

Os Mercados de Terra e trabalho na (re)estruturação da categoria social dos fornecedores de cana do Estado de São Paulo: análise de dados de campo

*Eliana Tadeu Terci¹
Alice Miguel de Paula Peres²
Maria Thereza Miguel Peres³
Sebastião Neto Ribeiro Guedes⁴
Pery Francisco Assis Shikida⁵
Angela Maria Cassavia Jorge Corrêa⁶*

RESUMO

O artigo discute o papel desempenhado pelos mercados de terra e de trabalho na (re) estruturação produtiva dos fornecedores de cana do estado de São Paulo. O material empírico analisado foi retirado de questionários estruturados, aplicados a uma amostra estratificada proporcional de fornecedores de cana do estado de São Paulo. Os resultados indicaram que a heterogeneidade social desse contingente social ampliou-se após a desregulamentação, assim como foi ampliada a importância dos mercados de terra e trabalho na viabilização dos produtores de cana que permaneceram ativos.

Palavras-chave: Agroindústria canavieira; mercado de terras; mercado de trabalho.

INTRODUÇÃO

O artigo apresenta resultados de pesquisa de campo sobre os fornecedores de cana do estado de São Paulo, com objetivo de identificar, diagnosticar e analisar as modificações recentes nas relações econômicas entre usinas e

¹ Doutora em História Econômica pela USP. Professora da Faculdade de Gestão e Negócios da UNIMEP. Pesquisadora do NPDR-UNIMEP. Rodovia do Açúcar, km 156. Taquaral. CEP 13400911. Piracicaba, SP – Brasil- Caixa Postal 68. E-mail: etterci@unimep.br

² Mestre em Economia pela UNICAMP. Professora da Faculdade de Gestão e Negócios. E-mail: aliceperes@hotmail.com

³ Doutora em História Econômica pela USP. Professora Faculdade de Gestão e Negócios da UNIMEP. E-mail mtmperes@unimep.br

⁴Doutor em Economia pela UNICAMP. Professor da Faculdade de Gestão e Negócios da UNIMEP. E-mail: sebaneto@unimep.br

⁵ Professor Associado do Curso de Economia e do Programa de Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da UNIOESTE-Toledo. Rua da Faculdade, 645. CEP: 85.903-000. Toledo, PR. Bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq e Pesquisador do GEPEC - E-mail: pfashiki@unioeste.br

⁶ Professora da Faculdade de Ciências da Computação e Tecnologias da Informação da UNIMEP. E-mail: ajcorrea@unimep.br

fornecedores de cana dos estados de São Paulo e Paraná⁷, no contexto das modificações organizacionais, tecnológicas e do ambiente institucional da agroindústria canavieira brasileira. O recurso metodológico principal foi a pesquisa de campo, a partir de amostra probabilística proporcional e buscou absorver dados e informações qualitativas e subjetivas das relações socioeconômicas da agroindústria canavieira, principalmente entre fornecedores de cana e os mercados de terra e trabalho⁸.

A decisão de realizar a pesquisa de campo constituiu um desafio muito grande para a equipe. No entanto, tínhamos claro que qualquer estudo mais qualitativo sobre a categoria dos fornecedores de cana passaria por uma investigação que priorizasse a coleta de dados primários com aplicação de questionário e entrevista direta, visto que os últimos trabalhos de fôlego sobre a categoria ou foram realizados em período muito anterior (CARON, 1986; RAMOS; TERCI, 1988), ou tratou-se de estudo de parcela da categoria (PERES, 2003).

Decidimos inclusive fazer uma amostra estatisticamente justificável; o desafio era sabidamente ousado em função da dimensão da amostra: 330 sujeitos em 10 microrregiões do Estado de São Paulo, além do Paraná⁹.

A partir da riqueza e diversidade dos dados, decidimos analisá-los considerando dois aspectos que são, a nosso ver, reveladores do perfil dos fornecedores de cana: sua relação com a propriedade e o mercado de terras e sua relação com o mercado de trabalho.

Isto posto, além desta introdução, nas próximas seções apresentam-se, na seqüência, a metodologia da pesquisa, a caracterização da propriedade e do uso da terra entre os fornecedores de cana de São Paulo e o papel do mercado de terras, e o mercado de trabalho (salientando a contratação e utilização da força de trabalho pelos fornecedores de cana de São Paulo). As considerações finais procuram sumariar este trabalho.

METODOLOGIA DA PESQUISA

O recurso metodológico principal foi a pesquisa de campo, com aplicação de questionário (questões fechadas) junto aos fornecedores de cana de cana do Estado de São Paulo:

- 1) Tomou-se como universo da pesquisa as dez maiores microrregiões

⁷ Os resultados da pesquisa realizada, junto aos fornecedores de cana do Paraná, podem ser conhecidos em Shikida et al. (2004).

⁸ O projeto vem sendo desenvolvido desde 2004, com financiamento do Fundo de Apoio a Pesquisa da UNIMEP, (FAP), incluindo 3 alunos bolsistas de iniciação científica, em parceria entre pesquisadores da Universidade Metodista de Piracicaba e pesquisador da UNIOESTE, para desenvolver estudos comparativos. Tem uma interface ainda com a pesquisa "Mercado de Trabalho Assalariado Agrícola, Mecanização na Agricultura e Pobreza no Brasil", coordenado pelo Professor Gervásio de Souza Rezende do IPEA, cujo objetivo é investigar as relações entre o aumento da pobreza, concentração agrícola, regulamentação e tributação sobre a mão-de-obra e mecanização na agricultura brasileira. Resultados dessa parceria podem ser conferidos em Terzi (b), 2005.

⁹ O percurso da pesquisa foi apresentado em Terzi (a), 2005.

canavieiras do Estado, conforme indicação do censo 1995-96;

2) Como o censo não considera a categoria 'fornecedores de cana' isoladamente, solicitamos à ORPLANA (Organização dos Plantadores de Cana do estado de São Paulo) que nos informasse o número de fornecedores para as regiões selecionadas, sendo 6.985 fornecedores em 1995-96.

3) Do universo de 6.985 fornecedores, tem-se que 40% são produtores de cana (ativos) e 60% arrendam as terras aos produtores (passivos), não participando do processo produtivo, estando fora do universo da pesquisa;

4) Compõem o universo para o ESP 2.794 fornecedores (ativos).

5) Assumiu-se que essa população (2.794) representa 63% da população total do estado de São Paulo; um intervalo de confiança de 95,5% (com um valor da abscissa da distribuição normal padrão, Z, de 2); um erro amostral de 5% (0,05). A partir desses parâmetros utilizou-se a técnica da amostragem aleatória proporcional para estimar o tamanho da amostra.

Conforme Martins (2002), esse tipo de técnica é definido como: $n =$

$$\frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{d^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Onde:

N = tamanho da população;

Z = abscissa de distribuição padrão normal;

p = estimativa da proporção;

q = 1- p;

d = erro amostral;

n = tamanho da amostra da população.

Se N é igual a 2.794, Z a 2, d a 0,05 e p a 0,63 então, conforme a fórmula acima, o valor da amostra (n) será de 330, valor que define o número de questionários que serão aplicados aos fornecedores do Estado de São Paulo.

