

A INTEGRAÇÃO AGRICULTURA-INDÚSTRIA: UMA ANÁLISE DO CONFLITO DE INTERESSES NA CADEIA AGROINDUSTRIAL DA BORRACHA NATURAL DA MICRORREGIÃO GEOGRÁFICA DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - SP

Ms. Robson Munhoz de Oliveira - Universidade de Brasília

geounesp@hotmail.com

Dra. Rosângela Ap^a M. Hespanhol - Universidade Estadual Paulista

hspanhol@stetnet.com.br

Em linhas gerais, a presente pesquisa tem como tema central de análise a importância sócio-econômica da cultura de seringueira na Microrregião Geográfica de São José do Rio Preto no período que compreende entre 1970 e 2003. O interesse pela temática nesta microrregião se justifica pelo fato desta se destacar tanto em âmbito estadual, como nacional na produção de borracha. Os dados da FIBGE (2001) comprovam essa importância: em 2001 a região respondia por 15,8 mil toneladas, representando 25% da produção estadual e 11% da produção nacional.

Em outros termos, o estudo propõe analisar em que medida a cultura de seringueira se apresenta como alternativa de geração de renda e fixação do homem na terra, dado o sistemático processo de exclusão social assistido no meio rural brasileiro, em especial após a modernização do campo, a qual privilegiou a grande exploração em detrimento da pequena.

Cumprir enfatizar que no setor da borracha tem-se de um lado heveicultores e processadores de borracha natural, os quais, entretanto, são agentes antagônicos entre si, e de outros, representantes do capital monopolista internacional materializado na presença dos fabricantes de pneumáticos, quais seja: Firestone, Goodyear, Michelin e Pirelli, respondendo por cerca de 90% do setor.

Com o aprofundamento do processo de industrialização do país a partir da década de 1950, o setor de pneumáticos foi ganhando envergadura e a partir de então passou a pressionar com mais vigor o Estado que concedeu a permissão para a importação de borracha natural em 1997 com a revogação da Lei de Contingenciamento ao mesmo tempo que promulgou a Lei do Subsídio, a qual apenas em partes compensou a abertura econômica do setor.

DINÂMICA ESPACIAL DA HEVEICULTURA NA MICRORREGIÃO GEOGRÁFICA DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: DIAGNÓSTICO E PERSPECTIVAS

Para a consecução desse objetivo, os procedimentos metodológicos adotados implicaram na realização de trabalho de campo, que compreende a elaboração e aplicação de quatro roteiros de entrevistas. O primeiro roteiro de entrevista foi aplicado junto a 02 dirigentes de usinas processadoras e junto ao proprietário de uma usina. O segundo roteiro de entrevista foi aplicado junto a 03 engenheiros agrônomos das Casas de Agricultura dos municípios de Olímpia, Mirassol e Guapiaçu, como objetivo de obter informações que pudessem subsidiar na caracterização e análise da dinâmica regional e municipal. O terceiro roteiro de entrevista foi aplicado junto aos presidentes de 03 associações de produtores de borracha, sendo: a APABOR, sediada em São José do Rio Preto; HEVEASSO (Associação dos Produtores de Borracha de Guapiaçu e Região), situada em Guapiaçu; e, a Associação dos Produtores de Borracha do Vale do Rio Grande, sediada em Olímpia. O quarto

roteiro de entrevista foi aplicado junto a 60 produtores rurais distribuídos em 06 municípios pertencentes à MRG de São José do Rio Preto.

O roteiro de entrevista aplicado juntos aos produtores rurais compreendeu duas partes. A primeira parte foi composta por questões de caráter específico, direcionadas à cultura da seringueira, tais como: razões que levou o produtor a adotar a seringueira; área do seringal; tipo de borracha produzida; comercialização da produção; relações de trabalho; consórcio com outras plantas; procedência da renda total familiar; perspectivas com a cultura, dentre outras. A segunda parte foi composta por perguntas de caráter mais geral relacionadas ao nível sócio-econômico e cultural setor agropecuário, abordando aspectos como: escolaridade dos membros da família; local de residência; relações de trabalho, etc. Ademais, abordou-se questões relativas à propriedade e as atividades produtivas: tamanho da propriedade; principais atividades agropecuárias desenvolvidas ao longo da vida como agricultor; utilização das terras; destino da produção; problemas enfrentados durante o processo produtivo e a comercialização da produção; meios de produção disponível; estratégias desenvolvidas pelos produtores; perspectivas do produtor rural, entre outras¹.

