

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE HUMANIDADES
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA

**COMPLEXO AGROINDUSTRIAL DO SISAL:
DA INTEGRAÇÃO À DESESTRUTURAÇÃO INTEGRADA**

**O Caso da BRASCORDA S/A na Microrregião do Curimataú
Paraibano**

LEILIAM CRUZ DANTAS

Campina Grande - PB
março de 1994

LEILIAM CRUZ DANTAS

COMPLEXO AGROINDUSTRIAL DO SISAL: DA INTEGRAÇÃO À
DESESTRUTURAÇÃO INTEGRADA

O Caso da BRASCORDA S/A na Microrregião do Curimataú Paraibano

Dissertação apresentada ao Curso de
Mestrado em Economia da Universidade
Federal da Paraíba, como requisito parcial à
obtenção do título de Mestre em Economia.

Área de concentração: Economia Rural

Orientadora: Prof. Ivony L. M. Saraiva

UFPB

Campina Grande
Universidade Federal da Paraíba
1994



D192c

Dantas, Leiliam Cruz

Complexo agroindustrial do sisal : da integracao a desestruturacao integrada : o caso da BRASCORDA S/A na microrregiao do Curimatau Paraibano / Leiliam Cruz Dantas. - Campina Grande, 1994. 156 f.

Dissertacao (Mestrado em Economia) - Universidade Federal da Paraiba, Centro de Humanidades.

1. Economia Rural 2. Sisal - 3. Complexo Agroindustrial - 4. Agricultura Sisaleira - 5. Agave - 6. Fibra de Sisal 7. Dissertacao I. Saraiva, Ivony L. M., Profa. II. Universidade Federal da Paraiba - Campina Grande (PB) III. Título

CDU 338.43.01(043)

Aos meus pais, Leôncio e Lourdinha,
com muito amor, carinho e gratidão.

AGRADECIMENTOS

Aos representantes da BRASCORDA S/A e da COBEF, que muito colaboraram para a elaboração deste trabalho, sem se preocupar com a apreciação a que seriam submetidas estas empresas, uma vez que isto poderia ajudá-los no sentido de contribuir para a melhoria e a humanização, nos limites de sua competência, das relações sociais e econômicas, como sempre deixaram evidente ser esta sua intenção.

A todos os produtores de sisal e demais agentes sociais do setor sisaleiro entrevistados, que, cientes da importância de um trabalho destes para sua microrregião, mostraram-se sempre dispostos a contribuir.

Aos representantes e funcionários das instituições públicas e privadas, ligadas ao ramo sisaleiro, que me forneceram informações essenciais. São elas: a Coletoria Estadual de Cuité, a Associação dos Produtores de Sisal do Curimataú e Seridó Paraibano - APROSICS, a Cooperativa Agrícola Mista do Curimataú - COAGRO, a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA, a agência Banco do Brasil de Cuité, a Empresa Paraibana de Abastecimento e Serviços Agrícolas - EMPASA e a Bolsa de Mercadorias de Campina Grande.

A José Faustino Santos, inventor da máquina desfibradora automática, merecedor de toda admiração e respeito, que, com a humildade de um verdadeiro cientista, mostrou sua imensa capacidade criativa.

À prof. Ivony Saraiva, por sua orientação dedicada e cuidadosa, cujas preciosas sugestões foram imprescindíveis para a conformação deste trabalho.

Ao prof. João Otávio, por sua orientação na fase de projeto.

Aos colegas professores do DEF pela compreensão na etapa final do trabalho, concedendo-me um afastamento para sua conclusão.

À toda família Andrade, minha segunda família, especialmente Greiciene, pelo carinho, apoio e colaboração em todos os momentos da elaboração deste trabalho.

Aos amigos Luciênio, Glória, Cláudia e Luís Antonio pela ajuda, das mais diversas formas.

Aos meus pais e aos meus irmãos, Lincoln, Mônica e Kécia, por terem compartilhado e suportado comigo as agruras e as alegrias oriundas desta difícil e gratificante tarefa.

A Deus, acima de tudo e todos, que me deu força e perseverança para realizar esta empreitada, diante dos percalços surgidos em seu decorrer.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
2. ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE COMPLEXOS AGROINDUSTRIAIS	7
2.1. Constituição dos CAIs no contexto da modernização da agricultura	7
2.2. O conceito de CAI	15
2.3. Formas de integração agricultura-indústria nos CAIs	20
2.4. O Estado e os CAIs	24
2.5. Algumas considerações recentes sobre CAIs	27
2.6. Tendência: "desverticalização"?	33
3. A PRODUÇÃO DE SISAL NA PARAÍBA E NA MICRORREGIÃO DO CURIMATAÚ	41
3.1. Evolução histórico-econômica do sisal na Paraíba	41
3.1.1. Ciclo econômico do sisal - auges e crises	41
3.1.2. O sisal na economia paraibana	47
3.1.3. Políticas para o sisal	62
3.2. A produção de sisal na microrregião do Curimataú	65
3.2.1. Aspectos histórico-econômicos do sisal no Curimataú	65
3.2.2. A estrutura fundiária do Curimataú	69
3.2.3. O processo de produção do sisal	75
3.2.4. O desfibramento e a comercialização do sisal	80
3.2.5. As ações do Estado no setor sisaleiro do Curimataú	101
4. A ATUAÇÃO DA BRASCORDA NO CURIMATAÚ	106
4.1. O processo de evolução da Empresa BRASCORDA	106

4.2. A BRASCORDA no Curimataú	114
4.2.1. A Empresa coligada BRASFIBRA	116
4.2.2. A terceirização de atividades produtivas na BRASCORDA	128
4.3. A atuação da BRASCORDA e seus efeitos sobre os agentes sociais da economia sisaleira do Curimataú	133
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	144
6. SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	151
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	152

LISTA DE TABELAS

TABELA 3.1 - Produção brasileira de sisal (fibra sêca) - 1973/92 (em toneladas)	45
TABELA 3.2 - Produção brasileira de sisal (fibra sêca) - 1973/92 (em %)	46
TABELA 3.3 - Área colhida, produção e rendimento do sisal na Paraíba (em fibra sêca) 1973/92	47
TABELA 3.4 - Principais países exportadores de fibras (sisal, henequém e outras) -1980/86	49
TABELA 3.5 - Exportações dos países produtores (fibras e manufaturas de sisal e henequém) - 1987/92	50
TABELA 3.6 - Principais países importadores de fibras (sisal, henequém e outras) - 1980/86 (em toneladas)	51
TABELA 3.7 - Importações líquidas de fibras (sisal, henequém e outras) - 1987/91 (em milhares de toneladas métricas)	52
TABELA 3.8 - Importações de manufaturas (sisal, henequém e outras fibras) - 1987/92 (em milhares de toneladas métricas)	54
TABELA 3.9 - Exportações paraibanas pelo Porto de Cabedelo - 1984/88 (principais produtos)	56
TABELA 3.10 - Exportações paraibanas pelo Porto de Cabedelo	

-1984/88 (participação dos principais produtos em %)	57
TABELA 3.11 - Balanço das exportações paraibanas - janeiro a abril de 1992	58
TABELA 3.12 - Participação da fibra bruta de sisal na arrecadação do ICMS no Estado da Paraíba - 1988/91 (em Cr\$ 1,00)	60
TABELA 3.13 - Evolução da participação percentual de fibra de sisal na arrecadação do ICMS no Estado da Paraíba - 1981/84 e 1988/91	61
TABELA 3.14 - Participação dos produtos derivados do sisal na arrecadação do ICMS no Estado da Paraíba - 1988/91 (em Cr\$ 1,00)	62
TABELA 3.15 - Quantidade de fibra de sisal sobre a qual incidiu o ICMS nos municípios de B. S. Rosa, Cuité e N. Floresta - 1986/92 (em toneladas)	68
TABELA 3.16 - Grupos de área total dos estabelecimentos agrícolas de B. S. Rosa, Cuité e N. Floresta	71
TABELA 3.17 - Condição dos produtores de B. S. Rosa, Cuité e N. Floresta	72
TABELA 3.18 - Terras próprias e de terceiros dos municípios de B. S. Rosa, Cuité e N. Floresta	72
TABELA 3.19 - Grupos de área dos produtores de sisal da amostra no Curimataú	74
TABELA 3.20 - Área plantada com sisal pelos produtores da amostra no Curimataú	75

TABELA 3.21 - Atividades agropecuárias praticadas pelos produtores de sisal da amostra no Curimataú	77
TABELA 3.22 - Ciclo agrícola do Curimataú	78
TABELA 3.23 - Época do início no cultivo de sisal pelos produtores da amostra no Curimataú	80
TABELA 3.24 - Quantidade de motores desfibradores dos produtores da amostra no Curimataú	82
TABELA 4.1 - Produção dos derivados de sisal da BRASCORDA S/A - 1987/93	114
TABELA 4.2 - Uso planejado das terras da BRASFIBRA	118
TABELA 4.3 - Esquema de financiamento do Projeto BRASFIBRA ...	123
TABELA 4.4 - Previsão de produção das unidades agrícolas da BRASFIBRA	126

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 3.1 - Cadeia de comercialização da fibra de sisal no Curimataú - 1993	100
FIGURA 4.1 - BRASCORDA (quadro da empresa)	112

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar o comportamento da BRASCORDA S/A, um conglomerado específico que faz parte do complexo agroindustrial do sisal, e os efeitos sócio-econômicos de sua atuação sobre os agentes sociais do ramo sisaleiro da microrregião do Curimataú Paraibano, no período de 1984 aos dias atuais.

Nesse período, a BRASCORDA S/A adotou formas diferenciadas de gestão de sua produção de manufaturados de sisal. Num primeiro momento, internalizou todas as atividades ligadas a este ramo produtivo: a produção agrícola e a produção de equipamento para a agricultura sisaleira, além do beneficiamento industrial da fibra de sisal. Num segundo momento da periodização do trabalho, adotou uma nova estratégia de atuação, quando procedeu à "terceirização" do beneficiamento industrial da fibra de sisal, atividade que faz parte do próprio processo produtivo de seus manufaturados.

De acordo com a performance da BRASCORDA, em particular, no primeiro momento acima mencionado, constatou-se que as articulações entre agricultura e indústria no complexo agroindustrial do sisal são completas, existindo tanto para frente (agricultura e indústria processadora de produtos agrícolas) quanto para trás (agricultura e indústria de insumos para a agricultura). Essas ligações ocorreram no interior do próprio grupo empresarial, o que comprovou sua atuação como um conglomerado agroindustrial.

As formas de atuação desse grupo empresarial poderiam ter contribuído para a modificação das estruturas de produção e de comercialização do sisal no Curimataú. Isto não se verificou, no entanto, conforme atestaram os proprietários produtores de sisal que fizeram parte da amostra pesquisada. Neste sentido, concluiu-se que a própria indústria manteve e até reforçou a atuação do capital mercantil no processo de

comercialização de fibra de sisal, não trazendo benefícios para a classe produtora, e que a adoção da "terceirização" reflete a crise do próprio setor sisaleiro. As crises cíclicas da economia sisaleira são consequência da flutuação dos preços dos produtos de sisal no mercado internacional.

ABSTRACT

The aim of this dissertation is to analyse the behavior of the BRASCORDA S/A, a specific conglomerate which is part of the sisal agroindustrial complex, and the socio-economic effects of its performance over the social agents of the sisal production of the micro-region of the Curimataú of Paraíba State from 1984 up to the present time.

In the period, the BRASCORDA S/A adopted many different forms of management of production of its sisal manufactured output. Firstly, it undertook all activities related to the productive line: agricultural production and the production of equipments for the sisal agriculture, besides the industrial processing of the sisal fiber. Then it adopted a new strategy of action, the "outsourcing" of industrial processing of sisal fiber, activity that is part of the productive process of the manufactured products.

In the face of this attitude taken by the BRASCORDA S/A, in particular, in the first moment above mentioned, it was verified that the connections between agriculture and industry in the sisal agroindustrial complex are complete, existing forwardly (agriculture and industry manufacturer of agricultural products) as well as backwardly (agriculture and industry of products for agriculture). These connections took place within the group, a fact that comes to prove that it functions as an agroindustrial conglomerate.

The BRASCORDA attitude would have contributed to the change in the structure of production and commerce of sisal in the Curimataú. This, however, did not occur, as was testified by the sisal-producing proprietors in our sample. In this sense, it was concluded that the industry itself maintained and even reinforced the performance of the mercantile capital in the process of commercialization of the sisal fiber, thus bringing, and that the adoption of the "outsourcing" is a reaction of the crisis that is affecting the Brazilian

economy, in general, as well as the one affecting the sisal production. The cyclical crises of the sisal economy are the result of the fluctuating prices of the sisal products in the international market.

1. INTRODUÇÃO

Na Paraíba, a produção da agave ("Agave Sisalana Perrine") ou sisal, como popularmente é chamada, tem a microrregião do Curimataú como maior produtora, atingindo, em 1980, uma área total colhida de 21.000 hectares. Os municípios de Cuité, Barra de Santa Rosa e Nova Floresta destacam-se como os maiores produtores, contribuindo juntos com 95,64% do total produzido na microrregião, no mesmo período.

Essa microrregião vem assumindo o primeiro lugar na produção desde os primórdios do cultivo de sisal no Nordeste brasileiro, notadamente, o município de Cuité, não só em quantidade, mas, sobretudo, em qualidade da fibra.

A chamada "fase de ouro" do sisal iniciou-se no final dos anos 1940 e perdurou até a primeira metade dos anos 1960, caracterizando-se pela atomização da produção e da comercialização. Posteriormente, esta conjuntura favorável foi revertida, cedendo lugar à retração da produção, chegando a existir apenas quatro empresas exportadoras de fibra, em toda a Paraíba, na primeira metade da década de 70. Tais situações refletem não só o movimento do mercado internacional do sisal, mas, também, o da economia brasileira.

Os anos 1970 chegaram com a euforia da "via cooperativista", incentivada pelo Governo Federal, como parte do processo de modernização em curso. Em 1974 surgem duas cooperativas de produção de sisal na Paraíba: primeiro, a Cooperativa de Produtores de Sisal - COOPERSISAL, com usina em Pocinhos; depois, ainda no mesmo ano, a Cooperativa Agrícola Mista do Curimataú - COAGRO, foi fundada em Cuité. Ainda neste embalo eufórico, também se expande no Curimataú as atividades da BRASCORDA S/A, empresa industrial de fios e cordas de sisal, contribuindo para a constituição de um complexo agroindustrial (CAI), forma acabada do processo modernizante da agricultura brasileira.

A crise econômica geral, que se aprofunda na metade dos anos 1980, também se instala na economia sisaleira: muitos vão deixando de produzir ou de comprar; as cooperativas vão sendo desativadas, mas o CAI continua intacto na chegada dos anos 1990. Entretanto, em virtude da permanência desta situação de crise, novas formas de gestão da produção e circulação das mercadorias são buscadas no interior do CAI sisaleiro.

A motivação primeira que nos levou a estudar o tema reside no fato de fazermos parte da realidade daquela microrregião. Assim, percorremos uma longa trajetória para chegar à elaboração deste trabalho.

Nosso primeiro processo de investigação acerca do assunto foi realizado em 1988, quando procedemos a uma rápida pesquisa de campo objetivando verificar a evolução da produção de sisal no município de Cuité. A partir desta pesquisa elaboramos uma monografia, como parte dos requisitos para o processo de seleção do Curso de Mestrado em Economia.

O primeiro contato com os vários agentes sociais do setor sisaleiro do Curimataú já suscitou elementos para a definição do objeto de estudo deste trabalho. Isto ocorreu, mais especificamente, após uma entrevista com o representante da BRASFIBRA, empresa agroindustrial ligada ao Grupo BRASCORDA.

O processo de evolução da BRASCORDA e o estágio em que se encontrava em 1988 nos despertou interesse, visto que neste período o grupo empresarial exercia o controle sobre todas as atividades que compõem os CAIs. A integração entre indústria e agricultura que predominava em seu interior podia ser caracterizada como vertical e existia tanto para frente (agricultura e indústria processadora de produtos agrícolas) quanto para trás (agricultura e indústria de insumos para a agricultura), dentro do mesmo estabelecimento.

Depois disso, decidimos estudar a agroindústria de sisal no Curimataú, tomando como base o caso do Grupo BRASCORDA. Para tal assunto, procuramos direcionar as disciplinas ministradas no Curso de Mestrado, bem como as discussões realizadas em seu interior.

Acreditávamos que, após dois anos, a Empresa BRASFIBRA continuaria crescendo, o que reforçaria sua performance como empresa agroindustrial. No entanto, em 1990 ela foi desativada. Neste momento, fase em que elaborávamos o projeto de pesquisa, supúnhamos que o fechamento da empresa comprometeria os nossos objetivos. Porém, continuamos com a pretensão de estudar o desempenho da empresa agroindustrial BRASCORDA, mesmo tendo esta tomado rumos que contrariaram nossas expectativas.

