente, as decisões sobre o produto, o processo produtivo e a circulação da riqueza também pertenceriam a todos.

Desse ponto de vista, as cooperativas, *em princípio*, são modos de produzir nos quais *não* existiria “exploração” e nem “alienação” do trabalho, ao contrário do que ocorre nas empresas capitalistas, onde trabalhadores vendem sua força de trabalho para os capitalistas, a partir da relação de trabalho assalariado. Para Marx, “[...] o capitalista é o capital em forma de pessoa, com consciência e vontade, que suga trabalho vivo, fazendo do operário, sua substância criadora e multiplicadora de riqueza” (MARX, 1978b, p. 20). Não há outro fim nesse sistema capitalista se não produzir mais-valia. (MARX, 1978b). Os próprios

meios de produção, “[...] apresentam-se aqui, não só como meios para realização do trabalho, mas, exatamente na mesma medida, como meios para a exploração do trabalho alheio” (MARX, 1978b, p. 50). Assim sendo, o trabalho no sistema capitalista é um trabalho que aliena o trabalhador, desumanizando-o, tornando-o apenas mais uma mercadoria.

Para Marx, é através do trabalho que o ser humano realiza sua própria humanidade, diferenciando-se do animal. Mas nas relações de trabalho capitalistas, ao contrário, o trabalhador tem suas capacidades humanas oprimidas, sendo explorado e alienado, tanto do que produz como do modo que produz. O resultado de seu trabalho transforma-se em algo que lhe é externo:

[...] se o produto do trabalho não pertence ao trabalhador, mas o enfrenta como uma força estranha, isso só pode acontecer porque pertence a um outro ser humano que não o trabalhador. Se sua atividade é para ele um tormento, ela deve ser uma fonte de satisfação e prazer para outro. Não os deuses nem a natureza, mas só o próprio ser humano pode ser essa força estranha acima dos seres humanos (MARX, s/d, p. 6).

As empresas capitalistas, a partir dessas teorias, podem ser vistas como organizações nas quais o proprietário dos meios de produção, dentro do conflito de classes, tem a maior força sobre a construção concreta e imaginária dessas relações (MARX, 1978b) e o maior poder político sobre as decisões a respeito do produto, do processo de produção e da circulação (MARX, 2013). Como a relação entre lucro e salário é dada pela luta de classes (MARX, 2013) e isso depende das difíceis maneiras dos trabalhadores enfrentarem os poderes do capital, a consequência é que, como diz Marx (s/d [1844]) “[...] o trabalho humano produz maravilhas para os ricos, mas produz privação para o trabalhador” (MARX, s/d, p. 3).

Em outras palavras, dentro dessa teoria, a empresa capitalista não é organizada para possibilitar a democracia². E, nessa mesma teoria, seria possível considerar que a

² Atualmente, algumas empresas têm utilizado um discurso de valorização da participação dos funcionários na sua gestão, mas, conforme Faria (2009), por exemplo, isso ocorreria apenas “[...] com o intuito de aumentar a produtividade, reduzir os conflitos, diminuir a tensão, aumentar o envolvimento e o comprometimento [...]”, ainda que, eventualmente, os trabalhadores também podem se utilizar da participação para se contrapor ao capital (FARIA, 2009, p. 111).

cooperativa sim *poderia* ser democrática, já que o produtor é dono dos meios de produção, cabendo aos produtores, em conjunto, decidir sobre o produto e o processo.

No entanto, as chamadas cooperativas “tradicionais” vinculadas, principalmente, a OCB, se distanciaram dos princípios que fundamentaram o seu surgimento, adotando uma perspectiva de conformação com as regras do sistema capitalista. Como afirma Silva (2006, grifo nosso) o cooperativismo da OCB não se coloca como uma alternativa *ao* sistema, e sim como uma alternativa *dentro* do sistema.

Isso está diretamente vinculado com o que Gregolin e Souza (2021, p. 179) atestaram como sendo o motivo dessa mudança: a OCB atingiu um “patamar” no qual pequenos agricultores e grupos marginalizados, não têm mais espaço. Com isso, grande parte do cooperativismo, principalmente, o chamado cooperativismo “tradicional” está vinculado a grandes cooperativas, muitas delas ligadas ao setor do agronegócio no Brasil³.

Essas cooperativas contam com uma gestão profissionalizada na qual já não há mais espaço para uma gestão coletiva ou onde o papel das assembleias é apenas um cumprimento estatutário (CRÚZIO, 1999). Nesse sentido, nos parece fundamental analisar as possibilidades democráticas no cooperativismo, tendo em vista a narrativa construída pela OCB que salienta que “todos são donos do próprio negócio” (ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS, s/d).

E, por que estudar a democracia?

Segundo a teoria aqui manuseada, isso é importante porque, para Marx (s/d), como dito acima, o ser humano distingue-se do animal porque ao relacionar-se com a natureza para produzir-se e reproduzir-se, ele também cria, ou seja, produz cultura. Enquanto um animal utiliza-se da natureza de uma maneira para alimentar-se e assim continua por muitas gerações, o ser humano, ao contrário, na definição marxista, está sempre criando, modificando a si e ao meio. Desse ponto de vista, o ser humano só “se realiza” enquanto tal, quando ele pode decidir, tomar decisões e criar no seu trabalho. Logo, isso só poderia acontecer quando existem formas democráticas de produção.

Para Marx e Engels (2005), por exemplo, se os trabalhadores obtivessem a posse dos meios de produção, no processo revolucionário, seria possível criar uma sociedade

³ Este trabalho não discutirá os inúmeros textos que relatam o papel das cooperativas na disseminação da modernização da agricultura e o seu vínculo com o modelo de agronegócio adotado no país. Sugerimos, por exemplo, o trabalho de Azerêdo *et al.* (2018).

formada enfim, por uma “associação” (ENGELS; MARX, 2005, p. 59). Nesse sentido, os autores inspiram-se nas tentativas democráticas que, desde a Revolução Francesa, defendem a possibilidade de que a própria sociedade decida seus problemas e soluções, como argumenta, por exemplo, Jean-Jaques Rousseau.

Rousseau parte do pressuposto de que todos nascem livres e iguais, e que o único modo de uma organização social ser capaz de manter essa liberdade e igualdade, seria ter um governo baseado na “vontade geral” (*contrato social*). Assim, a liberdade natural seria substituída pela liberdade civil da vida comum (ROUSSEAU, s/d).

A proposta de uma organização baseada na vontade geral é inspirada na leitura que Rousseau faz de períodos do Império Romano, onde as decisões seriam dadas não pela soma das vontades individuais, mas uma vontade construída coletivamente, num longo processo de reuniões coletivas, com a participação de todos.

O autor porém, sabia bem das dificuldades desse modelo, ao passo que, se um dos membros não desejava mais participar dessas reuniões, morria a “vontade geral” e, com isso, a vida comum. Nas palavras do autor,

Assim que o serviço público deixa de ser o principal assunto dos cidadãos e que preferem cuidar de sua bolsa a cuidar de sua pessoa, o Estado [fundamentado na vontade geral] já está próximo da ruína. É preciso combater? Pagam tropas e permanecem em casa. É preciso ir ao conselho? Nomeiam deputados e permanecem em casa. Por preguiça e dinheiro, têm, finalmente, soldados para servir à pátria e representantes para vendê-la. (ROUSSEAU, s/d, p. 100).

Mas Rousseau tinha por pressuposto que apesar das dificuldades isso ainda era possível, dada a experiência da República Romana, onde todo tipo de eleição ou sanção de uma lei, era realizado exclusivamente nos comícios do povo, e nenhum cidadão ficava excluído do direito de sufrágio, sendo o povo romano “[...] verdadeiramente soberano, de direito, e de fato” (ROUSSEAU, s/d, p. 124). Assim se definiria em exemplos práticos, a democracia direta defendida por Rousseau.

