

# Impactos das transformações institucionais e do progresso técnico sobre os Fornecedores de Cana dos Estados de São Paulo e do Paraná

## Autores

---

Eliana Tadeu Terzi  
Sebastiao Neto Ribeiro Guedes  
Alice Miguel de Paula Peres  
Maria Thereza Miguel Peres  
Angela Maria Cassavia Jorge Corr a

## Apoio Financeiro

---

Fap

## 1. Introdução

---

A pesquisa vem sendo desenvolvida desde 2004 e tem como objetivo identificar, diagnosticar e analisar as modificações recentes nas relações econômicas entre usinas e fornecedores de cana do estado de São Paulo no contexto das modificações organizacionais, tecnológicas e do ambiente institucional da agroindústria canavieira brasileira. Tem parceria com pesquisador da UNIOESTE, (estudo comparativo com o estado do Paraná) e tem uma interface ainda com pesquisa desenvolvida por pesquisador do IPEA, para investigar as relações de trabalho.

Um conjunto de fatores despertou nosso interesse pelo estudo. Em primeiro, lugar as transformações significativas que o setor vem sofrendo, a partir da década de 1990, destacadamente o processo de desregulação setorial, que transitou de um modo de regulação estatal para outro cuja tônica delegou a coordenação das atividades do setor ao mercado (GUEDES, 2000; MORAES, 2000).

As demonstrações de pessimismo quanto às perspectivas deram a tônica da reação dos grupos do complexo canavieiro, que buscaram pressionar o Estado para a adoção de políticas protecionistas compensatórias à extinção do IAA e do Proálcool. Com a entrada do novo milênio entretanto, a desvalorização cambial que melhorou os preços relativos do açúcar, e a assinatura do Protocolo de Kioto, estabelecendo o compromisso com a busca de combustíveis alternativos, abriram novas e boas perspectivas ao setor.

Diante destas mudanças os grupos mudaram as estratégias produtivas: transformaram suas destilarias autônomas em usinas, buscaram a diferenciação do produto (produção do açúcar líquido como insumo, por exemplo) e criaram marcas próprias. Buscaram, ainda maior integração com outras atividades, por exemplo a utilização do bagaço da cana para a engorda de animais ou para a produção de energia elétrica. (RAMOS; SZMRECSÁNYI, 2002).

Essas mudanças refletem nas relações sociais dentro da cadeia produtiva da agroindústria canavieira,

principalmente nos fornecedores de cana, que estão situados no elo inicial da mesma. Como o sistema de cotas de produção deixou de existir, a categoria vem experimentando um quadro de grande heterogeneidade social, a qual buscamos identificar, diagnosticar e analisar a partir da pesquisa.

## **2. Objetivos**

---

Identificar o perfil socioeconômico da categoria dos fornecedores de cana do Estado de São Paulo, considerando as transformações técnicas e institucionais recentes tendo em vista sua relação com o mercado de terras e de trabalho.

## **3. Desenvolvimento**

---

O recurso metodológico principal do estudo foi a pesquisa de campo, pois pesquisas realizadas anteriormente já haviam sinalizado para as dificuldades com as fontes existentes (CARON, 1986; MALUF, 1987; PERES, 2003) e a necessidade da pesquisa de campo. Assim a equipe assumiu o desafio de realizá-la, em duas etapas, para o que contou com o apoio do Fundo de Apoio a Pesquisa da UNIMEP entre 2004 e 2006.

Baseou-se na aplicação de questionário (questões fechadas) junto aos fornecedores de cana de cana do Estado de São Paulo (E.S.P.): 1-) Tomou-se como universo da pesquisa as dez maiores regiões canavieiras do Estado; 2-) Do universo de 6985 fornecedores, tem-se que 40% são produtores de cana (ativos) e 60% arrendam as terras aos produtores (passivos), não participam do processo produtivo e, por esta razão, foram excluídos do universo da pesquisa; 3-) Compõe o universo para o E.S.P. 2794 fornecedores (ativos) e 4-) Aplicando-se o método probabilístico, obteve-se uma amostra de 330 questionários, garantindo-se a proporcionalidade relativa ao número de fornecedores declarados para cada região, conforme tabela abaixo:

A primeira fase da pesquisa de campo, envolveu as duas principais microregiões canavieiras Piracicaba e Ribeirão Preto (FAP 2004-2005). A abordagem dos sujeitos foi feita por meio das associações dos fornecedores de cana sediadas nas referidas regiões – AFOCAPI (Associação dos Fornecedores de Cana de Piracicaba) e CANAOESTE (Associação dos Fornecedores de Cana do Oeste), visto que elas congregam, senão a totalidade, a maioria esmagadora dos fornecedores de cana.