Em 1991 novos fatos ocorreram, trazendo-nos outros elementos a serem inseridos na análise. Nesta época, a BRASCORDA incentivou o último gerente da extinta BRASFIBRA, inclusive financeiramente, a implantar uma empresa que desempenhasse as mesmas atividades que a anterior, localizada também em Cuité, a Comércio e Beneficiamento de Fibras - COBEF. Esta empresa não pertenceria à BRASCORDA, apenas atuaria no sentido de fornecer a esta última o produto que ela necessitava, a fibra de sisal beneficiada.

Depois de algumas sondagens preliminares, iniciamos a partir de junho de 1992, nossa pesquisa de campo nos municípios de Cuité, Nova Floresta e Barra de Santa Rosa. Mantivemos contato com vários agentes sociais do setor sisaleiro do Curimataú, o que nos levou a constatações que nos permitiram delimitar nossos objetivos com mais clareza.

À medida em que o trabalho de campo avançava nos convencíamos de que o objeto de estudo deveria ser apenas a BRASCORDA. Isto porque, em primeiro lugar, constatamos a presença de um CAI completo, o que poderia alterar a estrutura de produção e comercialização de sisal na microrregião do Curimataú. Em segundo lugar, uma mudança qualitativa estava se processando na estrutura da empresa. E, por fim, as ações da empresa certamente se refletiriam de alguma forma na situação dos agentes sociais ligados à economia sisaleira da microrregião.

Diante disso, nosso objetivo segue no sentido de estudar o comportamento da Empresa BRASCORDA S/A no setor sisaleiro do Curimataú a partir de 1984 até os dias atuais. Apesar de esta empresa já vir atuando na microrregião há muito tempo, o início de nossa periodização justifica-se no fato de ter sido a partir desta data que a mesma estendeu suas

atividades ao campo, passando a produzir diretamente sua matéria-prima - o sisal - e nova tecnologia para o seu desfibramento.

Para isso, propusemo-nos a investigar as formas de atuação da BRASCORDA no contexto da produção e comercialização do sisal no Curimataú e suas repercussões para os agentes sociais do setor sisaleiro da microrregião. Neste sentido, verificaremos se as ações da empresa provocaram mudanças na produção e comercialização do sisal do Curimataú, tanto do ponto de vista técnico quanto do ponto de vista sócio-econômico.

Como instrumental de pesquisa utilizamos questionários e entrevistas, variando de acordo com a categoria que a pessoa ocupava no contexto do setor sisaleiro da microrregião. Fizemos contato com um total de 45 agentes ligados à economia sisaleira do Curimataú, através da aplicação de 23 questionários e 22 entrevistas.

Aos 23 produtores de sisal¹ foram aplicados questionários, que podem ser considerados semi-abertos, uma vez que contêm questões que permitem uma resposta fechada a questões que possibilitam discorrer livremente sobre as mesmas.

Para retirar a amostra de 23 produtores de sisal tomamos como base os sócios da Cooperativa Agrícola Mista do Curimataú - COAGRO e da Associação dos Produtores de Sisal do Curimataú e Seridó Paraibano - APROSICS. Nossa amostra representa 15% dos associados da COAGRO, que possui um total de 151 sócios, e 11% dos sócios totais da APROSICS, que atinge o número de 204 associados, englobando em seu quadro produtores de sisal de todo o Estado da Paraíba. No entanto, ao restringirmos os sócios da APROSICS referentes apenas aos três municípios estudados, temos que nossa amostra representa 36% deles, uma vez que esta Associação possui 64 sócios nos referidos municípios. Estes dados correspondem ao período de junho de 1992, quando iniciamos nossa pesquisa de campo.

Também foram realizadas entrevistas com outras categorias ligadas ao setor sisaleiro da microrregião, num total de 22.

¹ São considerados produtores de sisal os proprietários de terras que cultivam o produto, realizando ou não outras atividades agropecuárias.

Entre estas, realizamos 10 entrevistas com outros agentes sociais, baseadas em roteiros semi-abertos. Estes entrevistados foram: cinco donos de motor, quatro agentes compradores de fibra de sisal e um usineiro (agente beneficiador de fibra bruta de sisal). Estes agentes não fazem parte de uma amostra estruturada, dada a inexistência de dados referentes à quantidade deles na microrregião. Estas entrevistas foram feitas com o intuito de averiguar a exatidão das colocações dos produtores de sisal a respeito destes outros agentes sociais.

Por fim, realizamos ainda 12 entrevistas abertas com outras categorias que fazem parte da economia sisaleira, quais sejam: quatro representantes da Empresa BRASCORDA, em três momentos distintos; o proprietário da Comércio e Beneficiamento de Fibras - COBEF (fornecedora da BRASCORDA), em três fases, inclusive quando este ainda era gerente administrativo da então BRASFIBRA, em 1988; o presidente da COAGRO; o presidente da APROSICS; o gerente da Empresa Paraibana de Abastecimento e Serviços - EMPASA; o secretário e o classificador da Bolsa de Mercadorias de Campina Grande; o inventor/fabricante da máquina desfibradora automática; o gerente do Banco do Brasil (agência de Cuité).

Resta mencionar ainda alguns esclarecimentos sobre a delimitação de microrregião utilizada.

Após a Resolução n.º 51, de 31.07.89, o Estado da Paraíba passou a ser dividido em quatro mesorregiões e 23 microrregiões geográficas². A microrregião do Curimataú faz parte da mesorregião Agreste Paraibano e é denominada, pela Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, Curimataú Ocidental, abrangendo os municípios de Arara, Barra de Santa Rosa, Cuité, Nova Floresta, Olivedos, Pocinhos, Remígio e Soledade.

No entanto, em virtude da inexistência de dados agropecuários mais recentes na IBGE, utilizamos o Censo Agropecuário da Paraíba de 1985, que ainda continha a antiga classificação de microrregião. Nesta classificação o Curimataú era constituído pelos seguintes municípios: Araruna, Barra de Santa Rosa, Cacimba de Dentro, Cuité, Dona Inês e Nova Floresta.

² BOLETIM DE SERVIÇO. Rio de Janeiro: IBGE, 1989. Suplemento 1.763.

Convém destacar que o nosso estudo sobre o CAI sisaleiro, a partir da performance de um conglomerado agroindustrial inserido em seu contexto, constitui-se em um recorte de uma realidade, que, por sua vez, mostra-se bastante simplificador, já que representa a mutilação do todo. Assim sendo, o corte analítico apresenta-se insuficiente, porém acreditamos que este seja o único caminho para a investigação da realidade que se pretende estudar.

Para analisar a atuação de um conglomerado agroindustrial específico no Curimataú, tomamos como ponto de partida uma revisão bibliográfica sobre alguns estudos a respeito de CAIs no Brasil. Diante da mudança de rumo tomada pelo conglomerado, associamos a ela outra revisão bibliográfica acerca do fenômeno da "terceirização" na economia brasileira. Estas questões estão organizadas em um capítulo a elas dedicado.

No capítulo seguinte, foi feita uma retrospectiva histórico-econômica do sisal no Estado da Paraíba e na própria microrregião do Curimataú, enfatizando o funcionamento da economia sisaleira nesta e sua situação atual.

Por fim, analisamos a atuação da BRASCORDA no Curimataú, destacando suas estratégias e seus efeitos sobre os agentes sociais do setor sisaleiro da microrregião.

2. ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE OS COMPLEXOS AGROINDUSTRIAIS

Uma vez que nos propomos a estudar o comportamento de um conglomerado agroindustrial específico, torna-se necessário, no nosso entender, retomar algumas questões referentes às discussões que se têm no Brasil a respeito dos complexos agroindustriais (CAIs).

Não pretendemos fazer um exaustivo e completo estudo acerca dos CAIs no Brasil, mas relacionar algumas generalizações feitas sobre o assunto, por autores especialistas no mesmo. Acreditamos que, procedendo desta forma, poderemos entender o comportamento de um CAI específico, a partir da performance de um conglomerado agroindustrial que se encontra nele inserido. Para isso, tomamos como referencial o estudo de alguns autores que tratam do tema em questão.

2.1. CONSTITUIÇÃO DOS CAIs NO CONTEXTO DA MODERNIZAÇÃO DA AGRICULTURA

Grosso modo, entende-se por complexos agroindustriais, o conjunto formado a partir das articulações específicas entre os setores industriais e a agricultura. Estas ligações ocorrem de duas maneiras: a primeira, entre agricultura e indústria de meios de produção para a agricultura, denominada indústria a montante; a segunda, entre agricultura e indústria beneficiadora/processadora de matérias-primas de origem agropecuária, chamada indústria a jusante da agricultura ou agroindústria.

Nesta ótica, a dinâmica da agricultura só pode ser considerada de forma conjunta, integrada.

A constituição dos CAIs no Brasil é um processo historicamente determinado, que se insere num contexto mais amplo: o da modernização agrária. Por isto, torna-se necessário compreender as linhas gerais deste último processo para entender a nova dinâmica da agricultura brasileira, que surge a partir de sua integração com os setores industriais.

Segundo estudos do BNDES¹, o setor agropecuário brasileiro sofreu profundas modificações nas décadas de 1960/70, incorporando novas formas de organização da produção. Estas mudanças caracterizaram o processo de modernização agrária, que marcou a transição do modo de produzir: do tradicional² para o moderno³. Esta transição está intimamente relacionada à formação dos CAIs brasileiros.

KAGEYAMA⁴ estabelece uma clara distinção entre os conceitos de modernização da agricultura, industrialização da agricultura e formação dos complexos agroindustriais.

Segundo a autora supracitada, modernização da agricultura significa a mudança na base técnica da produção agrícola, que ocorre, basicamente, com a introdução de máquinas, defensivos, fertilizantes e novas variedades na agricultura, resultando em uma nova maneira de produzir. Por industrialização da agricultura, a autora entende como sendo o processo que transforma a agricultura em um ramo de produção tal qual uma indústria, que mantém ligações com outros ramos produtivos, comprando insumos e fornecendo-lhes matérias-primas. Conforme a autora, "o longo processo de

¹ BNDES. **Mudanças estruturais nas atividades agrárias: uma análise das relações intersetoriais no complexo agroindustrial brasileiro.** Rio de Janeiro, DEEST/Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 1988. p.49.

² O modo tradicional de produzir, de acordo com os estudos do BNDES, é praticado por produtores que não possuem uma articulação mais estreita com o capital industrial. O uso de capital é baixíssimo, estando a produção centrada na terra e no trabalho. Em consequência, as condições de acumulação, geralmente, são inexistentes. (BNDES, 1988. p.53.)

³ O modo moderno de produzir, segundo definição do BNDES, é praticado por produtores que se encontram articulados com os segmentos industriais, comerciais e financeiros do CAI, adotando técnicas modernas de produção. (BNDES, 1988. p.59.)

⁴ KAGEYAMA, A.A. (coord.) et al. **O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais.** *Agricultura e Políticas Públicas*, Brasília, IPEA, nº 27, 1990.

transformação da base técnica - chamado de modernização - culmina na própria industrialização da agricultura".⁵

Buscando precisar mais a definição destes conceitos, KAGEYAMA relaciona três transformações que diferenciam a modernização do processo de industrialização da agricultura. Com relação à primeira, na agricultura modernizada não se destaca apenas o uso crescente de insumos modernos, mas também as mudanças nas relações de trabalho; a segunda diz respeito à mecanização do processo produtivo; a terceira se refere à internalização dos setores produtores de bens de produção para a agricultura.⁶

Quanto à esta última mudança identificada por KAGEYAMA, o aumento do consumo intermediário de bens de produção para a agricultura deu-se, a princípio, por meio de importações. Porém, enquanto permaneceu na dependência da importação de meios de produção, a modernização da agricultura se encontrou restringida, só deslanchando quando ocorreu a internalização, no país, do setor produtor de bens de produção para a agricultura (DI para a agricultura)⁷, o que ocorreu a partir da década de 1960.

CASTRO⁸ considera o processo de expansão da agricultura, que ocorre no contexto da modernização do setor, articulado ao processo de expansão da economia brasileira como um todo, fazendo parte de um padrão que se aprofunda a partir da década de 1950. Para a autora, a ligação entre agricultura e indústria é ampliada diante das demandas que são estabelecidas a partir da política de financiamento para o desenvolvimento do setor industrial⁹.

Apesar de a agricultura já vir experimentando mudanças em sua base técnica de produção, desde o pós-guerra, o que caracteriza o processo de modernização, é a partir de meados da década de 1960 que ocorre a

⁵ KAGEYAMA, 1990. p.114.

⁶ KAGEYAMA, 1990. p.114-115.

⁷ KAGEYAMA, 1990. p.120.

⁸ CASTRO, A. C. et al. *Evolução recente e situação atual da agricultura brasileira*. Brasília: BINAGRI, 1979.

⁹ CASTRO, 1979. p.142-143.

generalização deste processo. Para KAGEYAMA, é neste período que se inicia a etapa mais avançada da modernização da agricultura brasileira: a industrialização da agricultura¹⁰.

De acordo com GUIMARÃES¹¹, o avanço da industrialização da agricultura provocou mudanças importantes no setor agrícola brasileiro. Por um lado, produtos agrícolas passam a se destinar cada vez mais ao processamento industrial e, por outro, as necessidades de consumo da agricultura passam a ser atendidas, em escala crescente, pela indústria produtora de insumos e máquinas agrícolas. Diante disto, o autor afirma que

"a agricultura deixou de ser, por força da industrialização, um setor isolado da economia de qualquer país e se tornou parte integrante de um conjunto maior de atividades interrelacionadas: tornou-se parte de um complexo agroindustrial."¹²

Para KAGEYAMA, a industrialização da agricultura não significa apenas o uso de insumos industriais no setor agrícola, mas o processo de "reunificação agricultura-indústria" num nível mais elevado, em relação à integração¹³ antes existente, uma vez que

"a indústria passa a comandar a direção, as formas e o ritmo da mudança na base técnica agrícola, que depende da implantação do DI para a agricultura e da própria agricultura moderna."¹⁴ (grifo da autora)

GRAZIANO¹⁵ define o processo de industrialização da agricultura como "a reprodução artificial das condições naturais da produção agrícola". Em suas palavras, este processo significa

¹⁰ KAGEYAMA, 1990. p.121.

¹¹ GUIMARÃES, A. P. *A crise agrária*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

¹² GUIMARÃES, 1979. p.113-114.

¹³ Para alguns autores, como GUIMARÃES, por exemplo, a integração entre agricultura e indústria existe no Brasil desde os tempos coloniais, quando, no interior das fazendas, produzia-se os meios de produção necessários ao beneficiamento dos produtos agrícolas, bem como produtos mais elaborados usando os produtos agrícolas como matéria-prima. Por exemplo: os engenhos de açúcar.

¹⁴ KAGEYAMA, 1990. p.122.

¹⁵ GRAZIANO DA SILVA, J. *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura*. São Paulo: Hucitec, 1981.

"a subordinação da Natureza ao capital, quando então se liberta o processo de produção gradativamente das condições naturais dadas, passando-se a fabricá-las sempre que se fizerem necessárias. (...) A produção agropecuária deixa, assim, de ser uma esperança ao sabor das forças da Natureza para se converter numa certeza sob o comando do capital."¹⁶

Ainda quanto à questão acima, MULLER¹⁷ também destaca o significado do termo industrialização da agricultura. Para este autor, o termo não significa que a agricultura tenha se tornado uma produção industrial, totalmente independente das condições naturais, mas sim um processo de industrialização que altera a base técnica da produção agrícola. A industrialização do campo indica a extensão do modo industrial de produzir até a agricultura.¹⁸

Por outro lado, no contexto da modernização do agro brasileiro, deve-se ressaltar a atuação das agroindústrias beneficiadoras/processadoras de matérias-primas de origem agropecuária. Este setor industrial se constitui na outra parte da cadeia de integração da agricultura, que caracteriza os CAIs. Tanto do ponto de vista da indústria produtora de meios de produção para a agricultura quanto no que se refere à indústria processadora de matérias-primas agrícolas, verifica-se que o capital industrial influencia diretamente a dinâmica da produção agrícola, determinando o ritmo da modernização na agricultura.¹⁹

KAGEYAMA enumera seis efeitos, apontados por LAUSCHNER²⁰, relativos à ação da agroindústria sobre a produtividade agrícola:

- 1) favorecimento da adequada localização da produção agrícola, concentrando e especializando a agricultura;
- 2) padronização da produção agrícola;

¹⁶ GRAZIANO DA SILVA, 1981. p.44.

