



18º Congresso de Iniciação Científica

NÍVEL DE RENDA DOS FORNECEDORES DE CANA DO ESTADO DE SÃO PAULO: ANÁLISE DOS CUSTOS DA PRODUÇÃO DE CANA

Autor(es)

CAMILA FERNANDES FURLAN

Orientador(es)

ELIANA TADEU TERCI

Apoio Financeiro

FAPIC/UNIMEP

1. Introdução

O propósito desta pesquisa de iniciação científica é realizar um estudo sobre o nível de rendimento líquido dos fornecedores de cana do estado de São Paulo, considerando seus custos de produção. Tal estudo se justifica fundamentalmente em virtude de que o aprofundamento da análise do nível de rendimento permite identificar a diferenciação entre os fornecedores de cana, ou seja, verificar a presença e as condições da produção familiar na lavoura canavieira, bem como a presença e condições do grande produtor capitalista. A base empírica foi o conjunto de questionários utilizados na pesquisa de campo das fases anteriores do Projeto “Impacto das Transformações Institucionais e do Progresso Técnico sobre os Fornecedores de cana dos estados de São Paulo e Paraná”, (TERCI, 2006), e da qual este projeto de iniciação científica é desdobramento.

Os economistas destacam as teorias da produção e dos custos de produção como instrumentos fundamentais para analisar os preços e emprego dos fatores, desde a alocação, até diversos usos alternativos visando a eficiência econômica. Nesse sentido, Vasconcellos (2004) destaca ainda dois papéis extremamente importantes:

- a) Ambas (teorias da produção e dos custos) servem de base para analisar as relações existentes entre a produção e os custos de produção, sendo o relacionamento entre esses elementos fundamental para a teoria da formação dos preços numa economia moderna.
- b) Ambas servem também de apoio para análise a procura da firma em relação aos fatores de produção que irá utilizar na produção de bens, visto que as empresas.

A diferença entre a teoria da produção e a dos custos é que a primeira, está ligada à relação técnica ou tecnológica entre a quantidade física de produtos e fatores de produção, e a segunda preocupa-se com a quantidade física de produtos e com os preços dos fatores de produção.

Entretanto, este custo de produção é de valor muito alto, que acaba consumindo muito dinheiro dos rendimentos dos fornecedores de cana. Porém, eles não têm outra alternativa, pois, se não forem feitos os devidos tratamentos na terra, o fornecedor corre o risco de perder a plantação por completo, que é o que acontece na maioria dos casos, se tornando obrigatório o gasto nesse investimento.

2. Objetivos

Aprofundar a análise e traçar o perfil socioeconômico do fornecedor de cana, considerando as informações obtidas através da pesquisa de campo: nível de rendimento e procedência da renda.

3. Desenvolvimento

A tabulação dos dados foi feita em uma tabela criada no programa office excel na qual as informações foram colocadas de acordo com disposição citada logo no início do texto, e após o preenchimento foi feita uma média de rendimentos em área própria, área arrendada e por fim outros rendimentos.

Primeiramente a média obtida foi a de todo o Estado de São Paulo, e em seguida, foi feita a separação por mesoregião, citando a média e o número de fornecedores pertencentes a cada região.

Considerando-se, então, os dados relativos ao nível de rendimento e procedência da renda, informados nos questionários, da amostra de 334, foram excluídos 18 que estavam incompletos e não continham informações suficientes ou confiáveis para a realização das análises. Ficando a amostra composta de 316 questionários, adotou-se o seguinte procedimento:

a) Tabulação dos dados relativos aos rendimentos e confecção dos quadros gerais através do office excel considerando-se a produção em área própria e produção em área arrendada compõe-se dos fornecedores que, além da produção em área própria, arrendam terras de terceiros (usinas e outros) para produzirem cana-de-açúcar; apurou-se o rendimento médio a partir da média aritmética para os diversos casos citados.

b) Para a confecção de tabelas para análise:

1- tomou-se as referências anteriores, a saber, Produção em área própria e produção em área arrendada;

2- agrupou-se os questionários em 10 estratos de produção, em toneladas de cana: até 800; de 801 a 2000; de 2001 a 4000, de 4001 a 10.000; de 10.001 a 20.000, de 30.000; de 30.001 a 50.000; de 50.000 a 100.000 e mais de 100.001;

3- embora tenha-se agrupado os dados por mesoregião, as tabelas consideram o total geral para o estado de São Paulo.