Para a segunda fase da pesquisa, buscou-se então, como foi feito nos casos das regiões de Piracicaba e Ribeirão Preto, tomar as associações sediadas nas demais microregiões componentes da amostra. Como não havia coincidência precisa entre os dois critérios de divisão regional, foram feitas algumas adaptações que ao final revelaram maior coincidência entre a abrangência regional das associações e as mesoregiões do IBGE.

Feita a tabulação dos dados, nos deparamos com uma diversidade muito grande de informações sobre a categoria dos fornecedores de cana, fato que já tínhamos em conta desde a realização da primeira fase da pesquisa, o que nos deixava dois caminhos: analisar os demais dados disponíveis nas tabulações ou concluir a amostra para termos o quadro do Estado de São Paulo. Optamos pela segundo e a análise que apresentamos a seguir tem como veios as relações da categoria com os mercado de terras e de trabalho no universo do Estado de São Paulo.

## 4. Resultados

---

Inicialmente vale registrar que a apresentação dos resultados da pesquisa está qualificada a partir de uma estratificação dos fornecedores em pequenos – que produzem entre 1 e 800 toneladas de cana; médios, com dois estratos – os que produzem entre 801 e 4.000 e entre 4001 e 10.000 toneladas de cana; e grandes – os que produzem mais de 10.000 toneladas. A referência na produção e não na propriedade, segue procedimento adotado pelas associações de classe da categoria e se respalda num debate já bastante amadurecido entre especialistas que tem demonstrado que a ênfase nas relações de produção e não o tamanho da propriedade deve ser o ponto de partida da distinção entre a produção familiar e capitalista. (ABRAMOVAY, 1997; VEIGA, 1991 e 2002; SILVA, 1983 e 1995; NEVES, 2005). Isto não significa reduzir a importância da dinâmica do mercado de terras como um indicador do vigor das atividades agropecuárias e das transformações na estrutura produtiva e fundiária, visto que tem servido como eixo de mudança/permanência das estruturas e grupos sociais rurais (GUEDES; REYDON, 2001).

Vale ainda salientar que, o caráter descontínuo do processo de modernização da lavoura canavieira, acentuou a diferenciação entre as fases produtivas, sendo bastante comum a referência a elas como plantio, tratos, corte e transporte. Isto por sua vez, define uma gama enorme de arranjos que distinguem a categoria: além da escala, tem-se ainda uma distinção que leva em conta a participação total ou parcial dos fornecedores nos eventos ligados à lavoura e que contempla, desde o fornecedor passivo que arrenda a terra e não se envolve em nenhuma atividade produtiva (arrendante ou rentista), passando por aqueles que se encarregam apenas do plantio e tratos culturais, até o fornecedor que possui a terra, arrenda outras e realiza todas as tarefas relativas à lavoura canavieira.

Considerando o total da amostra para Estado de São Paulo, observa-se que pouco mais da metade (55,99%) são médios fornecedores; 35,33% são grandes fornecedores e apenas 8,68% são pequenos. Embora haja uma correlação entre tamanho da propriedade e produção, vale registrar algumas situações que corroboram o debate científico. Observa-se, no gráfico 1 (anexo1) a presença de grandes fornecedores, com produção superior a 10 mil toneladas em todas as faixas de área (anexo 1), mesmo os pequenos proprietários podem se tornado grandes fornecedores. Isto se explica pela dinâmica do mercado de terras e da própria atividade canavieira que tem viabilizado, via arrendamento (40% dos casos) a possibilidade de aumento de escala de produção aos pequenos proprietários para alcançar escalas compatíveis com os requerimentos tecnológicos do novo surto de modernização do setor.

Fator que tem facilitado a prática do arrendamento é a aceitação pela Cooperativa de Fornecedores de Cana da permanência entre seus associados dos rentistas. Embora não se envolvam com a produção, os rentistas (fornecedores passivos) são considerados fornecedores de cana com todos os direitos assegurados, desde o acesso ao crédito e ao hospital e assistência médico hospitalar até votar na renovação de diretoria da Cooperativa. Além disto, o pagamento do arrendamento é feito diretamente pela usina, à medida que o fornecedor ativo entrega a parte relativa à renda da terra, em toneladas de cana, no nome do rentista e a usina paga essa cana diretamente a ele. Tais procedimentos facilitam em muito as transações e dinamizam o arrendamento.