O contato com os produtores rurais foi feito por meio da disponibilização de informações cadastrais dos heveicultores, divulgada pelo *site* da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), no ano de 1998, no qual constavam endereço, telefone para contato, área do seringal, usina processadora, entre outras informações.

A pesquisa de campo foi realizada no mês de novembro de 2003 e abarcou o territorialmente os municípios de Guapiaçu, Mirassol, Olímpia, Bálsamo, Tanabi e Palestina, pertencentes à MRG São José do Rio Preto.

Os 06 municípios selecionados, apresentaram uma grande concentração de heveicultores, ou seja, 276 produtores, equivalentes a 61% do total regional. Os 173 produtores de borracha restantes, equivalentes a 39%, estão distribuídos entre os 18 municípios pertencentes à MRG de São José do Rio Preto e que apresentavam área de cultivo de seringueira (FIBGE, 1996).

De acordo com a FIBGE (2002), esses 06 municípios pesquisados foram responsáveis em 2002, por 50,5% da área plantada, ao passo que os demais 20 municípios foram responsáveis pelos demais 49,5%. A produção dos 06 municípios pesquisados correspondeu em 2002 por 51,1% da produção regional. No que toca ao valor da produção, os 06 municípios pesquisados, foram responsáveis por 51,9%, sendo que os demais 20 municípios, foram responsáveis por 48,1% do valor da produção².

A partir dos dados da FIBGE (1996), verificou-se que os 60 produtores rurais entrevistados representam 13% do total de 449 produtores de borracha da região.

Tendo em vista o objetivo mais amplo da pesquisa, isto é, analisar a dinâmica da cadeia agroindustrial da borracha natural na MRG de São José do Rio Preto, esse foi o critério adotado que melhor se coaduna com a proposta da pesquisa.

¹ Os dados referente a muitos dos aspectos descritos na metodologia não serão apresentados em virtude da natureza resumido deste artigo.

² Cabe ressaltar que dos 29 municípios pertencentes a MRG de São José do Rio Preto, apenas 03 não possuíam área plantada com seringueira em 2002.

Tamanho dos seringais e das propriedades

Se considerado os seringais com menos 10 ha de área plantada como pequeno, com área entre 10 ha e menos de 50 ha como médio e com 50 ha e mais como grande, pode-se afirmar que predominam entre os heveicultores entrevistados os pequenos e médios seringais, perfazendo 93,6% do total de produtores, sendo que apenas 6,4% são grandes produtores. Do total de 93,6% de produtores com pequenos e médios seringais, 42,6% são pequenos produtores e 51,1% médios produtores.

No que toca ao tamanho da propriedade, verificou-se que 56% dos produtores possuíam propriedades com área até 100 ha; 37% com área entre 100 e menor de 500 ha; e, 7% com área com 500 ha mais.

Como foi contatado, 71% dos membros das famílias entrevistadas residem nas cidades, dentre os quais muitos perderam por completo os vínculos com a atividade agropecuária, com apenas 05 exceções entre os filhos que ajudavam os pais no processo administrativo da propriedade ou diretamente envolvido com a atividade agropecuária. Dentre as 71% das famílias residentes na cidade, apenas os responsáveis pelas UPAs mantêm relação direta com a atividade agropecuária, exercendo apenas o papel de administrador do empreendimento.

No que se refere à utilização das terras nas UPAs pesquisadas, constatou-se que a maior parte desses produtores diversifica suas atividades agropecuárias. Contudo, observa-se que além da seringueira, as principais atividades agropecuárias encontradas nas UPAs pesquisadas foram a pecuária de corte, a laranja e, em menor escala, a cana-de-açúcar. A diversificação produtiva é uma importante estratégia adotada entre os produtores rurais, em especial pelos produtores familiares, para que estes não se submetam às condições de mercado com a comercialização de apenas uma cultura. Assim, se o preço de um determinado produto está mal cotado no mercado, restam-lhes outros para serem comercializados e, desta forma, compensarem as perdas da atividade agropecuária principal.