¹⁷ MULLER, G. Agricultura e industrialização do campo no Brasil. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v.2/2, n.6, abr./jun. 1982.

¹⁸ MULLER, 1982. p.51-52.

¹⁹ KAGEYAMA, A. A. *Modernização, produtividade e emprego na agricultura*: uma análise regional. Campinas: Unicamp, 1986. Tese de Doutorado. p.64.

²⁰ LAUSCHNER apud KAGEYAMA, 1986. p.64-65.

- 3) concentração e agilização das decisões sobre a produção, assistência creditícia, vendas, assistência técnica e outros fatores;
- 4) facilidade de crédito para aquisição de equipamentos e insumos agrícolas;
- 5) promoção de pesquisa;
- 6) pressão sobre a tecnificação da produção agrícola.

No processo de modernização da agricultura brasileira, assim como na constituição e consolidação dos CAIs, que lhe é intrínseco, deve-se ressaltar a participação do Estado, a partir de políticas de incentivo e financiamento deste processo. Dentre as ações do Estado neste sentido, destaca-se a política de crédito. No entanto, SORJ²¹ salienta que a ação do Estado nas relações entre produtores e agroindústria é múltipla, variando de acordo com o setor específico em que atua.

CASTRO²² é mais enfática na colocação desta questão. Para ela, o processo de modernização da agricultura não nasce a partir de mecanismos internos de expansão do próprio setor, mas de pressões externas vindas do setor industrial. Neste contexto, o papel do Estado é extremamente relevante, uma vez que parte dele o apoio financeiro e a criação de demanda para os produtos do CAI, através da expansão do crédito subsidiado.

Vale destacar, ainda, que a autora supracitada considera que

"os resultados da política de modernização da agricultura brasileira tem servido na maioria das vezes para a manutenção de um sistema latifundiário, privilegiando apenas algumas culturas e regiões, assim como alguns tipos específicos de unidades produtivas. Neste sentido, a transformação tecnológica que ocorre no campo brasileiro é conservadora e fortemente dependente do amparo do Estado."²³

²¹ SORJ, B. *Estado e classes sociais na agricultura brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar, 1980. p.66.

²² CASTRO, 1979. p.144.

²³ CASTRO, 1979. p.163.

Conforme KAGEYAMA²⁴, um aspecto estrutural relevante deste processo de modernização é a formação dos CAIs, ou seja, a inclusão da agricultura num sistema dominado pela indústria nos dois extremos: indústria para a agricultura (indústria a montante) e indústria da agricultura (indústria a jusante). A constituição dos CAIs no Brasil ocorreu a partir da década de 1970.

Ademais, o processo de integração agricultura-indústria, que conta com o apoio financeiro do Estado, redefine os rumos da modernização da agricultura brasileira, quebrando a dominação do capital mercantil²⁵ neste setor.

Aprofundando mais a questão da dominação do capital mercantil na agricultura, KAGEYAMA²⁶ diz que ela se torna evidente pelas compras antecipadas a preços baixos e pelos adiantamentos e empréstimos a juros aos produtores. Nestes últimos casos, o capital mercantil atua como capital usurário, fazendo surgir vínculos de dependência do produtor agrícola ao comerciante gerando, inevitavelmente, uma situação de endividamento.

Por contribuir para o surgimento de situações de endividamento, é que KAGEYAMA considera o predomínio de sistemas de comercialização, em que interagem uma rede de intermediários comerciais que dominam a produção agropecuária, como bloqueador do processo de modernização da agricultura. Isto porque os empréstimos e adiantamentos concedidos aos produtores acabam por encadear novos endividamentos, impedindo a acumulação de fundos pelo produtor e, conseqüentemente, impossibilitando-o de realizar alguma modificação na forma de produzir. A autora supracitada explica como a relação de dependência do produtor ao comerciante se estabelece e se amplia:

²⁴ KAGEYAMA, 1986. p.19.

²⁵ KAGEYAMA utiliza a definição de Marx de capital mercantil, em que para este, o capital mercantil é composto pelo capital comercial e o usurário: o capital comercial surge quando o capital que está no processo de circulação "adquire autonomia como função de um capital particular", cabendo a uma classe de capitalistas; o capital usurário pertence às formas "antediluvianas" do capital, nas palavras de Marx, e se distingue do capital produtor de juros a partir das condições em que atua. O capital usurário atua sem modificar o modo de produção, enquanto o capital comercial transforma a organização da produção, porém sem revolucionar as condições de produção. (KAGEYAMA, 1986. p.42-44)

²⁶ KAGEYAMA, 1986. p.23.

"... porque foi feito um primeiro adiantamento (em dinheiro ou mercadorias), e se algum fator impede que ele seja totalmente ressarcido ou que o produtor acumule fundos para o próximo ciclo produtivo, então realiza-se novo empréstimo, e assim por diante, de modo que constantemente encontra-se o produtor atrelado ao comerciante pelo endividamento."²⁷

Mas, conforme acrescenta KAGEYAMA²⁸, esta dominação do capital mercantil geralmente é rompida com a implantação da política creditícia do Estado²⁹, de vez que este entra em cena como financiador do processo de modernização da agricultura. Daí a importância do Estado no desenvolvimento da modernização da agricultura brasileira.

Entretanto, ela ressalta que a presença do capital mercantil ainda é marcante em alguns ramos da agricultura e em algumas regiões brasileiras, como Norte e Nordeste, mesmo no estágio mais avançado do processo de modernização. Mas há também casos em que a presença do capital mercantil não chega a bloquear o processo de modernização.³⁰

A partir da implantação da indústria a jusante da agricultura - a agroindústria - as formas de organização da produção podem ser modificadas, uma vez que isto provoca uma alteração da demanda por matérias-primas agrícolas, podendo levar ao rompimento dos antigos esquemas de comercialização dominados pelo capital mercantil. Porém, a agroindústria pode permitir a atuação dos antigos sistemas de comercialização, "onde a indústria não rompeu as amarras colocadas pela presença hegemônica do capital mercantil à acumulação..."³¹

Há casos, como cita KAGEYAMA, em que a agroindústria não chega a interferir na produção agrícola, quando estabelece com o produtor um "contrato comercial", situação que caracteriza a "atuação mercantil do

²⁷ KAGEYAMA, 1986. p.23.

²⁸ KAGEYAMA, 1986. p.24.

²⁹ O papel do Estado na modernização da agricultura e nos CAIs será tratado mais adiante.

³⁰ KAGEYAMA, 1986. p.47.

³¹ KAGEYAMA, 1986. p.22.

capital industrial", uma vez que este funciona como um "capital comercial modernizado"³² (grifo da autora).

2.2. O CONCEITO DE CAI

Da discussão em torno do conceito de CAI, destacaremos algumas divergências sobre a conceituação em si e seu uso no Brasil. Além disto, evidenciaremos também a controvérsia sobre a recência ou não dos CAIs no caso brasileiro.

A idéia de complexo na agricultura brasileira não é recente. KAGEYAMA³³ denomina de complexo rural a união entre agricultura e indústria no ramo da produção de café no Brasil, que já existia no século passado. Mas, para GUIMARÃES³⁴, o "processo de união ou de **combinação** entre a agricultura e indústria" (grifo do autor) já se verificara nos tempos coloniais, quando se começou a fabricar açúcar no país, dentro dos limites das fazendas de cana-de-açúcar. Esta integração, segundo o autor, dava-se com o **domínio da agricultura sobre a fábrica**, ao contrário do que ocorre atualmente, com os CAIs.

Então, partindo da existência anterior de complexos rurais, KAGEYAMA³⁵ identifica um novo padrão na agricultura brasileira, que é, exatamente, marcado pela passagem dos complexos rurais para os complexos agroindustriais. Estes últimos são caracterizados por uma integração entre agricultura e indústria diferente da existente nos antigos complexos, uma vez que é a indústria que influencia as formas de organização da produção agrícola. Nos CAIs, a agricultura se encontra ligada à indústria tanto para frente (indústria beneficiadora/processadora de

³² KAGEYAMA, 1986. p.66.

³³ KAGEYAMA, 1990. p.117.

³⁴ GUIMARÃES, 1982. p.149.

³⁵ KAGEYAMA, 1990. p.116.

produtos agrícolas), quanto para trás (indústria de meios de produção para a agricultura).

Segundo MULLER³⁶, quando existe uma forte interdependência entre a agricultura e a indústria de meios de produção para a agricultura, ocorre o que se denomina de industrialização da agricultura; quando há a interdependência entre a agricultura e a indústria beneficiadora/processadora de produtos agrícolas, tem-se um processo de agroindustrialização. Para este autor, a interação entre industrialização do campo e agroindustrialização corresponde à "modernização (tecnoeconômica) agrária". Ele chama a atenção para dois aspectos dos conceitos acima: primeiro, que pode ocorrer industrialização em uma linha de produção agrícola sem que haja agroindustrialização; segundo, que pode haver agroindustrialização sem que haja, necessariamente, o processamento do produto agrícola.

Divergindo dessa interpretação, cabe lembrar a distinção que KAGEYAMA faz entre modernização/industrialização/constituição dos CAIs. Conforme colocado no item anterior, para a autora, a modernização é um longo processo de mudança na base técnica, cujo ponto alto é a industrialização da agricultura.

Quanto à **conceituação** de CAI, recorremos ainda a MULLER³⁷. Para ele, sua definição formal é a de que CAI é o conjunto formado pelas atividades relativas à produção e transformação de produtos agropecuários, à produção de bens de capital e insumos industriais e agrícolas e ainda ao financiamento à pesquisa e tecnologia e à assistência técnica. Dentre estas atividades, destacam-se as mais importantes, quais sejam, a produção agropecuária, a transformação industrial dos produtos agropecuários e a produção de equipamentos e insumos para o setor agrícola, que constituem o núcleo do CAI, comandadas pelos interesses sócio-econômicos dos segmentos que o compõe e que determinam a sua reprodução.

O autor acima mencionado destaca que esta definição formal por ele utilizada sofreu influência dos processos ocorridos na agricultura de países desenvolvidos. Ele se refere à origem do termo "complexo

³⁶ MULLER, G. **Complexo agroindustrial e modernização agrária**. São Paulo: Hucitec-Educ, 1989. p.62.

³⁷ MULLER, 1989. p.45.

agroindustrial", que é reflexo do termo "*agribusiness*" utilizado pelos autores DAVIS e GOLDBERG³⁸ para explicar as transformações da agricultura dos Estados Unidos na década de 1950.

Talvez, por se tratar de um termo importado de outro país, inserido em outra realidade sócio-histórico-econômica diferente da brasileira, a aplicação da noção de "*agribusiness*" não tenha sido feita de maneira adequada, gerando algumas incompreensões e ambiguidades.³⁹

No que concerne ao uso do termo CAIs no Brasil enfatizamos a posição de MULLER. Nas palavras do próprio autor,

"o CAI é uma unidade de análise do processo sócio-econômico que envolve a geração de produtos agrícolas, o beneficiamento e sua transformação, a produção de bens industriais para a agricultura, os serviços financeiros, técnicos e comerciais correspondentes, e os grupos sociais."⁴⁰

Segundo o mesmo, a aplicação desta definição formal ao caso brasileiro pode implicar em problemas, de vez que a definição retrata o que ocorreu nos países desenvolvidos, conforme mencionamos antes, onde a moderna revolução agrária já ocorrera.

Ele parte da hipótese de que a moderna revolução agrária no Brasil ocorre a partir de 1970. Para isto, procura comparar a participação da produção agrícola na produção total e a participação da mão-de-obra empregada no setor agrícola entre o Brasil e os países mais desenvolvidos da Europa Ocidental, além dos Estados Unidos.

Nos países desenvolvidos citados por MULLER⁴¹, a participação da produção agrícola em relação ao total gira em torno de 8% e a mão-de-

³⁸ DAVIS, J. H. e GOLDBERG, R. A. **A concept of agribusiness**. New York: Alpine Press, 1957, apud MULLER, 1989. p.46. Voltaremos a nos referir ao conceito de "*agribusiness*", usado por estes autores, mais adiante.

³⁹ GRAZIANO DA SILVA, J. Complexos agroindustriais e outros complexos. **Revista da Associação Brasileira de Reforma Agrária**, Campinas, v.21, n.3, set./dez. 1991 trata desta questão, que será enfocada mais adiante.

⁴⁰ MULLER, 1989. p.46.

⁴¹ MULLER, 1989. p.47-48.

obra empregada na agricultura situa-se entre 3 e 8% do pessoal ocupado. No caso do Brasil em 1970 a participação da agricultura na renda interna do país foi de 11%, fazendo com que ele assumisse uma posição de país desenvolvido neste sentido, conforme o autor, ainda que, no que concerne ao emprego de mão-de-obra no setor agrícola, o mesmo não ocorra, já que em 1970 o seu percentual em relação ao pessoal ocupado no país, foi de 45%.

Contudo, respaldando-se na hipótese acima colocada, MULLER toma o CAI como unidade de análise no caso da agricultura brasileira.

Para ele, considerar o CAI como unidade de análise do desenvolvimento da agricultura significa supor a homogeneidade da base técnica, em que o setor já funciona plenamente sob os moldes capitalistas, ou seja, já subordinou totalmente o trabalho agrícola ao capital industrial. Mas, para isto, deve-se considerar as desigualdades com que se desenvolveu o capitalismo no agro brasileiro. Neste sentido, ele afirma que

"se a produção especificamente capitalista é hegemônica no Brasil, não há por certo dúvida de que o modo como ocorre no Brasil é específico. Ora é precisamente tendo em vista conhecer esta especificidade que se deve enfatizar os aspectos históricos da definição de CAI, sem deixar, no entanto, de lado os aspectos formais da mesma que refletem o nível de desenvolvimento dos processos que constituem o CAI em países centrais."⁴²

Em suma, para MULLER⁴³, adotar-se o CAI como unidade de análise significa não mais considerar a agricultura como o centro analítico, mas sim os três setores que compõem o CAI, dentre os quais o setor agrícola.

Fechando este item, vejamos as opiniões sobre a recência ou não dos CAIs brasileiros. Embora o debate possa ter desdobramentos e envolver outros autores, confrontaremos apenas as posições de MULLER e SZMRECSÁNYI.

⁴² MULLER, 1989. p.49.

⁴³ MULLER, 1989. p.61.

CAIs. SORJ⁵³ aponta algumas das formas mais importantes de integração entre agricultura e indústria.

A primeira destas formas de integração corresponde às empresas agroindustriais integradas que, para ele, são aquelas que concentram num mesmo estabelecimento os processos de produção agropecuária, de transformação industrial e de comercialização. Estas empresas agroindustriais têm sido implantadas a partir de incentivos do Estado. Pode-se dizer que, neste caso, ocorre um processo de integração vertical.⁵⁴

Uma segunda forma de integração assinalada pelo autor acima é a semi-integração da pequena produção agrícola, em que produtores, em estabelecimentos próprios, realizam a produção agropecuária, totalmente controlada pela agroindústria. A partir desta forma de integração, a agroindústria, através de mecanismos de financiamento e controle técnico da produção, exerce influência sobre a forma de produzir.

Outra forma de integração apontada por SORJ é a pequena produção capitalizada autônoma, que diz respeito ao segmento formado por pequenos produtores capitalizados, organizados em cooperativas.

Ao lado das formas de integração tecnoprodutivas, tratadas pelos autores antes mencionados, coexiste outro tipo: a integração ou fusão de capitais nos conglomerados formados pelos setores industriais e por alguns ramos da agricultura capitalista brasileira.

No tratamento desta questão, DELGADO⁵⁵ chama a atenção para a distinção de dois conceitos: o de **integração técnica setorial**, que diz respeito às relações interindustriais insumo-produto e o de **integração de capitais**, que significa a centralização de capitais industriais, bancários, agrários e outros, que se fundem em sociedades anônimas, cooperativas, empresas de responsabilidade limitada, integradas verticalmente em busca da taxa média de lucro no conglomerado.

⁵³ SORJ, 1980, p.47-52.

⁵⁴ A integração vertical ou verticalização ocorre quando a empresa realiza todas as etapas de produção, como o processamento da matéria-prima até o acabamento final do produto. No caso dos CAIs, a integração vertical pode ser vista como a realização das atividades que vão desde a produção agrícola até o produto final.

Convém ressaltar aqui que DELGADO considera sua visão de integração agricultura-indústria diferente da compreensão de GUIMARÃES sobre a questão, pois diz que, para este último, o objetivo da conglomeração empresarial não seria a realização de uma taxa média de lucro. Conforme DELGADO, GUIMARÃES se refere à "integração técnica" agricultura-indústria, entendendo-a do ponto de vista da "troca desigual", em que a agricultura se submete às condições impostas pela indústria oligopolizada, de tal forma que, ao sair em desvantagem nesta integração, a agricultura que opera nestas condições se torna inviável para o capital.⁵⁶

Para DELGADO, a integração técnica entre agricultura e indústria é a condição necessária para que ocorra, posteriormente, o processo de integração de capitais, com a formação de conglomerados **também** na agricultura.⁵⁷ Para ele, há que se considerar a importância e participação da empresa agrícola dentro dos CAIs.