Ainda no gráfico 1 chama a atenção a quantidade de fornecedores que colhem mais de 10 mil toneladas/ano de cana: 35,33% do total no Estado de São Paulo, revelando a significativa presença de fornecedores que operam com elevadas escalas de produção encontrando-se casos de fornecedores com produção superior a 300 mil toneladas.

A situação apresentada até aqui é reveladora da complexa e variada articulação entre propriedade e uso da terra no interior da categoria dos fornecedores de cana, colocando em xeque qualquer tentativa simplista e apriorística de construir tipologias para esse grupo social. Vejamos como fica a situação da categoria considerando-se sua relação com o mercado de trabalho.

Para analisar as relações de trabalho nas duas fases principais da lavoura, identificamos 5 possibilidades: utilização de recursos próprios e mão-de-obra familiar, recursos próprios e mão de obra contratada, terceirização, empreitada com as usinas e empreitada com turmeiros. Considerando as duas fases principais do processo produtivo – plantio e tratos (entressafra) e colheita (safra) – temos uma situação bastante diferenciada em termos de emprego de força de trabalho, sendo comum a entressafra ficar a cargo do trabalho familiar e a colheita, que demanda maior contingente de mão-de-obra, contar com trabalho assalariado. Essa situação sazonal do emprego disseminou a prática da intermediação na contratação dos trabalhadores.

O gráfico 2 (anexo2) revela alterações significativas deste quadro. Na fase do cultivo, ainda que parte significativa dos fornecedores em todas as faixas de produção utilize de recursos próprios e mão de obra familiar (entre 30% e 40% nas faixas até 10 mil toneladas e apenas 20% na faixa de mais de 10 mil ton), observa-se que a maioria depende de mão-de-obra assalariada, mesmo entre os pequenos fornecedores (45%), acentuando-se a medida que aumenta a escala de produção (de cerca de 58% nas faixas médias a 78% na faixa dos grandes). Isto provavelmente se deva ao aumento das exigências de tratos culturais que exige mão-de-obra especializada.

Na fase da colheita (anexo 3) a situação se altera significativamente: o emprego de mão-de-obra familiar é praticamente inexistente, sendo mais comum as práticas de emprego de mão-de-obra assalariada, seja por meio da terceirização (entre 18% e 28% dos casos), empreitada com turmeiros (menos de 10% em todas as faixas), ou empreitada com as usinas (mais de 50% dos casos dos pequenos e médios fornecedores). Observa-se reduzida presença da empreitada com turmeiros que foi, até recentemente, a forma mais disseminada de emprego de mão-de-obra, provavelmente devido às maiores dificuldades criadas pelo ministério público para esse tipo de intermediação, devido às constantes denúncias de prática de trabalho escravo. A grande maioria dos pequenos e médios fornecedores empreita com a usina o corte e transporte da cana, liberando-se da responsabilidade com a contratação dos trabalhadores. À medida que aumenta a escala de produção, observa-se maior prática de contratação direta pelo fornecedor, equiparando-se à terceirização com as usinas no caso dos grandes fornecedores (cerca de 35%).

## 5. Considerações Finais

---

A pesquisa revelou o papel ativo do mercado de terras na determinação dos novos arranjos produtivos identificados no interior dos fornecedores de cana. O mercado de terras tem sido essencial para viabilizar, principalmente pelo arrendamento, a escala mínima necessária para viabilizar a permanência de parte dos fornecedores na atividade produtiva. Em todos os casos alguns traços comuns, presentes em maior ou menor intensidade: emprego generalizado e permanente de força de trabalho contratada fora do domicílio; elevada dependência e subordinação das unidades industriais por meio da empreitada do corte decorrendo em elevado absenteísmo do produtor ativo.

Observou-se, ainda, que os ganhos de escala têm estimulado o uso de força de trabalho de fora da família, uma vez que aquela existente no interior da unidade produtiva não é suficiente para atender às demandas intensificadas de uso de força de trabalho.

## Referências Bibliográficas

---

ABRAMOVAY, R. Agricultura familiar e uso do solo. In: **São Paulo em perspectiva**, 11 (2), 1997.

CARON, D. **Heterogeneidade e diferenciação dos fornecedores de cana de São Paulo**. 182 f. Tese (Programa de Pós-graduação) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 1986.

GUEDES, S.N.R. **Verticalização da agroindústria canavieira e a regulação fundiária no Brasil: uma comparação internacional e um estudo de caso**. 238 f. Tese – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2000.

GUEDES, S.N.R; REYDON, B. Característica e dinâmica do mercado de terras em um município canavieiro paulista. São Paulo. **Informações Econômicas**, v 31, n 9, 2001.

