

MERCADOS DE TERRA E DE TRABALHO NA (RE)ESTRUTURAÇÃO DA CATEGORIA SOCIAL DOS FORNECEDORES DE CANA DE RIBEIRÃO PRETO¹

Sebastião Neto Ribeiro Guedes²

Pery Francisco de Assis Shikida³

Eliana Tadeu Terzi⁴

Maria Thereza Miguel Peres⁵

Alice de Paula Peres⁶

RESUMO: O artigo discute o papel desempenhado pelos mercados de terra e de trabalho na (re)estruturação produtiva dos fornecedores de cana da região canavieira de Ribeirão Preto. O material empírico analisado foi obtido de questionários aplicados a uma amostra estratificada proporcional de fornecedores de cana da região citada. Os resultados indicaram que a heterogeneidade social desse contingente ampliou-se após a desregulamentação da agroindústria canavieira, 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 terra, mercado de trabalho.

THE ROLE OF THE LAND AND LABOUR MARKETS IN THE (RE)STRUCTURING OF CANE GROWERS IN THE RIBEIRAO PRETO AREA

ABSTRACT: This paper discusses the role of the land and labor markets in the cane growers' productive (re)structuring in the Ribeirao Preto region, Sao Paulo State, Brazil. The analytical material was obtained through questionnaires applied in a sampling of cane growers from this area. The results have shown intensified and widened social heterogeneity within this social group after deregulation in this sector, as well as increased importance of the land and labor markets to the viability of cane growers' activities.

Key-words: sugar cane industry, land market, labor market.

JEL Classification: Q13, Q15.

¹Registrado no CCTC, ASP-26/2005.

²Economista, Doutor, Coordenador e Professor do Curso de Economia da UNIMEP (e-mail: sebaneto@unimep.br).

³Economista, Doutor, Professor da UNIOESTE-Toledo, Bolsista de Produtividade do CNPq e Pesquisador do Grupo de Pesquisa em Agronegócio e Desenvolvimento Regional (GEPEC) (e-mail: pfashiki@unioeste.br).

⁴Economista, Doutora, Professora do Curso de Economia da UNIMEP (e-mail: etterci@unimep.br).

⁵Economista, Doutora, Professora do Curso de Economia da UNIMEP (e-mail: mtmperes@unimep.br).

⁶Economista, Mestre (e-mail: aliceperes@hotmail.com).

1 - INTRODUÇÃO

O processo de desregulamentação da agroindústria canavieira nacional, desencadeado no início dos anos 90s, mostra que “o papel do Estado mudou, ele agora é mais de coordenador do que interventor” (VIAN, 2003, p. 11). Por consequência, as vicissitudes institucionais que ocorreram no setor têm influenciado as decisões dos seus agentes, seja este usineiro, fornecedor, indústria automobilística, etc. Diante desse novo cenário, muitas usinas, mal-acostumadas com o antigo paradigma subvencionista que reinou na agroindústria canavieira até o início da década de 1990, malograram. O que vem predominando nessa importante atividade econômica brasileira é a lógica do paradigma tecnológico, refletido em atributos como o progresso técnico agrícola/industrial, redução do emprego e/ou aproveitamento intensivo de subprodutos.

Ao ser a modernização uma condição *sine qua non* para a sobrevivência na agroindústria canavieira, parece óbvio supor que a categoria dos fornecedores de cana está desaparecendo em face desse contexto. No entanto, essa categoria pode estar ressurgindo numa outra condição, não mais como proprietária, mas numa outra forma de subordinação à usina.

Isso posto, este artigo tem o objetivo de analisar os efeitos da desregulamentação da agroindústria canavieira sobre a categoria dos fornecedores de cana da região de Ribeirão Preto, uma das mais importantes regiões canavieiras do Estado de São Paulo e também do Brasil. Com este intento, procurou-se discutir o papel dos mercados de terra e de trabalho na viabilização/transformação da agricultura familiar canavieira de Ribeirão Preto, no contexto da nova onda de modernização ocorrida a partir dos anos 90s do século XX.

2 - CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO DE ESTUDO

A região de Ribeirão Preto, aqui considerada congrega 32 municípios, sendo o mais importante deles o de Ribeirão Preto, município aglutinador de

importantes indústrias de transformação, das quais se sobressaem as atividades agroindustriais, em especial a canavieira.

Do ponto de vista histórico, a presença da cana-de-açúcar na região 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. O processo de constituição do mercado interno regional está vinculado às características do regime de trabalho do colonato, forma de relação de trabalho na qual é a família que se engaja no trabalho produtivo, recebendo um número de pés de café para cuidar. Na época da colheita do café, a família recebia remuneração monetária na atividade de colheita, que, aliada àquela que recebia da venda do excedente proveniente da sua produção de morada, constituiu o embrião do mercado interno regional, a partir do qual a divisão social do trabalho pôde ser aprofundada (IANNI, 1984).

Esse tipo de regime de trabalho promoveu a diversificação da produção da região que, em 1920, contava com a presença de açúcar, aguardente, algodão, arroz, café, cana-de-açúcar, farinha de mandioca, feijão, fumo, mamona, mandioca e milho (PIRES, 1996). A renda monetária recebida pelos colonos permitiu a alguns deles a constituição de uma pequena poupança, que foi utilizada como instrumento de ascensão social. Isso acontecia através do aproveitamento das oportunidades oferecidas pelo mercado de terras, quando as crises cafeeiras ou conflitos familiares envolvendo a transmissão de herança obrigavam o parcelamento de parte ou mesmo da totalidade da propriedade cafeeira⁷. Desse modo,

⁷Conforme Ianni (1984, p. 36), referindo-se à cafeicultura da região de Ribeirão Preto, “quanto ao rearranjo da estrutura fundiária, devido à crise da cafeicultura, aumenta o número de pequenas propriedades. Apesar de crescerem em termos absolutos, as propriedades médias e grandes decrescem em termos relativos. E os latifúndios diminuem em termos absolutos e relativos. Na maioria, os novos pequenos proprietários seriam ex-colonos e ex-camaradas que compraram suas parcelas de terra com economias amealhadas; ou receberam parcelas de terras dos fazendeiros que não puderam saldar dívidas ou devolver as poupanças dos seus colonos”.

alguns ex-colonos puderam transformar-se em proprietários de terra (alguns poucos em grandes proprietários), outros em arrendatários de terras, parceiros e, mesmo, em trabalhadores assalariados permanentes, num mecanismo que se reproduziu em outras regiões (GUEDES, 2000), dando ensejo a uma certa diversificação social na paisagem rural.

A origem social dos fornecedores de cana está parcialmente associada a processos como os descritos acima, bem como à substituição pura e simples dos cafezais por canaviais por parte daqueles fazendeiros que já possuíam terra. As oportunidades abertas pela crise da economia cafeeira não foram, contudo, suficientemente amplas e generalizadas para alterar a estrutura fundiária da região, que continuou profundamente concentrada.

