

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

Autores

Milene Ramos

Orientador

Eliana Tadeu Terzi

Apoio Financeiro

Fapic

1. Introdução

Desde o final do século XIX, a produção canavieira avança no estado de São Paulo. Dentre as regiões canavieiras destaca-se a de Piracicaba que é vocacionada para a cultura da cana desde o início daquele século, devido ao esgotamento das terras de Itu e em 1896 já contava 78 engenhos (MALUF, 1984). A crise do café pouco afetou a região de Piracicaba, pois foi sendo substituído pela cana. A região de Ribeirão Preto destacava-se pela economia cafeeira até a crise de 1929, mas em 1920 a cana já se fazia notar em parte da área da região e juntamente com o município de Araraquara destacava-se com 24,4% da área no Estado. A expansão ocorreu juntamente com o desenvolvimento da agroindústria açucareira no Brasil, e em particular no Estado de São Paulo, no final da década de 40 e início dos anos 50.

Em 1931 foi criada a Comissão de Defesa da Produção Açucareira, que em 1933 transformou-se no IAA - Instituto do Açúcar e do Alcool, que surgiu como uma política de planejamento da agroindústria canavieira. Porém a ação estatal não impediu que engenhos se transformassem em usinas, pois como as quotas de produção impostas para cada usina eram desobedecidas, a escala de produção se ampliava mais e mais e as usinas acabaram substituindo os engenhos, impulsionando o setor metal mecânico, que na época já existia em Piracicaba.

A constituição dos complexos agroindustriais pode ser localizada na década de 70, a partir da integração técnica entre a agricultura, as indústrias que produzem para a agricultura e as agroindústrias processadoras, essa integração só foi possível a partir da internalização da produção de máquinas e insumos para a agricultura. Assim, segundo Tartaglia e Oliveira (1988), as transformações das bases técnicas da agricultura passaram a depender cada vez menos dos recursos naturais e cada vez mais dos meios de produção fabricados pela indústria especializada. Nesse processo de modernização da agricultura, do ponto de vista da tecnificação, financiamento e comercialização manteve-se as disparidades regionais em favor das regiões Sul e Sudeste, atingindo de formas diferentes as diversas culturas.

Em 1975 foi criado o PROÁLCOOL, com o objetivo de promover uma política energética alternativa, para substituir o petróleo pelo álcool, recebendo apoio das usinas e de produtores de equipamentos para destilarias. Em 1979 houve o 2º choque do petróleo, que aumentou a produção alcooleira, através das linhas de crédito para a instalação e/ou ampliação de destilarias autônomas e anexas, estimulando a modernização tecnológica. Essas destilarias produziam álcool hidratado para automóveis movidos a álcool que começaram

a ser produzidos no início dos anos 80.

Em 1988 encerrou-se o monopólio do Governo Federal nas exportações. Em 1990 inicia-se o processo de desregulação do setor, com a extinção do IAA e a eliminação das quotas de produção, com a liberalização da comercialização do álcool combustível em 1998 e dos preços do álcool anidro e hidratado, da cana, e do açúcar em 1999.

Em 1997 foi criada a ÚNICA (União da Indústria Canavieira do Estado de São Paulo), sendo parte das usinas em São Paulo favoráveis a manutenção da regulamentação e dos subsídios ao setor e outra parte restante associados à ÚNICA eram favoráveis ao livre mercado e a maior independência do setor. A ÚNICA colocou-se a favor da desregulamentação total.

Com as mudanças institucionais os grupos açucareiros mudaram o comportamento e as estratégias produtivas. Entre as estratégias produtivas, os grupos do complexo canavieiro transformaram suas destilarias autônomas em usinas, buscaram uma diferenciação do produto e criaram marcas para eles. Passaram a produzir açúcar como insumo para indústrias alimentícias e de bebidas. Estão buscando uma integração com outras atividades, na qual o bagaço da cana tem sido usado para a engorda de animais ou para a produção de energia elétrica e venda às distribuidoras, uma estratégia promissora devido a atual crise de energia no Brasil. O arrendamento de unidades produtoras também é outra estratégia, para aumentar a produção, o grupo Cosan de Piracicaba tem utilizado. (RAMOS; SZMRECSÁNYI, 2002)

Essas mudanças refletem nas relações sociais dentro da cadeia produtiva da agroindústria canavieira, principalmente para os fornecedores de cana que estão no início da cadeia produtiva. Como não existe quota mínima e máxima de produção, a categoria é extremamente heterogênea, configurando um quadro bastante diversificado, notando-se presença significativa de pequenos fornecedores.