MALUF, R. S. (coord). **Aspectos da constituição e desenvolvimento do mercado de trabalho em Piracicaba**. Piracicaba: Ed. UNIMEP, 1984.

MORAES, M. A. F. D. **A desregulamentação do setor sucroalcooleiro do Brasil**. Americana: Caminho Editorial. 2000.

NEVES, D.P. **O Produtor Agrícola: ambigüidades, mitos e impasses teóricos**. Disponível em <http://www.ufpe.br/eso/revista4/neves.html>. Acesso em 15/08/2005.

ORPLANA. **Relatório da administração 2001-2004**. Piracicaba. 2004.

PERES, A. M. P. **O arrendamento de terras na pequena propriedade fundiária canavieira: o caso do município de Piracicaba**. . Dissertação – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, 2003.

**RAMOS & SZMRECSÁNYI. Evolução Histórica dos Grupos Empresariais da Agroindústria Canavieira Paulista**. História Econômica & História de Empresas– Revista da ABPHE, V.1, 2002.

SILVA, J.G. Resistir, resistir, resistir: considerações acerca do futuro do campesinato no Brasil. **Anais Sober**, Vol II. 1995.

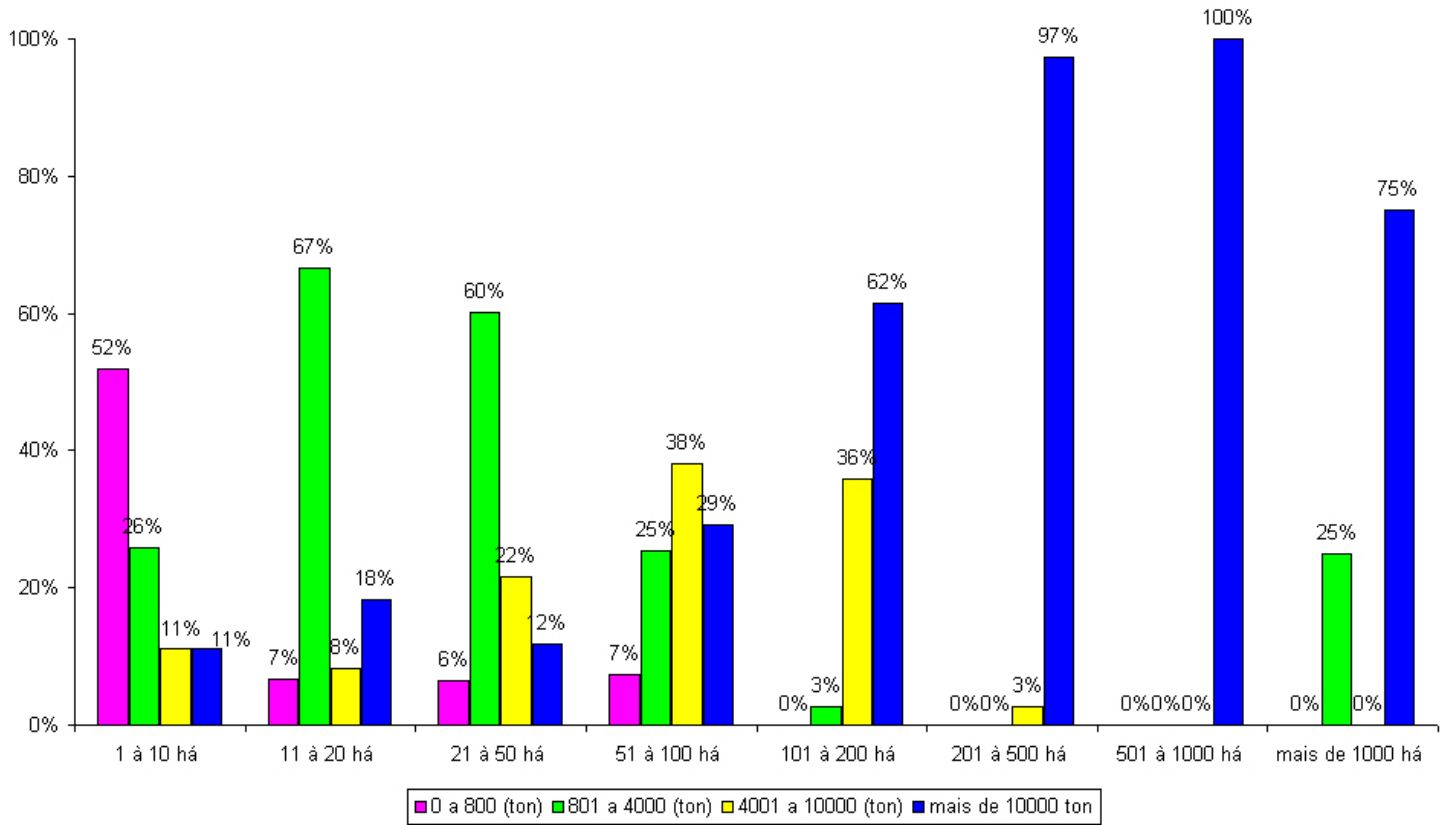
\_\_\_\_\_Tecnologia e campesinato. **Revista de Economia Política**, vol 3, n 4, 1983.