No lado oposto dessa discussão, a possibilidade prática da realização dessa democracia encontra-se questionada por autores elitistas. Um deles é Robert Michels (1971) que, ao dedicar-se ao estudo das organizações percebe que na medida em que se desenvolvem, a democracia não consegue se sustentar e há uma tendência progressiva a burocracia. Em outras palavras, para Michels, quando uma organização se amplia e sua

administração necessariamente torna-se especializada, o controle da organização pelos próprios membros é uma mera ficção. Isso porque as funções passam a ser executadas por funcionários assalariados, e os demais membros devem se satisfazer com relatórios e, no máximo, “comissões de inquérito” (MICHELS, 1971).

Uma vez que determinadas funções são delegadas a pessoas especializadas, estas tornam-se “líderes” e passam a ter liberdade e autonomia para resolver questões que deveriam ser decididas pelo todo. Para Michels (1971) quando isso acontece “[...] é óbvio que o controle democrático é submetido assim a uma progressiva atrofia e reduzido, finalmente, a um mínimo infinitesimal” (MICHELS, 1971, p. 103). O autor ainda ressalta que sistemas representacionais ou de delegação não caracterizam a democracia e fazê-lo é abdicar de sua própria soberania. “Porque a vontade do povo não é transferível, nem mesmo a vontade de um único indivíduo” diz Michels (1971, p. 106).

Sendo assim, numa situação em que pessoas são proprietárias das suas condições materiais de existências, temos, de um lado, a defesa da democracia direta com reuniões e assembleias constantes para a construção da vida comum de uma cidade; de outro, uma crítica que aponta a impossibilidade de realizar essa democracia na prática das organizações, pela sua tendência a burocratização. Com base nesses extremos e a partir da teoria marxista, queremos pensar os possíveis espaços democráticos dos produtores numa organização cooperativista, a partir da sua prática cotidiana, e comparando-os a uma empresa capitalista, de modo a perceber possibilidades e nuances oriundas dessas relações.

CONTEXTO DA PESQUISA

O município de São Lourenço do Sul possui cerca de 43.582 habitantes (conforme estimativa do INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2019), é costeado pela Lagoa dos Patos, e marcado pela colonização alemã e pomerana, que hoje convive com quilombolas, além de outros descendentes europeus e indígenas. Devido ao histórico de colonização, essa região é considerada a de maior concentração de minifúndios do país.

Atualmente o município possui 3.849 empreendimentos agropecuários (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2017), nos quais se produz principalmente tabaco, soja, milho e leite, sendo o tabaco, desde 1988, a principal fonte de renda da população rural.

A Souza Cruz é a maior das empresas do Brasil que atua no ramo do tabaco, contando com 27 mil produtores de fumo e, desde 1918, estabeleceu sua relação com estes a partir do que denominou “sistema integrado”. Neste, os produtores têm a contratação de sua safra e com isso a compra garantida de seu produto. É oferecido o transporte do produto, assistência técnica e empréstimos financeiros. A empresa vende um “pacote tecnológico” que inclui os insumos para a produção (sementes, substrato, adubos, fertilizantes e utensílios descartáveis para manuseio) que servem para garantir o padrão de qualidade preestabelecido por ela. Normalmente, os produtores utilizam a produção de cada ano para já arcar com os custos da safra seguinte.

Salientamos que quando a pesquisa foi realizada, a empresa recebia o nome de Souza Cruz, que ainda é o nome pelo qual os produtores a chamam. Contudo, a partir de 2020, houve uma mudança no nome da empresa, que atualmente atende pelo nome da companhia que já controlava suas operações, a multinacional British American Tobacco (BAT).

A segunda principal fonte de renda da população rural do município são os produtos agropecuários vendidos para a Coopar - Cooperativa Mista de Pequenos Agricultores da Região Sul Ltda. A Coopar foi criada em 1992 por um grupo de agricultores de São Lourenço do Sul, com incentivo do CAPA (Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor) e de recursos vindos da Alemanha para a aquisição do primeiro prédio comercial (COOPAR, s/d). Até 2001, a cooperativa atuava apenas na compra e venda de grãos, passando então a atuar também na cadeia leiteira e, mais tarde, registrou sua própria marca para a produção de laticínios: a marca Pomerano Alimentos (COOPAR, s/d). Atualmente a Coopar conta com aproximadamente 4.750 famílias associadas, atuando em 13 municípios na região.

A Coopar conta com um sistema de gestão parlamentar, isto é, os associados são responsáveis pela votação para eleger os conselhos administrativo e fiscal, que dentre si, elegem o presidente, vice-presidente e secretário. Trata-se também, de uma gestão sem a presença de profissionais contratados, sendo ela feita pelos próprios associados. Além disso, destacamos que a Coopar é associada a uma das filiais estaduais da OCB, a Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (OCERGS).

Assim, a relação dos produtores com a Coopar e a Souza Cruz são objeto de estudo deste trabalho pela importância da cooperativa no município e seu grande esforço em

aproximar cada vez mais seus quase cinco mil associados garantindo-lhes segurança na venda de seus produtos e a influência da Souza Cruz na vida dos produtores dada a relevância do tabaco em São Lourenço do Sul como uma das principais fontes de renda das famílias rurais.

ASPECTOS DO PROCESSO PRODUTIVO DO TABACO VENDIDO PARA A SOUZA CRUZ

Neste capítulo, apresentamos detalhes sobre o processo produtivo procurando evidenciar os possíveis espaços democráticos que o produtor tem acesso na empresa Souza Cruz, bem como as decisões do produtor sobre seu trabalho.

O processo de produção do tabaco inicia-se com a vinda do “instrutor”⁴ da empresa de tabaco até a propriedade da família. Através dele é feito o que chamamos de “pedido”, no qual se solicita à empresa as sementes da variedade que queremos produzir (obrigatório) e os insumos necessários para a produção (a quantidade é opcional), que juntos formam o “pacote tecnológico”. Com a quantidade definida, cria-se uma estimativa de produção, que se refere à quantidade de fumo que fica registrada em contrato para ser entregue para a empresa. Esse investimento junto à empresa será quitado através de parte da produção.

É através do “transportador” que chegam os pedidos e com isso as sementes. O primeiro a se fazer então, é semeá-las em bandejas que serão colocadas em “canteiros” que são piscinas rasas feitas com lonas e arcos colocados por cima, de maneira que as bandejas fiquem protegidas do sol e das chuvas. É preciso colocar na água insumos que fortalecem as mudas. Essas logo nascerão e chegará a hora de fazer o “repique”, quando o produtor seleciona as melhores e mais fortes mudas e retira aquelas “miúdas” que irão atrapalhar o crescimento das demais.

Depois de semear, é chegado o tempo de preparar a terra, e, nessa etapa, o produtor decide quanto pretende usar de adubo, podendo ou não solicitá-lo à empresa. Enquanto isso, as mudas estarão crescendo nas bandejas, sendo que toda vez que a muda atingir aproximadamente 10 centímetros são feitas podas. Isso é repetido em torno de três vezes, podendo variar, para que a muda tenha um caule mais incorporado e possa ser transplantada para a terra.

⁴ Localmente usa-se o termo “instrutor”, porém no material da empresa chama-se “orientador agrícola”.

Para aqueles que comercializam com a Souza Cruz, atualmente a empresa exige um “canteiro padrão”, com metragens e materiais determinados, definindo um prazo para sua instalação. O produtor corre o risco de ser “cortado” da empresa caso não o faça, como também nos disseram os entrevistados.

