



16° Congresso de Iniciação Científica

NÍVEL DE RENDA DOS FORNECEDORES DE CANA DO ESTADO DE SÃO PAULO

Autor(es)

TAILENE SCHMOLLER LUCIANO LANGONI

Orientador(es)

ELIANA TADEU TERCI

Apoio Financeiro

FAPIC/UNIMEP

1. Introdução

O presente projeto é desdobramento de uma proposta maior articulada numa parceria envolvendo pesquisadores do Curso de Economia da UNIMEP, do NPDR-UNIMEP e da UNIOESTE- Paraná, desenvolvido entre 2004/2007, com apoio do FAP, com o objetivo identificar, diagnosticar e analisar as modificações recentes nas relações econômicas entre usinas e fornecedores de cana dos estados de São Paulo e Paraná no contexto das modificações organizacionais, tecnológicas e do ambiente institucional da agroindústria canavieira brasileira, através de pesquisa de campo.

O volume e complexidade das informações levaram a equipe a priorizar a análise dos dados a partir de dois eixos que permitiram problematizar a diferenciação no interior da categoria (agricultura familiar x agricultura capitalista): o papel dos mercados de terras e de trabalho na viabilização/transformação da agricultura canavieira.

Pretendeu-se a partir desta proposta de iniciação científica realizar um estudo sobre o nível de rendimento proporcionado pela atividade canavieira aos fornecedores de cana.

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 em que se apresenta a produção familiar na lavoura canavieira, bem como a presença e condições do grande produtor capitalista. Isto nos permitirá dialogar com os estudos que buscaram definir a produção familiar no Brasil. Vale mencionar que esta distinção é fundamental e pode contribuir inclusive para se esclarecer o acesso aos vários tipos de crédito agrícola existentes no país.

O conceito de renda se relaciona aos ganhos que uma pessoa, família ou coletividade afere, a título de produto de seus bens imóveis, de remuneração periódica do trabalho, capital ou de bens de produção. Segundo os autores estudados este seria também um indicador de bem estar de determinada sociedade. De acordo com Sonia Rocha a renda é fundamental para analisar a realidade socioeconômica de determinada população. "cada vez mais a renda vem se tornando uma variável de importância fundamental

para análises socioeconômicas...”[1], ou seja, um indicador para se obter uma melhor compreensão dos problemas e soluções que são necessários para a construção de projetos que visem um desenvolvimento social mais incluyente.

Os dados sobre os rendimentos são obtidos principalmente pelo IBGE, através dos censos demográficos ou das PNDs (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio), porém, tanto Paul Singer quanto Sonia Rocha chamam a atenção para o fato de que as informações muitas vezes são distorcidas pelos depoentes, havendo omissões ou supervalorização das informações, o que deve ser levado em conta quando da utilização dos dados, criando uma metodologia adequada para extrair as informações para a pesquisa. Assim, de acordo com Paul Singer, “as reais diferenças de renda são algo subestimadas pelos censos e PNADs. Mas, como o tamanho do erro presumivelmente não muda de um levantamento a outro, comparando-se os resultados é possível averiguar se a renda se concentrou ou não, se a pobreza absoluta ou relativa cresceu etc.”[2]

A questão central ligada a renda diz respeito a sua distribuição entre os vários segmentos da sociedade. Identificá-la, permite avaliar o grau de desigualdade e injustiça social. Este aspecto é bastante destacado para comparação entre os países, detectando-se o nível de exploração da força de trabalho. Pode-se ainda, como no caso desta pesquisa, analisar o nível de rendimento de um segmento social para compreender sua posição social na estratificação de renda do setor econômico no qual está inserido, bem como na estratificação geral do país.