6) Para a abordagem dos sujeitos tomamos como referência as associações de fornecedores de cana, considerando-se aquelas sediadas nas microrregiões definidas. O fato de termos definido a amostra, tendo como referência o censo, e a realização da pesquisa ter ocorrido, praticamente, 8 anos após, no entanto, revelou uma realidade diferente daquela desenhada inicialmente, sugerindo uma aproximação maior entre a regionalização da ORPLANA com as mesorregiões do IBGE que agregam as microrregiões definidas anteriormente, conforme apresenta-se no quadro abaixo:

Tabela 1 - Planejamento amostral

Planejamento Amostral			Questionários Aplicados (Amostra efetivada)					
Microrregiões	Nº questionários previstos(1)	%	Mesorregiões	Microrregiões	Nº questionários aplicados(2)	%	Diferença questionários (1) – (2)	%
Ribeirão Preto	68	20,61	Ribeirão Preto	Rib. Preto	34	10,21		
São Joaquim Barra	9	2,73		Barretos	2			
Jaboticabal	34	10,30		Batatais	1			
Soma 1 : Rib. Preto	111	33,64	Soma 1: Rib. Preto	São Joaquim Barra	20	6,01		
				Jaboticabal	40	12,01	14	4,51
Bauru					97	29,13		
Jaú	52	15,76		Bauru	2			
Soma 2: Bauru	52	15,76	Soma 2: Bauru	Jaú	54			
Assis	9	2,73	Assis	Assis	9			
Soma 3: Assis	9	2,73	Soma 3: Assis		9	2,70	0	0
Araraquara	38	11,52	Araraquara	Araraquara	34	10,21		
Soma 4: Araraquara	38	11,52	Soma 4: Araraquara	São Carlos	8			
Piracicaba	97	29,39	Piracicaba	Piracicaba	42	12,61	-4	-1,10
Soma 5: Piracicaba	97	29,39	Soma 5: Piracicaba	Limeira	85			
São José R. Preto	4	1,21	São José R. Preto	R. Claro	2			
Catanduva	17	5,15		Tatuí	8			
Soma 6: S. José R. Preto	21	6,36	Soma 6: S. J. R. Preto		1			
Araçatuba	2	0,61	Araçatuba	Araçatuba	96	28,83	1	0,57
Soma 7: Araçatuba	2	0,61	Soma 7: Araçatuba					
Total	330	100			334	100		

Fonte: Dados da Pesquisa

É possível adiantar as principais justificativas para tal ocorrência. Em primeiro lugar é preciso considerar a característica principal da lavoura canieira no Brasil que, desde os tempos coloniais, não tem alterado na essência seu caráter extensivo e monocultor. Ou seja, a lavoura canieira se caracteriza por ser uma cultura espraçada, cuja expansão se faz incorporando terra, com enorme elasticidade pelo lado da oferta e, portanto, extremamente flexível a estímulos econômicos. Para se ter uma idéia, entre 1995 (ano referência que utilizamos para a definição da amostra, visto ter sido o último censo agropecuário) e 2006, a área plantada com cana-de-açúcar no Brasil aumentou 70% em virtude do aumento dos preços internacionais do açúcar, motivados pela adoção do câmbio flutuante, da nova agenda dada pela política energética brasileira no atual governo e da

assinatura do protocolo de Kioto que ampliou as perspectivas de produção para consumo e exportação do álcool brasileiro.

O processo de expansão da cultura canavieira no estado de São Paulo esteve orientado por quatro fatores principais, e constitui variável importante para se perceber seus rumos relativamente à regionalização da produção: a origem e presença histórica da cultura, os efeitos da crise do café na década de 1930, a perda do mercado preferencial americano por Cuba na década de 1950, os efeitos do advento e da crise do Proálcool em meados da década de 1970 até 1990 e a nova conjuntura a partir de 2000.

Até 1930 a região produtora tradicional era Piracicaba que estava vocacionada para a cultura da cana desde o final do século XVIII, devido ao esgotamento das terras de Itu. O *Engenho Central de Piracicaba*, fundado em 1881 e o *Engenho de Monte Alegre*, fundado em 1887, impulsionaram à expansão da produção açucareira, e em 1896 já contava 78 engenhos (MALUF, 1984, p.15).

Em Piracicaba, nesse período, a cultura da cana não foi totalmente substituída pela cultura do café, devido ao investimento em maquinarias modernas para o processamento da cana, o que tornava desvantajosa sua substituição, além da melhor propriedade de suas terras para a cultura da cana. Assim as duas culturas sobreviveram simultaneamente em Piracicaba até meados dos anos 1930, quando a crise fatal da lavoura cafeeira levou a expansão da cana-de-açúcar.

Tartágua e Oliveira (1988, p. 9) confirmam essa compreensão. De acordo com seus estudos, interesses setorializados - principalmente o controle exercido pelas refinadoras sobre a oferta -, somados a problemas de ordem natural (praga do mosaico) e preços em baixa, dificultavam a expansão dos canaviais paulistas. "A expansão só viria com a alta dos preços do açúcar nordestino, o que diminuía as margens de apropriação dos comerciantes e refinadores". A introdução de novas variedades, menos vulneráveis à praga, permitiu a recuperação da cultura que daí em diante seguiria gradativamente substituindo o produto nordestino.

Os dados de 1920 revelam que a essa época, além de Piracicaba, os municípios de Araraquara e Ribeirão Preto já se destacavam na produção canavieira, representando 23,4% da cultura do Estado. Em seguida a Dira (divisão regional agrícola) de Bauru representava 12,8% da área canavieira do Estado, porém, "não tinha a mesma importância das Diras de Ribeirão Preto e Campinas, pois seu processo de transformação não possuía o mesmo caráter industrial daquelas regiões" (TARTÁGLIA e OLIVEIRA, 1988, p.13).

Diferente de Piracicaba, na região de Ribeirão Preto a presença da cana-de-açúcar é relativamente recente, tendo ganhado relevância econômica apenas a partir da segunda metade da década de 1910 (PIRES, 1996), impulsionada pelas crises da economia cafeeira e pela necessidade de encontrar atividade econômica viável para ocupar os recursos ociosos deixados por aquela, bem como pelas políticas públicas regulatórias do setor. Em que pese a criação do IAA (Instituto do Açúcar e do Alcool), pelo governo federal em 1933, com intuito de disciplinar a produção e proteger a agroindústria nordestina, o governo não resistiu às pressões

dos usineiros paulistas e, em 1946, acabou cedendo e permitindo a abertura de novas unidades produtivas. A região que mais cresceu em termos de unidades produtivas foi a de Ribeirão Preto.

A expansão canavieira no estado de São Paulo ganha novo impulso com a Revolução Cubana que acaba excluindo Cuba do mercado preferencial americano, consolidando sua posição: entre 1950 e 1970, a área foi decuplicada, passando de 132.498 ha em 1950 para 1.694.994 ha em 1985, tendo a produção crescido mais de 50 vezes no período, passando de 2.169.615 ton. em 1950 para a 125.000.840 ton. em 1985 (TERCI (c), 2005).

Esse, entre outros fatores, talvez explique a expansão canavieira na região de São José do Rio Preto. A região, integrante do este Pioneiro, que em 1920 tinha predominância da agricultura de alimentos, se tornaria uma das mais importantes regiões pecuaristas do estado na década seguinte. O café ainda se expandia na região, apesar da crise de 1929, e seguiu crescendo até a década de 1970 (LEITE, 2002). Para se ter uma idéia, a área plantada cresceu de 30.496 ha. no biênio 1936/38 para 172.407 ha no biênio 1949/51, para 181.580 ha no biênio 1958/59 e 201.956 no triênio 1969/71, contrariando todas as tendências. (TARTAGLIA e OLIVEIRA, 1988; LEITE, 2002). A cana de açúcar avançava ainda lentamente e, em que pese o fato de a área plantada ter expandido 448,7% no triênio 1969/71, passando a ocupar 39.331 ha, "não chegava a 1/5 da área ocupada com café na região" (LEITE, 2002, p. 59). Apenas na microrregião de Catanduva as trajetórias das duas culturas apresentaram tendência diferente: a cafeicultura cedia lugar à cultura canavieira; entre 1950 a 1960 a área cultivada com café caiu de 17.767 ha para 11.026 ha, enquanto a área cultivada com cana-de-açúcar aumentou de 19 para 630 ha e para 3.088 ha em 1970. "Em 1971/72, das 21 micro ou sub-regiões agrícolas integrantes de sete pólos sucroalcooleiros, a de Catanduva era a nona maior" (LEITE, 2002, p. 61).