Alguns insumos como os adubos, por exemplo, podem ser adquiridos de vários fornecedores, muitas vezes indicados pela própria empresa. Mas, geralmente, os produtores solicitam da empresa porque podem pagá-los apenas quando for vender o produto final. Isso pode ser um benefício, mas também pode causar o endividamento dos produtores caso aconteça algum problema com a produção, o que não costuma ocorrer na região.

São longos meses de cuidado até a hora de começar a colher. A colheita acontece conforme as folhas vão amadurecendo e é feita de forma manual: os trabalhadores vão apanhando as folhas até que seus braços estejam cheios, e depois podem colocá-las em lonas ou em “grampos” que serão colocados em um reboque. Esse processo varia muito, sendo que cada família possui seu jeito próprio de organizar como fará a colheita e levará até a estufa, localizada geralmente nas proximidades das residências.

Depois de colhido e seco em estufas que possuem fornalhas alimentadas com fogo, inicia-se outro processo: o fumo precisa ser classificado conforme as “classes” determinadas pela Souza Cruz ou pelas outras empresas⁵. Para isso, o produtor irá observar e avaliar cada folha, separando-as conforme a classe que julgar mais próxima à determinada pela empresa, e atando-as em fardos de cerca de 60Kg cada, os quais estarão identificados com um papel indicando a classificação feita pelo produtor. O veredicto final, porém, será dado pelo “classificador” quando cada fardo chegar na empresa, em muitos casos, na presença de uma pessoa da família do produtor, como será dito mais à frente.

É nesse processo complexo em que se baseia grande parte da vida desses produtores, e os ocupa durante todo o ano. O objetivo de apresentar esses detalhes da produção foi demonstrar a complexidade desse processo produtivo, mostrando a diferença entre o que são determinações da empresa e o que são possibilidades de escolha dos produtores. Isso porque, para vários autores, a produção de tabaco não permite ao produtor nenhuma autonomia, estando ele sempre “amarrado” às empresas. Como diz Almeida, as empresas fumageiras, a partir dos contratos, “[...] impõem os termos da

⁵ As outras empresas do ramo também possuem suas próprias classificações e nomenclaturas, distintas umas das outras.

exploração e domínio que exercem sobre o fumicultor integrado. É no contrato que as indústrias camuflam as amarras do sistema de integração” (ALMEIDA, 2005, p. 153).

Do mesmo modo, Ribeiro e Ikuta (2015, p. 44), ao estudar fumicultores no Paraná comentam que estes, “[...] mesmo sendo os proprietários das terras, encontram-se atrelados a um sistema de degradação e subordinação em seu trabalho [...]”. Também para Almeida (2005, p. 78), o contrato do trabalhador integrado com a empresa “[...] se reveste em uma prestação de serviço a mascarar uma relação de emprego, esconde na servidão por dívidas uma forma de trabalho forçado, sob o manto da legalidade”.

Consideramos importante, aqui, observar os vários lados dessa relação. A contratação da produção pela empresa garante ao produtor a segurança da compra do seu produto. Porém, o preço é determinado pela empresa. Há possibilidades de negociação, conforme será visto nas entrevistas, mas limitadas. Caso aconteça algo com a produção contratada, o produtor ficará em dívida com a empresa. Porém, o produtor consegue fazer alguns desvios nesse longo caminho. Uma estratégia que acontece eventualmente, é que quando não alcançam a estimativa contratada com a empresa, os produtores mandam fumo de outros produtores (amigos ou vizinhos) para a empresa só que em seu nome, para conseguir “fechar” o especificado no contrato. Além disso, apesar da regra de exclusividade entre os produtores e a Souza Cruz, os produtores costumam manter relações com outras empresas do ramo, para que consigam “jogar” os diferentes tipos de fumo produzido conforme o que cada empresa prefere, já que essas preferências se alteram de empresa para empresa.

ASPECTOS DO PROCESSO PRODUTIVO DO MILHO, SOJA E LEITE VENDIDOS PARA A COOPAR

O trabalho com o plantio do milho não possui regras por parte da cooperativa. O produtor pode decidir o processo de produção conforme julgar ser a melhor maneira. Esse cultivo não é a renda principal das famílias dessa região e também o envolvimento com os processos são de curtos períodos se comparado ao cultivo e preparo do fumo, que segue ao longo do ano.

As sementes para a produção possuem variedades diversas que se adaptam ao período do ano, clima e solo da região a ser cultivada. Essas sementes podem ou não serem adquiridas na cooperativa, não sendo condição necessária para a compra do produto.

Depois de escolhidas, as sementes são colocadas na terra por meio de uma plantadeira puxada pelo trator. Em seguida, são colocados os insumos, como adubos e ureias para que cresça, observando as formigas na fase inicial. Feito isso, é só esperar crescer e secar para depois fazer a colheita, que pode ser manual, feita pela família, ou também com maquinário. O processo todo dura em torno de três meses mas, se pensarmos nos dias de trabalho efetivos, é possível dizer que é desenvolvido em aproximadamente uma semana, podendo variar pela forma de colheita e quantidade plantada. A cooperativa recolhe e armazena a produção dos associados.

No caso da soja, a terra também precisa ser preparada com antecedência, a fim de formar uma forragem de palha para o solo que irá receber as sementes. Estas, por sua vez, apresentam uma grande variedade de opção que é combinada com os insumos a serem utilizados de acordo com o clima e solo da região cultivada.

Sabemos que todo o processo de produção da soja é feito por máquinas, desde o plantar das sementes, a aplicação dos vários fertilizantes e defensivos agrícolas (também definidos pela mesma empresa que fabrica as sementes), até o processo final de colheita depois de aproximadamente cinco meses, dependendo da variedade da semente cultivada. Depois disso, a cooperativa se encarrega de recolher e armazenar o produto até a comercialização, decidida pelo produtor.

Um outro produto importante comercializado pela Coopar é o leite, que é um trabalho que requer muita responsabilidade com os horários de ordenha das vacas, que acontecem todos os dias, sem folga, pela manhã e à noite. É uma produção que exige máquinas modernas para ordenha e armazenagem, fazendo com que a infraestrutura para a produção seja de alto investimento. Além disso, seguidamente há mudanças em normativas federais que fazem com que os produtores estejam sempre realizando novas adequações, sobre as quais pouco podem decidir. A cooperativa também fica encarregada de recolher a produção na casa dos produtores.

DISCUSSÃO SOBRE OS MATERIAIS DE DIVULGAÇÃO DAS DUAS ORGANIZAÇÕES

Podemos observar que as duas organizações tentam construir diferentes tipos de vínculos com os produtores e isso fica expresso, por exemplo, na forma como descrevem essas relações em seus materiais de divulgação.

Para essa observação consideramos as revistas trimestrais (dos anos de 2010 a 2018) e os cartazes entregues pela empresa Souza Cruz através do instrutor que visita as propriedades dos produtores, e as revistas e folhetos informativos da cooperativa Coopar, entregues pelo caminhoneiro que transporta a produção dos associados, bem como *sites* das duas entidades.

Podemos notar como a empresa tenta trabalhar a autoestima e a autoconfiança dos produtores através das revistas. Nestas, destacam-se os casos de sucesso de produtores de tabaco “integrados” à Souza Cruz, e chama a atenção a grande quantidade de vezes que a palavra “sucesso” aparece. Também é evidente a vontade da empresa em criar vínculos não apenas comerciais, como a divulgação de receitas culinárias e trabalhos manuais produzidos pelas famílias, sempre ao final das revistas, destacando a figura da mulher, e também as imagens de jovens utilizando-se de objetos tecnológicos⁶.