Desse modo, a pesquisa busca recuperar o fornecedor de cana como objeto de estudo, uma vez que esse grupo social foi praticamente abandonado pela investigação científica a partir da década de noventa, e hoje há divergências nos dados dos fornecedores entre as associações e até mesmo o IBGE, além dos fornecedores não serem divididos em ativos e passivos, o que enfatiza a necessidade da pesquisa de campo.

2. Objetivos

Traçar o perfil socioeconômico do médio fornecedor de cana do Estado de São Paulo, através de pesquisa de campo, buscando identificar, diagnosticar e analisar as modificações recentes na situação socioeconômica da categoria dos fornecedores de cana do estado de São Paulo, no contexto das modificações organizacionais, tecnológicas e do ambiente institucional da agroindústria canavieira brasileira. A pesquisa busca relacionar as características dos fornecedores de cana das sete mesoregiões canavieiras mais importantes do Estado de São Paulo (Araçatuba, Araraquara, Assis, Bauru, Piracicaba, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto), considerando: a organização da produção de cana (pequenos - até 800 toneladas de cana, médios - entre 801 e 10.000 e grandes - mais de 10.000); a caracterização da propriedade e o emprego de força humana, além da revisão bibliográfica.

3. Desenvolvimento

A pesquisa de campo constituiu-se de amostra representativa dos fornecedores, definida a partir da técnica de amostragem aleatória proporcional:

- a) Tomou-se como universo da pesquisa sete mesoregiões canavieiras do Estado de São Paulo de 6.985 fornecedores;
- b) Deste universo, 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;
- c) O universo da pesquisa para o Estado de São Paulo se reduz a 2794 fornecedores, considerando-se somente os fornecedores ativos;
- d) Aplicando-se o método probabilístico, tem-se uma amostra de 334 fornecedores, para o estado de São Paulo;
- e) A amostra dos fornecedores por mesoregião distribui-se em: 02 na mesoregião de Araçatuba; 42 na mesoregião de Araraquara; 09 na mesoregião de Assis; 54 na mesoregião de Bauru; 97 na mesoregião de Piracicaba; 97 na mesoregião de Ribeirão Preto; 33 na mesoregião de São José do Rio Preto.

4. Resultados

Quanto aos fornecedores, cabe ressaltar que é uma categoria que sempre esteve em transformação, passando de colono a proprietário. O colono foi a melhor alternativa no período em que não havia um excedente de mão-de-obra disponível para se contratar de acordo com a necessidade sazonal e o grau de mecanização da lavoura reduzia tal sazonalidade. Além disso, o colono absorvia as oscilações do preço do açúcar, porque era ele quem corria os riscos agrícolas e era pago em função do preço do açúcar. Era a chamada “partilha de riscos”.

Com a mecanização da lavoura, direcionada às fases de plantio e tratos culturais, a sazonalidade da ocupação de mão-de-obra se acentua e o colono se torna antieconômico, sendo aos poucos substituído pelo trabalhador volante. Ao mesmo tempo, o processo de modernização das usinas foi eliminando os engenhos e tornando seus antigos proprietários fornecedores de cana, constituindo uma categoria, bastante heterogênea, devido à variada escala de produção. A pesquisa de campo realizada confirma esta afirmação.

Os fornecedores foram estratificados de acordo com a cana colhida: pequenos (até 800 ton) médios (801 e 10.000 ton) e grandes (mais de 10.000 ton). No estado de São Paulo, 9% são pequenos fornecedores, 35% são grandes fornecedores e 56% são médios fornecedores. A mesoregião de Araçatuba é representada apenas por grandes fornecedores e na mesoregião de São José do Rio Preto os grandes fornecedores representam 72%. Nas demais mesoregiões os médios fornecedores representam mais de 50% da categoria, assim, caracterizam a categoria no estado de São Paulo.

Apenas na mesoregião de Assis, os fornecedores se concentram na faixa acima de 50 ha. Os médios fornecedores em sua maioria (69%) possuem área de até 50 ha. (anexo1), sendo essa faixa de terra predominante também entre pequenos fornecedores, existe uma parcela de grandes fornecedores nessa faixa de terra, que se explica devido ao arrendamento de terras de outros proprietários para aumentar a produção.