Ainda de acordo com o estudo realizado por Leite (2002), o que explica ainda a expansão canavieira na região foi sua adequação à própria estratégia de expansão canavieira no Estado de São Paulo. Segundo a autora, a distância que o município guardava das tradicionais regiões canavieiras o favoreceu em se considerando a estratégia expansionista revelada no discurso de um dos dirigentes da Associação dos Usineiros de São Paulo:

As novas fábricas deverão ser situadas em locais que não prejudiquem o fornecimento de matéria-prima e a natural expansão das usinas já em funcionamento e em terras cuja fertilidade e produtividade tenham sido experimentadas com bons resultados. (BRAY, 1985, apud LEITE, 2002, p. 63).

Assim, o que viabilizou a consolidação da agroindústria canavieira, em Catanduva, foi justamente o respeito a esta estratégia: as usinas que surgem na região a partir dos anos 1950 são constituídas através da associação de proprietários agrícolas, ex-cafeicultores, dispostos a substituírem seus cafezais por canaviais e investirem pesado nas fábricas de açúcar (LEITE, 2002).

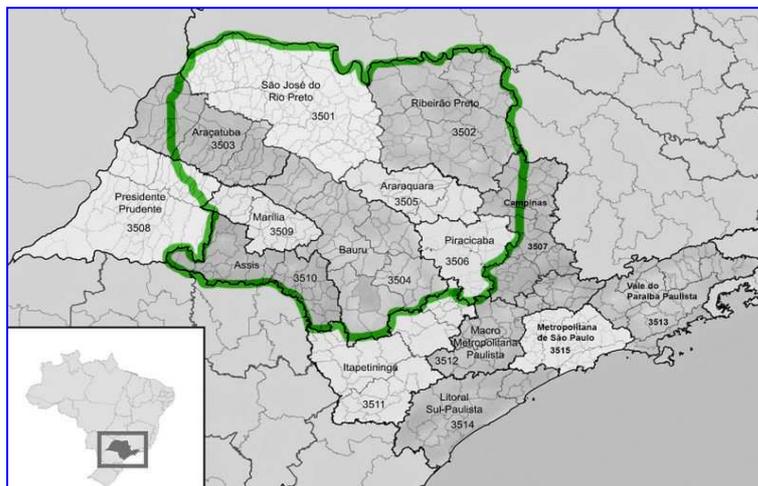
Da mesma forma, a região de Bauru se beneficiou da "distância de expansão natural" requerida para instalação de novas unidades produtivas. Em fase de crise da lavoura cafeeira, a fundação da Usina da Barra, em 1945, acabaria consolidando nova região canavieira, não sendo verificado qualquer outro movimento de diversificação de cultura na região, muito embora, de acordo com Tartáglio e Oliveira (1988), até 1979-81 a área cultivada atingia apenas 21% do território, contra 18% de 1920, o que mostra que a não-diversificação prejudicou o desenvolvimento da atividade agrícola na região, espaço que foi sendo ocupado pela pecuária que partiu de 5% de ocupação em 1920 para 57% do território regional em 1979-81.

É importante salientar que a expansão canavieira em São Paulo se fez ao longo do tempo concomitante ao "encolhimento" da mesma no Nordeste brasileiro. Importante nesse sentido foi a pressão política exercida pelos grupos usineiros paulistas no sentido de assegurar sua expansão, via benefícios legais. Vale destacar, com Ramos (1999), nos anos 1950 a edição do decreto-lei nº. 9827 que autorizava o IAA a rever as quotas de produção, condicionando-as às exigências regionais e não mais nacionais. Isso liberou a expansão paulista, cuja safra de 1951/52 já superava a pernambucana, sem perder mais a primazia.

Outra medida de impacto para a expansão canavieira no Estado foi a criação do PROÁLCOOL, em 1975, cujo objetivo era promover uma política energética alternativa ao petróleo, através da utilização do álcool como combustível. O Programa veio em boa hora, considerando-se a situação de queda dos preços internacionais do açúcar do ano anterior. Em 1979, com o 2º choque do petróleo, segue novo estímulo ao aumento da produção alcooleira, através da abertura de 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.

Apesar da crise que se segue com a desregulação da economia dos anos 1990, a geografia da expansão canavieira estava dada e permaneceu até a virada do milênio quando a desvalorização cambial vem a favorecer novamente o açúcar brasileiro e o álcool retoma a agenda energética. Daí em diante a retomada da expansão foi vertiginosa no Brasil e no Estado de São Paulo, cuja área plantada saltou de 2,259 milhões de hectares para 2,951 milhões de ha, ou seja, cerca de 31%, segundo dados da Produção Agrícola Municipal do IBGE. Desse processo pode-se caracterizar as regiões canavieiras tendo em vista a expansão da fronteira vis-à-vis os diferentes momentos históricos:

- a) Regiões canavieiras tradicionais: Piracicaba;
- b) Regiões canavieiras formadas a partir da substituição do café: Assis, Ribeirão Preto, Araraquara e Bauru; e
- c) Regiões Canavieiras formadas a partir de 1950, regiões de fronteira: São José do Rio Preto e Araçatuba principalmente.



Fonte: IBGE

Feita a apresentação da amostra e do universo da pesquisa, passamos então à análise dos dados tabulados, tendo em conta os eixos das relações da categoria com os mercados de terras e de trabalho.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A Caracterização da Propriedade e do Uso da Terra entre os Fornecedores de Cana do Estado de São Paulo e o Papel do Mercado de Terras

Os resultados que apresentamos a seguir, relativos à relação dos fornecedores com os mercados de terra e trabalho, estão qualificados 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 4.001 e 10.000 toneladas de cana; e grandes – os que produzem mais de 10.000 toneladas. A equipe assumiu a referência na produção e não na propriedade, seguindo procedimento adotado pelas associações de classe da categoria, para qualificar os fornecedores de cana e identificar os vários níveis de capitalização, até porque a condição de proprietário não é decisiva para atuar na atividade, como veremos. Essa decisão se respalda ainda num debate já bastante amadurecido entre os cientistas sociais que têm demonstrado que a ênfase nas relações de produção e não o tamanho da propriedade deve ser o ponto de partida da caracterização e distinção entre a produção familiar e capitalista (ABRAMOVAY, 1997; VEIGA, 1991; SILVA, 1983; SILVA, 1995; e NEVES, 2005). Isso 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 de uma região, servindo como eixo de mudança/permanência das estruturas e grupos sociais rurais.

Para se entender melhor essa qualificação, considerando-se uma produção média por hectare de 80 toneladas de cana, tem-se que os pequenos fornecedores, que entregam até 800 toneladas, produzem em até 10 ha; os médios em área entre 10,01 e 50 ha e 50,01 e 150 ha e os grandes em áreas

REDES, Santa Cruz do Sul, v. 12, n. 3, p. 142 – 167, set./dez. 2007

acima de 150,01 ha. 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 no geral haja uma correlação entre tamanho da propriedade e produção, vale registrar algumas situações que corroboram o debate científico. Observa-se a presença de grandes fornecedores, com produção superior a 10 mil toneladas em todas as faixas de área; mesmo pequenos proprietários têm se tornado grandes fornecedores. Isso se explica pela dinâmica do mercado de terras e da própria atividade canavieira que tem viabilizado, via arrendamento, a possibilidade de aumento de escala de produção aos pequenos proprietários, conforme o Quadro 1 a seguir.

