

Impacto das Transformações Institucionais e do Progresso Técnico sobre os Fornecedores de Cana-de-açúcar: O Caso dos Pequenos Fornecedores de Cana

Autores

Deivid Luiz Lucentini

Orientador

Maria Thereza Miguel Peres

Apoio Financeiro

Fapic

1. Introdução

Como se sabe, a produção canavieira se iniciou no Brasil para atender a demanda por açúcar no mercado mundial, sendo Portugal o seu país explorador. Segundo Lima Sobrinho (1943), é possível ao senhor de engenho a transferência do ônus das oscilações dos preços do açúcar no comércio internacional para o preço da cana resultando numa relação de distribuição de perdas, ou, estabelecer uma certa “divisão de riscos” no interior da cadeia produtiva. Embora a atividade canavieira tenha se concentrado no Nordeste, a ampliação da demanda por açúcar estimulou a expansão desta atividade também no Sudeste do país, e conseqüentemente, no estado de São Paulo, e na região de Piracicaba, como a região canavieira mais antiga de São Paulo séc. XVIII esteve inserida no ciclo açucareiro paulista, e manteve a cultura da cana mesmo com a produção cafeeira em seu auge (1886-1905).

Apresentou como característica a pequena produção articulada à pequena propriedade fundiária, onde era possível encontrar a figura do pequeno proprietário de terras produzindo seu próprio alimento e dedicando-se à lavoura de cana. Através de medidas arcaicas de produção, estes produtores com suas famílias se dedicavam à fabricação do açúcar, prática, porém, que não se sustentou com o avanço e a modernização da produção agroindustrial.

Com a abolição dos escravos a produção do açúcar perde seu principal pedestal de sustentação, se fazia então necessário que aumentasse a produtividade porque agora os trabalhadores eram livres e recebiam salários. Era necessário também recuperar a imagem do açúcar brasileiro no comércio internacional que havia perdido espaço, não somente para o açúcar extraído da beterraba, mas principalmente para o açúcar das Antilhas. É quando o governo imperial cria um decreto que visava estimular a instalação de engenhos centrais - modo de produção vitorioso em países como Egito e Cuba - com políticas de concessão de crédito a taxas de 7% ao ano sobre o capital investido. Com isso a inserção da tecnológica e o aperfeiçoamento da divisão do trabalho transformam os engenhos rudimentares em engenhos centrais que tinham como principais fornecedores de matéria prima a cana os antigos senhores de engenho.

As principais características dos engenhos centrais eram: utilização do trabalho livre, transporte realizado através de estradas de ferro e moendas movidas a vapor.

Os engenhos centrais, entretanto tiveram vidas efêmeras, perdurando entre 1876 a 1891, principalmente

devido ao não cumprimento dos contratos por parte dos fornecedores de cana.

Não bastou aos engenhos centrais organizarem-se como unidades produtivas altamente modernas e racionais, pois não conseguiram subordinar os fazendeiros aos seus interesses. Não conseguiram, não só por tratar-se de latifundiários na sua maioria ex-senhores de engenho com grande prestígio político e interesses de classe solidificados, mas principalmente por estes terem percebido desde logo o poder que detinham.(TERCI 1991)

Isso leva ao fim o modo de produção dos engenhos centrais em pouco mais de uma década modificando as relações entre a fase agrícola e a industrial dando embasamento para o advento das usinas modernas.

2. Objetivos

1) Identificar, diagnosticar e analisar as modificações recentes nas relações socioeconômicas entre os fornecedores de cana do estado de São Paulo, no contexto das transformações institucionais, organizacionais e tecnológicas da agroindústria canavieira brasileira a partir dos anos 1990, dando maior enfoque aos pequenos fornecedores de cana.

2) Estender essa análise para as sete maiores mesoregiões do estado na intenção de apresentar o perfil do pequeno fornecedor de cana do Estado de São Paulo, bem como estabelecer uma comparação entre as diversas mesoregiões estudadas.

3. Desenvolvimento

A primeira fase da pesquisa de campo constituiu-se de amostra representativa dos fornecedores, dentre as 60 microregiões existentes no Estado de São Paulo, identificamos as 10 principais em relação à área de cana colhida com cana, as quais concentram aproximadamente 64,01% do total da área colhida no estado. Deste universo de 6985 fornecedores, é sabido que apenas 40% são produtores de cana, os demais 60% arrendam suas terras aos produtores, não participando de nenhum evento do processo produtivo, estando fora do universo; O universo da pesquisa para o Estado de São Paulo se reduz a 2794 fornecedores, considerando-se somente os fornecedores ativos; Aplicando-se o método probabilístico, tem-se uma amostra de 330 questionários, para o estado de São Paulo; Iniciou-se a pesquisa pelas regiões de Piracicaba e Ribeirão Preto.