KAGEYAMA⁵⁸ destaca a importância de se distinguir o processo de integração entre agricultura e indústria antes e depois, dentro de uma periodização histórica. No início do século, a articulação entre os dois setores era feita para frente, da agricultura para a indústria, através da **verticalização de capitais agrários e comerciais**. A partir do pós-guerra, a articulação passa a se dar de forma diferente, de vez que são os **capitais industriais, beneficiando-se das políticas econômicas do Estado, que buscam a integração com a agricultura** e mesmo com a produção de bens de capital e insumos, objetivando sua valorização. No contexto desta nova integração, a agroindústria influencia as formas de produzir na agricultura, uma vez que passa a colocar demandas sobre este setor.

Segundo GUIMARÃES, o fator que determinou a integração recente da agricultura com a indústria foi essencialmente, o mesmo que promoveu as "combinações" dos setores no passado: a contenção da queda da taxa de lucro.⁵⁹ Baseado em HILFERDING, o autor acima defende que

⁵⁵ DELGADO, G. C. **Capital financeiro e agricultura no Brasil**. São Paulo: Ícone-Unicamp, 1985. p.134.

⁵⁶ DELGADO, 1985. p.137.

⁵⁷ DELGADO, 1985. p.138-139.

⁵⁸ KAGEYAMA, 1990. p.176.

⁵⁹ GUIMARÃES, 1979. p.94.

"a queda da lucratividade e a maior instabilidade dos preços agrícolas, faz com que a agricultura, que tende a manter-se no lado das condições menos favoráveis, seja levada a **combinar-se** com a indústria, que é, geralmente, dentre os dois setores, o de maior capacidade de acumulação capitalista."⁶⁰ (grifo do autor)

Para GUIMARÃES, no caso da integração dos setores na formação dos CAIs, os fatores são idênticos aos existentes no passado, mas as formas da articulação se mostram mais amplas e desenvolvidas, revelando-se na organização de sociedades anônimas e na integração vertical e horizontal⁶¹ das explorações agrícolas. Cabe ressaltar que, neste contexto, os setores industriais integrados à agricultura se encontram assentados em bases monopolistas, conforme o autor.

Concordamos com GUIMARÃES, quando ele diz que a integração agricultura-indústria é movida pela necessidade de conter a queda da taxa de lucro. Porém, a colocação de DELGADO mostra-se mais plausível, quando ele enfatiza, divergindo do autor acima, que no processo de integração dos setores que compõem o CAI, a agricultura não sai em desvantagem, visto que a empresa agrícola apresenta-se bastante viável no contexto dos CAIs.

2.4. O ESTADO E OS CAIs

Importa ainda destacar o papel do Estado no que se refere ao processo de modernização agrária e à constituição e consolidação dos CAIs brasileiros.

É consenso entre os autores, que tratam desta questão, a opinião de que a participação do Estado tem sido um fator de peso na criação das

⁶⁰ GUIMARÃES, 1979. p.93.

⁶¹ Por integração horizontal, entende-se, formalmente, como sendo o processo de fusão de duas ou mais empresas que operam no mesmo estágio, ramo ou setor e com os mesmos produtos. (SANDRONI, P. *Dicionário de economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1985. p.212.)

condições para as transformações da agricultura brasileira. Enfocaremos, principalmente, as colocações de KAGEYAMA⁶² a este respeito, uma vez que esta autora faz uma retrospectiva das políticas econômicas do Estado, que impulsionaram o surgimento do novo padrão agrícola.

Segundo a autora citada, até os anos 50 inexistia uma política de financiamento da produção agrícola. Devido a este fato, a atuação do capital mercantil-usurário se destacava, no sentido de aumentar a mercantilização da produção, uma vez que era este capital que financiava a mesma, já que havia a necessidade de capital-dinheiro para a viabilização do processo produtivo.

Por outro lado, esta atuação do capital mercantil bloqueava as transformações na agricultura e para deslocá-lo do setor agrícola foi necessária a intervenção do Estado, assumindo este a função de financiador da produção agrícola brasileira. O fato que marcou esta intervenção, de forma mais intensa, foi a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural - SNCR, em 1965, conforme ressalta a autora citada.

A intervenção do Estado na agricultura, ainda de acordo com KAGEYAMA, objetivava impulsionar o processo de modernização, direcionando-se no sentido de promover a utilização de insumos industriais, com a intenção de articular os interesses de determinados segmentos de produtores rurais com os de setores industriais, tanto o setor produtor de insumos para a agricultura quanto o setor processador de produtos agrícolas. Para isto, o Estado se utilizou do crédito subsidiado, tanto o rural quanto o agroindustrial.

DELGADO acrescenta que a participação do Estado no processo de modernização da agricultura brasileira se faz no sentido de regular as relações econômico-sociais, favorecendo as condições e os meios de reprodução do capital na agricultura, em particular, e no CAI, em geral.⁶³

⁶² KAGEYAMA, 1990. p.158-160.

⁶³ DELGADO, 1985. p.43.

KAGEYAMA⁶⁴ identifica dois momentos, dentro do contexto da evolução da política de crédito agrícola: o primeiro, que vai da criação do SNCR até 1979 e o segundo, a partir de 1979.

O primeiro momento é caracterizado pela implantação/consolidação do padrão integrado de crescimento da agricultura. Neste período, o crédito experimentou altos índices de crescimento, em todos os níveis de sua composição: o crédito de investimento, destinado à aquisição de máquinas e equipamentos industriais voltados para a agricultura; o crédito de custeio, destinado à compra de insumos industriais como fertilizantes, defensivos, sementes, etc. e o crédito de comercialização, em que se destacam as Aquisições do Governo Federal - AGFs⁶⁵ e os Empréstimos do Governo Federal - EGFs⁶⁶.

O segundo momento destacado pela autora acima, refere-se ao período da crise do padrão de financiamento agrícola, reflexo da crise econômica porque passava o país, o que provocou a redução das possibilidades de financiamento da produção agrícola.

Na fase anterior, notadamente nos anos 70, o Estado intervinha nas condições de produção não só "doando" capital para os produtores capitalistas, mas também assegurando as condições para sua valorização. No segundo momento apontado, a situação se modifica, ocorre uma retração do crédito, uma vez que sua remuneração se aproxima das condições vigentes no mercado financeiro, ficando os produtores na situação de terem que assumir todo o investimento. KAGEYAMA ilustra esta colocação com números: se a taxa de juros de 3% a.a. se mostrava insignificante, a inflação de 200% a.a. tirava todas as suas vantagens, pois a correção era feita a partir

⁶⁴ KAGEYAMA, 1990. p.161-167.

⁶⁵ A AGF é a compra da produção pelo Governo, pelo preço mínimo, cuja função é a garantia de uma renda mínima aos produtores em épocas de preços deprimidos. (BNDES, 1988. p.68.)

⁶⁶ O EGF é um empréstimo destinado ao financiamento da armazenagem dos produtos até a sua comercialização, na época em que o produtor puder obter melhores preços. Existem duas modalidades de EGF: a primeira, a EGF com opção de venda (EGF-COV), em que a liquidação do vencimento pode ser feita com a venda do produto ao Governo Federal pelos preços mínimos; a segunda, a EGF sem opção de venda (EGF-SOV), em que a liquidação do empréstimo deve ser feita em espécie, não se admitindo a venda do produto. (BNDES, 1988. p.69.)

da variação integral das Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional - ORTNs, pelo menos era esta a situação que vigorava em 1984/85.⁶⁷

KAGEYAMA acredita que, diante desta situação crítica, o Estado não abandonou o apoio ao processo de modernização da agricultura, apenas mudou seus instrumentos de intervenção. O Estado deslocou a ênfase do crédito rural para a política de preços mínimos, visando responder às instabilidades dos mercados agrícolas, de modo que a política de crédito passou a ser complementar à de preços mínimos.⁶⁸

Os preços mínimos dos produtos agrícolas eram calculados a partir do Valor Básico de Custeio - VBC⁶⁹, pela Comissão de Financiamento da Produção - CFP⁷⁰. O VBC era determinado de acordo com uma matriz de custos de produção por produto e por faixa de produtividade. O cálculo do preço mínimo permite oferecer uma margem de rentabilidade sobre os custos de produção, sendo seu valor estabelecido com um limite mínimo equivalente a um acréscimo de 40% sobre o VBC.⁷¹

Para concluir este ponto, assumimos a colocação de SORJ, de que a expansão agrícola impulsiona e é impulsionada pelo desenvolvimento do CAI, tendo o Estado como regulador desta dinâmica, orientando e estimulando certos setores com créditos e subsídios, além de "fazer média" entre os interesses das diferentes facções do capital, dos produtores agrícolas e do CAI.⁷²

2.5. ALGUMAS CONSIDERAÇÕES RECENTES SOBRE CAIs

⁶⁷ KAGEYAMA, 1990. p.166-167.

⁶⁸ KAGEYAMA, 1990. p.168-169.

⁶⁹ Hoje o VBC foi substituído pelo Preço de Liberação de Estoques - PLE.

⁷⁰ Atualmente, a Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB, resultado da fusão entre CFP, COBAL e CIBRAZEM, desempenha as funções da extinta CFP.

⁷¹ BNDES, 1988. p.69.

⁷² SORJ, 1980. p.66.

Resta-nos agora relacionar algumas colocações da discussão mais recente que se tem sobre os CAIs. Para tal, tomamos como referencial o trabalho de GRAZIANO: "Complexos agroindustriais e outros complexos"⁷³.

Neste trabalho, GRAZIANO discute os conceitos de "*agribusiness*", "*filières*", complexos industriais, sistemas agroalimentares e CAIs, buscando suas origens e delimitando-os no sentido de ressaltar que o uso deste último termo não se faz com o mesmo objetivo que os demais. Também atenta para as ambiguidades e dificuldades decorrentes do uso indiscriminado destes termos.

Primeiro, o referido autor retoma a noção de "*agribusiness*", de DAVIS e GOLDBERG, à qual nos referimos anteriormente, pois dela se derivaram os demais conceitos, dizendo que estes autores definem "*agribusiness*" como

"a soma de todas as operações envolvidas no processamento e distribuição dos insumos agropecuários, as operações de produção na fazenda; e o armazenamento, processamento e a distribuição dos produtos agrícolas e seus derivados."⁷⁴

Conforme GRAZIANO, GOLDBERG⁷⁵ ampliou o conceito acima para "*agribusiness industries*", incluindo as "influências institucionais" na análise e reconhecendo que o destino dos produtos agrícolas era a agroindústria e não mais o consumidor final.

No que se refere à origem dos conceitos de sistema agroalimentar e "*filière*", GRAZIANO se remete à MALASSIS⁷⁶, que traduziu o conceito de "*agribusiness*" para o francês, além de entender o CAI como uma fase do desenvolvimento capitalista, em que a agricultura se industrializa. Sistema agroalimentar, para o autor citado por GRAZIANO, é o conjunto formado por quatro subsetores: as empresas que fornecem à agricultura; o subsetor

⁷³ GRAZIANO, 1991.

⁷⁴ DAVIS, J. H. e GOLDBERG, R. A. **A concept of Agribusiness**. Boston: Harvard University, 1957 apud GRAZIANO, 1991. p.7.

⁷⁵ GOLDBERG, R. A. **Agribusiness coordination**. Boston: Harvard University, 1968 apud GRAZIANO, 1991. p.7.

⁷⁶ MALASSIS, L. **Économie et sociétés**. Paris, 1973 apud GRAZIANO, 1991. p.8.

agropecuário; as indústrias agrícolas de transformação e o subsetor distribuidor de alimentos. A partir da idéia de fluxos e encadeamentos, MALASSIS utilizou a noção de "*filière*" agroalimentar, que expressa a trajetória do produto dentro da cadeia de produção, transformação e distribuição.

Diante das colocações dos autores analisados, GRAZIANO afirma que os conceitos de Sistema Agroindustrial e de "*agribusiness*" "são apenas redefinições do agregado setorial macroeconômico na fase da agricultura industrializada"⁷⁷, uma vez que não se pode mais separar a agricultura da indústria.

Ao tratar do atual debate em torno da validade das noções de CAI, sistema agroalimentar e "*agribusiness*", GRAZIANO parte das colocações de VERGOPOULOS⁷⁸, em que este defende a opinião de que a integração agricultura/indústria provocou a perda de autonomia e identidade da agricultura e que a revolução tecnológica ameaça eliminá-la como esfera produtiva, ou seja, substituí-la pela indústria, o que faria os conceitos acima perderem a razão de existir.

Esta postura também é a de GOODMAN, SORJ e WILKINSON⁷⁹, no trabalho intitulado "Da lavoura às biotecnologias", onde os autores apreendem a agricultura como resíduo, cujo destino seria a transformação em produção industrial, ou seja, virar indústria.

Para a explicação dessa questão, os autores acima desenvolvem dois conceitos: **apropriacionismo** e **substitucionismo**. Por apropriacionismo, eles entendem como sendo o processo de transformação da produção agrícola em setores específicos da atividade industrial e por substitucionismo, o processo de substituição do produto rural por similar, produzido industrialmente. Ambos os processos são considerados

⁷⁷ GRAZIANO, 1991. p.8.

⁷⁸ VERGOPOULOS, K. The end of agribusiness or the emergence of biotechnology. *Internacional Social Science Journal*. UNESCO, 1985 apud GRAZIANO, 1991. p.9.

⁷⁹ GOODMAN, D. , SORJ, B., WILKINSON, J. *Da lavoura às biotecnologias*. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p.2.

descontínuos e paralelos, correspondentes à industrialização da produção rural e do produto agrícola final.⁸⁰

Conforme os autores supracitados,

"a transformação industrial da agricultura ocorreu historicamente através de uma série de apropriações parciais, descontínuas do trabalho rural e dos processos biológicos de produção e do desenvolvimento paralelo de substitutos industriais para os produtos rurais."⁸¹

Quanto ao CAI "é visto como uma fase dinâmica e, no final das contas, transitória, no desenvolvimento industrial da agricultura, e não sua expressão final e mais completa"⁸²

Segundo a interpretação de GRAZIANO⁸³ acerca de GOODMAN, SORJ e WILKINSON, estes autores, apontam, com a afirmação acima, a possibilidade de uma redefinição dos complexos agroindustriais e ele acredita que estes complexos já estão se transformando em complexos bio-industriais, a partir do desenvolvimento das indústrias biotecnológicas.

Ao se reportar ao caso brasileiro, GRAZIANO⁸⁴ ressalta a necessidade de delimitar os CAIs. Segundo ele, há que se tratar os CAIs, de um lado, "como o **resultado datado** de um processo de transformações em curso, não necessariamente final ou estático" (grifo do autor). Para o autor, os CAIs são "resultado de um processo histórico específico" e não podem mais ser concebidos como uma fase final do processo de desenvolvimento industrial da agricultura. Inferimos daí que, por ser um processo historicamente determinado, considerando as especificidades em que surgiram e se desenvolveram no Brasil, os CAIs podem assumir dinâmicas diferenciadas, como por exemplo, no que concerne às ligações entre os agentes que compõem cada CAI específico.

⁸⁰ A este respeito ver também GOODMAN, D., SORJ, B., WILKINSON, J. *Da lavoura às biotecnologias*. Rio de Janeiro: Campus, 1990. Resenhado por TEIXEIRA, Olívio A. *Revista Raízes*. Campina Grande: Universidade Federal da Paraíba - Mestrados em Economia e Sociologia, nº 8, jan./dez.1991.

⁸¹ GOODMAN, SORJ, WILKINSON, 1990. p.2.

⁸² GOODMAN, SORJ, WILKINSON, 1990. p.2.

⁸³ GRAZIANO, 1991. p.11.

Por outro lado, segundo o autor citado, há que se considerar outra questão de cunho metodológico, que diz respeito, ainda, à delimitação de CAI. Para GRAZIANO, esta delimitação deve ser "**multideterminada**, tornando flexível a inclusão/exclusão de seus componentes em função do uso a que se destina." (grifo do autor). Ao nosso ver, esta colocação também se refere ao estudo dos vários CAIs, destacando as especificidades de cada caso, como os próprios componentes do complexo que se queira estudar, além dos objetivos pretendidos com o estudo de um CAI em particular.

GRAZIANO⁸⁵ faz duas observações a respeito da noção de CAIs, depois de ter revisado os vários autores anteriormente citados, além de outros que tratam da questão.