A constituição e a ampliação do mercado interno regional induziram o estabelecimento de unidades industriais de vários tipos em seu núcleo urbano. No campo, continuou a busca por atividade rentável alternativa ao café. Primeiro experimentou-se o algodão, aproveitando um fugaz crescimento da demanda e dos preços. A cana-de-açúcar já despontava, nas décadas de 1930 e 1940, com significativa expansão na área plantada, ao mesmo tempo que crescia sua participação na produção de açúcar. Foi somente com o advento da II Guerra Mundial, ao abrir às usinas paulistas o mercado de açúcar do Centro-Sul do Brasil, que a atividade canavieira se consolidou como primeira e mais importante atividade produtiva da paisagem rural da região. Na verdade, data do período do imediato pós-guerra a instalação das primeiras usinas da região (PIRES, 1996). Ademais, como no caso da região de Piracicaba, a instalação das usinas induziu à constituição de um importante setor de bens de capital voltado para a oferta dos equipamentos e instalações demandados pela agroindústria canavieira, contribuindo sobremaneira para a integração técnico-econômica dessa agroindústria. Não se pode desconsiderar, ainda, o papel do governo no sentido de favorecer a expansão da agroindústria canavieira em geral e da região especificamente, por meio das normatizações do IAA, que beneficiaram as cotas de produção das uni-

dades produtivas paulistas, da aprovação do Estatuto da Lavoura Canavieira, etc. Do ponto de vista das relações de trabalho, as mudanças engendradas por esse processo foram sintetizadas da seguinte forma por Osakabe (1998, p.46) “a região de Ribeirão Preto enfrentou não somente a mudança do tipo de cultura do café para a cana-de-açúcar, mas também a substituição do trabalho colono pelo trabalho diário ou volante”.

Nos anos 70s do século XX, a agroindústria canavieira da região expandiu-se significativamente, impulsionada pelos programas e iniciativas governamentais, tais como, o PROÁLCOOL. Característica dessa década é o crescimento do mercado de trabalho agrícola temporário, com sua característica de precarização e péssimas condições de trabalho (OSAKABE, 1998). Nesse período tem início o predomínio dessa região na produção canavieira do País, que será consolidado na década seguinte.

A década de 1990 constituiu-se em uma nova fase para a agroindústria canavieira do Brasil e da região em estudo. Ela inaugurou a transição do processo de mudança no ambiente institucional intervencionista que a regulou por mais de 50 anos para um ambiente institucional novo, marcado pelo caráter regulador (e não intervencionista) do Estado e pela intensificação dos processos competitivos inter e intracapitalistas (GUEDES, 2000; MORAES, 2000; BELIK e VIAN, 2002).

Em Ribeirão Preto uma dimensão desse processo será analisada a seguir. A tabela 1 apresenta alguns dados sobre a *performance* recente dos fornecedores de cana da região sob estudo. Observa-se que o número de fornecedores tem aumentado em proporções significativas ao longo de todo o período. Uma parte desse aumento deve ser creditado à forma como as associações de classe classificam o fornecedor de cana, computando a cana de fornecedores ativos e passivos. De qualquer modo, as percentagens de crescimento são suficientemente elevadas para sugerir que, mesmo expurgando o viés classificatório das associações, houve algum aumento real do número de fornecedores (ativos) de cana. O início da década de 1990 foi de bastantes dificuldades para os fornecedores de cana, cujos indicadores

principais caíram ou estagnaram em relação ao período anterior. A escala de produção diminuiu pelo efeito da estagnação do volume de cana entregue e pelo crescimento bastante significativo do número de fornecedores; por sua vez, os ganhos de produtividade foram discretos em relação aos do período seguinte. No geral, seus resultados são compatíveis com a literatura sobre o setor, que apontou as dificuldades e impasses gerados na fase inicial do processo de desregulamentação setorial.

Tabela 1 - Indicadores de Desempenho dos Fornecedores do Estado de São Paulo e da Microrregião de Ribeirão Preto, Médias dos Triênios 1983/84/85, 1990/91/92 e 2002/03/04

Item	1983/84/85	
	Total	R. Preto
Fornecedores (n)	8.165	1.174
Cana entregue às usinas (t)	29.883.339	7.529.878
ATR ¹	135,95	137,03
Valores de POL ²	13,98	14,05
Escala média (t cana/n. fornecedores)	3.659	6.413
Item	1990/91/92	
	Total	R. Preto
Fornecedores (n)	10.134	1.587
Cana entregue às usinas (t)	31.751.935	7.815.384
ATR ¹	139,21	141,18
Valores de POL ²	14,45	14,65
Escala média (t cana/n. fornecedores)	3.133	4.924
Item	2002/03/04	
	Total	R. Preto
Fornecedores (n)	12.043	1.927
Cana entregue às usinas (t)	48.079.956	12.067.953
ATR ¹	146,99	148,37
Valores de POL ²	15,37	15,50
Escala média (t cana/n. fornecedores)	3.992	6.226

¹Açúcar Total Recuperado.

²Participação percentual do produtor no volume total de ATR.

Fonte: ORPLANA (2004).

O período 2002/03/04 revela uma outra realidade. De fato, já avançado o processo de consolidação do novo modelo de regulação dessa agroindústria, os fornecedores responderam com um crescimento bastante significativo de cana entregue às usinas, que aumentou 54% em relação ao período anterior. A escala média voltou aos patamares pré-1990, agora puxados pelo crescimento da produção, que foi duas vezes maior que o do número de forne-

cedores. Na mesma direção, a produtividade, medida pela ATR e POL⁸, cresceu significativamente mais do que no período anterior. Uma particularidade da região de Ribeirão Preto é que os indicadores de produtividade e a escala média têm sido superiores à média do Estado de São Paulo ao longo de todo o período analisado. Isto é especialmente verdadeiro para a escala de produção, que no período foi cerca de 64% superior à média estadual.

3 - METODOLOGIA DA PESQUISA

A pesquisa reuniu e estruturou dados e informações primárias, coletadas por meio de questionários, aplicados ao responsável pela unidade produtiva dos fornecedores de cana. No total foram aplicados 68 questionários a fornecedores ativos - aqueles que efetivamente cultivam a terra e nela produzem cana-de-açúcar - de vários municípios da região de Ribeirão Preto, da qual fazem parte os seguintes municípios: Altinópolis, Barretos, Barrinha, Batatais, Bebedouro, Brodósqui, Cajobi, Colina, Cravinhos, Dumont, Jaborandi, Jardinópolis, Luiz Antônio, Luzitânia, Monte Azul Paulista, Monte Verde, Morro Agudo, Nupuranga, Orlandia, Pitangueiras, Pontal, Ribeirão Preto, Sales de Oliveira, Santa Rosa do Viterbo, Santo Antônio da Alegria, São Simão, Serra Azul, Serrana, Sertãozinho, Severínia, Terra Roxa e Viradouro.

O número de questionários resultou de uma amostra aleatória estratificada proporcional⁹, que

⁸ATR é a sigla de Açúcar Total Recuperado, indicador de produtividade que corresponde à quantidade média de açúcar (em quilos) que pode ser extraída de uma tonelada de cana. POL é a sigla que expressa a participação percentual do produtor no volume total de ATR, conforme as planilhas de custo de produção.