Verificou-se que predominavam as áreas destinadas à pecuária de corte, ocupando 61% da área total das UPAs pesquisadas; seguida pela seringueira, com 14,46%; e a laranja, com 11,20%, ocupando o terceiro lugar. Ainda mostrava-se importante a área ocupada com cana-de-açúcar, com 5,71% e o milho, perfazendo 4,30%, em quarto e quinto lugar, respectivamente. As áreas com as demais culturas, inclusive com o cultivo de café, representavam parcelas poucos significativas, mostrando que essa lavoura faz parte da história passada da região.

A amostragem da pesquisa refletiu os dados coletados no Censo Agropecuário de 1995/96 que, por sua vez, se assemelha aos da Produção Agrícola Municipal de 2002 da FIBGE, no que se refere à ordem de importância da área abrangida pelas culturas na região. Assim, verifica-se que os maquinários e implementos agrícolas declarados pelos produtores de borracha são utilizados para realizar os tratos nessas outras atividades agropecuárias e não na heveicultura.

Constituição da Renda Familiar

No que concerne à constituição da renda familiar, verificou-se que 63% das famílias tinham a renda advinda integralmente da agropecuária (100%); 8% das famílias tinham 90% da renda advinda da

agropecuária; 8% tinham 70% da renda oriunda da agropecuária; 10% das famílias tinham a renda dividida entre as atividades agropecuárias (50%) e não-agropecuárias; e, 11% tinham como principal fonte de renda, atividades não ligadas ao setor agropecuário, dentre os quais, destacavam-se os produtores fortemente capitalizados. Em resumo, 63% das famílias tinham a renda oriunda exclusivamente da agropecuária e 37% das famílias possuíam a renda oriunda da combinação de atividades agropecuárias e não-agropecuárias.

O percentual de 37% dos entrevistados que possuem renda oriunda de atividades agropecuárias e não-agropecuárias combinada, se referem às famílias, cujos membros que participavam do orçamento, além da atividade agropecuária, eram aposentados, comerciantes, pequenos empresários do processamento de borracha, profissionais liberais ou ainda funcionários públicos. Cabe destacar que a seringueira por ser uma atividade que demora em torno de 07 anos para começar a produzir, pressupõe a existência de uma outra fonte de renda estável. A inexistência de uma renda estável e o longo período de maturação constituem-se nas principais explicações para a pouca adoção da cultura entre os produtores familiares na região estudada.

A participação da renda obtida com a comercialização da borracha no total da **renda agropecuária** nos dá uma indicação da importância dessa cultura para os produtores que a possuem. Isto porque, 37% dos produtores declararam que a renda obtida com a seringueira corresponde entre 60% e 100% da renda agropecuária total; 43% dos entrevistados afirmaram que a renda obtida com a produção de borracha compõe entre 20% e 50% da renda agropecuária total e 20% afirmaram que a seringueira respondia por menos de 10% da renda total obtida com a agropecuária.

A partir dos dados apresentados, verifica-se que a heveicultura apresenta-se relevante do ponto de vista da renda gerada entre os produtores que a adotaram, uma vez que para 80% destes, ela representa mais de 20% da renda total familiar, percentual considerado alto quando comparado com a área ocupada na propriedade. Isso porque, foi identificado entre os produtores entrevistados, área média de 21,9 ha cultivada com a seringueira.

Foi observado na pesquisa de campo que 58% dos produtores entrevistados pretendem aumentar a área cultivada com lavouras e/ou com atividades criatórias. Desse total, 60% pretendem aumentar a área cultivada com seringueira.

Os dados relativos ao perfil dos produtores nos permitiu fazer algumas constatações. Dentre elas se destacam: a) a pequena área média dos seringais concentrada em propriedades de pequeno e médio porte, permitindo a exploração intensiva da terra; b) mesmo em pequenas áreas, o percentual da renda gerada com o cultivo da seringueira é importante sobre o total da renda familiar; e, c) a existência de co-relação entre adoção da cultura da seringueira e renda proveniente de outra atividade em virtude do longo prazo de maturação da seringueira. No que toca a esta última constatação, ratifica o fato de 37% das famílias possuírem a renda oriunda da combinação de atividades agropecuárias e não- agropecuárias.