Podemos perceber como a empresa investe em um material sobre *o produtor*, ou seja, em cada matéria contida nas revistas da empresa são divulgadas histórias de produtores que obtiveram êxito ao cumprir suas normas de qualidade. Dificilmente fala-se sobre a empresa, e sim, sobre uma imagem do produtor integrado.

Uma das revistas, por exemplo, expressa ao lado das fotos de uma família que “[...] esse talvez seja um dos segredos do *sucesso* da propriedade: a seriedade com que [os produtores] seguem as orientações, *não demonstrando nenhuma resistência* em aplicar novas técnicas” (SOUZA CRUZ, 2010, p. 5, grifo nosso).

Podemos pensar como há uma “ideologia” nas revistas, em que a ideia de “sucesso” aparece como algo de “interesse geral”, sendo referida tanto nas ações da empresa como nas dos produtores, apagando os interesses de classe aí subjacentes (como discute Marx 1978a). Também podemos pensar como a revista demonstra não querer tornar explícitas as relações de poder existentes entre produtor e empresa. Se a empresa manda e o produtor obedece, a obediência do produtor seria somente uma racionalidade pragmática, ao lado de uma racionalidade valorativa, ou seja, apenas uma forma de “ação social racional com respeito a valores”, como diria Max Weber (2015, p. 15). Nessa

⁶ Vale destacar que, desde 2000, a empresa vem desenvolvendo atividades especificamente voltadas à permanência dos jovens no campo, criando o Instituto Souza Cruz, que desenvolve os programas “Novos Rurais” e o “Decola Jovem”, visando a “[...] formação empreendedora da juventude rural, oferecendo capacitação em gestão e acelerando novos negócios no campo, gerando maior atratividade para permanência no meio rural”. Disponível em: <http://www.institutosouzacruz.org.br/>. Acesso em: 10 nov. 2019.

tipologia, a ação de obedecer é legitimada porque o produtor conferiria valor a essa ideia de “sucesso” que é repetida com vários significados na revista. Vale ressaltar que a cada publicação da revista, bem como nos calendários anuais, são escolhidos produtores brasileiros fotografados junto das suas famílias, com sorrisos, sempre tendo ao fundo casas bem-acabadas, grandes áreas produtivas, que fazem do produtor e sua família, um “exemplo” a ser seguido.

Outro exemplo de como essa ideia de “sucesso” circula pelos produtores pode ser ilustrada quando, caminhando com um morador da região, ouvimos frases como “nessa casa são produtores da Souza Cruz”, pois isso poderia ser evidenciado apenas pelo fato da casa ser bonita, bem pintada e com lindos jardins.

Nos cartazes que a Souza Cruz costuma enviar para os produtores também são encontradas tentativas de controle estabelecido pela empresa. Estes são fixados pelo instrutor nas paredes que são os acessos mais costumeiros do produtor no seu trabalho diário.

Os cartazes descrevem desde as normas técnicas de plantio do tabaco até pequenos “prêmios” para os produtores que atingem certas metas. Alguns têm estrelas que são colocadas conforme o produtor for ou não cumprindo as exigências da empresa, como a construção do “canteiro padrão”. Outros têm imagens de semáforos, cuja cor varia conforme a qualidade do produto. Assim, por exemplo, caso faça a colheita no período certo, o produtor receberá uma cor verde no seu semáforo. Um dos entrevistados relata:

O instrutor chegou [com os cartazes] e disse: esse é o desempenho de vocês! Então os produtores vão até o comércio mais próximo, se encontram e comentam: eu recebi quatro estrelas, quantas você recebeu? Ah, eu recebi só duas. Na cabeça dos produtores, no próximo ano ele terá que se esforçar mais para produzir mais e ter um melhor desempenho.

De modo inverso, a Coopar não investe tanto em publicações, sejam elas impressas ou em meios eletrônicos. Seu material é menos elaborado e mais objetivo, apresentando os números da cooperativa e suas aquisições. Notamos também uma divulgação dos seus produtos e da própria cooperativa, e em seu *site*⁷, é possível observar uma preocupação maior com a obtenção de compradores e de novos produtores e menos com a busca de uma “integração” do produtor com a cooperativa.

⁷ Disponível em: <http://pomeranoalimentos.coop.br/>. Acesso em: 26 set. 2019.

Considerando os princípios democráticos que se esperam da gestão cooperativista, que inclui espaços de discussão e formulação das políticas da cooperativa pelos membros, tomada de decisão coletiva, transparência e qualidade nas informações repassadas aos associados, bem como a participação efetiva desses, não há, no entanto, na página da internet da Coopar, uma preocupação em valorizar esses aspectos. Havendo cerca de 4.600 sócios, poderia ser esperado que a cooperativa usasse o meio eletrônico para divulgar as decisões e os processos nos quais os associados poderiam estar envolvidos, mas isso não ocorre.

Se compararmos o material de divulgação das duas organizações, podemos observar grandes diferenças. Enquanto a Souza Cruz elabora seu material sobre *o produtor*, a Coopar faz sobre *a cooperativa*. Observamos as tentativas da empresa em cativar os produtores e criar vínculos variados, e pressioná-los rumo a uma ideia de sucesso. Podemos constatar, pelas entrevistas, que os produtores dão atenção às revistas, gostam de lê-las e se manterem informados. Conforme um dos entrevistados, as revistas “[...] sempre têm alguma novidade pra gente ficar por dentro”, ou ainda na fala de uma entrevistada: “eu adoro aquelas receitas!”.

No material divulgado pela Coopar, no entanto, vemos uma revista que exalta seus números e um *site* com anunciantes da cooperativa e seus produtos, não mais. É claro que estamos comparando com uma empresa multinacional que provavelmente conta com profissionais altamente capacitados para elaborar essas revistas e *sites*, enquanto a Coopar é uma cooperativa do interior de São Lourenço do Sul. Não menosprezando sua história, nem seus quase cinco mil associados, mas certamente, a cooperativa não considera importante investir nessa formação de uma visão valorativa em seu material de divulgação, ou seja, seu material prima por mostrar uma racionalidade econômica e não os valores de pertencimento à cooperativa.

Apenas no início de uma assembleia acompanhada em 2018, observamos falas que buscaram demonstrar ao associado que ele é dono da cooperativa, e que tudo é feito para o seu benefício. Também a diretoria ali tentou passar a ideia de que não existe cooperativa sem os associados, eles são seu fundamento. Porém, isso foi observado apenas no início da assembleia, porque logo o tema passou a ser a “produtividade” da cooperativa e suas novas conquistas materiais, que pareciam mais serem resultados de ações bem-sucedidas da diretoria e menos fruto do trabalho e das decisões dos associados.

DISCUSSÃO DAS ENTREVISTAS

Foram realizadas 15 entrevistas com produtores do município de São Lourenço do Sul, que possuem ou possuíram vínculo com as duas organizações. Todos eles possuem uma produção superior a 40 mil pés de fumo, sendo que 6 produzem até 70 mil pés de fumo e os outros 9, acima disso, chegando em 4 casos a mais de 100 mil pés de fumo. Aqueles que produzem até 70 mil pés de fumo, são os que trabalham também com o leite, variando de 8 mil litros/mês a 40 mil litros/mês. Os outros 9 que produzem acima de 70 mil pés de fumo, não produzem leite, e complementam as suas rendas com a produção de grãos sendo, principalmente, milho e 4 deles com produção de soja.