Primeiro, torna-se necessário destacar as atividades de serviços no interior dos vários CAIs. GRAZIANO explica esta questão com base na crescente comercialização das matérias-primas, no sentido de que elas se destinam cada vez mais a mercados diversificados, chegando a atender múltiplos usos. A partir daí, dá-se o crescimento dos serviços, no que se refere às formas de gestão da produção, da circulação e das vendas dentro dos CAIs.

Segundo, deve-se tratar endogenamente os atores sociais que operam nos CAIs, notadamente o Estado com suas políticas públicas. GRAZIANO ainda chama a atenção para a necessidade de se conceber o conceito de CAI de uma forma aberta, pois este conceito era apresentado de modo fechado em torno de um produto, como no caso das "*filières*". Segundo o autor, a compreensão do conceito de forma fechada decorre da ênfase dada à cadeia tecnoprodutiva, na análise dos CAIs. Então, estudar os CAIs de forma aberta significa inserir na sua dinâmica a participação das instituições governamentais e financeiras ligadas ao CAI em questão.

Quanto aos novos usos, que estão sendo feitos, do termo "complexo", GRAZIANO destaca a necessidade de separar a noção de complexo das questões metodológicas ligadas à sua operacionalização, pois, para ele, a noção de complexo é uma questão teórica, que se refere à

⁸⁴ GRAZIANO, 1991. p.16.

⁸⁵ GRAZIANO, 1991. p.16.

precisão da idéia de "complexo" para o uso analítico ao qual se propõe; as questões metodológicas são problemas empíricos, que leva em consideração os instrumentos utilizados, os critérios de recorte dos elementos e outros fatores. A ênfase do autor está centrada no seguinte: **"o uso desta ou daquela ferramenta, deste ou daquele método, vai depender, em última instância, da noção de complexo que se pretende materializar."**⁸⁶ (grifo nosso)

A questão central desse recente trabalho de GRAZIANO diz respeito a uma nova abordagem sobre a noção de complexo.

Esta abordagem compreende a noção de **complexo como uma frente de interesses organizados**, vez que uma ênfase maior é dada às organizações dentro deste contexto, principalmente às instituições na intermediação entre os atores que fazem parte do complexo. GRAZIANO trata a noção de complexo como uma "orquestração de interesses" entre as instituições públicas e privadas, num certo nível organizacional.

O papel do Estado nesta nova interpretação da noção de complexo por GRAZIANO é essencial. Para ele, "o processo de elaboração e de implementação das políticas públicas específicas é visto como o elemento central das dinâmicas dos vários complexos".

Nesta concepção, baseado em BERTRAND⁸⁷, GRAZIANO considera o Estado não apenas o "locus" onde as diferentes forças se confrontariam e se aliariam, mas também, e principalmente, um dos "atores" do complexo, que agiria no sentido de polarizar os interesses que se organizam.

Desse modo, segundo GRAZIANO, a visão de complexos como um conjunto de "interesses organizados" permite retomar a noção de "CAIs específicos", com o objetivo de reconstruir a conformação atual a partir do duplo movimento dos seus atores: primeiro, de um ponto de vista interno, ou seja, a ação de seus membros e de suas organizações e, segundo, de um ponto de vista externo, que diz respeito à ação do Estado, através de suas

⁸⁶ GRAZIANO, 1991. p.17.

⁸⁷ BERTRAND, J. P. **Complexes et fillères agroalimentaires**: un essai de presentation genealogique et critique de ces notions. Paris: INRA et Université de Paris I, 1982 apud GRAZIANO, 1991. p.21.

agências e políticas públicas, enfatizando suas relações com os agentes que fazem parte do CAI. Para ele, esta reconstrução tem que ser feita "caso a caso", mesmo que se possa extrair de cada caso alguns elementos gerais.⁸⁸

A partir desta consideração, entendemos que é impossível generalizar o comportamento de determinados CAIs, uma vez que as interrelações entre os atores do complexo são específicas. Diante disto, evidencia-se que a maneira que se tem para analisar o CAI brasileiro é através de estudos de casos específicos de integração entre os agentes, organizações e instituições que o compõe.

Ainda que os vários CAIs apresentem características mais gerais, comuns a todos, há casos em que eles se diferenciam bastante entre si sob alguns aspectos: quanto aos seus componentes, às relações entre estes, às formas de integração intersetorial e até mesmo no que se refere às formas de gestão da produção agrícola e industrial. Neste sentido, um CAI específico pode assumir formas de comportamento que se desviam de uma trajetória mais geral ou até mesmo de um comportamento padrão, em termos de CAI, visando atender aos seus interesses, em particular, que, por sua vez, estão atrelados ao processo de acumulação e reprodução do capital, sob um ponto de vista geral.

É para este caminho que direcionamos a seção seguinte.

2.6. TENDÊNCIA: "DESVERTICALIZAÇÃO"?

Vimos, nas seções anteriores, que, no contexto do processo de formação e consolidação dos CAIs brasileiros, a articulação entre agricultura e indústria se revela através das mais diversas formas. Dentre elas, destacamos a integração vertical ou verticalização, que caracteriza os chamados CAIs completos, de acordo com a tipologia feita por

⁸⁸ GRAZIANO, 1991. p.22.

KAGEYAMA, tratada anteriormente. Sob esta forma de integração, os conglomerados agroindustriais se encontram organizados de tal maneira a realizarem todas as atividades: a produção de insumos industriais para a agricultura, a produção agrícola e o beneficiamento/processamento do produto agrícola. O conglomerado concentra a produção e centraliza a propriedade do capital, assumindo e dominando todas as atividades agroindustriais que compõem o complexo.

A integração vertical, reinante em alguns CAIs, representou, dentro do processo de constituição destes últimos, uma forma avançada de organização da produção capitalista. Visto que o processo de verticalização no interior dos CAIs é uma característica bastante comum em muitos casos, pois a literatura acerca do assunto o comprova, podemos considerá-lo como um comportamento padrão no que se refere às formas de integração no interior dos CAIs.

Mas, o capital, no seu processo de valorização, está sempre buscando novas formas de produzir. No capitalismo, as diversas formas de organizar a produção podem ser consideradas transitórias se não atendem, de maneira eficiente, aos interesses do capital.

Queremos destacar aqui que outras opções de organização da produção capitalista vêm sendo crescentemente adotadas em todos os setores da economia, principalmente, no setor industrial, como é o caso do processo de "terceirização". Visando buscar explicações para o nosso estudo de caso, interpretamos a performance de um conglomerado agroindustrial específico sob a ótica da terceirização.

A este respeito, poucos trabalhos existem, por ser considerado ainda um tema novo. Então, tomaremos como referencial apenas alguns deles.

Mesmo que não seja considerada uma questão nova, o termo terceirização o é. Ele designa a transferência de um determinado serviço ou etapa da produção, antes realizada por uma empresa, para outra empresa denominada de "terceira".

Segundo GIOSA⁸⁹, terceirização

"é um processo de gestão pelo qual se repassam algumas atividades para terceiros - com os quais se estabelece uma relação de parceira (sic) - ficando a empresa concentrada apenas em tarefas essencialmente ligadas ao negócio em que atua."⁹⁰

O autor supracitado mostra, através de números, o nível que o processo de terceirização já alcançou no Brasil. Para isto, ele toma como base uma pesquisa realizada pelo Centro Nacional de Modernização - CENAM, no período de novembro de 1992 a março de 1993, abrangendo empresas localizadas nos Estados de Santa Catarina, Ceará e São Paulo. Foram pesquisadas 2.350 empresas, das quais 41% pertencem ao setor industrial, 27% ao comercial e 32% ao setor de serviços. Das empresas pesquisadas, 48% terceirizam algum tipo de atividade.⁹¹

Cabe ainda mencionar outra pesquisa sobre terceirização. Esta foi realizada pelo DIEESE⁹² em 40 empresas que já implantaram algum tipo de terceirização, localizadas principalmente na região Sudeste e pertencentes, em sua maioria, ao setor industrial. Dentre as empresas pesquisadas pelo DIEESE, 62,5% terceirizam atividades de apoio e produção, 35% terceirizam somente atividades de apoio e 2,5% terceirizam apenas atividades produtivas.

De acordo com LEIRIA, SOUTO e SARATT⁹³, na busca de empresas parceiras, a organização conta com três alternativas: 1) buscar no mercado empresas já estabelecidas; 2) incentivar a criação de empresas que seriam administradas por ex-funcionários, que possuam o *know-how* necessário e 3) desenvolver fornecedores já estabelecidos, mas que não

⁸⁹ GIOSA, L. A. **Terceirização: uma abordagem estratégica**. São Paulo: Pioneira, 1993.

⁹⁰ GIOSA, 1993. p.14.

⁹¹ GIOSA, 1993. p.81-85.

⁹² DIEESE. **Pesquisa DIEESE n° 7**. São Paulo: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, 1993. p.17.

⁹³ LEIRIA, J. S., SOUTO, C. F., SARATT, N. D. **Terceirização passo a passo: o caminho para a administração pública e privada**. Porto Alegre: Sagra-DC Luzzatto, 1993.

preenchem "*a priori*" o perfil necessário.⁹⁴ Importa-nos destacar dos dois primeiros pontos acima, notadamente o segundo.

Conforme os autores supracitados, a primeira alternativa condiz com as atividades que não exigem conhecimento prévio, de modo que qualquer empresa parceira especializada pode desenvolvê-las. Já a segunda alternativa diz respeito a atividades que fazem parte de um processo de produção específico da organização empresarial, para o desenvolvimento da qual a empresa parceira deve ser criteriosamente escolhida, de vez que necessita conhecer as atividades desenvolvidas pela empresa que deseja terceirizar. Neste caso, a empresa procura investir em parceiros que pertencem ou pertenceram ao seu quadro de funcionários, incentivando-os no sentido de instalar seu próprio negócio, mas que interessa à organização empresarial.⁹⁵

Ainda quanto à segunda alternativa de terceirização, para complementá-la, os autores acima mencionados tomam como exemplo o caso da Riocell, indústria de celulose e papel do Rio Grande do Sul:

"a Riocell adota outra medida ao incentivar a formação de empreendedores. Àqueles ex-funcionários com *know-how* da atividade mas sem capital, ela vende, loca ou cede em comodato seus equipamentos a fim de possibilitar a prestação de serviços".⁹⁶

Os defensores desta forma de gestão empresarial, como LEIRIA, SOUTO e SARATT⁹⁷, atestam que a terceirização se apresenta como uma fórmula eficaz para se elevar a produtividade e qualidade dos produtos em mercados cada vez mais competitivos. Segundo eles, esta técnica vem sendo posta em prática nos Estados Unidos desde a década de 1950 e foi introduzida no Brasil um pouco depois desta época, nas fábricas de automóveis, quando estas, ao invés de produzir as próprias peças, as

⁹⁴ LEIRIA, SOUTO e SARATT, 1993. p.41.

⁹⁵ LEIRIA, SOUTO e SARATT, 1993. p.41.

⁹⁶ LEIRIA, SOUTO e SARATT, 1993. p.44.

⁹⁷ Nesta mesma linha de interpretação ver ainda LEIRIA, J. S. *Terceirização: uma alternativa de flexibilidade empresarial*. 6ª ed. Porto Alegre: Sagra-DC Luzzatto, 1993, considerado o primeiro livro de terceirização editado no Brasil.

adquiriam de outras empresas, dedicando-se apenas à atividade principal: a montagem dos veículos.⁹⁸

O processo de terceirização é visto, então, por estes autores, como uma forma de diminuir os custos e aumentar a lucratividade da empresa, capaz de torná-la mais competitiva. Além disto, a terceirização apresenta outras vantagens. Dentre os seus pontos positivos, relacionados por LEIRIA⁹⁹, destacam-se: a redução de níveis hierárquicos, o aumento da especialização, o aumento da produtividade, a redistribuição de renda, a criação de empregos e empresas mais estáveis, o aumento da agilidade da organização.

Estudo recente do DIEESE sobre terceirização, antes mencionado, analisa o crescimento desta forma de organização da produção capitalista no setor industrial brasileiro. Esta análise é inserida num contexto histórico que compreende o início da industrialização no país até a atual crise econômica.

A política de desenvolvimento industrial no país é acelerada a partir dos anos 50, quando se afirma a segunda fase do processo de industrialização, com a produção de bens de consumo duráveis. O objetivo desta política era substituir os importados por produtos fabricados internamente. O Estado participou ativamente no financiamento das unidades industriais nascentes.¹⁰⁰

Segundo o DIEESE, como resultado dessa política de incentivo, o país teve sua estrutura industrial ampliada e a estratégia de crescimento e diversificação das empresas era baseada na **tendência à realização de todas as etapas necessárias à elaboração do produto final**. Esta forma de organização da produção é denominada **verticalização**.¹⁰¹

De acordo com o DIEESE, a tendência à verticalização da produção industrial no Brasil vem sendo substituída, nos últimos anos, por

⁹⁸ LEIRIA, SOUTO e SARATT, 1993. p.22.

⁹⁹ LEIRIA, J. S. **Terceirização: uma alternativa de flexibilidade empresarial**. 6ª ed. Porto Alegre: Sagra DC-Luzzatto, 1993. p.53-54.

¹⁰⁰ BRUM, A. J. **O desenvolvimento econômico brasileiro**. 9.ed. rev. atualiz. Petrópolis: Vozes, 1990. p.87-89.

¹⁰¹ DIEESE, 1993. p.9.

uma tendência contrária: a "desverticalização". As empresas industriais, inseridas em mercados mais competitivos, buscam enfrentar a concorrência através de padrões de organização da produção praticados nos países centrais, como é o caso da terceirização.¹⁰²

A partir do que consta no estudo do DIEESE, pode-se inferir que, no interior do complexo industrial brasileiro, as formas de integração interempresariais estão sofrendo modificações. Antes, esta integração era caracterizada como vertical, em que a empresa-mãe dominava todo o processo produtivo, desde a produção da matéria-prima e dos insumos até o produto final. Atualmente, a tendência que se apresenta é um movimento contrário, de vez que as empresas estão descentralizando a propriedade do capital, buscando associar-se com seus fornecedores através de parcerias e especializando-se em algumas etapas ou em apenas uma etapa da produção, que seria a sua principal atividade e vocação.

O fator de maior relevância na determinação desta tendência à desverticalização da produção industrial é apontado pelo estudo do DIEESE como sendo a prolongada situação de crise da economia brasileira, gerando conjunturas recessivas. Diante disto, as empresas procuram diminuir os custos em busca da manutenção da rentabilidade e o fazem transferindo para terceiros atividades que antes desenvolvia. Então, visando superar as crises conjunturais, as empresas reduzem custos, inclusive com mão-de-obra, extinguem setores e diminuem sua estrutura hierárquica, através da terceirização.¹⁰³

Conforme os defensores da terceirização, todos os lados envolvidos ganham com a adoção desta prática.¹⁰⁴ Neste contexto estão inseridos não só as empresas que terceirizam e as empresas parceiras, como também os trabalhadores. Para LEIRIA, SOUTO e SARATT, a terceirização não diminui o número de empregos.¹⁰⁵ Porém, GIOSA vai mais longe, afirmando que esta prática empresarial restringe os impactos da recessão e

¹⁰² DIEESE, 1993, p.10.

¹⁰³ DIEESE, 1993, p.12.

¹⁰⁴ LEIRIA, SOUTO e SARATT, 1993, p.24.

¹⁰⁵ LEIRIA, SOUTO e SARATT, 1993, p.94.

do desemprego, criando novas oportunidades para a oferta de mão-de-obra.¹⁰⁶

No entanto, segundo o estudo do DIEESE, diante da situação crítica da economia brasileira, "torna-se difícil considerar um efeito favorável ou mesmo neutro da terceirização sobre o emprego".¹⁰⁷

A Pesquisa DIEESE ainda aponta outro efeito da terceirização sobre o emprego, que corresponde à "precarização da inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho". Neste sentido, é tomada como base uma pesquisa da Central Sindical Alemã em relação aos países centrais, cuja previsão é a de que nos próximos dez anos,

"do total de trabalhadores ocupados e desempregados, 25% serão trabalhadores periféricos nas empresas de subcontratação e serviços; 50% estarão desempregados ou realizando trabalhos ocasionais. Apenas 25% seriam trabalhadores qualificados de grandes empresas e protegidos pelas convenções coletivas".¹⁰⁸

O processo de terceirização, que vem se mostrando como uma tendência crescente no setor industrial, também pode ser visualizado no setor agrícola, uma vez que este não pode mais ser visto separado da indústria. Ele ocorre no interior dos CAIs, quando os conglomerados preferem adquirir a matéria-prima agrícola dos produtores a produzirem-nas internamente em unidades agrícolas próprias.