Quadro 1 - Fornecedores de cana por mesorregião segundo estrato de produção e tamanho da propriedade principal										
<i>Mesorregião / área</i>	<i>Produção em toneladas</i>									
	a 800		01 a 4000		001 a 10000		+ de 10000		total	
Araçatuba								00%		00%
501 a 1000 ha								0,00		0,00
Mais de 1000 ha								0,00		0,00
Araraquara		00%	4	00%		00%		00%	2	00%
11 a 20 há				9,17						6,67
21 a 50 há		0,00		3,33		3,33			2	8,57
51 a 100 ha		0,00		9,17		2,22		4,28	1	6,19
101 a 200 ha				,16		4,44		8,57		6,67
201 a 500 ha								7,14		,52
Mais de 1000 ha				,16						,38
Assis				00%		00%		00%		00%
51 a 100 ha				00,00		00,00				0,00
201 a 500 ha								0,00		5,00

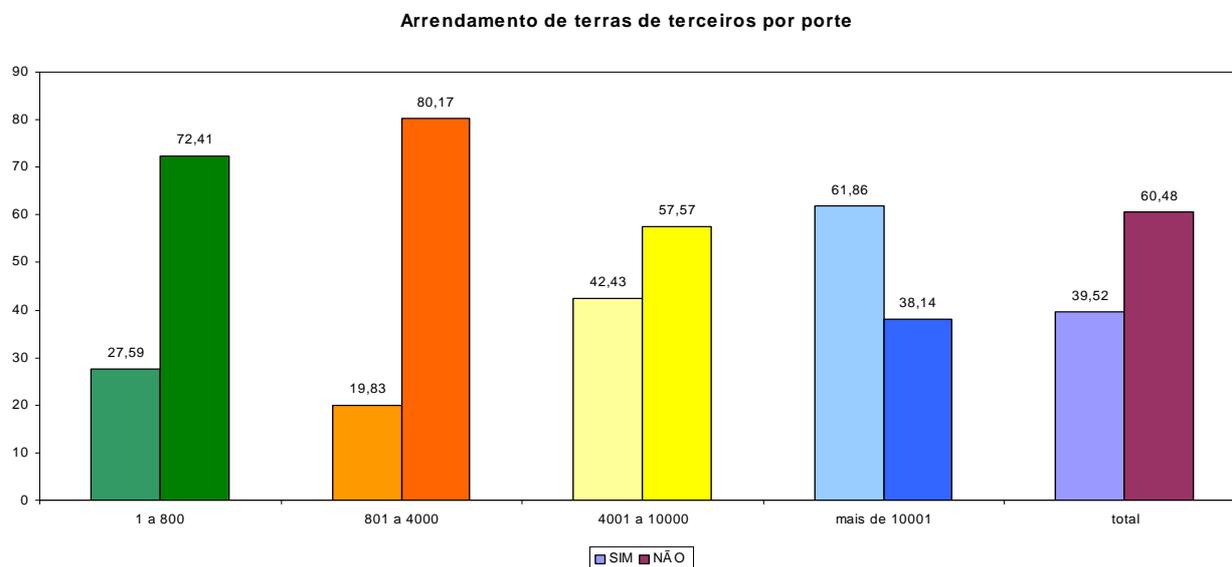
501 a 1000 ha								5,00		2,50
Mais de 1000 ha								5,00		2,50
Bauru		00%	6	00%	0	00%		00%	4	00%
1 a 10 há		5,56		1,53						4,81
11 a 20 há		1,11		0,76		0,00			0	8,51
21 a 50 há		3,33	3	0,00		0,00		3,33	4	4,44
51 a 100 ha				,70		0,00		2,22		2,97
101 a 200 ha						0,00		1,11		,70
201 a 500 ha								3,33		,56
Piracicaba		00%	8	00%	2	00%	6	00%	4	00%
1 a 10 ha		2,50		0,71		3,64		,33	4	4,89
11 a 20 há			7	0,71		8,18		5,00	0	1,92
21 a 50 há		2,50		5,00		1,82		3,88	0	1,28
51 a 100 ha		5,00		,58		8,18		2,22	5	5,96
101 a 200 ha						8,18		3,88		,57
201 a 500 ha								3,88		,32
501 a 1000 ha								,77		,06
Ribeirão Preto		00%	6	00%	7	00%	5	00%	6	00%
1 a 10 há		0,00		,56						,21
11 a 20 há		5,00		2,22					0	0,42
21 a 50 há		2,25	5	9,44		3,53		,86	1	2,29

51 a 100 ha		2,25		,78		1,18		,57	2	2,50
101 a 200 ha						9,41	3	7,14	8	8,75
201 a 500 ha						,88	3	7,14	4	4,58
501 a 1000 ha								4,29		,21
São José do Rio Preto		00%		00%		00%	4	00%	3	00%
11 a 20 ha		00,00						,33		,09
21 a 50 ha				0,00		3,33		,33		8,18
51 a 100 ha				0,00		6,66		,33		8,18
101 a 200 ha								2,50		,09
201 a 500 ha							0	1,67	0	0,30
501 a 1000 ha								6,67		2,12
Mais de 1000 ha								,17		,03
Total da amostra	8	00%	20	00%	4	00%	17	00%	29	00%
1 a 10 há	4	0,00		,67		,68		,56	7	,21
11 a 20 ha		4,29	0	3,33		,82	1	,40	0	8,24
21 a 50 ha		1,42	6	6,67	0	1,25	1	,40	3	8,27
51 a 100 ha		4,29	4	1,67	1	1,82	6	3,67	5	6,72
101 a 200 ha				,83	4	1,87	4	0,51	9	1,85
201 a 500 ha						,56	7	1,62	8	1,55
501 a 1000 ha							2	0,25	2	,65
Mais de 1000 ha				,83				,56		,22

Fonte: Pesquisa de campo (foram excluídos os questionários sem resposta).
5 fornecedores não possuem área própria, são arrendatários.

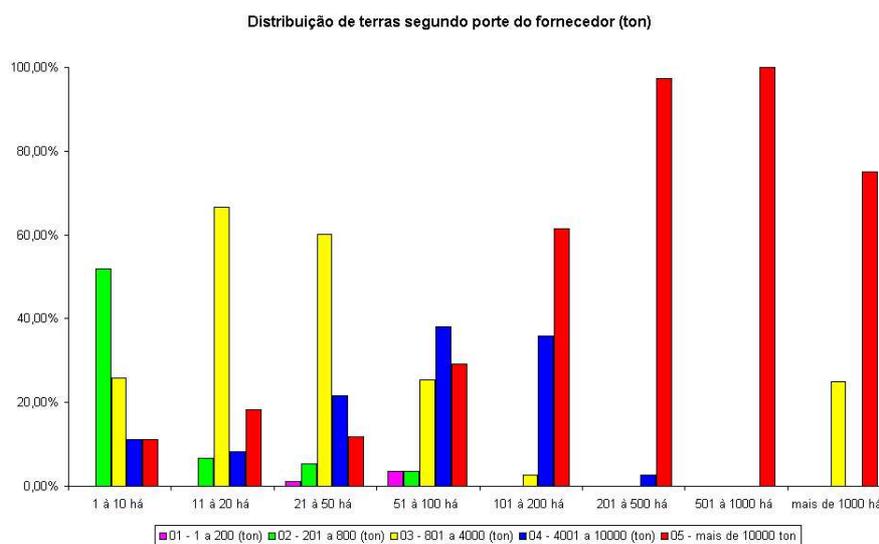
Gráfico 1 – Arrendamento de terras de terceiros por porte

Fonte: Dados da Pesquisa



Observando-se os dados mais desagregadamente, pode-se notar que a presença de pequenos proprietários como grandes fornecedores é característica das mesorregiões de Piracicaba e São José do Rio Preto. Piracicaba por ser a mais antiga região canaveira, onde a pequena propriedade sempre se fez presente e São José do Rio Preto, ao contrário, por ser a região de fronteira de expansão canaveira.