Dentre os entrevistados, 3 deles fazem parte do Conselho Fiscal da cooperativa, sendo que 2 fazem parte do grupo que produz mais de 70 mil pés de fumo e 1 pertence ao grupo que produz menos de 70 mil pés de fumo, produzindo também leite. No entanto, parece que o que faz com que as suas opiniões se diferenciem dos demais, está relacionado com a experiência como conselheiros na cooperativa, como veremos a seguir.

A RELAÇÃO DOS ENTREVISTADOS COM A COOPAR

O tempo de relação que os entrevistados possuem com a cooperativa é, na maioria dos casos, maior de 10 anos. Apenas dois dos entrevistados possuem uma relação mais recente sendo que todos produzem ou produziram alguma variedade para entregar à Coopar. Dois entrevistados apresentaram o leite como fonte de renda principal e, para os outros, o milho e a soja são produtos secundários na composição da renda das famílias.

Em relação à participação nas assembleias da Coopar, dos 15 entrevistados, 8 afirmaram comparecer nas assembleias e 7 não. Dentre os motivos relatados para a não participação estão frases como “eu não tenho tempo para isso” e “eu não me interessou muito”, fato que aparenta que a relação dessas pessoas com a cooperativa parece ser meramente comercial e não se envolvem, nem mostram sentir-se como parte da cooperativa.

Dos entrevistados que participam regularmente das assembleias, quatro estão no conselho fiscal ou possuem algum membro da família no conselho da cooperativa. Parece óbvio que quem é do conselho tem uma relação mais estreita com a cooperativa, afinal, estes se reúnem seguidamente em reuniões, como será discutido mais adiante.

Para aqueles que produzem grãos para a cooperativa, o processo de trabalho é inteiramente decidido por quem produz, pois a cooperativa não determina ou sanciona regras para comprar a produção de grãos de seus associados, garantindo a autonomia deles no processo. O mesmo não acontece com o preço. Segundo um dos entrevistados, a cooperativa não discute o preço pago pela produção com seus associados: “é algo que já é dado por eles”. Da mesma forma, muitos mostram-se insatisfeitos com o preço, pois alegam que a cooperativa “desconta” muito do valor do produto, como as impurezas e a umidade, por exemplo. Se por um lado observamos autonomia por parte dos produtores sobre o processo, por outro a cooperativa não possibilita um espaço de negociação do preço do produto.

Já para aqueles que produzem leite, o processo de produção é regrado segundo normativas federais, que fogem ao alcance da cooperativa e que estão aos poucos, eliminando os pequenos produtores (SCHNEID, 2018). Em relação ao preço, é unânime entre os entrevistados que produzem leite que o preço poderia estar melhor, mas concordam que dentre as opções da cadeia leiteira, a Coopar ainda se apresenta como tendo um preço mais equilibrado, que não possui variações nem tão altas, nem tão baixas nos preços, o que mostra um certo contentamento por parte destes produtores. Também consideram positiva a relação que possuem com o “leiteiro”, o funcionário que recolhe o leite das propriedades.

Sabemos que a cooperativa dispõe para seus associados armazenagem e transporte para o seu produto e, além disso, compromete-se em receber toda a produção de seus associados, independentemente da quantidade. Isso garante aos associados uma certa segurança. Além disso, a cooperativa possibilita também que os cooperados deixem seus grãos em depósito e esperem os melhores preços para vender. Um dos entrevistados também relatou como positiva a possibilidade de negociar os prazos de pagamento dos insumos com a cooperativa.

Desse modo, podemos dizer que para quem produz milho e soja para a cooperativa sua relação com esta é meramente comercial: falam sobre preço, transporte, etc. Percebemos uma distância entre a cooperativa e os associados. Todos se referem à cooperativa como sendo “eles” e não “nós”, o que quer dizer que, apesar de serem “os donos do próprio negócio”, isso não se expressa na maneira como descrevem sua relação

com a instituição. Isso mostra além de um distanciamento entre ambos, um indício de que as decisões são tomadas por “eles”, e o “nós” fica às margens do processo.

Letícia Specht, num trabalho com associados da Coopar em 2013, percebe algo semelhante. Dos seus 20 entrevistados, 19 consideraram como “boa” a relação com a Coopar porque

[...] os insumos comercializados pela cooperativa são mais baratos, a facilidade de comercialização, proximidade, política de preços justos, armazenagem de grãos, orçamento para financiamento, bom atendimento, [a cooperativa] ajuda os produtores, realiza palestras técnicas, excursões e pela falta de outro comércio [...] (SPECHT, 2013, p. 33).

Dentre seus entrevistados, somente um considerou a “participação” na cooperativa como uma “variável” para o pertencimento à cooperativa (SPECHT, 2013).

Também Schneid (2018), que realizou 19 entrevistas com produtores de leite que comercializaram com a Coopar em 2018, demonstrou, de modo semelhante, que os motivos que os produtores escolheram se associar à cooperativa foram os preços em relação a outras empresas, a proximidade geográfica, pouca burocracia, e o transporte realizado gratuitamente pela cooperativa.

Entretanto, observamos uma diferença nas falas dos entrevistados que fazem parte do conselho fiscal. Para estes, a cooperativa é mais do que um comércio de compra e venda da produção. Eles possuem um envolvimento direto com a cooperativa e mostram-se bastante contentes em fazer parte da direção. Quando perguntados sobre a relação com a cooperativa, um dos conselheiros relata o quão importante é a relação de proximidade que possui com a cooperativa: “A Coopar é diferente, é nossa base, é daqui. A gente conhece”. Podemos dizer que apenas quem participa mais diretamente da cooperativa tem uma visão parecida com essa. Outro entrevistado justifica sua atuação: “Como vou falar algo se eu não participo?” Da mesma forma, os conselheiros concordam que desde que passaram a fazer parte da direção da cooperativa aprenderam muito com as reuniões que participam. “Antes eu não entendia muito, mas agora que sou do conselho, consigo entender”.

Com isso, notamos que existe um associado *antes* de participar do conselho que não entende muito sobre as decisões e os assuntos tratados na assembleia, que não tem muito interesse em se envolver com a cooperativa e trata a relação como vínculo comercial. E também temos o associado *depois* de participar do conselho, que entende e questiona os

movimentos feitos pela cooperativa, como é o caso de um dos entrevistados que relata: “Agora que sou conselheiro, eu puxo esses assuntos; quantos produtores a cooperativa perdeu por causa de 2 ou 3 centavos?” Constatamos que de fato, a experiência como conselheiro da cooperativa, torna o associado mais participativo, envolvido e questionador.

ENTREVISTADOS E A RELAÇÃO COM AO SOUZA CRUZ

Dos 15 entrevistados, 11 possuíam vínculo com a empresa em 2019, período da pesquisa, numa média de 20 anos. Quatro entrevistados tinham perdido o vínculo com a empresa, e é bem distinta a maneira como descrevem o fim dessa relação: dois decidiram parar totalmente com a produção de fumo pois não havia mais mão de obra na família; um foi excluído pela empresa e o outro teve um curto período de experiência. Nestes dois últimos casos, a empresa teve um papel decisivo no fim da relação, pois quando perguntado ao entrevistado excluído, este relata que não desejava interromper a relação com a empresa, mas que imagina ter sido “cortado” porque sua produção vinha diminuindo com o avançar da idade. Ele também acrescentou que se sentiu triste pois trabalhou a “vida toda” entregando fumo para a Souza Cruz, e “de repente”, o instrutor deu-lhe a notícia. Já o outro entrevistado, que teve apenas um ano de experiência com a empresa, alegou que não gostou das regras impostas:

O instrutor chegou aqui como um ditador falando das exigências que agora, como produtores “da Souza”, teríamos que fazer. Nós não gostamos daquilo. Muito investimento que não achamos necessário.