Quanto ao arrendamento das terras, em todas as mesoregiões há fornecedores que arrendam áreas de terceiros para aumentar a produção, porém a maioria (mais de 60%) não arrendam terras de terceiros. Os médios fornecedores que mais arrendam terras são os da mesoregião de Piracicaba, na qual 39,22% arrendam, já na mesoregião Araraquara, apenas 8% dos médios fornecedores arrendam terras de terceiros. Para o Estado de São Paulo, 28% arrendam terras de terceiros, assim, 72% dos médios fornecedores produzem apenas em áreas próprias. Desse modo, o fato de existir fornecedores grandes com área própria pequena, se dá não só pelo arrendamento de terras, mas também pela quantidade de terras que é arrendada.

Com relação ao tempo de aquisição da área, em todas as mesoregiões a maioria dos médios fornecedores possui a propriedade há mais de vinte anos, tendo adquirido por herança em mais de 50% dos casos.

Com relação à aquisição de outra área, exceto a mesoregião de Assis, mais de 50% dos médios fornecedores não possuem outra área. Entre os médios fornecedores, apenas 27% possuem outra área e desses, 72% possuem uma área a mais, e 20% duas áreas a mais. Observa-se então, uma situação bastante diversificada em termos do tamanho da produção de cana, detectando-se desde produtores familiares até grandes fornecedores capitalistas.

Teoricamente, segundo as bibliografias estudadas (Gasson e Errington (1993, p. 20), apud Abramovay (sd); Silva (1983)), a diferença entre as empresas familiares e os produtores capitalistas é o grau da divisão do trabalho, que separa o responsável pelo empreendimento do trabalho assalariado, muito embora, tal distinção não se aplique com rigor a lavoura canavieira, devido sua necessidade acentuada de mão-de-obra para a colheita que inviabiliza o esforço familiar.

Com relação ao emprego da força humana no cultivo da cana, os resultados são mais diversificados entre as mesoregiões. A mão de obra assalariada é a mais utilizada pelos médios fornecedores (exceto Piracicaba), representando 56% (anexo 2), em seguida da mão de obra familiar com 32%, devido ao maior número de fornecedores das mesoregiões de Piracicaba e Ribeirão Preto. Na mesoregião de Piracicaba, a mão de obra familiar ainda é utilizada por 72,55% dos médios fornecedores, enquanto nas demais mesoregiões não chega a 25% e não é utilizada nas mesoregiões de Assis e São José do Rio Preto. Os médios fornecedores das mesoregiões de Assis, São José do Rio Preto e Ribeirão Preto também se utilizam da mão de obra fornecida pela usina para o cultivo da cana.

Na colheita da cana, os resultados também são mais diversificados entre as mesoregiões. Nas mesoregião de Assis e Ribeirão Preto a mão de obra fornecida pela usina responde por 96,97% e 94,44% respectivamente da mão de obra utilizada pelos médios fornecedores. A mão de obra fornecida pelo turmeiro é utilizada apenas nas mesoregiões de Bauru e Piracicaba. Na colheita da cana a mão de obra familiar não é suficiente, representa apenas 4% da mão de obra utilizada pelos médios fornecedores. Deste modo, a mão de obra fornecida (empreitada) pela usina (56%) é a mais utilizada pelos médios fornecedores, seguida da mão de obra terceirizada (24%) (anexo 3).

Os fornecedores de cana do estado de São Paulo possuem uma relação de dependência com a cooperativa, destacando-se que não são apenas os pequenos produtores que dependem da cooperativa. Entre os médios fornecedores, 73% utilizam a cooperativa, 11% utilizam a Usina e também 11% a assistência terceirizada.

5. Considerações Finais

Em termos da classificação da produção canavieira relativamente à classificação sugerida pela bibliografia, observou-se, dadas as especificidades, uma pequena presença de produção familiar no estado de São Paulo, entre os pequenos e médios fornecedores, ao lado de grandes proprietários capitalizados. A maioria dos fornecedores utiliza a mão de obra assalariada, desse modo, pode-se considerar que fornecedores estão cada vez mais capitalizados.

Referências Bibliográficas

ABRAMOVAY, Ricardo. Agricultura familiar e o uso do solo, (sd).