A pesquisa nos permitiu observar que o café foi a cultura que mais cedeu lugar ao cultivo da seringueira, fato ocorrido em 46% das propriedades visitadas. Como pode ser visto no Quadro 01, a baixa rentabilidade proporcionada pela cafeicultura foi a principal razão de sua substituição, segundo os produtores entrevistados.

A pastagem foi a segunda atividade que mais cedeu lugar à cultura da seringueira, tendo sido responsável por 20% das substituições, sendo que nestes casos, a principal razão apontada foi a opção dos produtores pela diversificação das atividades.

A laranja ocupa o terceiro lugar no *ranking* das culturas que foi substituída pela seringueira, com 17% do total. No caso dessa cultura, a substituição se deu em período mais recente, sendo que em 100% dos casos ocorreu após o ano de 1993, em função do alto custo de manutenção da lavoura e dos baixos preços que a cultura vinha atingindo, fatores estes que estão intrinsecamente relacionados com a disseminação da *Clorose Variegada dos Citros* (CVC) ou Amarelinho.

É interessante observar que os fatores responsáveis pela retirada da antiga cultura estão relacionados entre si. O mesmo pode ser observado no que tange aos fatores que explicam a adoção da cultura de seringueira. Deste modo tem-se que quanto era respondido que a cultura tinha *baixo custo de manutenção*, o produtor tinha como razão *a pouca utilização de mão-de-obra; o baixo dispêndio de trabalho; a pouca utilização de máquinas e implementos; o fato de não demandar gastos anualmente com o preparo do solo; e, os bons preços da borracha*.

Essa constatação serve também para os fatores explicativos para a substituição das antigas lavouras pela seringueira. Desse modo, quando se tinha a resposta de que o fator que motivou a retirada da antiga lavoura foi a *decadência do café*; a essa resposta estavam relacionados os argumentos: *alto dispêndio de trabalho (tempo) para a manutenção do café; alto custo de manutenção do café; prejuízo econômico com o café; e, em razão de geadas que afetaram o café*.

A mesma afirmativa pode ser feita para a resposta: *decadência da laranja; cartel existente no setor de laranja; baixos preços da laranja; alto custo com a manutenção da laranja, e, infestação de praga na laranja*. No caso da laranja, embora não tenha sido mencionado, averiguou-se que o aparecimento do amarelinho (*Clorose Variegada dos Citros-CVC*) tem grande relação com a elevação do custo de manutenção da cultura e, por conseguinte, da redução da renda proporcionada pela cultura.

Processo de comercialização da borracha natural: a diferença de preço paga aos produtores

Constatou-se, na pesquisa de campo, que atuam na Microrregião Geográfica de São José do Rio Preto, nove usinas processadoras, sendo que, 04 delas estão sediadas na própria região, estes são: Braslatex, sediada em Bálsamo; Globor, sediada Guapiaçu; e, Natural Rubber e Riobor, sediadas em Mirassol. Desse total de nove usinas, oito comercializavam a produção com os produtores entrevistados³. A Braslatex é a principal usina compradora de borracha entre os produtores entrevistados, abarcando 28% destes; em segundo lugar aparece a Globor com 25%, sendo que 11% é comprado diretamente dos produtores e 14% através da Associação dos Produtores de Borracha de Guapiaçu e Região (HEVEASSO).

Por sua vez, a Heveatec compra a produção de 14% dos produtores entrevistados, a Riobor 11%, a Quirono 11%, a Natural Rubber 7%, a Intelatex 2% e a Talisman 2%.

Ressalta-se, entretanto, que a amostragem utilizada na pesquisa não permite identificar a verdadeira abrangência de atuação das processadoras na região, portanto não sendo uma variável plausível de

³ A Noroeste Paulista, localizada em Penápolis, embora atue na região estudada, não comprava, no momento da pesquisa de campo, a produção dos produtores entrevistados.

ser generalizada para toda a região. Isso porque, verificou-se que algumas usinas atuavam mais ativamente em determinados municípios em virtude da proximidade, como era o caso da Braslatex e da Globor, sediadas em Bálsamo e Guapiaçu, respectivamente.