Como a empresa não aprova que seus produtores comercializem com suas concorrentes, um dos entrevistados compara: “A relação com a Souza é como uma relação de casamento, só pode ter uma”. No entanto, dos 13 fumicultores entrevistados, apenas 7 comercializam exclusivamente para a Souza Cruz, sendo que os demais alegam que, tendo outra empresa para vender seu tabaco, conseguem “ir jogando”, ou seja, fazem manobras de acordo com a preferência de cada empresa. Por exemplo, um entrevistado diz que “a Souza é boa para o fumo estourado [que é mais escuro, apresentando marcas de ferrugem] e a Universal [outra empresa do ramo] é boa para o fumo claro [mais fino, liso e amarelo]”.

Quando perguntados sobre a principal fonte de renda da família, 12 entrevistados afirmaram ser a produção de tabaco a principal renda; dois entrevistados têm o leite como

renda principal e um está aposentado e não produz mais para comercializar, apenas alimentos para o consumo.

Em relação ao preço que a Souza Cruz pagou pelo tabaco da safra 2018/2019, a maioria descreve ser de razoável a bom, exceto alguns que tiveram problemas com a produção e, conseqüentemente, com o preço. Porém, todos concordaram que no ramo do tabaco, a Souza Cruz é a empresa que possui o melhor preço e que consegue manter um preço mais equilibrado, apresentando poucas variações. Alguns contam que, com a venda do tabaco, conseguiram “conquistar muitas coisas”: “de onde vem os dois tratores que estão na garagem? Vêm do fumo”. Falas que evidenciam a importância do fumo para a renda para esses produtores.

Um ponto que merece ser destacado na relação dos fumicultores com a Souza Cruz é a possibilidade de negociação do preço do produto junto à sede da empresa, no município de Santa Cruz do Sul, aproximadamente 200 Km do centro de São Lourenço do Sul. É opção de cada produtor acompanhar a compra de seu produto. Ele pode simplesmente esperar em casa para saber o resultado da sua venda, ou pode ir até a sede e tentar negociar o preço do produto, a partir das classes estabelecidas pela empresa. O tabaco é classificado conforme sua variedade e conforme a qualidade da folha, possuindo uma codificação que varia em aproximadamente 40 classes, cada qual com seu preço.

Quando chegam na sede, há uma sala especialmente reservada para os produtores, com ar condicionado, televisão apresentando os programas da empresa, computadores, rede *wi-fi*, café, água e um pequeno bar. Ali, o produtor terá um ambiente agradável e uma recepção extrovertida que registra os nomes dos produtores e eventualmente dos familiares ou amigos que o acompanham na visita. Quando chega a vez do caminhão descarregar os fardos, que geralmente são de vários produtores, estes são chamados e levados até uma cabine no interior da fábrica, onde aguardam o seu nome aparecer em uma televisão. É importante destacar que um produtor não pode olhar a compra do outro, ficando confinado com os demais, que ainda não venderam, até chegar à sua vez. Ali também há ar condicionado e recepcionistas que vêm e vão, buscando entabular conversas com os produtores. Quando finalmente seu nome é chamado, os fardos do produtor descem um por um por numa esteira, são parcialmente abertos e um “classificador” examina rapidamente as folhas e a classificação já estabelecida pelo produtor. O classificador poderá concordar ou não com o julgamento do produtor. Este tem a possibilidade de reclamar e

argumentar, caso discorde do classificador, ainda que isso não possa durar muito tempo, porque rapidamente o fardo é verificado e a classificação final aparece numa tela ao lado, registrada por uma funcionária, enquanto outro fardo já entra na frente do classificador.

Quando perguntados se vão até a sede da empresa para negociar a classificação do seu fumo, apenas 3 entrevistados afirmaram que não costumam ir à empresa, pois alegam que o preço pago é justo pela qualidade do tabaco. Os demais sempre acompanham a venda do seu produto (cerca de 3 a 5 vezes ao ano), afirmando que há muita diferença na média final do preço quando vão até a sede acompanhar a classificação. Alguns dizem gostar do ambiente com boa recepção, rede *wi-fi* e chimarrão, mas é uma minoria. A maioria fala que só vai à empresa pois acredita que se não for, o preço é muito abaixo do esperado. Sobre intervir no preço dado pelo classificador, todos concordam que depende muito de quem está classificando, conforme relatos: “o classificador não deixa conversar muito, mas a nossa presença ajuda”; “depende do classificador: uns são bons e entendem a gente, outros são ruins e ignoram nossas falas”. No entanto, percebemos que essa negociação é limitada. Segundo um entrevistado, o classificador, quando o produtor não aceita sua classificação, costuma dizer: “se quiser levar o fumo de volta, pode levar”⁸.

Um das coisas que chamaram a atenção durante as entrevistas são as falas sobre as exigências da Souza Cruz. A empresa trabalha com normas próprias que possuem prazo para serem atendidas, chamadas pela empresa de “adequações”. Pelas entrevistas notamos que algumas exigências podem ser contornadas ou postergadas, mas outras mostram-se bastante impositivas por parte da empresa. Alguns entrevistados demonstraram não se importar muito com essas regras. 4 deles alegaram que as exigências “são para o bem”, para melhorar a produção. Outros disseram que os prazos poderiam ser maiores e, por isso, esperam até o último prazo para realizar as adequações.

Porém, o que parece ser quase unânime entre os entrevistados é o descontentamento com relação à recente exigência de colocação de dutos de irrigação na área plantada. A Souza Cruz vem sugerindo que os produtores invistam em irrigação por gotejamento: o fumo é plantado em leiras e os pés plantados um ao lado do outro com um razoável espaço entre eles. Na irrigação por gotejamento, um cano perpassa cada leira, de modo que em cada pé o cano tenha um furo por onde sairá a água ou ainda, adubos

⁸ Caso o produtor não aceite a definição dos preços, pode levar seu produto de volta, com seus próprios recursos o que, evidentemente, dificilmente seria compensador.

dissolvidos. Em uma espécie de torneira, o produtor decide quando irá acionar, e logo que os canos ficam preenchidos pela água, cada pequeno furo fica gotejando. Muitos produtores negam-se a fazê-lo. Um dos motivos citados nas entrevistas, é porque seria um investimento muito alto que não traz o retorno esperado. “Se vierem exigir irrigação, vamos sair”, diz um produtor. Um dos entrevistados até arrisca um palpite: “Para mim essas exigências são parte de um acordo com um grande fornecedor [dos materiais e equipamentos] para ganhar ainda mais dinheiro”⁹.

Pelo que os entrevistados relatam, é o instrutor que fiscaliza se essas exigências estão sendo cumpridas. Ele é que realiza toda a intermediação da empresa com o produtor, desde contratos, fiscalização dos processos, acompanhamento da produção, até a entrega das revistas. A maioria sinaliza que a relação com o instrutor é muito boa, porém preferem que ele não faça muitas visitas para não “atrapalhar o serviço”.

Como podemos ver, o maior poder político sobre as decisões a respeito do produto, do processo de produção e da circulação, está sob o comando da empresa e não dos produtores, algo que a teoria marxista já nos alertava, já que essas empresas não estariam organizadas para possibilitar a democracia. Ainda assim, os produtores não estão “amarrados” a empresa, dadas as possibilidades de escolha e resistência que foram apresentadas aqui. E, ao contrário do que esperava-se, a maioria dos produtores mostraram-se dispostos a participar da negociação do seu produto na distante sede da empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho foi realizado com o objetivo geral de analisar as possibilidades democráticas no cooperativismo, comparando as relações que os produtores possuem com a cooperativa Cooper, com a sua relação com a empresa de tabaco Souza Cruz. Inicialmente não se pretendia discutir mais sobre os processos da Souza Cruz, mas a pesquisa acabou nos conduzindo para uma maior atenção sobre a relação dos produtores com a empresa do que com a cooperativa.