Com tudo na elaboração do relatório final identificou-se uma incompatibilidade entre a divisão das microrregiões estipulada pelo IBGE e as associações dos fornecedores, isto porque as associações levam em conta apenas a unidade produtiva, ou seja, as usinas em que os fornecedores entregam a cana não se importando se esse fornecedor faz parte desta ou daquela microregião para podermos compatibilizar os dados adotamos a análise pelas mesoregiões estipuladas pelo IBGE que tem uma maior abrangência. Sendo assim refizemos todas as tabelas e as análises para esse novo universo da pesquisa que conta agora com 334 questionários já subdivididos entre as sete maiores mesoregiões do estado de São Paulo que são: Araçatuba, Araraquara, Assis, Bauru, Piracicaba, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto e por estrato de produção.

4. Resultados

Foi possível compreender no âmbito econômico a importância da produção de álcool e açúcar no Estado de São Paulo. Esta importância ganha maior dimensão quanto compreendemos o processo histórico de transformação dos engenhos em usinas, acompanhado da presença permanente da categoria dos fornecedores de cana.

De acordo com as regiões canavieiras do Estado de São Paulo constata-se que a participação dos fornecedores neste universo produtivo é diferenciado, demonstrando um quadro diversificado de transformação na relação usina-fornecedor.

Foi muito importante, a partir dos critérios delineados pela bibliografia delimitar e diferenciar a categoria dos fornecedores de cana entre ativos e passivos.

Os desafios recentes enfrentados pelos fornecedores de cana, com a ausência de intervenção neste mercado por parte do Estado com o fechamento do IAA, têm estimulado novas abordagens e considerações sobre o futuro desta categoria (conforme fichamentos).

No item resultados, também já é possível demonstrar a análise dos pequenos fornecedores de cana realizada pela pesquisa de campo feita nas mesoregiões do Estado De São Paulo. A estratificação dos fornecedores foi feita da seguinte maneira:

Pequenos fornecedores – Faixa de até 800 toneladas

Médios fornecedores – Faixa de 801 a 10.000 toneladas

Grandes fornecedores – Faixa de mais de 10.000 toneladas

Com essa política de liberalização da economia aumenta a concorrência do açúcar brasileiro com o açúcar produzido na Ásia e Europa , exigindo assim dos produtores e usineiros um aumento da escala de produção para assim poder defender o mercado brasileiro do açúcar e mesmo concorrer internacionalmente.

Esse aumento da escala de produção tem como pressuposto o uso intensivo de capital em novas tecnologias no processamento e mecanização do cultivo da cana pressionando assim os pequenos produtores que não possuem recursos para também se tornarem competitivos e muitos deles acabam arrendando suas terras para os grandes produtores ou vendendo-as.

Os pequenos fornecedores vêm resistindo graças a principalmente o emprego da mão de obra familiar e é assim que acaba se reproduzindo, revelando um apego sentimental a terra que na maioria, como foi constatado na pesquisa esta terra foi herdada de seus pais e avós consolidando o cultivo da cana de açúcar como uma tradição familiar.

Na análise dos pequenos fornecedores de cana eles foram separados por mesoregiões, por estrato de produção e por tamanho da propriedade sendo que 48% dos pequenos produtores possuem propriedade de no máximo 10 há sendo que as mesoregiões de Araçatuba e Assis, não possuem pequenos produtores de acordo com os critérios da pesquisa, São José do Rio Preto possui apenas um, Araraquara possui três e a maioria deles se concentram nas regiões de Ribeirão e Piracicaba com nove fornecedores cada uma, seguidas por Bauru com dez.

Esse dado mostra que a mesoregião de Bauru possui a maior concentração de pequenos proprietários de terra e fornecedores de cana (ativos). A amostra realizada constatou que de cerca de 18% do total de entrevistados se encontram nessa região, enquanto Piracicaba na sua totalidade detém pouco mais de 9%

de pequenos fornecedores.(em anexo)

Os pequenos fornecedores tem uma forte dependência da cooperativa, independente da mesoregião que ele se encontra. Cerca de 65% desses recorrem a cooperativa quando se deparam com algum problema técnico em sua propriedade, buscando auxílio dos engenheiros agrônomos da cooperativa.(em anexo)

Para muitos, a área pequena não é viável a produção de cana, pois todas as etapas do processo de produção agrícola estão praticamente mecanizadas. As máquinas são grandes e caras, não compensando comprá-las para trabalhar apenas em pequenas áreas, por isso a grande utilização da mão de obra familiar.

Entre os pequenos fornecedores apenas 28% desses se utilizam da prática do arrendamento de terras para aumentar a quantidade de cana entregue nas usinas. Esta é uma questão muito bem discutida na tese de mestrado de PERES (2003) citada no projeto que só veio a reforçar a nossa pesquisa de campo.

A existência dos pequenos fornecedores só vai resistir a mecanização e a necessidade do aumento da escala mínima se houver uma união da classe para a adoção de políticas que tornem viáveis a pequena propriedade e a pequena produção como um maior apoio das cooperativas na compra de máquinas agrícolas ou mesmo alugando-as a quem não possui recursos para comprá-las.