Tendo em vista que o coágulo (borracha escura) é a principal borracha consumida pelas indústrias pneumáticas, principais empresas consumidoras de borracha no Brasil, e que esse tipo de borracha é a mais produzida nos seringais brasileiros, assim como nos casos pesquisados, optou-se por discutir as variações de seu preço, suas causas e conseqüências.

Não é demais lembrar que o preço da borracha natural está sendo pago integralmente pelas agroindústrias processadoras dado que o subsídio foi retirado devido à elevação da sua cotação.

No que se refere aos preços recebidos pelos produtores, constatou-se que existe uma grande variação, em virtude de três fatores: o primeiro é que as usinas pagam preços diferenciados aos produtores em virtude da forte concorrência existente entre elas, não só em nível regional, como estadual e nacional. Isso porque, as usinas que atuam na Região de São José do Rio Preto também atuam em outras regiões do Estado de São Paulo e do país, assim como usinas de outras regiões e estados atuam nessa região. Identificou-se, assim, uma forte concorrência entre estas usinas na tentativa de garantir o fornecimento da matéria-prima, aspecto extremamente favorável aos produtores rurais.

Dessa forma, as usinas processadoras utilizam como estratégia para cativar o produtor, o oferecimento de diversas vantagens em relação aos concorrentes, como o fornecimento de canecas, bicas, facas e outros materiais empregados no processo de extração da borracha; treinamento de pessoal para a sangria; assistência técnica; menor prazo no pagamento da borracha; palestras com agentes do setor; adiantamento parcial ou integral do subsídio⁴, além de melhores preços; do fornecimento de mudas de seringueira para serem pagas com a produção da borracha. Faz-se importante acrescentar que atualmente o Brasil possui um *déficit* de 57% na oferta da borracha natural, lacuna suprida através da importação dos países do Sudeste Asiático.

O segundo fator que nos permite entender a diferenciação de preços pagos aos produtores está associado ao volume de produção dos heveicultores. Assim, quanto maior o volume da produção de borracha, tanto maior é o interesse das usinas em ter esse produtor como fornecedor e, para isso, elas pagam preços maiores pela sua produção. Sendo assim, foi identificado no caso de todas as usinas processadoras que atuavam na região, estes dois tipos de estratégias.

O terceiro fator responsável pela diferenciação de preços existente entre os produtores entrevistados, faz parte não da estratégia assumida pelos usineiros, mas pelos produtores da região. Estes vêm se organizando por meio de associações, como é o caso da Associação dos Produtores de Borracha de Guapiaçu e Região (HEVEASSO) e da Associação dos Produtores de Borracha do Vale do Rio Grande.⁵ Os produtores filiados à HEVEASSO eram os que estavam recebendo o melhor preço pela borracha, em função do interesse da usina compradora pelo volume de matéria-prima ofertado.

⁴ De acordo com a Lei 9.479 a usina processadora recebe o subsídio e o repassa ao produtor. Entretanto, desde que entrou em vigor a referida Lei, o governo está atrasando o pagamento para a usina que, por sua vez, deveria repassar com atraso ao produtor. No entanto, algumas agroindústrias, visando cativar o produtor, não atrelam o repasse do subsídio ao pagamento do governo federal, pagando o mesmo na data do pagamento da borracha comercializada.

⁵ Associação Paulista de Produtores e Beneficiadores de Borracha (APABOR) não possui em sua pauta de

Conforme foi mostrado, embora ocorra uma subordinação, principalmente dos produtores mais desinformados e desorganizados às usinas processadoras, esta não se verifica na mesma intensidade que em outras cadeias agroindustriais. Ressalta-se, entretanto, que os preços são considerados baixos, o que decorre do poder das usinas diante de um setor ainda pouco organizado, principalmente no que se refere às reivindicações de preços mais justos.