⁹No cálculo, consideraram-se um intervalo de confiança de 95,5%, com um valor da abscissa da distribuição normal padrão, Z, de 2, e um erro amostral de 5% (0,05). Dados esses parâmetros, estimou-se o tamanho da amostra conforme a equação a seguir, indicada por Martins (2002): $n = (Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N) / d^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q$, em que N é o tamanho da população, Z é a abscissa de distribuição padrão normal; p é a estimativa da proporção ($q = 1 - p$); d é o erro amostral e n é o tamanho da amostra da população. Ressalve-se que nessa fase da investigação ainda não foi efetuada a expansão dos resultados, nem apresentados os erros de amostragem, o que impede que as conclusões do trabalho possam ser generalizadas.

teve como base a população estimada de 1960 fornecedores de cana da região de Ribeirão Preto, segundo dados da Organização dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo (ORPLANA), que trabalha com os dados de fornecedores distribuídos por usina, o que extrapola o recorte regional adotado na pesquisa. Ademais os números dessa entidade incluem fornecedores ativos e passivos¹⁰, acrescentando mais um complicador à amostra utilizada, que priorizou exclusivamente fornecedores ativos. Essas dificuldades levaram os autores a utilizar, como referência para a identificação do fornecedor, a usina para a qual entrega cana. Esse procedimento permitiu compatibilizar os dados das associações, mas gerou um outro problema: a área de abrangência das usinas não coincidia com o recorte regional do IBGE (as microrregiões). Optou-se, então, pelo recorte das usinas, por ser ele o espaço real de inserção socioeconômica dessas unidades. Ademais, esse procedimento favorece a análise dos resultados, uma vez que ela leva em conta o elo mais próximo do fornecedor no complexo agroindustrial canavieiro.

A estratificação levou em consideração dois critérios: a quantidade de cana colhida e o tamanho da propriedade dos fornecedores de cana. Para o primeiro caso, o critério foi aquele utilizado pelas próprias entidades/associações de representação da categoria, que utilizam cinco classificações: os que colhem menos de 200t/ano; os que colhem entre 200 e 800t/ano; aqueles que colhem entre 801 e 4.000t/ano; os que colhem entre 4.001 e 10.000t/ano e os que colhem mais de 10.000t/ano (Tabela 2).

¹⁰São considerados fornecedores ativos aqueles que efetivamente cultivam total ou parcialmente cana em terras próprias e/ ou de terceiros. Os fornecedores passivos são aqueles que, embora constem no cadastro das Associações e representações de classe dos fornecedores, não exercem nenhum tipo de atividade produtiva na terra de sua propriedade que, em geral, é arrendada para fornecedores ativos ou para usinas/destilarias.

Tabela 2 - Estratificação da Produção de Cana-de-Açúcar de Fornecedores da Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, Safra 2004/05

Estrato de Produção (t)	Produtor		Produção	
	n.	%	t	%
< 200	110	5,61	12.417	0,10
201 - 800	395	20,15	190.428	1,51
801 - 4.000	840	42,86	1.613.655	12,81
4.001 - 10.000	344	17,55	2.158.694	17,14
> 10.000	271	13,83	8.616.782	68,43
Total	1.960	100	12.591.976	100

Fonte: ORPLANA (2004).

A estratificação por tamanho incluiu oito estratos, como se segue: de 0 a 10ha; de 11 a 20ha; de 21 a 50ha; de 51 a 100ha; de 101 a 200ha; de 201 a 500ha; de 501 a 1.000ha e mais de 1.000ha. Os questionários foram respondidos pelo responsável pela unidade produtiva nas sedes das representações/associações de fornecedores existentes nos municípios pesquisados, a partir de uma lista previamente fornecida pelas associações. Elas foram feitas no período de abril a junho de 2005, contendo informações sobre a safra 2004/05.

4 - CARACTERIZAÇÃO DA PROPRIEDADE E DO USO DA TERRA ENTRE OS FORNECEDORES DE CANA DE RIBEIRÃO PRETO E O PAPEL DO MERCADO DE TERRAS

Os mercados de terras são instituições através das quais a terra, convertida em mercadoria, é comprada, vendida ou alugada (GUEDES e REYDON, 2001). Em sociedades capitalistas eles têm sido a forma principal de acesso à terra, condicionando, em certa medida, também o seu uso. A dinâmica desses mercados é um indicador importante 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, o que justifica a importância do seu estudo. No caso dos fornecedo-

res de cana da região em análise, o mercado de terras vem desempenhando um papel ativo na sua (re)estruturação produtiva, definindo inclusive os limites mínimos para a permanência enquanto produtor ativo.

Na região de Ribeirão Preto os resultados confirmam a percepção de que, em termos quantitativos, predominam unidades produtivas de pequenas dimensões territoriais.

Tabela 3 - Caracterização dos Fornecedores de Cana-de-Açúcar por Tamanho do Estabelecimento, Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004

Área (ha)	Fornecedores	
	n.	%
Menos de 50	27	39,71
De 51 a 100	7	10,29
De 101 a 200	10	14,71
De 201 a 500	13	19,12
De 501 a 1.000	6	8,82
Mais de 1.000	5	7,35
Sem resposta	-	-
Total	68	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se que na região predomina entre os fornecedores de cana estabelecimentos com menos de 100 hectares, que respondem por 50% do total deles. Analisando de maneira ainda mais desagregada, o estrato com menos de 50 hectares compreende cerca de 39,71% do total dos estabelecimentos (Tabela 3). Quando confrontados, contudo, com dados sobre a quantidade colhida de cana, a relevância econômica das unidades que produzem menos de 800 toneladas de cana/ano representa menos de 8% do total da cana colhida (Tabela 4). Seria legítimo identificar os pequenos estabelecimentos por área com aqueles que produzem menos de 800 toneladas/ano? A resposta é negativa, pois dos 17 estabelecimentos com menos de 50 hectares, apenas 1 (6%) produz uma quantidade de cana inferior a 800 toneladas/ano. A maioria (41%) produziu entre 801 e 4.000 toneladas e 29% dos fornecedores desse estrato

de área produziram entre 4.000 e 10.000 toneladas/ano. Em contraste, dos estabelecimentos com área entre 201 a 500 hectares, 25% produziram menos de 800 toneladas de cana/ano.

Tabela 4 - Caracterização dos Fornecedores por Tonelada de Cana Colhida por Ano, Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004

Cana (t/ano)	Fornecedores	
	n.	%
Menos de 200	1	1,42
De 201 a 800	15	7,35
De 801 a 4.000	17	25
De 4.001 a 10.000	12	17,65
Mais de 10.000	32	47,06
Sem resposta	1	1,47

Fonte: Dados da pesquisa.