De acordo com a historiografia a origem da categoria dos fornecedores de cana remonta a estrutura dos antigos engenhos no período colonial, os denominados fornecedores de cana obrigada:

“A contribuição dos lavradores de cana variou durante o período colonial. Até 1650, sua participação foi fundamental para a produção, e os engenhos do Nordeste moíam quase que exclusivamente cana de terceiros.”(FERLINE,pág.32)

O processo de modernização do setor sucroalcooleiro a partir já do final do século XIX, primeiro com a organização dos engenhos centrais e depois com as usinas promoveu um processo de intensa diferenciação entre os antigos proprietários de engenhos, tornando usineiros aqueles com capacidade de investimento e transformando os menos capitalizados em fornecedores de matéria-prima para as usinas, engrossando os quadros desta categoria que já se fazia presente desde os tempos coloniais.

A presença em grande expressão dos fornecedores de cana na cadeia produtiva da agroindústria canavieira dá origem a um conflito recorrente em torno da disputa pela renda gerada no setor. Em outros termos, o fornecedor tem sua renda formada pela quantidade de cana que entrega às usinas, cujo preço pago está na dependência direta da cotação do açúcar no mercado. Tais conflitos ensejaram inúmeras tentativas de mediação e institucionalização desta relação.

Nesse contexto podemos notar que os fatores que levam determinadas sociedades a modificar seu meio, estão ligados diretamente ao fator do rendimento, principalmente quando a composição dos setores econômicos, une classes diferentes numa mesma cadeia produtiva como a agroindustrial que, em certa medida, tem a necessidade de atender, tanto as necessidades de uma indústria quanto à do produtor e trabalhador rural que se enquadram em um sistema de produção completamente diferenciado, mas que é fundamental para a manutenção dessa indústria.

[1] Rocha Sonia , Revista – Economia e Sociedade, Campinas ,v 12 p 205.

[2] Iden pág. 75 , cap 3 .

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

O ponto de partida são os questionários utilizados na pesquisa de campo das duas fases anteriores da pesquisa que se constitui de um universo de 334 fornecedores de cana das dez regiões canavieiras mais representativas do Estado de S. Paulo (Araçatuba, Araraquara, Assis, Baurú, Piracicaba, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto). A pesquisa de campo constituiu-se de amostra representativa dos fornecedores, definida a partir da técnica de amostragem aleatória proporcional: 1- Tomou-se como universo da pesquisa as dez maiores microregiões canavieiras do Estado de São Paulo; 2- 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; 3- O universo da pesquisa para o Estado de São Paulo se reduz a 2794 fornecedores, considerando-se somente os fornecedores ativos; 5- Aplicando-se o método probabilístico, sobre o universo de 2.794 fornecedores, tem-se uma amostra de 334 questionários; 4- A tabulação dos questionários e sua classificação de acordo com a região, sugeriu o agrupamento a partir das mesoregiões e não microregiões, conforme opção inicial. 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.

a) Tabulação dos dados relativos aos rendimentos e confecção dos quadros gerais através do *office excel* considerando-se:

- 1- Produção em área própria – compõe-se dos fornecedores que somente produzem cana-de-açúcar exclusivamente em área de sua propriedade;
- 2- Produção em área arrendada – compõe-se dos fornecedores que arrendam terras de terceiros (usinas e outros) para produzirem cana-de-açúcar;
- 3- Outros rendimentos - considerou-se os fornecedores que tenham rendimentos provenientes de outras fontes como complementação da renda;
- 4- Apurou-se o rendimento médio a partir da média aritmética para os diversos casos citados.
- 5-) Os relatórios de dados foram organizados por mesoregião.

b) Para a confecção de tabelas para análise:

- 1) tomou-se as referências anteriores, a saber, Produção em área própria, produção em área arrendada e outros rendimentos;
- 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 3 tabelas com níveis de agregação crescente:
 - i) tabela 1 - rendimentos provenientes da lavoura dos fornecedores que produzem em área própria e não arrendam terra;
 - ii) tabela 2 - rendimentos de todos os fornecedores de cana em área própria e arrendada;
 - iii) tabela 3 - rendimentos totais provenientes da lavoura canavieira em terra própria e arrendada e os provenientes de outras fontes.