Gráfico 2 – Distribuição de terras segundo porte do fornecedor (ton)



Fonte: Dados da Pesquisa

Os dados revelam que cerca de 40% dos fornecedores ativos arrendaram terras de terceiros na safra de 2004, revelando o quanto está disseminada a prática do arrendamento no interior desse contingente social, o que indica que parte daqueles que possuem estabelecimentos com área muito pequena para a atividade canavieira (menos de 100 ha) esteja utilizando o mercado de terras para, via arrendamento de terras, ampliar a área plantada e alcançar escalas compatíveis com os requerimentos tecnológicos do novo surto de modernização que vem caracterizando o setor, conforme Gráfico 2 anterior. Este quadro evidencia inclusive uma nova tendência no setor que é a presença do fornecedor “sem terra”¹⁰: são agricultores especializados que possuem os equipamentos e experiência na produção canavieira e arrendam terras para produzir ou aumentar sua escala de produção, potencializando o investimento em maquinário. A falta de experiência na lavoura canavieira, entretanto, pode explicar a maior presença do arrendamento no caso das regiões novas.

Vale a pena destacar, antes de prosseguir o registro de situação inversa, ou seja, a presença de proprietários com área superior a 20 hectares com produção inferior a 800 toneladas de cana, o que significa a destinação de parte da área ao cultivo de outras culturas¹¹. São os casos de Araraquara, Bauru, Piracicaba e Ribeirão Preto.

Fator que tem facilitado a prática do arrendamento é a aceitação pela Associação dos Fornecedores de Cana da permanência entre seus associados e beneficiários dos proprietários que arrendam terras a fornecedores de cana. 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 disso, o pagamento do arrendamento é feito diretamente pela usina ao rentista, 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.

Assim, evidencia-se a impropriedade de se associar o tamanho do estabelecimento por área, com a quantidade de cana produzida. Analisando os dados do Gráfico 2 e da Tabela 1, é possível quantificar e qualificar melhor aquela advertência, justificando-a. 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. Dentre esses fornecedores (acima de 10 mil toneladas), a prática do arrendamento é bastante expressiva, 61,86% dos casos, sendo 81,08% em Piracicaba, caso mais extremo, e 42,85% em Araraquara, que é a região que registra menor presença, ficando acima de 50% nas demais regiões. A mesma tendência se verifica na faixa superior dos médios

¹⁰ São 5 os casos identificados pela pesquisa de campo de fornecedores não proprietários. Uma análise mais acurada destes questionários pode revelar aspectos importantes desta prática.

¹¹ A tabulação e análise dos dados relativos ao uso da propriedade nos darão maiores condições de análise desta situação.

fornecedores (4001 a 10.000 ton.), em que o arrendamento representa mais de 40% dos casos, do que se infere a forte concentração de práticas de arrendamento naqueles estratos que possuem maior valor de produção.

De outro lado, os dados colocam outras questões: se a prática de arrendamento está tão disseminada assim é preciso investigar de quem as terras são tomadas em arrendamento. As evidências da pesquisa e outras encontradas em bibliografia sobre o assunto (PERES, 2003) revelam que a maioria das terras tomadas em arrendamento é originária de ex-produtores/fornecedores de cana, que abandonaram a atividade de cultivo em favor do rendimento derivado do aluguel da terra¹². Isso pode ser um indício bastante consistente de que o número de fornecedores que de fato cultivam a terra seja bem menor do que aquele classificado como tal pelas associações que os representam, conforme aferimos.

No estudo de Peres (2003), feito junto a uma amostra de pequenos fornecedores passivos de Piracicaba (que eram proprietários de estabelecimentos de menos de 50 hectares), identificou-se que a razão mais importante (respondendo por 62% dos entrevistados) para o abandono do cultivo da cana e o arrendamento da terra para terceiros prende-se aos problemas no interior da família colocados pela dinâmica do ciclo de vida das famílias (desinteresse das novas gerações pela atividade agrícola, necessidade de buscar rendimentos fora da unidade agrícola, conflitos sobre a gestão do trabalho no interior, problemas de saúde e de idade do chefe da família). Curiosamente, apenas 38% alegaram a inviabilidade econômica do empreendimento imposto pelo tamanho do estabelecimento. 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.

Com relação ao tempo de aquisição das propriedades, conforme o Quadro 3, observa-se que a maioria dos fornecedores são antigos proprietários rurais, possuem as propriedades há mais de vinte anos, 74,69% dos fornecedores do Estado de São Paulo. Esta característica do setor com a presença de uma maioria de fornecedores, antigos proprietários rurais, se confirma quando observa-se que a maioria deles adquiriu a propriedade por herança, sendo 78,70% do total da amostra para o estado de São Paulo, sendo a região de Assis relativamente inferior às demais com 55,55% dos casos.

¹² Seria de fundamental importância identificar os motivos por trás da decisão de arrendar terras por parte dos ex-fornecedores, chamados aqui de fornecedores passivos. Os objetivos e escopo desta pesquisa infelizmente não permitem avançar nessa necessária linha de investigação.

Quadro 3 - Fornecedores de cana do estado de S. Paulo, segundo estrato de produção e tempo de aquisição da propriedade										
Tempo de aquisição	Produção em toneladas									
	01 a 800		01 a 4000		001 a 10000		+) de 10000		Total	
Total da amostra	8	00%	19	00%	2	00%	15	00%	24	00%
Menos de 5 anos atrás				,72		,06		,96	1	,48
De 6 a 10 anos atrás		,14		,88		,45	2	0,44	5	,72
De 11 a 15 anos atrás		,57		,04		,84		,96	8	,55
De 16 a 20 anos atrás		0,71		,36		,22		,83	8	,55
Mais de 20 anos atrás	2	8,57	4	8,99	9	9,03	8	7,83	42	4,69

Fonte: Pesquisa de campo (exclui os sem resposta)

Quadro 4 - Fornecedores de cana do estado de S. Paulo, segundo estrato de produção e forma de aquisição da propriedade										
Forma de aquisição	Produção em toneladas									
	01 a 800		01 a 4000		001 a 10000		+) de 10000		Total	
Total da amostra	8	00%	19	00%	4	00%	14	00%	24	00%
Compra desconhecido de		,57		,20		0,93	2	0,52	5	,72
Compra de conhecido						,56				,31
Compra de parentes		,57		,52		,56		,38	0	,09
Compra de vizinhos		,14	0	,40		,58	0	,77	7	,33
Herança	4	5,71	9	3,19	9	6,56	3	2,81	55	8,70
Outro				,84		,56		,50		,85

Fonte: pesquisa de campo (exclui os sem resposta)

O estrato de maior produção foi aquele que mais adquiriu terras por meio do mercado, aproximadamente 23,67% deles adquiriram sua propriedade por esse meio (Quadro 4). Um quarto dessas compras, 25,30%, foram feitas num período inferior a 20 anos. Essas duas informações sugerem que a desregulamentação do setor favoreceu a capitalização de frações dos grandes produtores, que puderam ampliar o tamanho de suas propriedades rurais através da compra. Embora a principal forma de acesso à propriedade ainda seja a herança, não é de se negligenciar a importância do mercado como instrumento de acesso a esse ativo.

A relação com o mercado de trabalho é outro indicativo bastante forte nesta mesma direção, confirmando a intrincada dinâmica da categoria, conforme veremos a seguir.

O Mercado de Trabalho: contratação e utilização da força de trabalho pelos fornecedores de cana do estado de São Paulo.

Conforme salientamos anteriormente, o debate acadêmico (ABRAMOVAY, 1997; VEIGA, 1991) tem buscado dissociar os conceitos de pequena produção e agricultura familiar, enfatizando que as relações de produção e não o tamanho é que deveriam ser o ponto de partida da caracterização da última. Abramovay reafirmou esse argumento e ofereceu uma tipologia a partir da qual caracterizou uma unidade produtiva agrícola como familiar, diferenciando-a da patronal. Para ele, a produção agrícola familiar caracteriza-se: a) pela gestão do empreendimento ficar a cargo da família ou do seu chefe; b) pelo fato de os responsáveis pelo empreendimento estarem ligados entre si por laços de parentescos; c) pelo predomínio do trabalho da família; d) pela propriedade familiar dos meios de produção; e e) pela transmissão por herança dessa propriedade.