Isso significa que o tamanho do estabelecimento do produtor não tem sido obstáculo para o aumento da quantidade colhida de cana. Duas razões poderiam explicar esse fato: a primeira refere-se aos ganhos de produtividade no cultivo de cana levando ao aumento da produção sem a contribuição de acréscimos do fator terra. Embora a produtividade agrícola tenha crescido na última década de uma maneira significativa, os ganhos de produtividade necessários para justificar essa hipótese teriam de ser enormes. A evidência empírica coletada em fontes secundárias (ver Tabela 1) e entre os próprios fornecedores não corrobora essa hipótese. Uma segunda razão poderia estar vinculada à dinâmica do mercado de terras da região, após a desregulamentação setorial.

Do total de fornecedores, 47,06% deles estão enquadrados no estrato superior, revelando a enorme presença de fornecedores que operam com elevadas escalas de produção. Dentro desse estrato predomina grande heterogeneidade, uma vez que análises individuais dos questionários detectaram diferenças de até 26 vezes no volume em tonelada de cana colhida por fornecedor (12.500 e 330.000 toneladas para o menor e maior volume de cana colhida, respectivamente), indício claro de que entre os grandes há os que são "gigantescos". De um lado, essa

constatação aponta para a importância de se analisar com mais detalhe o interior desses estratos, que podem “ocultar” profundas diferenças entre os agentes neles classificados. De outro lado, o número de fornecedores que produz até 800 toneladas/ano (23%) é maior que a proporção de cana colhida por este estrato (pouco mais de 8%), indicando forte concentração da produção nos estratos de produção maiores.

Nota-se, ainda, que as proporções observadas são convergentes, no sentido geral, com aquelas apresentadas pela ORPLANA para o conjunto dos fornecedores da região de Ribeirão Preto (Tabela 2), base da estratificação da amostra adotada. Apesar das diferenças percentuais entre os dois conjuntos de dados, eles revelam o sentido comum das forças econômicas e sociais que atuam no interior dessa categoria: a elevada concentração da produção nos estratos superiores (mais de 4.000 toneladas) e o papel econômico marginal dos estratos inferiores (menos de 800 toneladas).

Apesar da convergência geral dos dados entre as duas fontes, algum esclarecimento é preciso ser dado para as diferenças percentuais. A razão disso pode estar no fato de que os dados da ORPLANA incluem como fornecedores tanto os ativos quanto os passivos, considerando entre estes últimos os “fornecedores” que arrendam terras para terceiros. Como foi dito anteriormente, na amostra de Ribeirão Preto excluíram-se os fornecedores passivos. Esse procedimento fez com que se elevasse substancialmente o número de fornecedores médios, justamente aqueles que mais se utilizam do mercado de terras para adequar-se às exigências de escala mínima. Além disso, um outro fator faz com que as proporções apresentadas pela ORPLANA diverjam das apresentadas aqui. Trata-se do fato de que o fornecedor que arrenda para terceiros conserva-se no quadro de associados como fornecedor, sendo classificado com uma quota igual ao valor do arrendamento, geralmente cerca de 14,5 toneladas de cana por hectare de terra. Considerando-se uma produtividade média por hectare de 74,5 toneladas de cana, o arrendamento equivale a cerca de 1/5 da produção. Como a usina paga diretamente àquele que arrenda terras,

descontando aquela parcela de cana do total de cana entregue pelo fornecedor ativo, essa quantidade de cana é computada na associação no nome daquele que arrenda terras como a sua quota de produção. Assim, se ele arrenda para terceiros 20 hectares de terra, sem produzir um pé sequer de cana, ele ainda assim aparece na associação como fornecedor de 290 toneladas (20 hectares x 14,5 valor do arrendamento), classificado como pequeno produtor de cana. Como na verdade a maioria daqueles que arrendam para terceiros são pequenos proprietários, exageram-se os números dos fornecedores de cana nesse sub-setor produtivo.

Nos parágrafos anteriores, chamou-se a atenção para a impropriedade de se associar o tamanho do estabelecimento por área com a quantidade de cana produzida. Dos fornecedores ativos, 56% arrendaram terras de terceiros na safra 2004/05, revelando o quanto está disseminada a prática do arrendamento no interior desse contingente social. É possível que parte daqueles que possuam estabelecimentos com área muito pequena para a atividade canavieira (menos de 100ha) esteja utilizando o mercado de terras para, via arrendamento, ampliar a área plantada. Os resultados seriam ganhos de escala compatíveis com os requerimentos tecnológicos do novo surto de modernização que vem caracterizando o setor.

Do total que arrendou terras de terceiros, 64% produziram mais de 4.000 toneladas de cana por ano, indicando forte concentração de práticas de arrendamento naqueles estratos que possuem maior valor de produção. A tabela 5 indica que os arrendamentos foram feitos por fornecedores que possuíam menos de 100ha e responderam por 60% dos estabelecimentos que arrendaram terras de terceiros. Dessa percentagem, 2/3 concentram-se em estabelecimentos com menos de 50 hectares. Observe-se que 34% dos proprietários com menos de 50ha que arrendaram terras de terceiros produziram mais de 4.000t/ano de cana, o que reforça ainda mais a percepção da importância do arrendamento para viabilizar uma escala mínima de produção para os pequenos proprietários. Esse estrato (menos de 50 hectares) concentra o maior número de estabelecimentos que

Tabela 5 - Arrendamento de Terras para Cana, por Estrato de Produção e Tamanho do Estabelecimento, Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004
(em t)

Área (ha)	1-200	201-800	801-4.000
1 -10	-	-	1
11 -20	-	1	6
21 - 50	-	-	-
51 - 100	-	1	-
101 - 200	-	-	1
201 - 500	1	1	-
501 - 1.000	-	-	-
+ de 1.000	-	-	-
Sem resposta	-	-	-
Total	1	3	8

Área (ha)	4.001-10.000	+10.000	Total
1 -10	2	-	3
11 -20	1	3	11
21 - 50	2	-	2
51 - 100	-	6	7
101 - 200	-	4	5
201 - 500	1	5	8
501 - 1000	-	-	-
+ de 1000	-	2	2
Sem resposta	-	-	-
Total	6	20	38

Fonte: Dados da pesquisa.

produz mais de 4.000 toneladas/ano.

As informações apresentadas colocam outras questões. Se a prática de arrendamento está tão disseminada, é preciso investigar de quem as terras são tomadas em arrendamento. As evidências da pesquisa e outras encontradas em bibliografia (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 terra¹¹. 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 clas-

¹¹Seria 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 o escopo desta pesquisa infelizmente não permitem avançar nessa necessária linha de investigação.

sificado como tal pelas associações que os representam. Isto porque na contabilidade destas, o critério para pertencer à categoria é a cota, que está no nome de um fornecedor (ou ex-fornecedor). Desse modo, quando um ex-fornecedor arrenda sua terra para outro e abandona a atividade produtiva na terra, ele ainda continua vinculado à associação, porque a porcentagem de cana que recebe do arrendamento é registrada no nome dele. 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 vincula-se aos problemas no interior da família colocados pela dinâmica do ciclo de vida dessas famílias (desinteresse das novas gerações pela atividade agrícola, necessidade de buscar rendimentos fora da unidade agrícola, conflitos sobre a gestão do trabalho no interior da unidade produtiva, problemas de saúde e de idade do chefe da família). Curiosamente, apenas 38% alegaram a inviabilidade econômica do empreendimento imposto pelo tamanho do estabelecimento.