4- organizou-se 2 tabelas com níveis de agregação crescente:

i) tabela 1 - rendimentos de todos os fornecedores de cana em área própria e arrendada;

ii) tabela 2 - rendimentos totais provenientes da lavoura canavieira em terra própria e arrendada, descontados os custos de produção, acrescidos dos rendimentos provenientes de outras fontes.

A análise dos custos da produção para o fornecedor permite auferir os rendimentos líquidos do fornecedor de cana. Para que fosse possível analisar estes gastos utilizou-se uma planilha de custos da Associação dos Fornecedores de Cana de Piracicaba, em que constam os gastos do mês de agosto de 2005, para o fornecedor que utilizar de todos os recursos para a produção.

A partir deste processo se fez um cálculo sobre o valor de cada tonelada de cana e subtraiu-se do valor bruto total de cada faixa de produção obtendo-se assim uma estimativa de quanto seriam os seus rendimentos.

Procedemos também para efeito de avaliação relativa, a aferição dos valores dos rendimentos dos fornecedores em salários mínimos vigentes no período da pesquisa.

4. Resultado e Discussão

Os custos de produção dos fornecedores de cana é muito elevado, podendo ser mais evidente nos pequenos produtores, por possuírem um rendimento bruto e líquido menores. Como estudado, os investimentos, que são os custos, podem chegar a cerca de 70% do rendimento anual da categoria, o que é extremamente alto.

Embora se saiba que, em sua grande maioria nem todos tenham condições de fazer todos os tratamentos necessários, estes custos são considerados em virtude de que quanto menos investimentos, menor será a produção, ou seja, se não houver investimento a lucratividade será ainda menor e o risco de perder a produção é muito grande, podendo, na maioria dos casos, perder a plantação por completo. A tabela 1 em anexo expõe esses cálculos.

Como dito anteriormente, o custo de produção dos fornecedores de cana é relativamente alto para o pequeno produtor, e por ser indispensável na produção, acaba tornando o rendimento líquido deles muito baixo. Mas, na maioria dos casos, eles possuem outras formas de rendas não provenientes da cana-de-açúcar, que faz com que tenham grandes modificações em seus rendimentos anuais, que já não é perceptível nas faixas com maior produção anual, demonstrando que o pequeno produtor procura outras formas de aumentar seus rendimentos. A tabela 2 anexa mais abaixo deixa claro essa diferenciação.

Após observarmos estes aspectos podemos concluir que embora a produção canavieira sofra com oscilações da economia tanto interna quanto externa, ainda é predominante. No entanto, estes fatores devem ser analisados com bastante cautela, pois a cultura da cana-de-açúcar no Estado também é carregada de tradições. Dentre os fornecedores, muitos deles plantam o que seus familiares plantavam anteriormente e não vêem a necessidade de mudar, mesmo porque os investimentos na propriedade já foram sendo feitos no decorrer do tempo, como a aquisição de maquinários, por exemplo.

Outro fator que deve ser analisado é a questão do corte, pois em algumas regiões, a cana chega a dar até 7 cortes dependendo da terra e dos investimentos em fertilizantes, o que demonstra grande viabilidade, pois a soja, por exemplo, tem seu tempo certo de plantio e a cada colheita, deve ser feito novo plantio, com todos os procedimentos anteriores.

Outra questão a ser destacada é o fato de que as usinas se encontrarem, em sua maioria, no estado de São Paulo, o que facilita em muitos aspectos a cultura na região, pois barateia o frete e assegura a demanda aos produtores.

Enfim, a cultura da cana-de-açúcar, em que pese a queixa manifesta dos fornecedores, ainda continua sendo predominante no Estado,

principalmente por ser a cultura que oferece maior retorno ao produtor.

5. Considerações Finais

A título de considerações finais a pesquisa sobre os rendimentos dos fornecedores de cana nos possibilita entender o quanto é importante a análise dos custos de produção e função de produção, embora estes instrumentos não sejam considerados por todos os envolvidos no setor.

A função da produção nada mais é que a receita da produção, que permite que seja utilizado sempre a maneira mais eficiente na combinação dos fatores, obtendo uma maior quantidade produzida do produto.

O custo total de produção é denominado pelo total das despesas realizadas pela firma com a utilização da combinação mais econômica dos fatores de produção, por meio da qual é obtida determinada quantidade do produto.