De outro lado, SILVA (1983; 1995) enfatizou os vínculos da unidade familiar com o mercado de trabalho como o elemento determinante para caracterizá-la, estando explícita a idéia de que quanto mais mão-de-obra de fora da família e quanto mais os membros da família recorrem a atividades remuneradas fora da unidade familiar, maior a desnaturalização dessa unidade produtiva. Presente nesse ponto de vista está a idéia de que processos de diferenciação (enriquecimento e conversão a agricultores patronais) e decomposição (perda de pertença de classe e proletarização) operam no campo com força suficiente para extremar, como tendência, os produtores agrícolas capitalistas e os assalariados rurais.

Outros estudos ainda (NEVES, s/d), propondo-se uma releitura das análises e tipologias criadas em confronto com contextos de intensa mudança social, identificam a reificação de atributos que dificultam a análise da realidade. Uma destas reificações diz respeito à universalização do modelo da família camponesa como unidade produtiva, considerando papéis cristalizados a seus membros, tanto no núcleo familiar como nas relações de trabalho e consumo. Mudanças e arranjos verificados a partir das transformações socioeconômicas são tidos como processos

de desarticulação. Neves (s/d, p. 3) desafia o pesquisador a admitir que “há casos onde a reprodução da unidade de produção e a preservação da integridade do patrimônio não são valores fundamentais ou referências básicas às decisões dos herdeiros. Ao mesmo tempo, entender que a presença de formas diversas de produzir não correspondem necessariamente a princípios diferentes de organização social.” E ainda, admitir a alteração de papéis no núcleo familiar provocadas pela necessidade de constituição da renda familiar a partir de rendimentos advindos de atividades múltiplas que têm viabilizado a reprodução da unidade, levando em consideração que a existência de um mercado de trabalho disponível permite a família optar por qualificar a mão-de-obra de determinados membros numa perspectiva mais racional de aproveitamento dos recursos e oportunidades. Além disso, é importante considerar que a inserção das famílias agrícolas ao mercado de consumo e serviços as tem aproximado do padrão de reprodução das camadas urbanas, ampliando tal mercado. Desconsiderar tais aspectos dificulta a compreensão da reprodução familiar a partir do conjunto de relações que garantem sua viabilidade.

Busca-se, a partir deste momento, trabalhar os dados sobre mão-de-obra tentando dialogar com as referências acima.

Inicialmente vale salientar que o processo de modernização da lavoura canavieira, ainda que lento e descontínuo, acentuou a diferenciação entre as fases produtivas, sendo bastante comum a referência a elas como plantio, tratos, corte e transporte. Isso, por sua vez, define uma gama enorme de arranjos que pretendemos explorar na pesquisa, mas que já permite adiantar uma classificação preliminar: tem-se uma distinção por escala – micro, pequeno, médio e grande fornecedor – e ainda uma distinção que leva em conta a participação total ou parcial dos fornecedores nos eventos ligados à lavoura. Por essa classificação, tem-se um quadro bastante heterogêneo que contempla desde o fornecedor passivo que arrenda a terra e não se envolve em nenhuma atividade produtiva, passando por aqueles que se encarregam apenas do plantio e dos tratos culturais, até o fornecedor que possui a terra, arrenda outras parcelas e realiza todas as tarefas relativas à lavoura canavieira.

Para analisar as relações de trabalho empregadas 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-se então as duas fases principais do processo produtivo – plantio e tratos (entressafra) e colheita (safra) – temos uma situação bastante diferenciada e diversa em termos de emprego de força de trabalho, em grande medida devido ao fato de que a demanda de mão-de-obra é significativamente maior na colheita, devido à modernização da lavoura ter sido mais intensa na fase do cultivo. Até recentemente era comum as atividades da entressafra ficarem a cargo do trabalho familiar. Na fase da colheita devido ao aumento significativo da demanda de mão-de-obra disseminou-se a prática da intermediação na contratação dos trabalhadores.

Quadro 5 - Fornecedores de cana por mesorregião segundo estrato de produção e emprego de força humana no cultivo da cana									
Mesorregião	Produção em toneladas								
	01 a 800		01 a 4000		001 a 10000		+) de 10000		total
Araçatuba								00%	00%
Empreitada: fornecedor								0,00	00,00
r.p.m.o assal. contratada p/ fornecedor								0,00	00,00
Araraquara	00%	3	00%		00%		00%	1	00%
Empreitada: fornecedor					2,22				,88
r.p.m.o assal. contratada p/ fornecedor	00,00	1	1,30		6,66		5,71	5	5,36
r.p m.o familiar			,69		1,11		4,29		,76
Assis			00%		00%		00%		00%
Empreitada: usina			00,00						1,11
r.p.m.o assal. contratada p/ fornecedor					00,00		00,00		8,88
Araraquara	00%	6	00%		00%		00%	3	00%
Empreitada: usina									
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor	7,78	8	9,23		7,78		8,88	0	5,47
r.p e m.o familiar	2,22		6,92		1,11		1,11	1	0,75
Empreitada: fornecedor			,85		1,11				,77
Piracicaba	00%	9	00%	2	00%	7	00%	7	00%
Empreitada usina			,45						,03
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor	2,22		0,35		2,73	2	9,46	2	2,98
r.p. e m.o familiar									

		5,55	2	5,86	5	8,17	4	7,84	6	7,73
Empreitada: fornecedor		1,11		,89		,55		,70		,15
Empreitada: turmeiro		1,11		,45		,55				,09
Ribeirão Preto		00%	6	00%	8	00%	5	00%	7	00%
Empreitada usina				1,11		6,67		,86		,25
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor		7,50	2	1,11	1	1,11	6	4,28	2	3,92
r.p. e m.o familiar		0,00		2,22		6,67		0,00	2	2,68
Empreitada: fornecedor		2,50		,55		,55				,12
Empreitada: turmeiro								,86		,03
São José do Rio Preto		00%		00%		00%	4	00%	3	00%
Empreitada usina						3,33				,03
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor				00,00		6,66	4	00,00	1	3,94
r.p. e m.o familiar		00,00								,03
Total da amostra	9	00%	20	00%	5	00%	18	00%	32	00%
Empreitada usina				,00		,15		,85	1	,31
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor	4	8,28	9	7,50	5	3,85	1	7,11	09	2,95
r.p. e m.o familiar	2	1,38	9	2,50	0	0,77	3	9,49	4	8,31
Empreitada: fornecedor		,90		,16		,69		,69	4	,22
Empreitada: turmeiro		,45		,83		,53		,85		,20

Fonte: dados da pesquisa de campo

O Quadro 5 revela alterações significativas daquela que foi a situação tradicional. Na fase do cultivo ainda que parte significativa dos fornecedores em todas as faixas de produção utilize 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 REDES, Santa Cruz do Sul, v. 12, n. 3, p. 142 – 167, set./dez. 2007

mil ton), observa-se que a maioria depende de mão-de-obra assalariada, mesmo entre os pequenos fornecedores (45%), acentuando-se à medida que aumenta a escala de produção (de cerca de 58% nas faixas médias a 78% na faixa dos grandes). Isso provavelmente se deva ao aumento das exigências de tratos culturais que demanda mão-de-obra especializada.

Observando-se os dados por região nota-se que apenas a tradicional região canavieira de Piracicaba opera com mão-de-obra familiar na maioria dos casos (57,73%), mesmo nesta região a presença do assalariamento é significativa, absorvendo 31,96% dos fornecedores. Nas demais regiões o emprego de mão-de-obra assalariada é predominante, representando 93,94% no caso extremo da região de São José do Rio Preto. O emprego de mão-de-obra familiar tem alguma expressão nas regiões de Ribeirão Preto (22,68% dos casos) e Bauru (20,37%), nas demais é relativamente inexpressiva não chegando a 10%, não se fazendo representar nas regiões de Araçatuba e São José do Rio Preto.