Neste estudo, verificou-se que um pouco menos de 10% dos arrendamentos (ou seja, 3 arrendamentos) foram feitos com terras de usinas, revelando aspectos novos nas estratégias dos grupos usineiros, já percebidos em outras pesquisas (GUEDES, 2000). Na verdade, os números vêm corroborando evidências que sugerem práticas de arrendamento de terras das usinas para fornecedores selecionados. No caso de Ribeirão Preto, embora a quantidade desse tipo de prática seja pequena, o volume de terras dispostas pela usina à iniciativa de fornecedores não é irrisório, correspondendo a cerca de 3% da extensão total dos arrendamentos. No caso captado pela pesquisa, os fornecedores beneficiados foram aqueles que produzem mais de 4.000 toneladas ano (na verdade, um arrendamento para fornecedor que produz de 4.001 a 10.000t e dois fornecedores que produzem mais de 10.000t) e possui área própria superior a 100 hectares. Esses são indícios de

que há, por detrás dessa prática, estratégias de seleção complexas, mas sempre mediada pela capacidade produtiva daquele que recebe terras em arrendamento.

Há, ainda, situações em que o fornecedor ativo arrenda parte de suas terras para terceiros. Deste tipo foram identificados três fornecedores (Tabela 6).

Tabela 6 - Fornecedores Ativos que Arrendaram Terras para Terceiros, Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004
(em ha)

Fornecedor	Área própria cultivada	Área própria arrendada	Área total de propriedade do fornecedor
1	133	95	228
2	550	73	623
3	202	40	248
Total	885	208	1.099

Fonte: Dados da pesquisa.

As informações apresentadas na tabela 6 revelam a complexa e variada articulação entre propriedade e uso da terra no interior da categoria dos fornecedores de cana, dificultando a construção de construir tipologias para esse grupo social.

Ao se verificar as práticas de arrendamento de acordo com o tamanho do estabelecimento é possível perceber que a área total cultivada pelos fornecedores (34.195 hectares) é muito maior do que a área cultivada dos estabelecimentos de sua propriedade (20.333ha). A diferença é, obviamente, o montante de terras arrendadas (13.862 hectares). A partir dos dados é possível perceber que cerca de 40% da área total da terra cultivada pelos fornecedores era arrendada de terceiros. A área arrendada para o cultivo da cana correspondeu a 83% da área de propriedade dos fornecedores que estava sendo cultivada com cana (Tabela 7).

A prática de arrendamento está disseminada por todos os estratos, embora com mais intensidade nos pequenos e médios. De fato, no estrato de menos de 50 hectares (38% dos fornecedores entrevistados), a área de cana arrendada de terceiros é significativamente maior que a área própria plantada com

cana: respectivamente 2.541 ha e 747 ha, ou seja, 77% da área total cultivada por esse estrato é arrendada. No estrato entre 51 e 100 hectares (cerca de 10% dos fornecedores), a mesma situação ocorre, só que com mais intensidade. Nesse segmento, a área arrendada total (1.327ha) é mais do que o dobro da área própria dos fornecedores (525ha). No conjunto, as propriedades com menos de 100 hectares arrendaram terras de terceiros em quantidade significativa, corroborando a hipótese de que aumentos da escala mínima têm sido buscados pelos pequenos proprietários por meio da prática de arrendamento. O acesso ao mercado de terras vem oferecendo ocasião para que parte dos fornecedores ainda ativos possa integrar-se às novas exigências de escala do padrão de crescimento dessa agroindústria.

Observa-se que nos estratos superiores, a importância do arrendamento diminui em relação à área própria. No estrato de 501 a 1.000 hectares, as áreas arrendadas para o plantio de cana e próprias são equivalentes (4.360 e 4.300, respectivamente). No estrato de mais de 1.000 hectares, a proporção do arrendamento sobre a área própria é ainda menor (1.000 e 9.487 hectares, respectivamente). Parece que a partir desses estratos, o tamanho da propriedade passa a ser mais do que suficiente para garantir os ganhos de escalas requeridos pelo processo produtivo agrícola.

Constatou-se também que a área plantada de cana e a área total (cana e outras culturas) concentram-se significativamente nos estratos maiores (de 501 a 1.000 ha e no estrato superior a 1.000 ha), que juntos detêm 52% da área total de cana e 61,84% da área total dos estabelecimentos, embora respondam por apenas 16,17% do número total de estabelecimentos investigados.

Parte das áreas próprias e/ou arrendadas em praticamente todos os estratos não é utilizada exclusivamente para o cultivo/produção de cana-de-açúcar, fato que mostra tanto estratégias de diversificação produtiva quanto a viabilidade comercial de cultivos alternativos. Embora essa última afirmação seja verdadeira, ela deve ser lida com uma dose de prudência, uma vez que, como logo será visto, a parte mais importante desses cultivos na verdade

Tabela 7 - Área Própria, Arrendada e Total dos Fornecedores de Cana de Ribeirão Preto por Tamanho do Estabelecimento, Estado de São Paulo, 2004

(em ha)

Tamanho dos estabelecimentos (ha)	N. dos estabelecimentos	Área dos estabelecimentos			Área arrendada			Área Total		
		Com cana	Outras culturas	Total	Com cana	Outras culturas	Total	Com cana	Outras culturas	Total
- 10	3	19	-	19	73	218	291	91	218	309
11 - 20	9	146	-	146	775	162	937	921	162	1.083
21 - 50	15	573	10	583	1.313	-	1.313	1.886	10	1.896
51 - 100	7	509	16	525	797	530	1.327	1.306	546	1.852
101 - 200	10	1.292	85	1.373	585	363	948	1.877	448	2.325
201 - 500	13	3.265	632	3.897	1.686	-	1.686	4.951	632	5.583
501 - 1.000	6	4.300	-	4.300	4.360	2.000	6.360	8.660	2.000	10.660
+ de 1.000	5	2.539	6.948	9.487	1.000	-	1.000	3.539	6.948	10.487
Total	68	12.642	7.691	20.333	10.589	3.273	13.862	23.231	10.964	34.195

Fonte: Dados da pesquisa.

não são alternativos, mas complementares à cana. Além disso, uma porção nada desprezível dessas culturas "alternativas" é feita em regiões e estados distantes daqueles sob análise. De qualquer modo, do total da área própria dos estabelecimentos (20.333 ha), cerca de 37% foram utilizados com produtos alternativos, variam, em geral, com gado, soja, milho e amendoim. O mesmo acontece com a área total arrendada (13.862 ha), que teve 23% dela utilizada para produtos alternativos à cana. No conjunto da área total disponível para o cultivo (própria mais arrendada), cerca de 32% eram utilizados pelos produtos alternativos já citados.