No caso dos fornecedores, o alto custo de produção se refere a investimentos na lavoura, sem quais o fornecedor corre o risco de sofrer danos ou em casos extremos de perder a plantação. A única saída para escapar da administração da produção seria o arrendamento das terras, transferindo a responsabilidade dos custos para o arrendatário.

A outra alternativa que vem sendo largamente praticada é a diversificação das fontes de rendimentos, o que leva a questionar se de fato os pequenos produtores, com escala menor a 2 mil toneladas podem sobreviver exclusivamente da produção canavieira.

Referências Bibliográficas

SOUZA, Nali de Jesus (coord). Introdução à Economia. São Paulo: Atlas, 1996.

TERCI, Eliana Tadeu. (coord). Impacto das transformações institucionais e do progresso técnico sobre os fornecedores de cana dos estados de São Paulo e Paraná. Relatório final de pesquisa – FAP-UNIMEP. Piracicaba, ago/2006.

VASCONCELOS, Marco Antonio S; GARCIA, Manuel E. Fundamentos de Economia. 2ª. Ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

Anexos

Tabela 1 – Rendimentos líquidos anuais dos fornecedores de cana do estado de São Paulo, por estrato de produção (ton.cana), provenientes exclusivamente da lavoura canieira em área de terra própria e arrendada. Safra 2004/2005 (reais de 2005).

CLASSIFICAÇÃO	EXTRATO DE PRODUÇÃO				PRODUÇÃO TOTAL			
	Nº	%	PRODUÇÃO MÉDIA (TON)	VALOR (TON)	RENDIMENTOS BRUTOS MÉDIOS	INVESTIMENTOS MÉDIOS	RENDIMENTOS LÍQUIDOS DA PRODUÇÃO (MÉDIOS)	VALOR EM SALÁRIOS MÍNIMOS (R\$300,00)
10	26	8,22	518	27,19	15.034,76	11.858,63	3.176,13	11
3000	70	22,15	1.479	28,94	47.880,68	33.845,19	14.035,49	47
4000	57	18,04	2.959	29,28	87.620,58	67.727,70	19.892,88	66
5000	62	19,62	6.838	27,27	185.400,20	156.543,18	28.857,02	96
6000	37	11,71	14.288	29,40	387.676,10	327.096,97	60.579,13	202
7000	16	5,06	23.579	26,87	620.700,54	539.796,69	80.903,85	270
8000	27	8,54	40.774	28,29	1.080.333,60	933.444,27	146.889,33	490
9000	13	4,11	70.168	26,30	1.749.579,32	1.606.364,79	143.214,53	477
10000	8	2,53	180.650	29,75	4.432.346,50	4.135.643,30	296.703,20	989
TOTAL	316	100,00	1.079,91	28,14	27.235	24.722,53	2.513,45	8

Tabela 2 – Rendimentos anuais dos fornecedores de cana do estado de São Paulo, por estrato de produção (ton.cana), provenientes da lavoura canavieira, e de outros rendimentos, na safra 2004/2005. (em reais de 2005).

QUANTIDADE EM TON.	EXTRATO DE PRODUÇÃO				PRODUÇÃO TOTAL			
	Nº	%	PRODUÇÃO MÉDIA (TON)	VALOR (TON)	RENDIMENTOS LÍQUIDOS	OUTROS RENDIMENTOS	RENDIMENTOS LÍQUIDOS MAIS OUTROS RENDIMENTOS	VALOR EM SALÁRIOS MÍNIMOS (R\$300,00)
10	25	8,22	518	27,19	3.176,13	32.080,26	35.256,39	97
5000	70	22,15	1.479	28,94	14.035,49	19.166,00	33.203,49	92
4000	57	18,04	2.959	29,28	19.882,58	33.718,90	53.601,78	148
10.000	60	19,62	5.838	27,27	26.857,02	31.481,70	60.338,72	187
a 20.000	37	11,71	14.286	28,40	60.579,13	61.975,51	122.554,64	340
a 30.000	16	5,06	23.579	28,57	80.903,85	79.843,10	160.746,95	448
a 50.000	27	8,54	40.774	28,29	146.889,33	73.614,80	220.504,13	612
a 100.000	13	4,11	70.168	26,30	143.214,53	123.000,00	266.214,53	739
DE 100.00	8	2,53	180.650	29,75	296.703,20	7.500,00	304.203,20	845
	316	100	1.079,91	28,14	27.235	1.463,24	3.976,77	11