Na fase da colheita, Quadro 6, a situação se altera significativamente: o emprego de mão-de-obra familiar é praticamente inexistente, representando apenas 2,09% do estado de São Paulo e 5,15% na tradicional região de Piracicaba; 1,85% na região de Bauru; 1,03% na região de Ribeirão Preto, não se fazendo presente nas demais regiões. São mais comuns às práticas de emprego de mão-de-obra assalariada, seja através da empreitada com outro fornecedor (entre 18% e 29% 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 prática da empreitada com turmeiros que foi historicamente a forma mais disseminada de emprego de mão-de-obra, provavelmente devido às maiores dificuldades criadas pelo ministério público para esse tipo de intermediação, sob suspeita 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 empreitada com as usinas no caso dos grandes fornecedores (cerca de 35%).

Quadro 6 - Fornecedores de cana por mesorregião segundo estrato de produção e emprego de força humana na colheita da cana									
Mesorregião	Produção em toneladas								
	01 a 800		01 a 4000		001 a 10000		+) de 10000		total
Araçatuba								00%	00%
Empreitada: fornecedor								0,00	0,00
r.p.m.o assal. contratada p/ fornecedor								0,00	0,00

Araraquara		00%	4	00%		00%		00%	2	00%
Empreitada: usina		00,00	3	5,83		00,00		5,71	0	5,24
r.p.m.o assal. contratada p/ fornecedor				,17				4,29		,76
Assis				00%		00%		00%		00%
Empreitada: usina				00,00		00,00		0,00		7,77
r.p.m.o assal. contratada p/ fornecedor								0,00		2,22
Araraquara		00%	6	00%	0	00%		00%	4	00%
Empreitada: usina		4,45		1,54		0,00				6,67
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor		1,10		5,38		0,00		2,22	0	8,52
r.p e m.o familiar				,85						,85
Empreitada: fornecedor		4,45	6	1,54		0,00		5,56	0	5,56
Empreitada turmeiro				,69				2,22		,41
Piracicaba		00%	9	00%	2	00%	7	00%	7	00%
Empreitada usina		3,33		7,24		,09		0,81	4	4,44
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor		1,11		0,34		7,27	1	6,76	1	1,96
r.p. e m.o familiar						3,64		,41		,15
Empreitada: fornecedor		3,33	5	1,73		6,36		8,92	3	4,02
Empreitada: turmeiro		2,22		4,13		3,64		,11	5	5,46
Ribeirão Preto		00%	6	00%	8	00%	5	00%	7	00%
Empreitada usina		2,50	6	00,00	5	3,33	9	2,86	5	7,63
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor		5,50				1,11		7,14	0	0,31

r.p. e m.o familiar		2,50								,03
Empreitada: fornecedor						,55				,55
Empreitada: turmeiro										
São José do Rio Preto		00%		00%		00%	4	00%	3	00%
Empreitada usina		00,00		0,00		00,00		2,50		4,24
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor							1	5,83	1	3,33
r.p. e m.o familiar										
Empreitada: fornecedor				0,00				7,50	3	9,39
Empreitada: turmeiro								,17		,03
Total da amostra	9	00%	21	00%	6	00%	18	00%	34	00%
Empreitada usina	5	1,72	9	7,02	5	3,03	4	7,29	63	8,80
r.p.m.o assal contratada p/ fornecedor		3,79		,78	2	8,19	4	7,29	7	0,06
r.p. e m.o familiar		,45		,83		,55		,69		,09
Empreitada: fornecedor		4,14	5	8,93	3	9,69	2	8,64	7	3,05
Empreitada: turmeiro		,90		,43		,55		,09	0	,99

Fonte: dados da pesquisa de campo

Questões de ordem técnica têm contribuído para a generalização da prática de terceirização da colheita e do transporte da cana. A valoração da cana, pelo teor de sacarose, determina o momento ideal para a queima e corte e, portanto, reduz o período ideal de colheita. Uma vez queimada, a cana deve ser colhida imediatamente sob pena de perder o teor de açúcar. Assim, numa região com forte presença de pequena e média produção identifica-se uma tendência à prática de verdadeiros mutirões de corte, tendo alguns fornecedores se especializado nesta atividade, realizando o corte e transporte em várias propriedades.

Isso indica que os ganhos de escala e os custos monetários de produção demandam uma magnitude de força de trabalho superior àquela disponível no interior da família (WILKINSON, 1986) do que se intui que o uso do mercado de

terras, como mecanismo para a obtenção da escala mínima requerida pela modernização do setor canavieiro, provoca efeitos no interior da unidade familiar, ao exigir o emprego regular e disseminado de força de trabalho assalariado contratada fora da família.

Uma ressalva ainda deve ser feita e que corrobora o peso da intermediação na contratação de mão-de-obra na lavoura: observe-se ainda que, dentre os que contratam trabalhadores safristas diretamente, parte significativa, 44,85% dos casos, terceiriza a contratação, conforme se apurou na pesquisa; segue a essa alternativa, a contratação via turmeiro, com 33,33%. É, ainda, muito pouco expressiva a contratação direta de trabalhadores com carteira assinada pelo fornecedor, representando 18,18% dos casos, sendo a maior incidência dentre os grandes fornecedores, que operam com escala de produção.

Entre os pequenos (menos de 4.000 toneladas de cana), emprega-se o safrista fundamentalmente no período do corte e, ainda assim, apenas alguns dias do ano (variando entre 5 a 20 dias). Entre os maiores, o uso além de maior é mais intenso, mas raramente superior a 4 meses. Na verdade, as turmas de cortadores contratadas diretamente ou através de turmeiros trabalham durante toda a safra em várias unidades produtivas, distribuídas e organizadas conforme o número, tamanho e grau de maturação da cana. Principalmente em regiões com forte presença de pequena e média produção identifica-se uma tendência à prática de verdadeiros mutirões de corte, tendo alguns fornecedores se especializado nessa atividade, realizando o corte e transporte em várias propriedades.

Assim, é precisamente o caráter sazonal da lavoura canavieira, e o reduzido tempo demandado para o corte da cana se coloca como a principal razão para a não-contratação direta da mão-de-obra com registro em carteira pelos fornecedores, 26,34% dos casos, sendo que grande parte desse contingente são pequenos e médios fornecedores que se utilizam a turma de cortadores por um prazo reduzidíssimo de tempo, não chegando há uma semana.¹³ Isso explica, em grande medida, a prática dos mutirões, mencionados acima e a conseqüente especialização de alguns fornecedores nessa atividade, bem como a terceirização do corte e transporte da cana. Vale ressaltar que apenas 14,07% se ressentem dos encargos contratuais elevados como elemento dificultador para a regularização dos contratos de trabalho.