Essa visão geral necessita ser mais bem compreendida. Analisando mais detalhadamente os dados pode-se perceber que esse fenômeno, embora seja geral, é mais importante e significativo nos estratos de maior área. É neles que se concentram, de fato, 83% da área total (própria e arrendada) dedicada a cultivos/produtos alternativos, o que se pode observar somando as áreas dos estratos de 501 a 1.000 hectares e de mais de 1.000 hectares.

Os dados da pesquisa mostram também que a produção alternativa é a de produtos comerciais, ou seja, que se destinam à venda, praticamente inexistindo produção para autoconsumo. O que ocorre para todos os estratos de produção. A explicação para isso prende-se aos seguintes fatos: a) ser intensa

a integração aos mercados locais, regionais e nacionais dessas unidades produtivas, tanto como unidades produtoras quanto consumidoras; b) proximidade de sua unidade de produção das cidades, facilitando o acesso das famílias aos bens de consumo oferecidos pelo mercado; c) a maioria das famílias de fornecedores mora na cidade e não na unidade produtiva, como se verá em breve.

Nos estratos de maior produção aproximadamente um terço dos fornecedores adquiriram suas propriedades por meio do mercado e, na mesma proporção, essas compras foram feitas num período inferior a 10 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 (75%), não é de se negligenciar a importância do mercado como instrumento de acesso a esse ativo que, no caso de Ribeirão Preto, foi de 22% das propriedades declaradas (Tabela 8).

Quando perguntados se possuíam outra propriedade rural, cerca de 23 (34%) responderam afirmativamente. Desses, aproximadamente 15 (65%) estão nos estratos que produzem mais de 10.000 toneladas de cana. A maioria desses proprietários possui apenas uma propriedade a mais, situada, em

sua maioria, em pequenos municípios paulistas próximos à sede da fazenda principal. Há, no entanto, quatro propriedades que se situam em municípios do Estado de Minas Gerais e Mato Grosso. A área dessas propriedades é bastante heterogênea (Tabela 9).

Tabela 8 - Formas de Aquisição da Propriedade da Terra, Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004

Forma de aquisição da terra	Número de fornecedores	%
Herança	51	75
Compra de vizinhos	6	8,82
Compra de parentes	2	2,94
Compra de desconhecidos	7	10,29
Sem resposta	2	2,94
Total	68	100

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 9 - Área da(s) Outra(s) Propriedade(s) dos Fornecedores de Cana da Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004

Área da outra propriedade	Número de fornecedores	%
Menos de 50ha	7	30,4
De 51 a 100ha	5	21,7
De 101 a 200ha	1	4,3
De 201 a 500ha	4	17,4
De 501 a 1.000ha	4	17,4
Mais de 1.000ha	2	8,7
Total	23	100

Fonte: Dados da pesquisa.

O período de aquisição dessas terras não foi muito recente, uma vez que apenas 3 (10%) afirmaram ter adquirido terra há menos de 10 anos. Mais da metade produz cana nessas terras, embora a pecuária extensiva seja significativa, ocupando 21% da área. Além dessas, há outras atividades que absorvem 25% das outras terras dos fornecedores, deixando ver uma certa diversificação no seu uso.

5 - MERCADO DE TRABALHO: CONTRATAÇÃO E UTILIZAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO PELOS FORNECEDORES DE RIBEIRÃO PRETO

Em grande medida, o debate sobre o lugar e o papel da agricultura familiar na dinâmica capitalista tem sido marcado pela percepção de como a unidade produtiva familiar relaciona-se e articula-se com os mercados de terra e de trabalho. Para alguns autores (ABRAMOVAY, 1997; VEIGA, 1991), a integração da agricultura familiar com esses mercados e as unidades industriais, a jusante e a montante, não provoca, necessariamente, a sua eliminação. Afirma-se isso uma vez que suas características internas e as estratégias que implementam dotam-nas de condições de extrema adaptabilidade, garantindo sua permanência e sua relevância econômica no desenvolvimento capitalista. Veiga (1991:190) afirma, argumentando no sentido da sua adaptabilidade, que *"a agricultura familiar não 'requer' taxa de lucro inferior a dos outros setores, mas adapta-se melhor a circunstâncias que imponham uma realização adiada desse lucro"*. Esses autores esforçaram-se também para 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 (1997) 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, há autores (GRAZIANO DA SILVA et al., 1983, GRAZIANO DA SILVA, 1995) que enfatizaram 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.

Busca-se, a partir desse momento, analisar os dados sobre mão-de-obra tentando dialogar com as duas tradições referidas no parágrafo anterior e identificar se o fornecedor de cana de Ribeirão Preto “cabe” em uma delas (Tabela 10).

Em Ribeirão Preto, as atividades de plantio e cultivo são realizadas majoritariamente por meio de trabalho assalariado contratado fora da família (cerca de 60%). Ao se incluir outras formas que utilizam terceiros para o cultivo, a participação exclusiva da mão-de-obra familiar limita-se a 20% das famílias. O uso desse tipo de mão-de-obra está disseminado por todos os estratos, embora em maior parcela nos de menos de 800 toneladas/ano, que a utilizam numa proporção de 66%. Nos estratos de 801 a 10.000 toneladas de cana/ano cerca de 30% da força de trabalho empregada nessa tarefa é familiar. No estrato de mais de 10.000 toneladas/ano apenas 21% da força de trabalho empregada no plantio e cultivo é familiar.

Para a colheita, é irrelevante a mão-de-obra familiar, uma vez que apenas 1,47% dos entrevistados colhem exclusivamente utilizando esse tipo de mão-de-obra. A maioria dos entrevistados (72%) utilizaram-se da usina para realizar o corte da cana (Tabela 11). Esse fato indica o grau de integração e subordinação desse contingente social à agroindústria, que realiza uma das mais importantes etapas do processo produtivo do complexo. Isso é fato para todos os estratos, embora menor nos extremos.

É importante observar que o uso de trabalho assalariado (contratado pelo próprio fornecedor, empreiteiros ou usinas) é muito difundido em todas as etapas do ciclo produtivo, revelando a forte dependência desse contingente social do mercado de

trabalho. De outro lado, revela que a base familiar é muito pouco relevante, mesmo nas unidades de pequenas dimensões familiares. A literatura tem mostrado que os aumentos de escala em unidades produtivas induzidos ou não por políticas de modernização têm, apesar dos seus efeitos diferenciados sobre os pequenos produtores, compelido aqueles com maior capacidade de integração ao emprego crescente de mão-de-obra contratada no mercado. 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). Dessa forma, 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 assalariada contratada fora da família.

O número de assalariados empregados é bastante elevado, independentemente do tamanho da unidade familiar. A grande maioria emprega mais de 10 safristas. Esse uso não é, no entanto, contínuo durante a safra (Tabela 12). 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 e 20 dias). Entre os maiores, o uso além de superior é mais intenso, mas raramente ultrapassa 4 meses. Na verdade, as turmas de cortadores contratadas diretamente ou por meio de turmeiros trabalham durante toda a safra em várias unidades produtivas, distribuídas e organizadas conforme o número, tamanho e grau de maturação da cana.