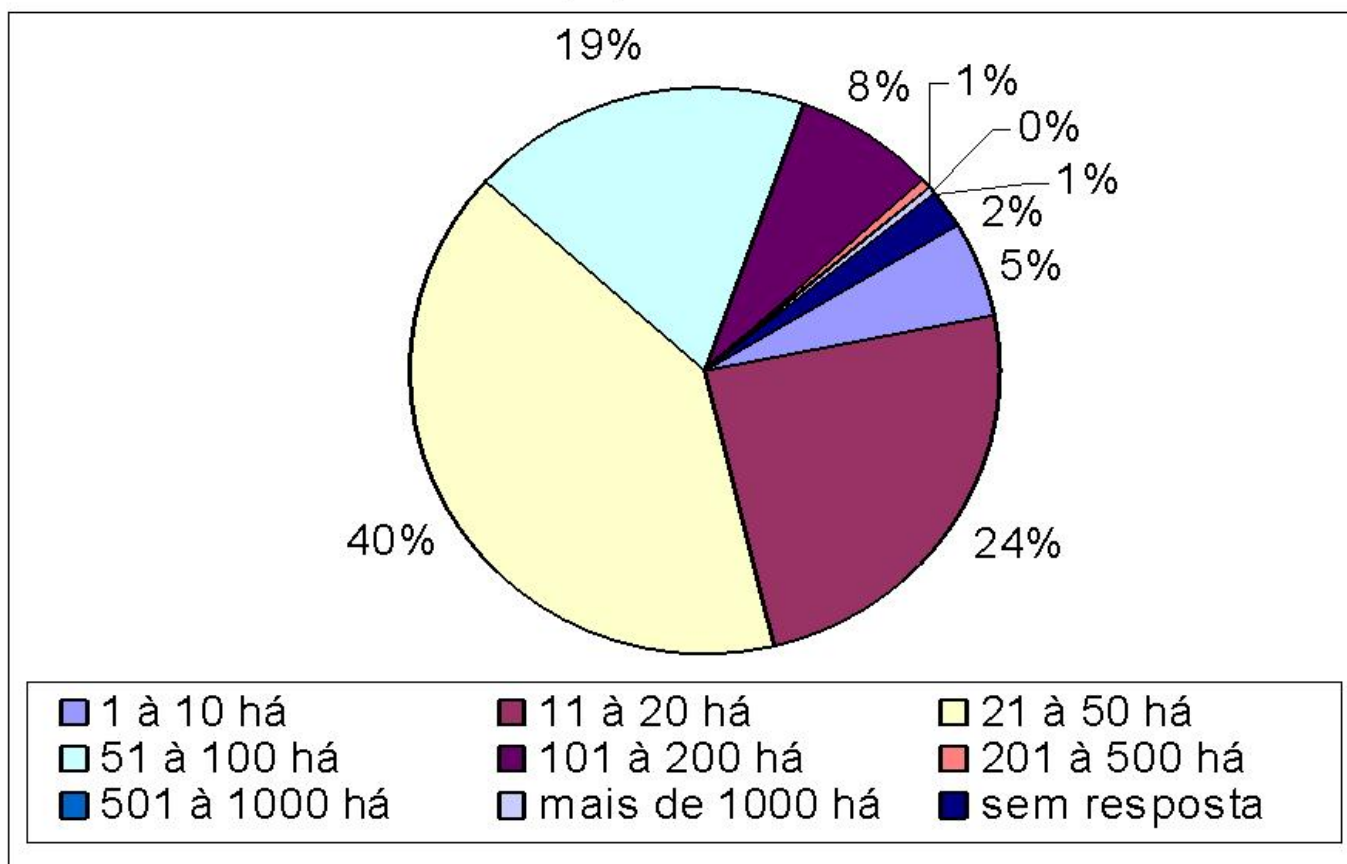
MALUF, Renato Sérgio. **Aspectos da Constituição e Desenvolvimento do Mercado de Trabalho em Piracicaba. Piracicaba, 1984.**

RAMOS, Pedro e SZMRECSÁNYI, Tamás. Evolução histórica dos grupos empresariais da agroindústria canavieira paulista. **Revista História Econômica e História de Empresas**, São Paulo, v.1, p. 85-113, 1998.