Isso nos conduz à hipótese de que a dificuldade para a não-contratação seja de natureza transacional, ou seja, o elevado dispêndio de tempo e recursos para contratar trabalhadores por curtos períodos de tempo. A maioria parece recorrer, em casos como esse, a dois mecanismos: ou utiliza o serviço de terceiros (o turmeiro) ou contrata sem carteira assinada. Essas duas opções devem ser vistas como modos alternativos de lidar com os custos de utilizar o mercado, dada a inviabilidade de internalizar as relações de emprego. No intuito de relativizar o peso da legislação nas relações de trabalho, indagamos aos entrevistados se eles

¹³ Esta explicação, justificada no tempo de colheita da cana dos fornecedores, apareceu quando da aplicação dos questionários e infelizmente não pode ser contabilizada estatisticamente, pois não foi uma questão que fizesse parte do questionário.

contratariam os trabalhadores caso a legislação fosse flexibilizada. Apenas 27,65% da amostra respondeu que sim. Intuímos que o olhar e a direção da pesquisa devessem explorar mais detidamente a hipótese dos custos de transação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo dos fornecedores de cana do Estado de São Paulo revelou um quadro de grande heterogeneidade social, corroborando evidências de trabalhos feitos nos anos 1980 (CARON, 1986). Embora não seja um fenômeno novo, uma vez que foram identificados vários casos de arrendamento que possuíam mais de vinte anos, ele foi intensificado e ampliado pela desregulamentação da agroindústria canavieira. Essa teve um efeito grande sobre o ritmo e a amplitude com que o quadro de heterogeneidade vem ocorrendo, já que eliminou qualquer constrangimento institucional para que o mercado de terras pudesse funcionar no sentido de possibilitar, na atividade agrícola, a obtenção de economias mínimas para alguns dos produtores de cana. Ao intensificá-lo e ampliar o leque de arranjos produtivos entre os fornecedores, as mudanças institucionais e o progresso técnico têm tornado mais complexas as relações sociais e de produção no interior desse contingente social, colocando desafios para qualquer tentativa de classificação ou tipificação desse contingente social. Tomá-lo como pequenos produtores familiares, como têm feito suas Associações de classe, é desconhecer os diferentes arranjos envolvendo os mercados de terra e de trabalho que, na prática, dissolveram os principais elementos caracterizadores desse tipo social. Ademais, os critérios utilizados pelas Associações para classificar os fornecedores dão margem a uma significativa superestimação do número real daqueles que, de fato, exercem algum tipo de atividade produtiva na terra. Isso não é tranquilo nem mesmo para aqueles que se mantêm ativos, uma vez que algumas das suas atividades produtivas são realizadas pelas usinas/destilarias. Esse é um aspecto que revela bastante do grau de integração e dependência dessa categoria às unidades produtivas (usinas e destilarias) imediatamente à montante do processo produtivo nessa agroindústria. Embora processos de diferenciação social tenham sido identificados, com alguns fornecedores caracterizados na verdade como capitalistas agrícolas (médios e grandes), processos de decomposição social não foram captados.

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. Vale destacar, ainda, preliminarmente alguns aspectos que já permitem vislumbrar as tendências que se desenham. De fato, as perspectivas satisfatórias ao açúcar e ao álcool brasileiros, com a melhora dos preços relativos do primeiro e o aumento da demanda mundial de álcool, a partir da assinatura do Protocolo de Kyoto de um lado e as cobranças recentes do mercado internacional quanto ao cumprimento das cláusulas ambientais e sociais dos acordos firmados nos fóruns mundiais, aliadas ao reforço da fiscalização pelo ministério público de

outro, colocam a urgência de se regularizar finalmente o mercado de trabalho para garantir a competitividade dos subprodutos da agroindústria canavieira no mercado mundial, ampliando o escopo do conceito de modernização.

The role of the land and labour markets in the (re)structuration of sugar cane producers in the state of São Paulo: an empirical analysis

ABSTRACT

This paper discusses the role of the land and labour markets on the cane growers productive (re)structuring in São Paulo State. The analytical material was obtained through structured questionnaires applied in a sampling of cane growers of this area. The results have shown the intensification and wideness of social heterogeneity inside this social group after deregulation in this sector, as well as was increased the importance of land and labour markets in the cane growers activities viability.

Keywords: Sugar cane industry; land market; labour market.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVAY, R. Agricultura familiar e uso do solo. *São Paulo em perspectiva*, 11 (2), 1997, pp 73-78.
- CARON, D. *Heterogeneidade e diferenciação dos fornecedores de cana de São Paulo*. 1986. São Paulo, f. 182. Tese (Programa de Pós-Graduação em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo. 1986.
- IBGE, Censo Agropecuário, 1995, disponível em www.ibge.gov.br. Vários acessos.
- _____, Mapa. Disponível em <http://mapas.ibge.gov.br/divisao/viewer.htm>. Vários acessos.
- LEITE, S. I. S. *A Usina São Domingos: Os Canaviais, a Fábrica e os Trabalhadores, 1952-1973*. Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre em Economia (História Econômica. UNESP, Araraquara, 2002)
- MALUF, R.S.J. (coord) *Aspectos da Constituição e Desenvolvimento do Mercado de Trabalho Urbano e Rural de Piracicaba*. Piracicaba: FINEP/UNIMEP, 1984.
- MARTINS, G. A. *Estatística geral e aplicada*. Ed. Atlas. São Paulo. 2002.
- 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.

- PERES, A. M. P. et al. A complexidade e diversidade da categoria fornecedor de cana no Estado de São Paulo: o caso do município de Piracicaba – SP. In: *Anais do XLII Congresso da SOBER*, 2004, Cuiabá-MT. CD-ROM
- PERES, A. M. P. et al. Os mercados de terra e trabalho na (re)estruturação da categoria social dos fornecedores de cana das regiões de Piracicaba e Ribeirão Preto: análise de dados de campo. In: *Anais do XLIV Congresso da SOBER*, 2006, Fortaleza-CE. CD-ROM. 21p.
- PERES, A. M. P. *O arrendamento de terras na pequena propriedade fundiária canavieira: o caso do município de Piracicaba – SP*, Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Economia) - Instituto de Economia da Universidade de Campinas. Campinas, 2003.
- PIRES, M. C. S. *O processo de urbanização e organização do espaço em uma região canavieira: a região de Ribeirão Preto*. FAU-USP, dissertação de mestrado. São Paulo. 1996.
- RAMOS, P. *Agroindústria Canavieira e Propriedade Fundiária no Brasil*. São Paulo: Hucitec, 1999.
- _____; TERCI, E.T. *O Trabalhador Rural e a Pequena Propriedade Canavieira em Piracicaba*. 1988. Mimeo.
- SHIKIDA, P. F. A. et al. Apontamentos dos fornecedores, CANAPAR e ALCOPAR sobre os impactos das transformações institucionais e do progresso técnico na questão do fornecimento de cana: a realidade do Estado do Paraná. In: *Anais do III Encontro Brasileiro de Estudos Regionais*. 2004, Belo Horizonte-MG. CD-ROM.
- SHIKIDA, P. F. A. et al. Impactos das transformações institucionais e do progresso técnico sobre os fornecedores de cana do Estado do Paraná: uma abordagem preliminar. In: *Anais do XLII Congresso da SOBER*, 2004, Cuiabá-MT. CD-ROM.
- SILVA, J. G. Tecnologia e campesinato. *Revista de Economia Política*, vol 3, n 4, 1983.
- SILVA, J. G. Resistir, resistir, resistir: considerações acerca do futuro do campesinato no Brasil. *Anais Sober*, vol II. 1995
- TARTÁGLIA, J. C.; OLIVEIRA, J. C. Agricultura Paulista e sua Dinâmica Regional (1920-1980). In: SEADE. *Coleção Economia Paulista: A Interiorização do Desenvolvimento Econômico no Estado de São Paulo (1920-1980)*. São Paulo: Fundação SEADE, v. 1, n. 2, maio/1988.
- TERCI, E. T. et al. (a) Fornecedores de cana – as dificuldades para dimensionar e qualificar uma categoria social no Estado de São Paulo. In *Anais do XLIII Congresso da SOBER*, 2005. Ribeirão Preto-SP. CD-ROM.
- TERCI, E. T. et al. (b) *O trabalho agrícola temporário assalariado na agroindústria canavieira: o caso do corte de cana na Região de Piracicaba*. Disponível em: <http://www.sober.org.br/conteúdo.php?item_menu_id=6&mostra_congresso_realizado=
- TERCI, E. T. et. al. (c) *Desconcentração Industrial: impactos socioeconômicos e urbanos no interior paulista (1970-1990)*. Piracicaba: MB Editora, 2005.
- VEIGA, J. E. *O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica*. Hucitec/Edusp. 1991. São Paulo.
- WILKINSON, J. *O Estado, a agroindústria e a pequena produção*. Hucitec-Cepa/BA. São Paulo-Salvador, 1986.