Avaliação dos produtores sobre a relação com a usina processadora

É interessante observar que 42,5% dos produtores rurais, quando questionados acerca dos principais problemas enfrentados com a indústria processadora, responderam que estes não existiam. Tal resposta denota a situação peculiar do setor em virtude, por um lado, da escassez de matéria-prima em face da elevada demanda e, por outro, da desinformação por parte destes produtores acerca da subestimação dos preços pagos pelas agroindústrias processadoras.

Em razão das vantagens oferecidas pelas usinas e, principalmente, dos preços ofertados, os produtores têm migrado com frequência de uma processadora para outra, sendo que 92% dos entrevistados já entregaram a borracha para mais de uma usina, sendo comum casos em que estes mudaram até cinco vezes de agroindústria. Assim, quanto mais bem informado acerca dos preços correntes e maior for à produção do heveicultor, tanto maior será a facilidade de trocar de comprador. A segunda resposta mais comum mencionada por 21,4% dos produtores entrevistados refere-se à inadimplência por parte de uma usina processadora de borracha, a Acreana/O&C, que abriu falência há cerca de dois anos e ainda não fez o acerto com nenhum produtor. Em situação semelhante se encontrava a Globor na ocasião da pesquisa de campo, a qual atrasou em até oito meses o pagamento para seus fornecedores. Contudo, diferentemente da Acreana/O&C, a Globor vem pagando em parcelas alguns produtores. O caso da Globor levou 2,4% dos produtores a apontarem o atraso do pagamento como principal problema com a indústria.⁶

O terceiro item destacado se refere ao preço da borracha, que embora se encontre num patamar relativamente elevado, foi considerado baixo por 9,5% dos produtores entrevistados.

O não repasse integral ao heveicultores do aumento da borracha pelos usineiros foi apontada por apenas 2,4% dos produtores. O baixo conhecimento dessa questão revela a falta de informação dos produtores, o que poderia ser suprido através da integração deste em organizações coletivas específicas de produtores de borracha. Em verdade, elas já existem na região, todavia, é muito exíguo o número de produtores associados, quando levando em consideração o número total de heveicultores. Por outro lado, a associação de maior porte (APABOR) possui conflitos de interesse, uma vez que reuni produtores e usineiros.

A relação agricultura-indústria

No que se refere ao processo produtivo no setor da borracha natural, pode-se afirmar que esse não sofreu alterações significativas. É inegável que, nas últimas décadas, novas técnicas foram

reivindicações a melhoria de preços aos produtores rurais, conforme foi mostrado no trabalho integral do qual resultou esse artigo.

⁶ Embora tenha sido realizada uma entrevista com um dirigente da Globor, empresa que ainda atua comprando matéria-prima na região e no Mato Grosso, não mencionou nada acerca do problema financeiro enfrentado pela empresa e também não foi questionado nada a esse respeito, porque o fato ainda era desconhecido.

introduzidas no processo produtivo, entretanto, nada que pudesse causar mudanças importantes no setor a ponto de qualquer categoria de produtor, grande ou pequeno, capitalizado ou não, ficar marginalizado do ponto de vista da produtividade ou mesmo ser definitivamente excluído enquanto produtor de borracha, a exemplo do que ocorre em outras cadeias produtivas.

Do ponto de vista da qualidade da matéria-prima, diversas inovações foram desenvolvidas, porém nenhuma que pudesse causar uma forte diferenciação entre os produtores capitalizados e descapitalizados. Em entrevistas realizadas com técnicos do setor foi questionado acerca da diferenciação quanto à produtividade e qualidade da borracha em razão do nível de tecnificação dos produtores e sobre a existência de ganho de escala no processo produtivo. Foi argumentado que estes dois primeiros aspectos estão pouco presentes e que não estão relacionadas ao perfil do produtor (capitalizado ou não-capitalizado), ao passo que o ganho de escala não existe no processo produtivo na cultura. Como já foi relatado, embora haja diferença de preço pago pelas agroindústrias aos produtores de maior porte produtivo, esta não chega a ser significativa a ponto de torná-la economicamente inviável ao produtor de menor porte.

Alguns elementos nos ajudam a entender a reduzida importância que a base técnica produtiva tem sobre a diferenciação entre heveicultores, estes são: a pouca exigência em investimentos para a manutenção do seringal em função dos reduzidos problemas fitossanitários; a reduzida necessidade de fertilização e correção do solo; e, sobretudo, a pequena exigência em implementos e maquinários. Essas características da heveicultura não permitem que haja uma forte integração técnica agricultura-indústria à montante na cadeia agroindustrial da borracha.