Conforme os pressupostos marxistas, a gestão democrática não é parte de uma empresa capitalista pois os meios de produção estão concentrados nas mãos de alguns

⁹ A Souza Cruz fornece insumos que podem ser pagos só na hora de vender o produto, ou ainda indica fornecedores para outros insumos, podendo ser inclusive o comércio da Cooper.

poucos que decidem sobre o produto, o processo e a circulação de riquezas. Já, nessa mesma teoria, a cooperativa poderia ser democrática pois todos os associados são donos dos meios de produção, e poderiam decidir em conjunto e igualmente, sobre o produto, o processo e a circulação de riquezas. Essas ideias se originam da tradição marxista, como vimos acima, e também aparecem no discurso da OCB, no qual o cooperativismo seria formado por associados “donos do próprio negócio”.

“Ninguém fala que quer ser um cooperado! A maioria chega na cooperativa para conseguir nota fiscal para a produção, conseguir insumos mais baratos, e para conseguir vender sua produção”. Essa frase foi dita pelo presidente da cooperativa em um evento em 2019, demonstrando como a direção da cooperativa também considera problemática a falta de participação dos associados.

O produtor de grãos, ao comercializar com a Coopar, decide todo processo de produção, mas não decide o preço. No caso do leite, o processo é dado por normativas federais que fogem do alcance da cooperativa, e também não decidem o preço. Estes mesmos produtores reclamam do preço, mas não vão até a sede tentar negociar e nem discutiram essa questão durante as assembleias observadas. Muitos dizem que isso já é dado por “eles”. Vale repetir: “eles” são a cooperativa, não “nós”.

Essa maneira de pensar a cooperativa muda quando observamos a fala de quem participa ou participou do conselho da Coopar, tendo um envolvimento mais direto com as decisões e participando mais efetivamente, questionando e entendendo sobre a cooperativa. Um dos conselheiros comprova isso quando afirma que o seu envolvimento com a cooperativa, o fez aprender e perceber o quanto ela é importante para o município, principalmente tratando-se da cadeia leiteira, mesmo que, segundo ele, as conquistas materiais da família tenham advindo do trabalho com o fumo e, conseqüentemente, com a Souza Cruz.

O produtor, em relação à Souza Cruz, decide parte do processo, embora a literatura sobre o assunto não costuma enfatizar essas possibilidades, como vimos em Almeida (2005) e Ribeiro e Ikuta (2015), por exemplo. Ele decide, por exemplo, como e quanto plantar, a quantidade de insumos que deseja utilizar, e a maneira como fará a colheita. A empresa Souza Cruz possui exigências, algumas que possuem prazos para a realização e outras que são apenas orientações. Muitas vezes o produtor precisa se adequar às suas exigências caso queira continuar comercializando com a Souza Cruz. Do contrário, será

retirado. Sempre lembrando que há outras opções de empresas no ramo, as quais não fazem tantas exigências, mas também costumam oferecer preços menos compensadores, segundo os entrevistados.

Mesmo com essas exigências, a maioria dos entrevistados continua a se relacionar com a empresa, e isso aparece como sendo uma decisão deles. A escolha da empresa que irão trabalhar é uma decisão da família. Alguns consideram que as exigências são “para o bem”. Outros dizem que aceitam só as que custam um pequeno valor. É interessante pensar, por exemplo, a questão da recente sugestão da empresa sobre a questão da irrigação por gotejamento. Muitos vêm comentando e discutindo o assunto. Há uma possibilidade de que, daqui a algum tempo, a empresa passe a exigir tal forma de irrigação. Seus custos são altos e, as poucas experiências não parecem demonstrar um retorno aos produtores. Esse assunto era corrente entre os produtores no decorrer da pesquisa, e a maioria vinha recusando-se a fazer essa instalação. Isso pode fazer com a empresa retroceda e deixe de indicar esse procedimento. E pode mostrar uma possível conquista dos produtores nas decisões sobre o processo. Ainda a ser verificada.

Apesar de decidirem parte do processo e poderem escolher a empresa que comercializarão o tabaco, os produtores não decidem o preço que é determinado para cada classe de qualidade do tabaco. A maioria acha o preço razoavelmente bom, e todos concordam que a Souza Cruz possui o melhor preço do mercado do fumo e mostram-se contentes com isso. E, ao contrário dos produtores em relação à Coopar, no caso da empresa, os produtores vão até a sede tentar negociar cada um de seus fardos de tabaco, e as vezes conseguem um aumento no valor de seu produto. Mas isso varia muito.

No caso dos grãos, observamos que é algo secundário na vida dos produtores. Não é necessário o envolvimento do produtor por muito tempo no processo, tanto no plantio como com a colheita, os quais podem ser feitos com máquinas. Já a produção do fumo mantém a família envolvida no processo durante o ano todo, com trabalhos que exigem atenção a pequenos detalhes. Podemos compreender isso imaginando o trabalho gerado por uma produção média, de 10 mil kg de fumo, por exemplo, com cada uma dessas folhas sendo manualmente colhida, levada à estufa de secagem, separada e classificada.

Acreditamos aqui ser possível afirmar que os produtores de tabaco possuem estratégias para conseguir desviar das ditas “amarras” da empresa. Em relação à circulação de seus produtos, na maioria dos casos aqui analisados, os produtores mantêm, por

exemplo, relação com outras empresas do ramo, e vendem o fumo do vizinho em seu nome para “fechar” o contrato inicial feito com a Souza Cruz. Ou seja, ele não seria totalmente alienado como pressupõe a teoria, visto que pode – em parte – decidir sobre os rumos de seu produto. O mesmo pode ser relativizado em relação ao processo produtivo. A empresa, por exemplo, exige mudanças em relação ao processo de produção. Porém, é possível também perceber como os produtores podem fazer pressões para impedir algumas dessas mudanças, tal como vem sendo feita em relação à negação dos produtores de investir no processo de irrigação, proposto pela Souza Cruz. E, claro, não é à toa que existe esse grande investimento da empresa no convencimento de que o “sucesso” dos produtores deve-se ao atendimento de suas recomendações.

Em relação ao produtor de grãos da Cooper, não podemos notar uma “subsunção”, em relação ao processo de produção, se usarmos os termos de Marx (1978b). Ele pode decidir os processos, e apesar de não poder negociar o preço, ele não vai até a sede tentar negociar. Talvez seja porque esse cultivo não seja a principal renda das famílias, mas também não percebemos isso no caso da produção de leite, que é a renda principal pelo menos para dois dos entrevistados. Sabemos apenas que os produtores de leite têm o processo determinado por regras federais criadas desde 2002 “[...] fazendo com que os produtores se adequassem a estas exigências sob pena do não recolhimento do leite”, como diz Schneid (2018, p. 32). Dessa forma, nem mesmo a Cooper pode decidir o processo, nem os produtores.

O que é possível dizer, pelas entrevistas é que, excetuando-se os conselheiros, os demais produtores parecem ver a cooperativa tal como veem uma empresa, e o material que a cooperativa divulga corrobora com essa perspectiva empresarial, pois evidenciam os resultados econômicos da mesma, e não seus processos participativos.