Ademais, a análise dos resultados revelou que é bastante elevado o índice de produtores absenteístas. Do total de entrevistados 59% não moram no domicílio da fazenda, tendo residência fixa em casa ou apartamento na cidade. Quando os entrevistados são perguntados se possuem outra fonte de rendimento não agrícola, cerca de 35% responderam afirmativamente, destacando-se rendimentos derivados de aluguel (11,7%) e aposentadoria (7%). Do total dos que possuíam outro rendimento não agrícola, 30% são de proprietários que possuem menos de 50 hectares.

Tabela 10 - Cultivo de Cana e Uso de Mão-de-Obra na Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004
(em t)

Itens	1-200	201-800	801-4.000	4.001-10.000	+ de 10.000	Total
Recursos próprios e mão-de-obra familiar	1	3	6	3	7	20
Recursos próprios e mão-de-obra assalariada fora da família	-	2	10	8	21	41
Recursos próprios e mão-de-obra assalariada e membros da família	-	-	-	-	2	2
Empreitada	-	-	-	-	1	1
Usina	-	-	1	2	1	4
Sem resposta	-	-	-	-	-	-
Total	1	5	17	13	32	68

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 11 - Colheita de Cana e Uso de Mão-de-Obra na Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004
(em t)

Itens	1-200	201-800	801-4.000	4001-10.000	+ de 10.000	Total
Recursos próprios e mão-de-obra familiar	1	-	-	-	-	1
Recursos próprios e mão-de-obra assalariada fora da família	-	1	-	-	9	10
Recursos próprios e mão-de-obra assalariada e membros da família	-	-	-	2	3	5
Empreitada	-	1	-	1	1	3
Usina	-	3	17	10	19	49
Sem resposta	-	-	-	-	-	-
Total	1	5	17	13	32	68

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 12 - Número de Safristas Empregados por Estratos de Tamanho e Valor de Produção na Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, Safra 2004/05

Número de empregados	1-200	201-800	801-4.000	4001-10.000	+ de 10.000	Total
1 a 5	-	-	-	1	-	1
6 a 10	-	1	1	-	-	2
11 a 15	1	1	1	-	-	3
16 a 20	-	2	4	1	-	7
+ de 20	-	-	9	11	29	49
Sem resposta	-	1	1	-	3	5
Total	1	5	16	13	32	67

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação à tipologia proposta por Abramovay (1997), das cinco apenas duas das características estão presentes clara e inequivocamente: a propriedade familiar dos meios de produção e a transmissão por herança dessa propriedade. As demais ou estão ausentes (predomínio do trabalho familiar) ou apenas parci-

almente presentes (gestão familiar do estabelecimento e os responsáveis pelo empreendimento estarem ligados entre si por laços de parentesco). Embora sejam amplos e intensos os processos de diferenciação social, nenhuma evidência foi encontrada no sentido de indicar processos de decomposição social que tenham

conduzido à proletarização dos fornecedores de cana. Aqueles que arrendaram terras para terceiros e abandonaram qualquer pretensão de exercer atividades produtivas na terra conservaram sua propriedade, apesar de os contratos de arrendamento possuírem, em geral, mais de dez anos. Peres (2003) atribuiu a permanência da propriedade da terra entre esses ex-fornecedores aos seguintes fatores: 1) benefício médico-previdenciário de estar associado às organizações de classe dos fornecedores; 2) importância da renda derivada do aluguel da terra no rendimento familiar, que em média é de 42%, mas alcança 78% nos estratos de área menores; 3) idade e o fato daquele que arrenda sua terra permanecer, na grande maioria dos casos, morando na casa rural do estabelecimento.

A avaliação dos fornecedores, de acordo com o tamanho da propriedade, sobre vários aspectos da atividade produtiva relacionada ao cultivo da cana é apresentada na tabela 13. Sobre cada um deles, o fornecedor foi convidado a avaliar se melhorou, piorou ou não se alterou (esses vários itens) depois da desregulamentação da agroindústria. Os resultados obtidos são bastante sugestivos e em muitos aspectos diversificados, refletindo, certamente, a grande heterogeneidade dessa categoria social. Para a grande maioria (60%) os preços pagos pela cana pioraram depois da desregulamentação. Seria de se esperar que essa avaliação negativa estivesse associada, de alguma maneira, com a nova sistemática de fixação do preço da cana pelo ATR. No entanto, para 41% dos entrevistados, a nova sistemática melhorou em relação à anterior. Isso indica uma clara dissociação entre o preço pago pela cana e a nova sistemática. Aparentemente, a parcela daqueles descontentes com a nova sistemática de pagamento pela cana (29%) concentra-se nos estratos de tamanho de menos de 500 hectares, onde estão 4/5 do total de respondentes. A percentagem daqueles que afirmaram que a rentabilidade da atividade aumentou desde que foi iniciada a desregulamentação é muito grande - cerca de 69% - e disseminada por todos os estratos de tamanho. Essa avaliação pode estar relacionada com os ganhos de escala obtidos pelas práticas de arrendamento comentadas anteriormente.

Quanto à relação com os usineiros, em geral

tratados como antagônicos, os interesses dos dois segmentos pareciam divergir profundamente. Não foi esse o retrato obtido nas pesquisas de campo: 48% dos fornecedores afirmaram que a relação com as usinas melhorou após a desregulamentação, tendo a percentagem dos que afirmaram o contrário situada em 14% do total dos entrevistados. A avaliação negativa é maior nos estratos de tamanho entre 101 e 500 hectares. Há, além dos preços pagos, mais três itens cuja avaliação foi majoritariamente negativa: a política de crédito, os problemas ambientais e aqueles envolvendo a contratação de mão-de-obra. A política de crédito parece um tema bastante relevante para os que possuem áreas menores. São nesses estratos que se concentram a maioria das avaliações negativas.

A percentagem daqueles que apontaram a questão ambiental (proibição e fiscalização da queima da cana, etc.) como tendo piorado após a desregulamentação foi significativa. Não se deve esquecer que data de meados dos anos 90s a legislação que propõe a eliminação paulatina da queimada no Estado de São Paulo e outras medidas fiscalizatórias por parte do poder público, bem como reações mais organizadas e contundentes da sociedade civil contrárias às queimadas. Aparentemente, na região de estudo, essa questão passou a ocupar um espaço crescente na agenda dos fornecedores. Em relação aos problemas envolvendo a mão-de-obra, embora a percepção seja de que eles pioraram, o que chama a atenção é a elevadíssima percentagem daqueles que afirmaram que nada se alterou em relação a esse quesito. Provavelmente, o fato de utilizarem os serviços da usina ou de turmeiros para o recrutamento e controle da mão-de-obra assalariada utilizada explique parte da indiferença manifestada pelos fornecedores de Ribeirão Preto.