Desta forma, os dados nos permite avaliar o rendimento dos fornecedores de cana e, verificar o papel do arrendamento no aumento de sua escala de produção e de sua receita, bem como o peso de outras fontes na complementação da renda.

4. Resultado e Discussão

De acordo com os dados da tabela 1 podemos observar que há uma porcentagem muito alta de fornecedores classificados na faixa de produtores com menor produção que vai de 0 á 10.000 toneladas de cana, apenas uma media de 25% dos produtores estão classificados nas faixa acima de 10.000 toneladas de cana.

Desta forma podemos contatar que uma faixa de quase 75% dos produtores em área própria possuem uma media de rendimentos variante de 14.000 e não atingem a media de 200.000 reais anuais de renda com sua produção, demonstrando que se produzir apenas em área própria teremos um categoria classificada como pequenos produtores bem significativa.

Já se observarmos a tabela 2 onde consta a produção em área própria e área arrendada podemos observar as mudanças no número de fornecedores nas faixas com menor produção em área própria o numero de produtores classificados de 0 a 10.000 toneladas de cana diminui em mais ou menos 10% e o salto de uma faixa para outra é significativo, as médias de produção gradativamente vão sendo modificadas, ou seja aquele fornecedor antes considerado pequeno produtor passaria a médio ou grande produtor dando um salto em sua produção aumentando seus rendimentos significativamente, e embora a questão da renda seja muito complexa tendo em vista a diversidade de valores e formas de pagamento existentes neste contexto de produção, podemos observar que os rendimentos por faixa tem acréscimo significativo pois a media mínima passa de R\$14 mil reais para R\$15 mil reais embora a máxima não tenha alterações nos rendimentos, ela se altera no numero de fornecedores que se enquadram nessa faixa de produção pois em área própria os produtores com mais de 100.000 ton/pro. eram apenas 2, já considerando a área arrendada passam para 8 o que demonstra um aumento significativo para a faixa, que possui um rendimento anual superior a 4.000.000,00 de reais

A tabela 3 leva em conta a produção em área própria, área arrendada e outros rendimentos que são procedentes das mais variadas fontes. Observa-se que os rendimentos da faixa de menor produção aumentou mais de 50% , colocando essa faixa próxima a faixa de 801 á 2000 ton/pro., ou seja aqueles fornecedores que possuem outras formas de renda não provenientes da produção de cana de açúcar têm grandes modificações em seus rendimentos anuais, o que já não é perceptível nas faixas com maior produção anual, demonstrando que o pequeno produtor procura formas de aumentar seus rendimentos em outras fontes.

5. Considerações Finais

A título de considerações finais vale observar a análise dos rendimentos da categoria dos fornecedores de cana confirma sua diversidade em termos de tamanho, encontrando-se desde pequenos produtores cuja renda anual aproxima-se bastante das categorias assalariadas de baixa renda, considerando-se a presença de fornecedores com renda mensal de três salários mínimos. Por outro lado, tem-se os grandes fornecedores capitalistas com elevado patamar de rendimento. Uma análise mais precisa destas informações será possível mediante a comparação dos rendimentos com outras categorias, bem como com os índices nacionais de distribuição de renda, o que se pretende realizar na próxima fase da pesquisa.

Referências Bibliográficas

Bibliografia

CACCIAMALI, Maria Cristina , cap. 19 . “Manual de Economia” – Equipe de Professores da USP – Editora Saraiva 3º Ed. – São Paulo;1998.

NEY, Marlon Gomes / HOFFANN Rodolfo. “Desigualdade de renda na agricultura:o efeito da posse da terra.” Economia, Niterói (R.J.), V. 4, n1,p113-152, jan./jun.2003.

NEVES, Delma Pessanha.- Os fornecedores de cana e o Estado intervencionista: o estudo do processo de constituição social dos fornecedores de cana.../ Delma Pessanha Neves.- Niterói;EDUFF,1997, cap 5 e 9.