É neste sentido que se direciona o artigo de IÓRIO¹⁰⁹. Para esta autora, a integração existente entre o pequeno produtor e a agroindústria pode ser considerada sob o ponto de vista da terceirização: tanto a forma de integração em que o produtor é autônomo sobre "o quê" e "como" produzir, quanto aquela em que a agroindústria fornece insumos, orientação técnica e controla a qualidade do produto.

¹⁰⁶ GIOISA, 1993. p.13.

¹⁰⁷ DIEESE, 1993. p.14.

¹⁰⁸ DIEESE, 1993. p.14.

¹⁰⁹ IÓRIO, M. C. Integração agroindustrial: terceirização no campo? **Revista Tempo e Presença**, Rio de Janeiro: Centro Ecumênico de Documentação e Informação, n.269, p.44-47, maio/jun.1993.

Analisando a integração entre produtor rural e agroindústria à luz do processo de terceirização e considerando o tempo em que existe esta integração, então, a prática da terceirização¹¹⁰ no campo no Brasil não seria um fenômeno tão atual.

No nosso estudo importa destacar apenas que, no processo de formação e consolidação dos CAIs, houve uma tendência à constituição de conglomerados agroindustriais integrados verticalmente, a conglomeração dos capitais tratada por DELGADO. Resta observar se esta tendência continua predominando até hoje ou se, realmente, o capital industrial tem enveredado por outros caminhos em busca de sua valorização. Procuramos verificar isto a partir de um estudo de caso relativo a um CAI específico.

Por fim, cabe lembrar que o fenômeno da terceirização das atividades pelas empresas ainda apresenta-se como um fato novo, carecendo de pesquisas para detectar a amplitude que vem assumindo, notadamente no que se refere às atividades produtivas.

Nosso trabalho pretende ser uma contribuição nesse sentido, haja visto que se constitui em um estudo de caso que enfoca o comportamento de um grupo empresarial inserido em um CAI específico, que tem buscado terceirizar atividades que fazem parte do seu próprio processo produtivo.

¹¹⁰ A partir do Decreto-Lei 6.019, de 1974, as empresas tiveram garantido o direito de empregar mão-de-obra temporária, quando havia a necessidade de mobilizar uma quantidade maior de mão-de-obra sem que a empresa fosse obrigada a alocá-la diretamente. (DIEESE, 1988. p.21). Acreditamos que no caso do setor agrícola a contratação de trabalhadores temporários não se baseava em nenhum aspecto jurídico.

3. A PRODUÇÃO DE SISAL NA PARAÍBA E NA MICRORREGIÃO DO CURIMATAÚ

3.1. EVOLUÇÃO HISTÓRICO-ECONÔMICA DO SISAL NA PARAÍBA

3.1.1. CICLO ECONÔMICO DO SISAL - AUGES E CRISES

Agave ou sisal são as denominações habituais da espécie "Agave Sisalana Perrine", planta xerófila originária do México, que se adaptou muito bem às regiões semi-áridas do Nordeste brasileiro. ✕

O principal subproduto derivado do sisal é a fibra utilizada para a fabricação de fios (*baler twine* e *binder twine*, notadamente), cordas e cabos. No entanto, outros produtos podem ser obtidos a partir do sisal, como: celulose, álcool, ração animal, substâncias utilizadas na indústria farmacêutica, entre outros.

Segundo SOUSA¹, as primeiras mudas de sisal chegaram ao Brasil no século passado, enviadas pelo cônsul norte-americano no México, Dr. Henry Perrine. A "Agave Sisalana Perrine", denominação científica da espécie, foi inicialmente cultivada nos Estados do Sul do país e, mais tarde,

¹ SOUSA, Marta Lúcia. A produção de sisal na Paraíba: o município de Cuité, um estudo de caso. Campina Grande: UFPb, 1987. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) - Universidade Federal da Paraíba, 1987. p. 12.

transferida para solos menos férteis, sob climas mais secos, no Nordeste do Brasil.²

Há mais de uma versão acerca da introdução da cultura sisaleira no país e no Estado da Paraíba. Segundo reportagem publicada pela Revista O Cruzeiro, escrita por José Leal, em 1965, o sisal chegou ao Brasil nos primeiros anos do século XX, através de Aristides Madeira, proprietário de terras no interior da Paraíba, cujas mudas foram por este qualificadas de "planta ornamental". De acordo com o mesmo artigo, o sisal foi plantado, inicialmente, em solo paraibano, por Adroaldo Guedes em sua fazenda no município de Caiçara-PB, utilizando mudas que recebera do referido Aristides Madeira.³

A partir de então, Adroaldo Guedes se torna o primeiro produtor de sisal e o maior difusor da cultura no Estado da Paraíba. Assim, de 1926 a 1930, o sisal começa a ser plantado nos municípios de Areia, antiga vila de Borborema, e em Cuité.⁴

De acordo com o que consta em SOUSA⁵, o sisal chegou à Paraíba nas primeiras décadas deste século, trazido da Bahia pelo engenheiro agrônomo J. Viana. Foi plantado, a princípio, nas regiões do Brejo e Caatinga Litorânea, deslocando-se, mais tarde, para os Cariris e regiões sertanejas da Paraíba.

A reportagem de LEAL⁶ e o trabalho de SOUSA⁷ convergem em um ponto, acerca da história do sisal na Paraíba. Ambos afirmam que os agricultores paraibanos foram impelidos a cultivar o sisal em decorrência da situação desfavorável das culturas de café e cana-de-açúcar, principais produtos da economia paraibana durante vários anos.

Importa assinalar que a cultura sisaleira passa a ser explorada comercialmente, no Brasil, a partir da década de 1940, concentrando-se no Nordeste: nos Estados da Paraíba, Bahia, Pernambuco e Rio Grande do

² SOUSA, 1987. p.13.

³ LEAL, José. La civilización dorada. *Revista O Cruzeiro*, Rio de Janeiro, Ano IX, 16 maio 1965. p. 32.

⁴ LEAL, 1965. p.32-34.

⁵ SOUSA, 1987. p.14.

⁶ LEAL, 1965. p.30.

⁷ SOUSA, 1987. p.14.

Norte.⁸ Desde o princípio, a cultura de sisal esteve voltada para o mercado externo, vez que a maior parte da produção brasileira era absorvida por este mercado.

Desse período em diante, SARAIVA distingue três fases da cultura sisaleira.

A primeira etapa compreende o início do cultivo do produto até 1966. Neste período, a produção brasileira de sisal estava quase toda voltada para a exportação, destinando-se à produção de fios de enfardamento (*baler twine*), notadamente na Europa.⁹

LEAL afirma em seu artigo que em 1952 houve uma queda de preço do sisal nos mercados importadores do produto, o que abalou um pouco a economia do Estado da Paraíba, que já tinha no sisal o principal produto de sua pauta de exportações. Mas a crise se mostra passageira e os preços voltam a crescer. Neste período, a Tanganica já deixara de ser o maior produtor mundial de sisal cedendo o lugar ao Brasil, mais precisamente à Paraíba.¹⁰

SOUSA¹¹, com base na Comissão Estadual de Planejamento Agrícola - CEPA, ressalta que o final da década de 1950 e o início dos anos 60 foi o período de auge do sisal, vez que os preços do produto no mercado internacional permaneciam elevados, acirrando a concorrência entre grandes produtores e exportadores.

A segunda fase apontada por SARAIVA, corresponde ao período entre 1966 e 1972, quando os preços internacionais do sisal caem, diante do surgimento de uma nova alternativa em termos de matéria-prima para a produção de fios e cabos: o polipropileno e o polietileno, ambos derivados do petróleo. O surgimento do produto sintético veio provocar a grande crise da cultura sisaleira.

⁸ SARAIVA, Ivony L. M. **Cooperativa de sisal Sociedade Anônima**. Campina Grande: UFPB, 1981. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) - Universidade Federal da Paraíba, 1981. p.50.

⁹ SARAIVA, 1981. p.51.

¹⁰ LEAL, 1965. p.34.

¹¹ SOUSA, 1987. p.15.

Conforme a autora supracitada, as causas dessa crise foram: o abandono de 60% dos campos de sisal da Paraíba, o corte da assistência creditícia à cultura pelo Banco do Brasil e sua retirada do rol de produtos beneficiados pela política de preços mínimos. A autora ressalta ainda que a estrutura de comercialização do produto também é modificada, passando de atomizada para oligopsônica, pois de 34 exportadoras de sisal da Paraíba, existentes em 1960, restaram apenas quatro em 1970.¹²

A terceira fase, assinalada pela autora acima citada, refere-se ao período que se inicia no ano de 1973 até os dias atuais¹³. Em 1973, o petróleo atravessa uma crise que vem provocar a retomada da economia sisaleira, uma vez que houve aumento do preço das matérias-primas sintéticas. Os usos do sisal extrapolaram das indústrias de fios e cordas para os ramos químico-farmacêutico, de ração animal e outros, conforme SARAIVA.¹⁴ Este período é marcado pela estrutura oligopsônica do processo de comercialização e pela tendência à industrialização.

Nos anos posteriores a 1973/74, o setor produtor de petróleo supera a crise e os preços das fibras naturais, dentre elas o sisal, voltam a cair, recuperando-se novamente no final dos anos 70, quando o petróleo sofre outra crise.¹⁵ Esta fase de recuperação também é rápida. Logo os preços internacionais da fibra de sisal tenderam a baixar e, em consequência, a situação da cultura sisaleira hoje passa a ser caracterizada como crítica. Tem se verificado que o sisal na Paraíba vem sendo gradativamente erradicado e substituído por outros produtos agrícolas.¹⁶

Atualmente, a diminuição da produção de sisal no Estado da Paraíba é um fato concreto. Isto pode ser constatado a partir dos dados fornecidos pelo Banco de Dados de Sisal da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA.

Na Tabela 3.1 podemos observar que a produção paraibana de fibra de sisal sofreu altas e baixas nos últimos vinte anos, porém a tendência

¹² SARAIVA, 1981. p.51.

¹³ Os "dias atuais" fazem referência ao ano de 1981, período em que a autora concluiu o seu trabalho.

¹⁴ SARAIVA, 1981. p.52.

¹⁵ SOUSA, 1987. p.17.

¹⁶ SOUSA, 1987. p.17.

é de queda. Em contrapartida, a produção do Estado da Bahia se mostrou quase sempre superior. Nos outros Estados, produtores em menor escala, o pouco que se produz vem tendendo a diminuir.

TABELA 3.1
Produção brasileira de sisal (fibra seca) - 1973/92 (em toneladas)

ANO AGRÍCOLA	BRASILE NORDESTE	PARAÍBA	BAHIA	CEARÁ	PERNAMBUCO	RIO GRANDE DO NORTE
1972/73	260.784	- 54.439	- 166.464	234	7.589	32.058
1973/74	300.439	- 71.042	+ 164.550	348	5.610	58.889
1974/75	314.274	- 83.712	+ 188.493	366	5.610	36.093
1975/76	166.438	- 38.922	+ 98.000	394	6.817	22.305
1976/77	225.246	+ 103.264+	- 87.500	379	7.248	26.855
1977/78	201.786	+ 100.215	- 75.000	369	10.927	15.275
1978/79	227.891	+ 102.817	- 99.660	367	11.386	13.661
1979/80	234.981	80.973	133.000	330	6.922	13.756
1980/81	239.203	80.185	138.171	292	6.202	14.353
1981/82	251.325	81.050	150.000	259	5.818	14.198
1982/83	180.859	+ 88.534	- 75.000	255	4.634	12.436
1983/84	224.754	83.341	119.000	511	5.767	16.140
1984/85	290.901	78.228	190.000	313	4.551	17.809
1985/86	246.418	74.671	152.186	163	1.488	17.910
1986/87	191.279	64.223	108.000	176	1.260	17.620
1987/88	292.494	57.522	112.840	169	989	8.134
1988/89	190.317	61.628	119.086	171	1.426	8.006
1989/90	65.997	57.294	-	177	520	8.006
1990/91	215.757	58.680	150.400	177	948	5.552
1991/92	218.715	50.890	164.198	177	499	2.951

Fonte: Banco de Dados de Sisal em Fibra Seca - EMBRAPA. Campina Grande, 1992.

A Tabela 3.2, a seguir, ilustra os mesmos dados em termos percentuais.

TABELA 3.2
Produção brasileira de sisal (fibra seca) - 1973/92 (em %)

ANO AGRÍCOLA	BRASIL E NORDESTE	PARAÍBA	BAHIA	CEARÁ	PERNAMBUCO	RIO GRANDE DO NORTE
1972/73	100	20,87	63,83	0,09	2,91	12,30
1973/74	100	23,65	54,77	0,11	1,87	19,60
1974/75	100	26,64	59,98	0,12	1,78	11,48
1975/76	100	23,38	58,88	0,24	4,10	13,40
1976/77	100	45,84	38,85	0,17	3,22	11,92
1977/78	100	49,67	37,17	0,18	5,41	7,57
1978/79	100	45,12	43,73	0,16	5,00	5,99
1979/80	100	34,46	56,60	0,14	2,95	5,85
1980/81	100	33,52	57,76	0,12	2,60	6,00
1981/82	100	32,25	59,68	0,10	2,32	5,65
1982/83	100	48,95	41,47	0,14	2,56	6,88
1983/84	100	37,08	52,95	0,23	2,56	7,18
1984/85	100	26,89	65,31	0,11	1,57	6,12
1985/86	100	30,30	61,76	0,07	0,60	7,27
1986/87	100	33,58	56,46	0,09	0,66	9,21
1987/88	100	19,67	38,58	0,06	0,34	2,78
1988/89	100	32,39	62,57	0,09	0,75	4,20
1989/90	100	86,81	-	0,27	0,79	12,13
1990/91	100	27,20	69,71	0,08	0,44	2,57
1991/92	100	23,27	75,07	0,08	0,23	1,35

Fonte: Banco de Dados de Sisal em Fibra Seca - EMBRAPA. Campina Grande, 1992.

A Tabela 3.3 mostra que a área colhida de sisal na Paraíba tem diminuído, notadamente nos últimos cinco anos. Ela sofreu oscilações em virtude das conjunturas internas e estas, em consequência, sofreram influência das conjunturas externas. A performance do rendimento do sisal por hectare também apresentou variações. A produtividade média do sisal no Estado da Paraíba nos últimos vinte anos, gira em torno de 812,7 kg/ha.

TABELA 3.3

Área colhida, produção e rendimento do sisal na Paraíba (em fibra seca) - 1973/92

Ano Agrícola	área colhida (hectares)	produção (toneladas)	rendimento (kg/ha)
1972/73	53.070	54.439	1.026
1973/74	71.612	71.042	992
1974/75	88.178	83.712	949
1975/76	87.373	38.922	445
1976/77	110.608	103.264	934
1977/78	100.719	100.215	995
1978/79	104.213	102.817	987
1979/80	114.555	80.973	707
1980/81	115.302	80.185	695
1981/82	115.871	81.050	699
1982/83	117.816	88.543	751
1983/84	110.566	83.341	754
1984/85	102.221	78.228	765
1985/86	94.610	74.671	789
1986/87	79.297	64.223	810
1987/88	82.898	57.522	694
1988/89	72.643	61.628	848
1989/90	69.029	57.294	830
1990/91	74.459	58.680	788
1991/92	63.962	50.890	796

Fonte: Banco de Dados de Sisal em Fibra Seca - EMBRAPA. Campina Grande, 1992.

3.1.2. O SISAL NA ECONOMIA PARAIBANA

A importância da produção de sisal na economia do Estado da Paraíba foi evidenciada pelos vários autores que trataram da questão. Neste sentido, importa ressaltar a participação do sisal na pauta de exportações deste Estado.

Como mencionamos anteriormente, a cultura de sisal sempre foi destinada, em grande parte, ao mercado externo. Então, torna-se necessário destacar, de forma breve e através de números, a performance do sisal no mercado internacional.

Para ilustrar a situação da fibra de sisal no mercado externo, utilizamos os dados da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação - FAO. Os dados da FAO relativos ao sisal encontram-se associados aos do henequém¹⁷, porém, no caso do Brasil, os números referem-se apenas à fibra de sisal.

De acordo com esses dados, as exportações brasileiras de fibra de sisal apresentaram algumas variações no período de 1980 a 1986, conforme mostra a Tabela 3.4 abaixo, fornecida pelo Banco de Dados de Sisal da EMBRAPA.

¹⁷ fibra dura semelhante à fibra de sisal produzida, principalmente, no México.