A integração técnica agricultura-indústria resulta, na ótica de Delgado (1985, p.229), das “[...] mudanças na base de meios de produção utilizados pela agricultura [...]”.

Sendo assim, como foi argumentado, esse tipo de integração não comparece no setor agroindustrial da borracha natural. Segundo Delgado (1985, p.229): *“O cerne da mudança na base técnica da produção rural identifica-se pela disseminação das relações interindustriais a montante, pois são essas que efetivamente modificam o processo produtivo.”*

A Cadeia Agroindustrial da Borracha, pode se afirmar, escapa, em certa medida, dessa lógica, possuindo maior autonomia no que diz respeito à qualidade do produto, prazos e empresa de entrega da borracha, entre outras exigências feita normalmente pelo capital industrial quando reina soberano em um dado setor.

Embora não se reflita na cadeia agroindustrial da borracha a ponto de causar a marginalização ou exclusão daqueles produtores que não puderam incorporar a sua forma de organizar a produção à nova base técnica produtiva, mudanças vêm ocorrendo no setor e estas são induzidas pela relação intersetorial à jusante.

Delgado (1985, p.229) afirma que *“[...] algumas relações interindustriais à jusante também induzem a mudanças nas técnicas de produção agrícolas [...], são variáveis de produto a produto [...]”*

A pouca ou quase inexistência de exigências impostas pelas agroindústrias processadoras aos heveicultores se deve, à baixa utilização de meios técnicos no processo produtivo da borracha natural, tornando-a menos dependente do setor à montante e, em parte, pela carência de matéria-prima disponível no mercado, levando os produtores da cadeia agroindustrial da borracha a uma

subordinação menos intensa do que a observada em outras cadeias. Sendo assim, embora as agroindústrias processadoras sejam as únicas compradoras da matéria-prima, a inexistência de um cartel e a carência da matéria-prima no mercado constituem-se em fatores decisivos para que a renda gerada pelo segmento agrícola do setor da borracha, não seja fortemente carregado para o setor urbano-industrial.

Constatou-se, apesar dos problema de relação com a usina compradora que 53,5% consideram que a cultura da seringueira não apresenta desvantagens; 22,7% destacaram sua maior rentabilidade em relação às demais atividades agropecuárias; 17% a boa rentabilidade proporcionar; 9,1% por proporcionar renda mensal; 8,0% por não demandar tratos intensivos; 6,8% pela possibilidade de parar a exploração em período de crise, sem prejuízos para a cultura e sem custo operacional; 4,5% pela possibilidade de parceria; 3,4% pela baixa ou não utilização de maquinários e implementos agrícolas; 3,4% pela pequena demanda de mão-de-obra. Além dos fatores mencionados, outros benefícios foram apontados pelos produtores como pode ser visto no Quadro 03.

No caso do setor da borracha, apesar das vantagens já apontadas, em especial acerca da rentabilidade considerada satisfatória, ocorre uma subordinação ao capital à medida em que o produtor tem sua lucratividade à mercê das estratégias assumidas pelas agroindústrias processadoras (como por exemplo para cativar o produtor), elemento este que justamente permite a lucratividade mínima ao produtor.

Cabe argumentar com Kageyama et al (1990, p.185) que, apesar do processo de modernização e industrialização da agricultura no Brasil “[...] tenham sido intensos e dominantes nas últimas décadas, isto não significa a homogeneização das formas de produzir na agricultura e nem a integração intersectorial completa em todos os tipos de atividades.”

Em resumo, constatou-se que a cadeia agroindustrial da borracha é um exemplo de que a relação agricultura-indústria no campo brasileiro é multifacetária demandando investigações específicas.

Considerações Finais

Diante do que foi exposto, apesar de algumas dificuldades que vivência o setor, podemos afirmar que essa atividade pode se constituir numa estratégia de reprodução social para os agricultores daquela região, considerada que: a borracha natural esta escassa no mercado nacional; a cultura não demandar tratos de elevado custo; ser um trabalho realizado em condições amenas, já que o sangrador não fica exposto ao sol; o trabalho não ser pesado nem perigoso, como outras atividades rurais. Além disso, demandar pouco tempo para seus tratos culturais, permitindo aos agricultores o desenvolvimento de outras atividades.