FERLINI, Vera L. A, “A civilização do açúcar Séculos XVI a XVIII”. SP: Brasiliense, 1984.

SILVA, José Graziano da.” *A Nova Dinâmica da Agricultura Brasileira*”. Campinas: UNICAMP/ IE, 1996.

SCARFON, Maria de Lurdes . “Crescimento e Miséria” . Coleção Ensaio e Memória– Ed. Símbolo. São Paulo,1979.

ROCHA , Sonia , Revista – “Economia e Sociedade”, Campinas ,v 12 .

SINGER Paul- pág. 74 , cap 3 - “Aprender economia” – Editora Brasiliense – 1983.

Anexos

Tabela 1 - Rendimentos atuais dos fornecedores de cana do Estado de São Paulo, por estratos de produção, provenientes exclusivamente da cultura canieira em áreas de terra própria e em áreas de terra arrendada, no Estado de São Paulo (Semestre de 2003)

PRODUÇÃO TOTAL				
EXTRATO DE PRODUÇÃO				
PRODUÇÃO EM TON	Nº	PRODUÇÃO MÉDIA	\$/TON	VALOR DA PRODUÇÃO MÉDIA
Até 1000	10	600	20,8	12000,00
9000 a 20000	80	1480	19,0	13500,00
20000 a 40000	10	2550	24,8	11000,00
40000 a 100000	10	4000	24,0	16000,00
100000 a 200000	56	4035	29,2	40528,70
200000 a 300000	10	20000	19,0	37900,00
300000 a 500000	10	29700	29,2	110620,00
500000 a 1000000	6	68665	18,9	105500,00
Mais de 1000000	1	100000	21,0	210000,00

Tabela 2 - Rendimentos atuais dos fornecedores de cana do Estado de São Paulo, por estratos de produção (em casos, provenientes exclusivamente da cultura canieira em áreas de terra própria e em áreas de terra arrendada, no Estado de São Paulo (Semestre de 2003)

EXTRATO DE PRODUÇÃO		PRODUÇÃO TOTAL		
PRODUÇÃO EM TON	Nº	MÉDIA DUAS SAZÕES MULTI- PLANTAS	\$/TON	VALOR DA PRODUÇÃO MÉDIA
Até 1000	10	518	20,40	10580,75
1000 a 10000	70	1405	19,48	13630,00
20000 a 40000	67	2368	29,28	67200,96
40000 a 100000	10	4000	29,2	116800,00
100000 a 1000000	17	14000	18,90	110200,00
2000000 a 3000000	10	20000	18,9	378000,00
3000000 a 5000000	10	40000	29,20	1168000,00
5000000 a 10000000	10	60000	18,90	1134000,00
Mais de 10000000	5	100000	20,75	2075000,00

Anexo 3 - Rendimentos relativos às operações de compra e venda de BDI (BID) com valor de mercado (de 1 de 4) constantes do balanço patrimonial consolidado da Companhia em 31 de dezembro de 2015 (em milhares de reais) (dados em R\$ mil)

RENTABILIDADE PRODUÇÃO (R\$)

PRODUTOS EM TON	Q*	PRODUTOS MÉDIA	STO*	VALOR DA PRODUÇÃO MÉDIA E OUTROS RENDIMENTOS
ATC 00	20	510	27,3	47.110,02
ATC 2000	31	1.746	24,84	67.129,36
ATC 4000	57	1.386	20,75	121.355,45
ATC 6000	62	6.000	27,27	279.007,50
TOTAL ATC 000	170	14.500	26,42	449.602,33
VALOR ATC 1000	6	28.526	25,67	730.542,61
VALOR ATC 2000	22	40.724	26,73	1.103.628,40
VALOR ATC 3000	11	46.100	26,01	117.257,32
VALOR ATC 4000	4	120.000	26,71	448.040,50