TABELA 3.4
Principais países exportadores de fibras (sisal, henequém e outras) - 1980/86 (em toneladas)

PAÍS	EXPORTAÇÃO (toneladas)						
	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86
Brasil	100050	69671	36700	99819	82564	90664	75691
Quênia	40415	36368	40800	38942	35000	40024	31695
Tanzânia	47411	53691	43700	26875	32000	9622	15060
México	3803	3286	3277	3474	3313	3326	3000
Haiti	3394	800	2500	264	341	100	100
Moçambique	9000	10000	10000	2500	2000	200	20
Madagascar	13457	17403	15445	13200	13570	8330	8758
Bélgica	87	199	138	61	272	29	214
China	1100	830	543	969	503	2008	2146
França	490	290	260	92	302	160	169
Total	219207	192538	153363	186196	169865	154463	136853
Tot. Mundial	229286	203688	164354	192801	177061	163004	143488

Fonte: FAO apud EMBRAPA. Campina Grande, 1992.

Com base em dados originais da FAO, verifica-se ainda variações nas exportações brasileiras de fibra de sisal no período de 1987 a 1992, porém uma nítida queda ocorre a partir de 1989. Mesmo assim, o Brasil ainda mantém a posição de maior produtor e exportador, conquistada desde a década de 1950.

Por outro lado, a diminuição das exportações brasileiras de fibra de sisal é contrabalançada com o aumento das exportações de produtos manufaturados de sisal (fios e cordas). De acordo com os dados da própria FAO, pode-se constatar esta mudança qualitativa - crescimento das exportações de manufaturados em detrimento da fibra - no caso do sisal.

Esses dados se encontram relacionados na Tabela 3.5 abaixo.

TABELA 3.5
 Exportações dos países produtores (fibras e manufaturas de sisal e henequém) - 1987/92
 (em milhares de toneladas métricas)

Países	Produtos	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Angola	fibra	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Brasil	fibra	63,5	81,9	95,4	63,6	44,8	40,0
	manuf.	67,1	78,9	96,4	63,1	76,8	70,0
	total	130,6	160,8	191,8	126,7	121,6	110,0
Haiti	fibra	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0*	1,0
	manuf.	5,0	6,5	7,2	6,5	7,0*	7,0
	total	6,0	7,5	8,2	7,5	8,0	8,0
Quênia	fibra	28,5	30,7	32,2	30,8	24,4	30,8
	manuf.	0,3	3,5	3,8	1,0	0,8	1,1
	total	28,8	34,2	36,0	31,8	25,2	31,9
Madagascar	fibra	9,7	9,2	11,0	14,2	8,7	10,0
	manuf.	1,5	1,9	2,3	2,0	1,5	2,0
	total	11,2	11,1	13,3	16,2	10,2	12,0
México	fibra	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	manuf.	18,5	19,3	19,0	18,8	11,0*	8,2
Moçambique	fibra	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	manuf.	0,0	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	total	0,5	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Tanzânia	fibra	11,2	9,8	8,1	6,2	3,8	3,0
	manuf.	13,2	16,2	14,0	15,5	17,2	18,5
	total	24,4	26,0	22,1	21,7	21,0	21,5
Outros (a)	fibra	2,5	2,2	3,4	3,5	3,5	3,5
	manuf.	5,0*	6,0*	6,0*	8,0*	8,0	8,0
	total	7,5	8,2	9,4	11,5	11,5	11,5
TOTAL	fibra	116,9	135,4	151,7	119,8	86,7	88,8
	manuf.	110,6	132,8	149,2	115,4	122,8	115,3
	total	227,5	268,2	300,9	235,2	209,5	204,1

Fonte: FAO - Outubro de 1992.

* Estimativa da Secretaria da FAO

(a) China, Costa Rica, Cuba, El Salvador, África do Sul e Venezuela

A Tabela 3.6, a seguir, apresenta os dados da FAO, através a EMBRAPA, mostrando a performance das importações mundiais de fibras duras, com destaque apenas para os principais países importadores.

TABELA 3.6
Principais países importadores de fibras (sisal, henequém e outras) - 1980/86
(em toneladas)

PAÍS	IMPORTAÇÃO (toneladas)						
	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86
Portugal	34239	24448	26600	35561	38136	36458	30310
França	22492	18382	20041	23769	19027	16216	17158
Rússia	29500	17200	18000	16100	15100	17938	14593
Itália	17561	18916	15034	17041	17802	11319	6890
Espanha	10781	9095	9500	7383	8000	7184	6508
Japão	3612	5468	6085	4338	7015	6275	5893
Bélgica	7006	5672	5046	4041	3711	2933	1930
Reino Unido	5157	2833	2958	3480	3136	3811	4356
Polónia	15865	20544	16000	18180	15000	18066	13059
Marrocos	5938	5555	5700	3699	3000	4272	5238
Total	152151	128113	124964	133592	129927	124472	105935
Tot.Mundial	224807	187779	171615	193382	179952	180300	155105

Fonte: FAO apud EMBRAPA. Campina Grande, 1992.

Números mais atualizados a respeito das importações mundiais de fibras duras, são apresentados na tabela seguinte, que relaciona, detalhadamente, os países importadores no período de 1987 a 1991, de acordo com dados da própria FAO.

TABELA 3.7

Importações líquidas de fibras (sisal, henequém e outras) - 1987/91 (em milhares de toneladas métricas) (continua)

PAÍSES	1987	1988	1989	1990	1991
Bélgica	0,7	0,1	0,1	0,2	1,0
Dinamarca	1,1	0,7	1,6	1,8	2,0
França	12,8	14,9	14,3	13,2	6,9
Alemanha	1,7	2,8	5,0	3,1	2,2
Grécia	0,2	0,5	0,3	0,3	0,2
Irlanda	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1
Itália	8,6	4,8	5,0	4,8	3,4
Países Baixos	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Portugal	33,8	32,1	37,3	27,3	29,6
Espanha	5,1	4,9	6,6	7,6	3,6
Reino Unido	3,3	4,1	4,5	2,7	2,5
C.E.E.	67,6	65,1	74,9	61,0	51,5
Áustria	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5
Finlândia	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
Suíça	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Iugoslávia	0,8	4,1	5,2	3,2	1,0*
Total outros países da Europa Ocidental	1,4	4,7	5,9	3,9	1,5
TOTAL EUROPA OCIDENTAL	69,0	69,8	80,8	64,9	53,0
Bulgária	14,9	5,2	5,0*	4,0*	1,0*
Tchecoslováquia	1,0*	1,0*	1,0*	0,5*	0,5*
Hungria	3,2	0,2	0,0*	0,5*	0,5*
Polónia	2,6	5,1	5,7	6,3	3,0*
Romênia	0,5*	0,5*	0,5*	0,5*	0,5*
U.S.S.R.	14,5*	14,5*	13,8*	11,4*	6,0*
Total da Europa Oriental e U.S.S.R.	36,7	26,5	26,0	23,2	11,5
Austrália	0,7	0,5	0,7	0,7	0,6*
Canadá	1,3	0,3	0,2	0,3	0,4
Israel	0,2	0,2*	0,2*	0,2*	0,2*
Japão	3,9	4,8	4,3	3,7	3,2
Nova Zelândia	1,2	1,5	0,7	1,5	1,4

TABELA 3.7

Importações líquidas de fibras (sisal, henequém e outras) - 1987/91 (em milhares de toneladas métricas) (conclusão)

PAÍSES	1987	1988	1989	1990	1991
Estados Unidos	0,8	0,4	0,6	0,3	0,2
Total, outros países desenvolvidos	8,1	7,7	6,7	6,7	6,0
TOTAL, PAÍSES DESENVOLVIDOS	113,8	104,0	113,5	94,8	70,5
Algéria	1,0	1,0	0,5	0,3	0,3
Argentina	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Chile	0,4	0,3	0,3	0,6	0,6
China	2,7	2,8	2,0	2,6	2,5
Costa do Marfim	2,4	1,5	1,2	1,2	1,0
República Dominicana	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1*
Egito	4,3	0,8	4,0	1,9	2,0
El Salvador	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4
Índia	0,2	0,2	0,2*	0,2	0,2*
Iraque	0,8	0,5*	1,0*	2,0	0,2*
Coréia	2,6	3,1	3,1	4,4	3,8
México	0,0	10,7	8,7	3,0	0,0
Marrocos	4,9	5,2	5,7	4,7	5,8
Paquistão	0,5	0,8	1,2	0,8	1,1
Peru	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0
Tunísia	0,1	1,0	1,5	1,0	0,3
Turquia	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3
Outros países em desenvolvimento	1,2*	3,3*	1,5*	1,8	1,9
TOTAL, PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	22,4	32,2	32,0	25,6	20,6
TOTAL MUNDIAL	136,2	136,2	145,5	120,4	91,1

Fonte: FAO - Outubro de 1992.

* Estimativa da Secretaria da FAO.

A FAO ainda mostra dados relativos às importações mundiais de manufaturas de sisal, de henequém e de outras fibras, que estão organizados na Tabela 3.8.

TABELA 3.8
Importações de manufaturas (sisal, henequém e outras fibras) - 1987/92 (em
milhares de toneladas métricas)

PAÍSES	1987	1988	1989	1990	1991	1992 Prelim.
Bélgica	7,3	6,1	3,8	4,2	4,4	-
Dinamarca	3,9	4,9	3,2	3,0	2,8	-
França	12,0	12,7	11,2	6,5	8,9	6,5
Alemanha	16,6	16,8	13,4	13,8	12,2	-
Grécia	0,1	0,1	0,1	0,2	1,0	-
Irlanda	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	-
Itália	4,1	2,3	2,2	2,3	2,6	-
Países Baixos	4,9	4,0	4,9	5,9	2,3	-
Espanha	1,6	1,6	2,7	2,0	1,2	-
Reino Unido	4,1	4,3	3,6	3,2	3,5	-
C.E.E.	21,1	23,6	16,7	15,3	14,1	-
Áustria	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	-
Finlândia	1,0	1,3	1,1	1,4	1,1	-
Islândia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-
Noruega	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-
Suécia	2,2	2,2	2,5	1,8	1,8	-
Suíça	0,2	0,2	0,2	0,5	0,5	-
TOTAL, EUROPA OCIDENTAL	59,0	57,7	50,1	46,0	43,5	-
Austrália	1,5	1,3	1,6	1,7	1,5*	-
Canadá	17,0	10,0	13,6	12,9	10,5	-
Japão	2,0	2,7	3,2	2,6	2,1	2,0
Polônia	0,0	0,0	10,1	0,5	0,5*	-
Estados Unidos	69,5	78,0	86,2	87,2	76,4	74,0
Outros Países Desenvolvidos	0,3*	0,3*	0,3*	0,3*	0,3*	-
TOTAL, PAÍSES DESENVOLVIDOS	149,3	150,0	165,1	151,2	134,8	-
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	10,0*	10,0*	11,0*	12,0*	12,0*	-
TOTAL MUNDIAL	159,3	160,0	176,1	163,2	146,8	-

Fonte: FAO - Outubro de 1992.

* Estimativa da Secretaria da FAO

Os números apresentados nas tabelas acima deixam claro que as importações de fibras duras são inferiores as dos manufaturados que as utilizam como matéria-prima.

Já verificamos, anteriormente, através de dados empíricos, que toda a produção de sisal do Brasil é proveniente do Nordeste e sua maior parte é advinda dos Estados da Bahia e da Paraíba.

De acordo com o estudo sobre o comércio exterior do Estado da Paraíba, apresentado no Seminário sobre Comércio Exterior e Cooperação Tecnológica Internacional¹⁸, no período de 1984 a 1988 houve queda das exportações de produtos básicos e aumento das exportações de produtos manufaturados. Este caso pode ser aplicado também ao sisal.

Ademais, esse fato foi verificado a partir de dados publicados pela FAO. O aumento das exportações de derivados do sisal é fruto do processo de expansão e modernização ocorrido no ramo sisaleiro na década de 1970.

A partir da Tabela 3.9, pode-se observar claramente que a exportação de fio de sisal cresceu em detrimento da quantidade de sisal bruto¹⁹ exportada.

¹⁸ SEMINÁRIO SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR E COOPERAÇÃO TECNOLÓGICA INTERNACIONAL, 1989, Campina Grande. **Comércio exterior da Paraíba: 1984 - 1988**. Campina Grande: Fundação Parque Tecnológico da Paraíba, 1989. p.4.

¹⁹ O "sisal em bruto" exportado, mencionado na Tabela 3.9, na realidade não se encontra em estado bruto, mas passou por dois tipos de beneficiamento: o primeiro, que é o desfibramento e o segundo, que é realizado em usinas. Ambos serão descritos adiante. A denominação mais adequada seria "fibra de sisal" ou "sisal beneficiado".

TABELA 3.9
Exportações paraibanas pelo Porto de Cabedelo - 1984/88 (principais produtos)

PRODUTOS	1984		1985		1986		1987		1988	
	ton	US\$ FOB (1.000)	ton	US\$ FOB (1.000)	ton	US\$ FOB (1.000)	ton	US\$ FOB (1.000)	ton	US\$ FOB (1.000)
	cordão de	72319,8	38311,7	51779,0	24011,1	45191,9	26411,8	37191,0	21655,6	41798,5
sisal										
sisal em bruto	23040,6	7948,5	14524,5	4415,7	6831,9	2161,1	3027,7	955,4	5290,0	2176,5
fio de	809,0	2201,4	806,4	2017,7	257,4	683,3	921,5	2883,4	417,6	1334,3
algodão										
inhame	1272,2	752,4	1276,1	661,1	672,1	368,4	2899,9	1518,4	1120,0	603,1
couro bovino	-	-	668,3	841,6	611,1	809,8	-	-	19,7	185,6
exceto 01.00										
pele ovina	78,7	472,8	18,6	115,4	-	-	33,4	202,5	43,5	290,0
curtida ao										
crômio										
suco de	269,1	269,6	80,0	96,4	377,9	301,5	1005,0	850,6	809,3	614,6
abacaxi										
tapete feito à	639,5	574,8	696,7	680,5	529,4	541,2	566,2	547,0	653,5	658,7
máquina										
abacaxi	470,8	132,4	609,6	152,4	574,1	152,4	727,1	199,3	1220,2	292,4
ananás fresco										
alga das	209,0	137,9	179,6	139,9	3,0	6,9	122,0	134,2	130,0	156,0
posições										
1207 e 1208										
desperdício	2901,0	168,3	920,0	68,7	1385,5	95,1	1271,2	98,3	1650,7	142,2
ou resíduo de										
mica										

Fonte: Relatório da PROMOEXPORT - PB apud Seminário sobre Comércio Exterior e Cooperação Tecnológica Internacional, Campina Grande, 1989.

De acordo com dados apresentados na tabela anterior, verifica-se que o sisal e seus derivados encontram-se em posição de destaque em relação aos demais produtos da pauta de exportações da Paraíba, classificados como os principais. Dentre todos, eles são os de maior representatividade em termos quantitativos, tanto em volume quanto em valor exportado.

Em termos percentuais, a importância do sisal nas exportações paraibanas fica mais evidente. A tabela abaixo mostra isso.

TABELA 3.10
Exportações paraibanas pelo Porto de Cabedelo - 1984/88 (participação dos principais produtos em %)

PRODUTOS	1984	1985	1986	1987	1988
cordão de sisal	67,15	59,71	79,41	53,34	68,30
sisal bruto	13,93	10,99	6,50	2,48	4,99
fio de algodão	3,86	5,00	2,05	7,48	3,06
raiz de inhame	1,32	1,64	1,11	3,95	1,38
couro bovino	-	2,08	2,43	-	0,42
pele ovina curtida ao cromo	0,83	0,29	-	0,53	0,66
suco de abacaxi	0,47	0,24	0,91	2,21	1,41
tapete feito à máquina	0,01	1,69	1,62	1,42	1,51
algas de diferentes posições 1207 e 1208	0,24	0,35	0,02	0,35	0,36
desperdício ou resíduo de mica	0,29	0,17	0,29	0,26	0,33
abacaxi ananás fresco	0,23	0,38	0,46	0,52	0,67

Fonte: Relatório da PROMOEXPORT - PB apud Seminário sobre Comércio Exterior e Cooperação Tecnológica Internacional, Campina Grande, 1989.

De acordo com o "Balanço do desempenho das exportações paraibanas" no período compreendido entre janeiro e abril de 1992 (Jornal O Norte, 08.07.92), as indústrias de derivados de sisal são as principais

geradoras de receita de divisas, pois representavam 67% do valor total exportado. Os dados estão relacionados na tabela abaixo.