5. Considerações Finais

Há que se considerar que o mercado canavieiro está favorável atualmente, em expansão, Os dados extraídos de Moraes (2005), revelam que 52 novas usinas entrarão em funcionamento até 2009, gerando R\$ 12 bilhões. As outras 320 usinas já existentes também estão sendo ampliadas e modernizadas. A previsão para 2010 deverá girar R\$ 56 bilhões só na cultura da cana.

Tal expansão além de revelar um processo de modernização de natureza tecnológica encontra-se pressionado nacional e intencionalmente para se diminuir a emissão de poluição na atmosfera e a utilização de fontes renováveis e ecologicamente corretas de combustível tem-se a grande aposta no álcool brasileiro exportados a diversos países.

Referências Bibliográficas

LIMA SOBRINHO. Problemas Econômicos e Sociais da Lavoura Canavieira, Zélio Valverde, 1943.

MORAES, Márcia Azanha Ferraz Dias. Desregulamentação da Agroindústria Canavieira: NETO, João e NEVES, Maria Laura. Revolução da Cana. Revista Época (2005)- São Paulo, 2005.

PERES, Alice Miguel. P. O Arrendamento de Terras na Pequena Propriedade Fundiária Canavieira: O caso do Município de Piracicaba – SP, dissertação de mestrado, Unicamp IE – São Paulo, 2003.

TERCI, Eliana, Impacto das Transformações Institucionais e do Progresso Técnico sobre os Fornecedores de Cana dos Estados de São Paulo e Paraná, 2005.

Anexos

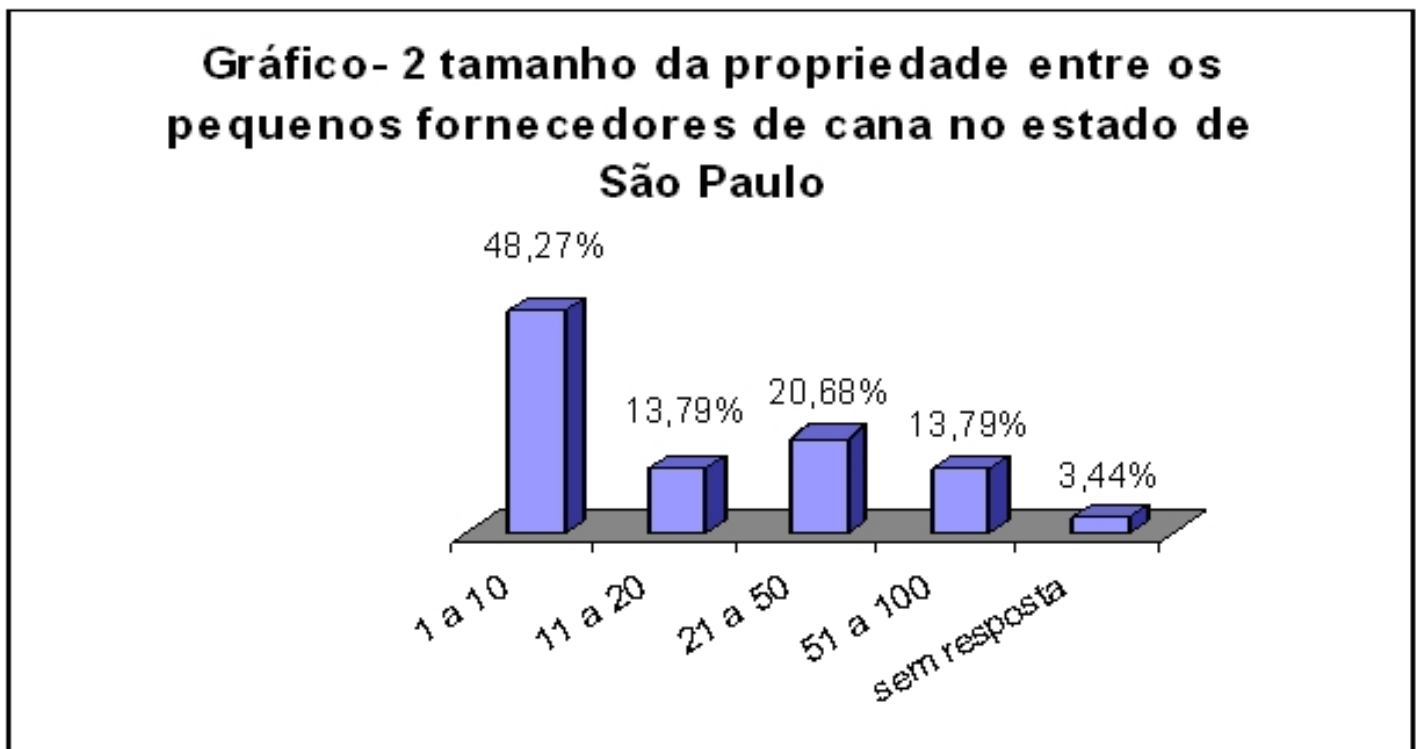


Grafico- 5 Resolução de problemas técnicos