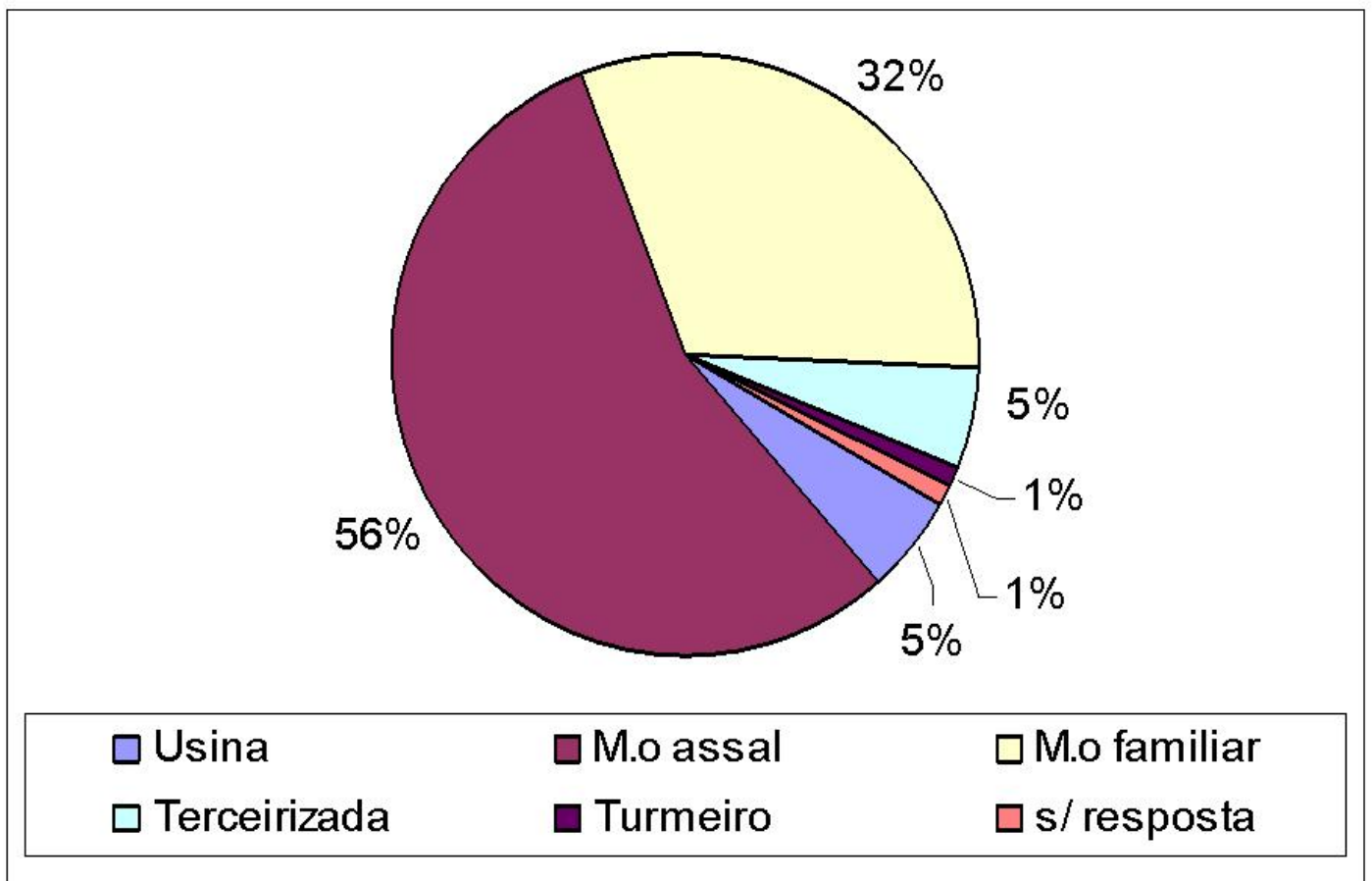
SILVA, José Graziano. Tecnologia e campesinato. **Revista de Economia Política**, vol.3, n.4, p. 21-55, outubro-dezembro 1983.

TARTAGLIA, José Carlos; OLIVEIRA, Osvaldo Luiz de. A Agricultura Paulista em 1920. In: CANO, Wilson (org). **A interiorização do Desenvolvimento Econômico no Estado de São Paulo (1920 – 1980)**. São Paulo: Sead, 1988 (Coleção Economia Paulista; v. 1, n.2).

Anexo 1 – Tamanho da área própria dos **médios** fornecedores - SP



Anexo 2 - Emprego da força humana no cultivo da cana entre os **médios** fornecedores



Anexo 3 – emprego da força humana na colheita da cana entre os **médios** fornecedores - SP