Todavia, algumas ressalvas devem ser feitas, quando se propõe que essa atividade possa se constituir numa alternativa de geração de renda entre os agricultores familiares. A primeira se refere ao custo relativamente elevado de implantação de um seringal e, a segunda refere-se ao longo período de retorno do seringal, sendo essas as principais as explicações para o fato dessa atividade ainda ser pouco adotada para diversificar as atividade nas pequenas propriedades familiares.

Foi constatado apenas 13,3% das UPAs conduzidas com base no trabalho familiar exclusivo na região estudada. Tendo em vista que esse segmento é o mais propenso a deixar o campo para viver na

cidade em razão das dificuldades encontradas na prática da agricultura, cabe ao poder público, tanto local como estadual e federal, o incentivo a essa categoria visando estimular a adoção da cultura. A possibilidade de um efetivo alargamento das fronteiras da heveicultura na região, entretanto, somente ocorrerá em médio prazo se for estabelecida a cobrança de impostos que onerem a importação.

Acrescido a isso, será necessário que o governo envolva todos os segmentos dessa cadeia agroindustrial e formule uma política setorial que viabilize preços estáveis e satisfatórios para a borracha natural, compatível com as necessidades dos produtores e a competitividade das indústrias nacionais, sem prejuízo, no entanto, aos cofres públicos, como vem ocorrendo com a atual política.

Contudo, todos os esforços podem ser muito mais promissores se as diferentes instâncias governamentais unirem forças para dinamizar o setor, o que poderia ser feito através da produção e distribuição de mudas aos produtores por meio das Casas de Agricultura, especialmente contemplando os agricultores familiares. No que se tange à redução do tempo para a árvore entrar em produção, parece que pouca coisa pode ser feita, todavia pesquisas buscando estudar o consórcio da seringueira com outras plantas se constitui numa saída para os produtores familiares.

No que se refere especificamente ao plano regional e municipal, cabe a participação efetiva do poder público local, por exemplo, através dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento Rural, identificando interesses ao nível dos produtores, tendo em vista a permanência das atuais tendências no âmbito institucional, no que concerne à prioridade das organizações coletivas de produtores, tais como associações e cooperativas. Assim, ressalta-se a importância fundamental da mobilização e participação ativa dos agricultores organizados, objetivando solucionar os problemas como: falta de linhas de crédito rural; alto custo de produção; falta de incentivo à pesquisas e extensão rural; a presença da intermediação comercial; entre outros.

Estas parecem ser uma alternativa para que se consigam competir num mercado que se apresenta fortemente integrado com o avanço dos meios de transporte e comunicação (leia-se globalizado).

Referências Bibliográficas

- BERNARDES, M. S. et al. *Beneficiamento, mercado e política da borracha natural*. In: SIMPÓSIO SOBRE A CULTURA DA SERINGUEIRA NO ESTADO DE SÃO PAULO, 1., 1986, Piracicaba, *Anais...* Piracicaba: ESALQ/USP, 1986. p. 317-332.
- DELGADO, G. da C. *Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965-1985*. ÍCONE/ UNICAMP, 1985.
- HESPAHOL, Rosângela A. M. *Produção familiar: perspectiva de análise e inserção na Microrregião de Presidente Prudente*. 2000, 354 f. Tese (Doutorado em Geografia) Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.
- KAGEYAMA, Angela et al. *O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais*. In: DELGADO, G. da Costa et al. (Org.) *Agricultura e políticas públicas brasileiras*. Campinas: IPEA, Cap. II, p. 113-221, 1990. (Série IPEA, 127)
- SORJ Bernardo. *Estado e classes sociais na agricultura brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Guanabara, 1986.
- SZMRECSÁNYI, Tamás. *O Desenvolvimento da produção agropecuária (1930-1970)*. In: Fausto, B. (Org.) *O Brasil republicano*. São Paulo: DIFEL, Cap. III, p. 107-207, 1984.