Portanto, quando Rousseau (s/d) fala da democracia direta, ele está se referindo a uma participação efetiva na vida política, ainda que seus estudos sejam voltados para a organização política das cidades. Nessa teoria, a cooperativa só seria democrática se possibilitasse “espaços democráticos” baseados em reuniões constantes para que fosse possível forjar vontades coletivas tornando possível a ação dos gestores baseada nessas vontades. Porém, não podemos afirmar, também que, pela falta dessa constância de encontros, seria o caso de constatar que experiências democráticas simplesmente não possam existir, como afirmou Michels (1971).

Ainda assim, concluímos que há relações de poder entre os produtores e a empresa Souza Cruz, dadas as exigências de processo e o controle do preço. Da mesma forma, há relações de poder entre produtores e a Coopar, porque não decidem o preço e apenas tomam decisões no seu cotidiano, e parecem ter uma relação com a cooperativa apenas como meros entregadores da produção. Porém, se analisamos os espaços democráticos promovidos nessas duas organizações, poderíamos até dizer que seria possível os produtores terem mais situações de participação na empresa do que na própria cooperativa visto o dispêndio de tempo e recurso das longas viagens, feitas várias vezes ao ano para participar da decisão do valor do seu produto, o que pode ser que permite, ao produtor, talvez, uma sensação maior de decisão sobre o que faz, maior do que a que é produzida pela cooperativa, da qual seriam os próprios donos.

O que essa pesquisa possibilitou mostrar, tendo por foco as pequenas decisões cotidianas dos produtores, é que, para além desses dois polos – democrático *versus* não democrático – e que além das questões (fundamentais) sobre a propriedade ou não dos meios de produção, os produtores, individual e coletivamente estão sempre construindo diferentes possibilidades, e que uma série de fatores outros podem ir sendo forjados com o tempo. Algo que, evidentemente, indica a necessidade de maiores discussões e pesquisas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Guilherme Eidt Gonçalves de. **Fumo: servidão moderna e violação de direitos humanos**. Curitiba: Terra de Direitos, 2005.

AZERÊDO, Raoni Fernandes; BAGENETA, José Martín; CHRISTOFFOLI. Territorialização do cooperativismo agrário frente à consolidação do modelo do agronegócio: estudos de casos na Argentina e Brasil. **Revista Pegada**, v. 19, n. 1, 118-149, jan./abr. 2018.

COOPAR, Cooperativa Mista de Pequenos Agricultores da Região Sul Ltda. **Informativo Coopar: Agricultura Familiar forte, unida e com resultados**. Ano 3, n.3, 2019.

COOPAR, Cooperativa Mista de Pequenos Agricultores da Região Sul Ltda. **Pomerano Alimentos: Nossa História**. São Lourenço do Sul, [s/d]. Disponível em: <http://pomeranoalimentos.coop.br/nossa-historia/>. Acesso em: 26 set. 2019.

CRÚZIO, Helnon de Oliveira. Por que as cooperativas agropecuárias e agroindustriais brasileiras estão falindo? **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 39, n. 2, p. 18-26, abr./jun. 1999.

FARIA, José Henrique de. **Gestão participativa: relações de poder e de trabalho nas organizações.** São Paulo: Atlas, 2009.

GREGOLIN, Marcos Roberto Pires; SOUZA, Renato Santos de. Da origem ao cisma: o cooperativismo agrícola brasileiro e o dualismo representativo. **Revista Pegada**, v. 22, n. 2, p. 152-184, mai./ago. 2021.

HADDAD, Fernando. Sindicalismo, cooperativismo e socialismo. *In*: HADDAD, Fernando; CARNEIRO, Gilmar; ANTUNES, Ricardo; MAURO, Gilmar. **Sindicatos, cooperativas e socialismo.** 1ª edição. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2003.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Produção agrícola municipal 2017.** Rio de Janeiro: IBGE, 2017. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rs/sao-lourenco-do-sul/pesquisa/14/10193?tipo=ranking&indicador=10294&ano=2017>. Acesso em: 28 set. 2019.

MARX, Karl. **A ideologia alemã.** São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas Ltda, 1978a.

_____. “A jornada de trabalho”. *In*: **O capital: crítica da economia política.** Livro 1, capítulo VIII. São Paulo: Boitempo, 2013, p. 305 a 374.

_____. **O capital: crítica da economia política.** livro I, capítulo IV (inédito). 1ª edição. São Paulo: Ciências Humanas LTDA, 1978b.

_____. “O trabalho alienado”. *In*: **Manuscritos econômicos e filosóficos.** Disponível em: <https://www.marxists.org/portugues/marx/1844/manuscritos/cap01.htm>. Acesso em 20 dez. 2017, s/d [1844].

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **Manifesto comunista.** Tradução de Álvaro Pina. São Paulo: Boitempo Editorial, 2005.

MICHELS, Robert. A tendência burocrática dos partidos políticos. *In*: CAMPOS, Edmundo (org.) **Sociologia da Burocracia.** 2ª edição. Tradução de Edmundo Campos. Rio de Janeiro: Zahar, 1971, p. 101-106.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **O que é cooperativismo.** Disponível em: <https://www.ocb.org.br/o-que-e-cooperativismo>. Acesso em: 20 jun. 2019, s/d.

RIBEIRO, Daiane Kielt; IKUTA, Fernanda Keiko. Degradação e subordinação do trabalho na fumicultura: o caso da comunidade Torres Canavial (Ivaí-Paraná). **Revista Pegada**, v. 16, n. Especial, p. 41-53, maio. 2015.

ROUSSEAU, Jean-Jacques. **Do contrato social e discurso sobre a Economia Política.** 7ª edição. Tradução de Márcio Pugliesi e Norberto de Paula Lima. São Paulo: Hemus, s/d.

SCHNEID, Jorge. **A externalização dos processos produtivos dos agricultores familiares associados a Cooperativa Mista dos Pequenos Agricultores da Região Sul Ltda. – Coopar.** 2018. 52 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Gestão de Cooperativas) – Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis, Universidade Federal do Rio Grande, São Lourenço do Sul, 2018.

SILVA, Monika Weronika Dowbor da. **Possibilidades e limites do cooperativismo pelo prisma de entidades de representação das cooperativas:** uma análise comparativa entre a Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (OCESP) e a União e Solidiedade das Cooperativas e Empreendimentos de Economia Social do Brasil (UNISOL/Brasil). 2006. 113 p. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Departamento de Sociologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

SOUZA CRUZ SA. **Campo.** Rio de Janeiro, [s/d]. Disponível em: http://www.souzacruz.com.br/group/sites/SOU_AG6LVH.nsf/vwPagesWebLive/DO9YAMC5. Acesso em: 26 set. 2019.

SOUZA CRUZ S.A. - Departamento de Fumo e Assuntos Corporativos. **Erros corrigidos, ganhos certos:** produtor de fumo. Revista O Produtor de Fumo. ano 23, n. 145, abr./mai./jun. 2010.

SOUZA CRUZ S.A - Departamento de Fumo e Assuntos Corporativos. **Família Podewils unida pelo amor e pelo tabaco.** Revista o Produtor Integrado de Tabaco. 2018, n.178, jul./ago./set. 2018.

SOUZA CRUZ SA. **Nossa história.** Rio de Janeiro, [s/d]. Disponível em: http://www.souzacruz.com.br/group/sites/SOU_AG6LVH.nsf/vwPagesWebLive/DOAG7DXA. Acesso em: 26 set. 2019.

SPECHT, Letícia. **A Coopar e a agricultura familiar: a percepção dos associados.** 2013. 43 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Gestão Ambiental) - Plageder, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

WEBER, Max. **Economia e sociedade:** fundamentos da sociologia compreensiva. Tradução de Régis Barbosa; Karen Barros. v. 1. Brasília-DF: Editora Universidade de Brasília, 2015, p. 3 – 35.

Submetido em julho de 2021

Aceito em abril de 2022