VEIGA, José E. **O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica**. São Paulo: Hucitec/Edusp. 1991.

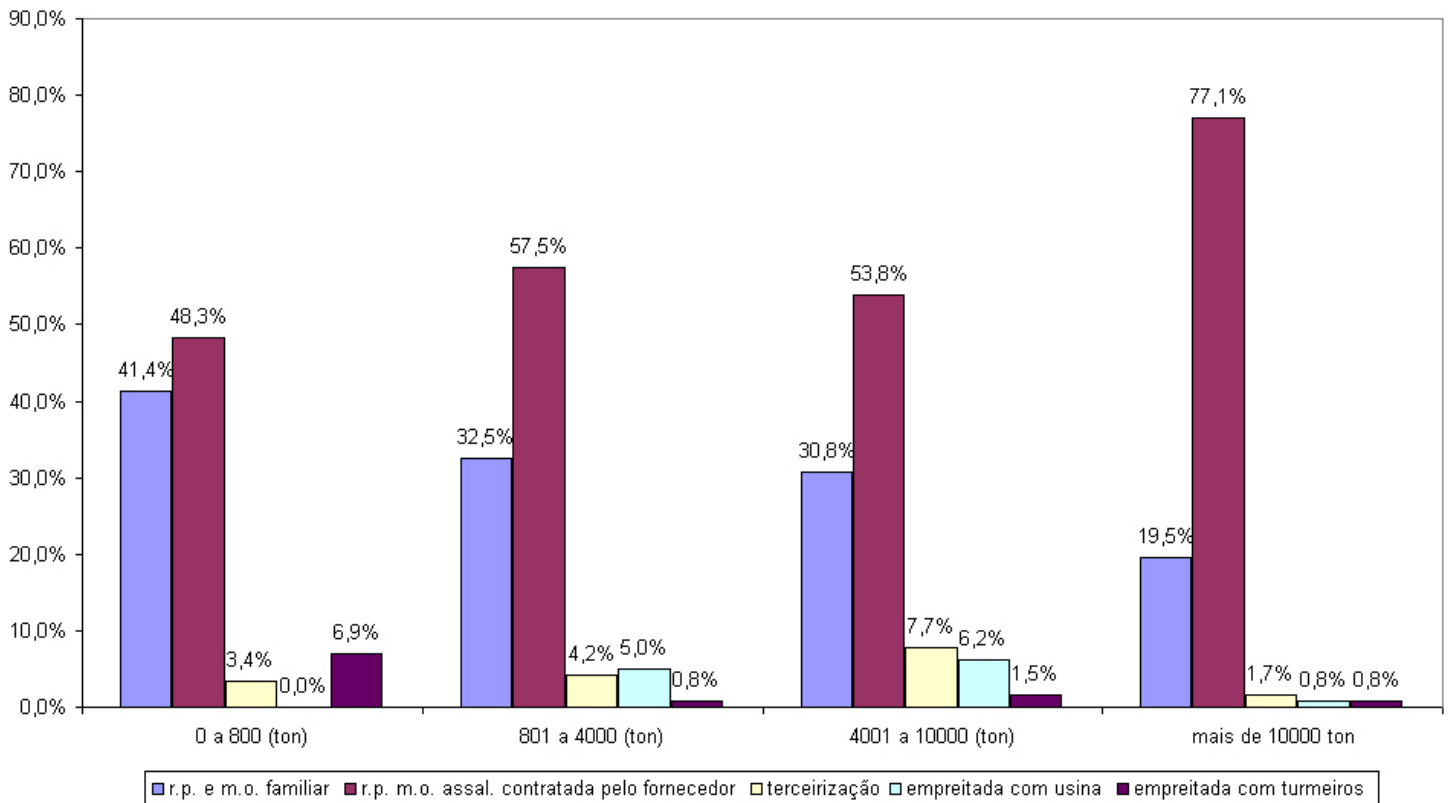
## Anexos

---

### Distribuição de terras segundo porte do fornecedor (ton)



### Cultivo de cana na propriedade



### Colheita de cana na propriedade