6 - CONCLUSÕES

O estudo dos fornecedores de cana de Ribeirão Preto revelou um quadro de grande heterogeneidade social, corroborando evidências de trabalhos feitos nos anos 80s do século XX (CARON, 1986) e, mais recentemente, Shikida et al. (2005). Embora não seja um fenômeno novo, uma vez que foram identificados

Tabela 13 - Avaliação dos Impactos da Desregulamentação setorial sobre algumas Variáveis Seleccionadas, pelos Fornecedores de Cana, Região de Ribeirão Preto, Estado de São Paulo, 2004

Item	Tamanho da propriedade (ha)								
	-100			101 - 200			201 - 500		
	P ¹	M ¹	NA ¹	P	M	NA	P	M	NA
Preço da cana paga ao fornecedor	17	9	7	9	3	0	9	2	1
Demanda de cana p/o fornecedor	7	12	14	2	5	5	2	6	4
Sistemática de pagamento pela cana (ATR)	7	14	12	4	4	4	5	5	2
Rentabilidade da produção	2	22	10	1	9	2	0	8	4
Política de crédito	11	8	14	2	3	7	7	3	2
Relação com os usineiros	3	18	12	3	4	5	4	5	3
Relação c/ problemas ambientais	19	8	6	6	3	3	6	3	3
Contratação de mão-de-obra	7	2	24	4	1	7	4	0	8

Item	Tamanho da propriedade (ha)								
	501 - 100			+ 1000			Total		
	P ¹	M ¹	NA ¹	P	M	NA	P	M	NA
Preço da cana paga ao fornecedor	2	3	1	4	1	0	41	18	9
Demanda de cana p/o fornecedor	0	4	2	0	2	3	11	29	28
Sistemática de pagamento pela cana (ATR)	2	3	1	2	2	1	20	28	20
Rentabilidade da produção	0	5	1	1	4	0	4	47	17
Política de crédito	1	1	4	0	2	3	21	17	30
Relação com os usineiros	0	3	3	0	3	2	10	33	25
Relação c/ problemas ambientais	5	1	0	1	2	2	37	17	14
Contratação de mão-de-obra	0	1	5	2	0	3	17	4	47

¹P = piorou; M = melhorou; NA = Não se alterou.

Fonte: Dados da pesquisa.

vários casos de arrendamento que possuíam mais de vinte anos, ele foi intensificado e ampliado pela desregulamentação da agroindústria canavieira, que 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 intensificar 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 sua classificação ou tipificação. Assumir 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 signifi-

cativa superestimação do número real daqueles que, de fato, exercem algum tipo de atividade produtiva na terra. Isso não é tranqüilo 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 o grau de integração e dependência dessa categoria às unidades produtivas (usinas e destilarias) imediatamente a montante do processo produtivo nessa agroindústria. Foram identificados intensos processos de diferenciação social no interior da categoria. Em muitos deles, o fornecedor operava com escalas e utilização de força de trabalho que o assemelhava a empreendedores capitalistas. O contrário não foi observado, isto é, processos de diferenciação e decomposição social nos qual o fornecedor perdeu sua condição de proprietário de terras.

O artigo chamou a atenção também para 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, pela compra ou

aluguel, a escala mínima de terras necessária para garantir a permanência de parte dos fornecedores na atividade produtiva. É a partir da terra que se pode perceber a complexidade das relações sociais nos canaviais de Ribeirão Preto. Há os fornecedores ativos, no interior dos quais a heterogeneidade é enorme, os passivos, ativos que arrendam terras para terceiros, ativos que arrendam terras de terceiros, ativos que arrendam terras das usinas, etc. Em todas elas 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; elevado absenteísmo do produtor ativo; importância não negligenciável de renda não agrícola na composição da renda familiar, etc.

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.

Por fim, a percepção dos fornecedores a respeito de quais conseqüências a desregulamentação trouxe para importantes aspectos das suas atividades produtivas e sociais parece ser bastante positiva, inclusive em itens nos quais se acreditava poderia emergir opiniões contrárias e críticas mais contundentes.

LITERATURA CITADA

- ABRAMOVAY, R. Agricultura familiar e uso do solo. **São Paulo em Perspectiva**, v. 11, n. 2, p. 73-78, 1997.
- BELIK, W.; VIAN, C. E. F. Desregulamentação estatal e novas estratégias competitivas da agroindústria canavieira em São Paulo. In: MORAES, M. A. F. D.; SHIKIDA, P. F. A (Orgs). **Agroindústria canavieira no Brasil: evolução, desenvolvimento e desafios**. São Paulo: Atlas, 2002. p. 69-92.
- CARON, D. **Heterogeneidade e diferenciação nos fornecedores de cana de São Paulo**. 1986. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia e administração, Universidade de São Paulo.
- GRAZIANO DA SILVA, J. Resistir, resistir, resistir: considerações acerca do futuro do campesinato no Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 33., 1995, Curitiba, PR. **Anais...** Brasília: SOBER, 1995.
- GRAZIANO DA SILVA, J. Tecnologia e campesinato. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 3, n. 4, p. 21-56, out./dez. 1983.
- GUEDES, S. N. R. G. **Verticalização da agroindústria canavieira e a regulação fundiária no Brasil: uma comparação internacional e um estudo de caso**. 2000. Tese (Doutorado) - Instituto de Economia, Universidade de Campinas.
- _____; REYDON, B. Característica e dinâmica do mercado de terras em um município canavieiro paulista no período 1968-1998. **Informações Econômicas**, São Paulo. v. 31, n. 9, p. 31-43, set. 2001.
- IANNI, O. **Raízes agrárias do estado brasileiro**. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- MARTINS, G. A. **Estatística geral e aplicada**. São Paulo: Atlas, 2002.
- MORAES, M. A. F. D. **A desregulamentação do setor sucroalcooleiro do Brasil**. Americana: Caminho Editorial, 2000.
- ORPLANA. **Relatório da administração 2001-2004**. Piracicaba, 2004. 193p. Mimeo.
- OSAKABE, E. O impasse da mecanização na economia açucareira. In: III PRÊMIO Corecon/SP de Excelência em Economia, 3., Corecon/SP. São Paulo, 1998.
- PERES, A. M. P. **O arrendamento de terras na pequena propriedade fundiária canavieira: o caso do município de Piracicaba, SP**. 2003. Dissertação (Mestrado) - Instituto de Economia, Universidade de Campinas.
- PIRES, M. C. S. **O processo de urbanização e organização do espaço em uma região canavieira: a região de Ribeirão Preto**. 1996. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo.
- SHIKIDA, P. F. A. et al. Impactos das transformações institucionais e do progresso técnico nos fornecedores de cana do Paraná. In: SHIKIDA, P. F. A.; STADUTO, J. A. R. (Orgs). **Agroindústria canavieira no Paraná: análise, discussões e tendências**. Cascavel, PR: Ed. Coluna do Saber, 2005.
- VEIGA, J. E. **O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica**. São Paulo: Hucitec/Edusp. 1991.
- VIAN, C. E. F. **Agroindústria canavieira: estratégias competitivas e modernização**. Campinas, Editora Átomo, 2003. 217p.
- WILKINSON, J. **O Estado, a agroindústria e a pequena produção**. São Paulo/Salvador: Hucitec-Cepa/BA, 1986.

Recebido em 03/10/2005. Liberado para publicação em 24/01/2006.