TABELA 3.11
Balanco das exportações paraibanas - janeiro a abril de 1992

EMPRESA	RECEITA (US\$)
Companhia Sisal do Brasil S/A	7.909.374,00
Companhia Industrial de Sisal S/A	6.050.460,00
Fiação Brasileira de Sisal S/A	5.555.471,00
BRASCORDA S/A	3.099.510,00
Agro Industrial Tabu Ltda.	2.870.496,00
Toália S/A - Indústria Têxtil	1.717.069,00
Companhia de Óleos Paraibanos Ltda.	1.431.696,00
Usina Santana S/A	1.008.799,00
Companhia Usina São João	933.852,00
Norfil S/A - Indústria Têxtil	866.917,00
Calçados Santa Rita Ltda.	656.684,00
Indústria Paraibana de Couros S/A - INPASA	554.365,00
Crispim Companhia Paraibana de Sisal	319.692,00
Bentonit União Nordeste S/A	141.980,00
Expomort Importadora e Exportadora Norte do Brasil Ltda.	127.126,00
Granor Mineração Ltda.	79.170,00
Companhia de Pesca Norte do Brasil - COPESBRA	70.915,00
Alpargatas Paraíba S/A	470.797,00
Azaléia Calçados do Nordeste Ltda.	45.984,00
Pimentel Artefatos de Couro Ltda.	29.568,00
Agar Brasileiro Indústria e Comércio Ltda.	24.559,00
Citex Companhia Têxtil Industrial	18.871,00
TOTAL	33.973.298,00

Fonte: Jornal "O NORTE", 08.07.92.

"Nota - Não consta no cadastro do DECEX do Banco do Brasil o nome de três empresas que exportaram juntas US\$ 412.943,00"

Dentre as empresas exportadoras de manufaturados de sisal da Paraíba está a BRASCORDA S/A, ocupando o quarto lugar em valor exportado. Segundo os dirigentes desta empresa, 70% de sua produção de manufaturados é destinada ao mercado externo.

Além da geração de divisas para os Estados produtores, sobretudo a Paraíba, o sisal também se sobressai como um dos principais geradores do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS, fonte primeira da Receita Tributária.

A participação do sisal na arrecadação do ICMS no Estado da Paraíba pode ser visualizada a partir dos dados da Secretaria das Finanças.

A Tabela 3.12 mostra a arrecadação no setor primário, quando o imposto incide sobre a fibra bruta. Supõe-se que a diminuição da participação percentual do sisal na formação da receita do ICMS, verificada na referida tabela, pode ser reflexo da queda gradual que vem sofrendo a produção da fibra no Estado da Paraíba.

TABELA 3.12
Participação da fibra bruta de sisal na arrecadação do ICMS no Estado da Paraíba -
1988/91 (em Cr\$ 1,00)

ANOS	PREÇOS CORRENTES			PARTICIPAÇÃO (%)	
	Arrecadação Total	Arrecadação Setor Primário	Arrecadação do Sisal	Em relação ao Total	Em relação ao setor
1988	24.625.147	4.082.268	290.705		
1989	433.356.485	48.170.605	4.606.928		
1990	14.243.241.299	944.174.185	58.506.746		
1991	78.369.150.745	4.985.733.434	190.364.085		

ANOS	PREÇOS CONSTANTES *			PARTICIPAÇÃO (%)	
	Arrecadação Total	Arrecadação Setor Primário	Arrecadação do Sisal	Em relação ao Total	Em relação ao setor
1988	51.109.977.000	8.472.827.500	603.363.920	1,18	7,12
1989	63.341.058.000	7.040.801.800	673.366.420	1,06	9,56
1990	73.311.515.000	4.859.767.400	301.140.600	0,41	6,20
1991	78.369.150.745	4.985.733.434	190.364.085	0,24	3,82

Fonte: Secretaria das Finanças - PB, março de 1993 apud CHAGAS, 1993.

* Deflacionado com base no Índice Geral de Preços Médios de 1991, revista Conjuntura Econômica - FGV, abril de 1992 (nota do autor).

A Tabela 3.13 agrega aos dados percentuais da Tabela 3.12 números anteriores da participação da fibra de sisal na arrecadação do ICMS na Paraíba. Nesta tabela, pode-se observar a evolução decrescente da participação do sisal no referido imposto, notadamente nos últimos três anos.

TABELA 3.13

Evolução da participação percentual fibra de sisal na arrecadação do ICMS no Estado da Paraíba - 1981/84 e 1988/91

ANOS	PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO	
	Setor Primário	Total do Estado
1981	9,21	1,50
1982	7,38	0,96
1983	3,42	0,61
1984	5,65	1,18
1988	7,12	1,18
1989	9,56	1,06
1990	6,20	0,41
1991	3,82	0,24

Fonte: Secretaria das Finanças - PB apud CHAGAS, 1993.

Com base no Seminário sobre Comércio Exterior, mencionamos anteriormente que tem havido um aumento das exportações de produtos manufaturados em detrimento dos produtos primários. O reflexo disto está na participação do sisal na arrecadação do ICMS no setor secundário, quando o produto sobre o qual incide este imposto já sofreu alguma transformação industrial.

A Tabela 3.14 mostra os dados referentes ao ICMS arrecadado no setor secundário e a participação dos derivados de sisal na formação deste imposto. Em relação ao total de ICMS arrecadado no setor secundário do Estado da Paraíba, verifica-se que o percentual é mais elevado em relação ao setor primário, mostrado nas duas tabelas anteriores.

TABELA 3.14
Participação dos produtos derivados do sisal na arrecadação do ICMS no Estado da
Paraíba - 1988/91 (em Cr\$ 1,00)

ANOS	PREÇOS CORRENTES		
	Arrecadação Total	Arrecadação Setor Secundário	Arrecadação do Sisal
1988	24.625.147	6.563.469	228.553
1989	433.356.485	107.014.442	4.522.570
1990	14.243.241.299	3.491.772.931	134.156.482
1991	78.369.150.745	18.893.013.453	471.582.492

ANOS	PREÇOS CONSTANTES*			PARTICIPAÇÃO (%)	
	Arrecadação Total	Arrecadação Setor Secundário	Arrecadação do Sisal	Em relação ao Total	Em relação ao Setor
1988	51.109.977.000	13.622.609.000	474.366.250	0,93	3,48
1989	63.341.058.000	15.641.644.000	661.036.330	1,04	4,23
1990	73.311.515.000	17.972.535.000	690.518.030	0,94	3,84
1991	78.369.150.745	18.893.013.453	471.582.492	0,60	2,50

Fonte: Secretaria das Finanças - PB, março de 1993 apud CHAGAS, 1993.

* Deflacionado com base no Índice Geral de Preços Médios de 1991, Revista Conjuntura Econômica - FGV, abril de 1992 (Nota do autor).

3.1.3. POLÍTICAS PARA O SISAL

Sendo o sisal um produto voltado, principalmente, para o mercado externo, desde sua implantação no Brasil, e considerando sua importância para a economia dos Estados produtores, ele foi beneficiado com políticas públicas, como outros produtos que compõem a pauta de exportações brasileiras. Para conhecer o funcionamento destas políticas é interessante nos reportarmos ao início de sua implementação.

Conforme mencionamos no capítulo anterior, foi com a criação do SNCR, em 1965, que a produção agrícola brasileira passou a contar com políticas de financiamento.

Segundo a Eletroconsult do Brasil - ELC, o Estado implementou, através do Banco do Brasil, a política de crédito para investimento e custeio de novos plantios e renovação de lavouras de sisal. De acordo com o estudo da ELC, a concessão de crédito para novos plantios se fazia após um projeto elaborado pela EMATER, que recebia 2% do valor do investimento.²⁰

Ao lado dos créditos de custeio e de investimento também se destaca o crédito de comercialização. Este último merece uma ênfase maior, uma vez que se encontra intimamente ligado à política de preços mínimos. Ademais, de acordo com o que foi colocado no capítulo anterior, a política de preços mínimos mereceu uma maior ênfase por parte do próprio Estado após 1979.

Conforme a ELC, a política de preços mínimos vinha sendo aplicada pela então CFP desde a safra de 1967/68, através das EGFs e AGFs.²¹

No caso do sisal, conforme mencionamos antes, no período caracterizado como sua grande crise, ou seja, a segunda metade da década de 1960, foi suprimida a assistência creditícia à cultura e ocorreu a sua retirada da pauta de produtos beneficiados pelos preços mínimos, uma vez que grande parte dos campos de sisal foi abandonada.

A intervenção do Estado no processo de comercialização do sisal através da política de preços mínimos, posta em prática pela CFP, ocorre quando os preços pagos pelo sisal, a nível de produtor, encontram-se aviltados.

De acordo com a ELC, de 1971 a 1973, quando os preços internacionais de fibra de sisal permaneciam elevados, não foi necessária a

²⁰ ELETROCONSULT DO BRASIL LTDA. - ELC. Contribuição para o estabelecimento de uma política nacional da produção de sisal e de abacaxi. Recife, ago. 1978. p.1-27.

²¹ CFP - Comissão de Financiamento da Produção, que passou a ser Companhia de Financiamento da Produção e agora CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento); EGF - Empréstimo do Governo Federal; AGF - Aquisição do Governo Federal.

atuação da CFP. Os preços a nível de produtor, por sua vez, também subiram, já que são regulados pelos preços internacionais. Porém, a partir de 1974, o Governo Federal volta a conceder empréstimos (EGF) e adquirir fibra beneficiada (AGF), com o objetivo de "manter em níveis razoáveis os preços recebidos pelos produtores".²²

Conforme o estudo supracitado, a intervenção da CFP, ao adquirir o sisal desfibrado, "reduziu grandemente o poder oligopolístico das empresas industriais e de beneficiamento de sisal". Segundo o mesmo, o processo de comercialização da fibra de sisal funciona sob estruturas oligopolistas, evidenciadas pela existência de um pequeno número de indústrias de *baler twine* e usinas beneficiadoras de fibra. Porém, "quando a CFP se retira do mercado e deixa de praticar a discriminação de preços ou *dumping*²³" as empresas oligopolistas voltam a controlar o mercado, forçando para baixo os preços pagos pela fibra de sisal.²⁴

De acordo com o que consta no estudo da ELC²⁵, outros incentivos, financeiros e fiscais, destinavam-se aos segmentos da economia sisaleira.

Dentre os incentivos financeiros, são citados programas de financiamento da produção para exportação e programa de financiamento, exclusivo para as indústrias de *baler twine*, que complementava o programa anterior.

Quanto aos incentivos fiscais, tinha-se o ressarcimento de tributos, como o Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, para fabricantes-exportadores de *baler twine*; isenção do imposto de renda sobre a parcela tributável das exportações de sisal; isenção do imposto de importação e do IPI para as indústrias de *baler twine* sobre as importações de bens necessários ao seu funcionamento, porém até determinado valor.

²² ELC, 1978. p.1-23.

²³ *Dumping* é a venda de produtos a preços mais baixos que os preços de custo, com o objetivo de eliminar concorrentes e conquistar fatias maiores de mercado. (SANDRONI, 1985. p.124.)

²⁴ ELC, 1978. p.1-17.

²⁵ ELC, 1978. p.1-26/1-27.

Com a breve descrição da evolução histórico-econômica do sisal, destacando a situação do produto no mercado internacional, as políticas voltadas para o setor sisaleiro e, sobretudo, o Estado da Paraíba como um grande produtor, temos por objetivo introduzir o nosso estudo de caso que centrou-se em uma microrregião específica, o Curimataú paraibano.

3.2. A PRODUÇÃO DE SISAL NA MICRORREGIÃO DO CURIMATAÚ

3.2.1. ASPECTOS HISTÓRICO-ECONÔMICOS DO SISAL NO CURIMATAÚ

Segundo COSTA²⁶, no início do século XVIII se consolidaram as fazendas no sertão da Paraíba e a doação de Sesmarias no Curimataú. Por esta época, a base econômica era a criação de gado e uma agricultura de pequena escala, voltada para a subsistência, cujos produtos cultivados eram: mandioca, milho, feijão e algodão.²⁷

Após a Revolução Industrial na Inglaterra, formou-se no Brasil o denominado "ciclo do algodão". Isto fez com que a produção de algodão fosse intensificada no Curimataú, ao lado dos produtos de subsistência, dando um novo rumo à economia da microrregião e fazendo surgir as primeiras vilas, no início do século XIX, como: Barra de Santa Rosa, Picuí, Olivêdos e Cuité.²⁸

²⁶ COSTA, Ramilton. M. et al. **Perfil geo-sócio-econômico dos municípios da AMCUP**. Cuité: AMCUP/SUDENE, 1985. p.8.

²⁷ COSTA, 1985. p.10.

²⁸ COSTA, Ramilton M. **O capa verde: transformações econômicas e interesses de classe no Curimataú paraibano**. Campina Grande: UFPb, 1989. Dissertação (Mestrado em Sociologia Rural) - Universidade Federal da Paraíba, 1989. p.15.

COSTA evidencia que a partir dessa época, com o surgimento das primeiras cidades do Curimataú, a divisão do trabalho entre campo e cidade se torna clara. Houve o deslocamento das atividades antes desenvolvidas nos sítios e fazendas, que eram autosuficientes em relação ao suprimento de suas necessidades, para as vilas. Com o surgimento das feiras começam a se desenvolver as relações de troca, praticamente inexistentes antes, e o consequente crescimento do comércio.²⁹

Paralelamente ao algodão, desenvolveu-se no Curimataú a cultura da mandioca, concentrando-se principalmente nos municípios de Cuité e Nova Floresta. Segundo o que consta em COSTA³⁰, a produção de mandioca aumentou consideravelmente nas primeiras décadas deste século, de tal forma que a região que compreendia os dois municípios citados ficou conhecida como "Serra da Farinha". Pode-se comprovar esta afirmação a partir dos escritos de SANTIAGO³¹, quando este atesta que, em 1936, Cuité possuía 31 fábricas de farinha de mandioca movidas a motor, seis movidas a bolandeira³² e 60 movidas a braço.

Novas mudanças passam a se operar no Curimataú com a implantação da cultura de sisal. Este produto foi trazido à microrregião pelo padre Luiz Santiago, autor do escrito acima mencionado. Segundo reportagem de LEAL, o padre Santiago empreendeu longos estudos a respeito do sisal, sob todos os aspectos, e concluiu que as condições em que o produto era cultivado, tanto nas regiões mexicanas quanto nas africanas, eram similares às do Nordeste brasileiro. A partir de suas pesquisas, o padre acreditava que o sisal poderia representar o enriquecimento do Nordeste, principalmente da Paraíba. Padre Santiago iniciou uma plantação de sisal em sua fazenda, no município de Cuité, entre 1926 e 1930, ao mesmo tempo em que procurava difundir a cultura por todo o Estado da Paraíba, juntamente com outros defensores do cultivo do produto.³³

²⁹ COSTA, 1989. p.15.

³⁰ COSTA, 1989. p.16.

³¹ SANTIAGO, Luiz **Serra do Cuité**: sua história, seus progressos, suas possibilidades. João Pessoa: Oficinas Graf. d'A IMPRENSA, 1936. p.27-28.

³² Bolandeira, segundo o Dicionário Aurélio, é uma roda grande, puxada por animais, que move o rodete de ralar mandioca.

³³ LEAL, 1965. p.32-34.

Paulatinamente, o sisal substituiu a mandioca. A produção de algodão, por sua vez, sofreu uma queda, apesar de ter continuado por muito tempo, ao lado do sisal, merecendo posição de destaque na economia da microrregião do Curimataú.³⁴

Desde sua implantação, na microrregião supracitada, a produção de sisal se mostrou sempre crescente, até a cultura mergulhar nas suas crises estruturais e conjunturais anteriormente mencionadas.

Segundo FALCÃO³⁵, citado por COSTA, em 1947 o município de Cuité já produzia anualmente 610 toneladas de fibra, apesar da rusticidade dos equipamentos³⁶ utilizados no desfibramento. Já no ano de 1950, o mesmo município produziu 3.333 toneladas anuais de fibra de sisal, ficando entre os três maiores municípios produtores do Estado da Paraíba. Na década de 1950, o desfibramento foi modernizado com a introdução da "máquina paraibana"³⁷ vulgarmente denominada de "motor de agave".

Mas, ainda a partir da década de 1950, mais precisamente em 1952, o sisal é afetado por uma crise conjuntural, uma vez que os preços da fibra nos mercados importadores caíram, conforme foi mencionado antes³⁸.

Porém, a crise maior do sisal ocorreu na segunda metade da década de 1960, quando surgiu o concorrente sintético, proveniente do petróleo, como já foi dito antes. Neste período, o Brasil já era considerado o maior produtor mundial e a Paraíba se destacava como o principal Estado produtor nacional, de acordo com o que consta em LEAL³⁹. Este último ainda acrescentou em seu artigo que a cidade de Nova Floresta, na microrregião do Curimataú, era considerada a capital mundial do sisal⁴⁰.

Após ter se destacado como a principal microrregião produtora de sisal do Estado da Paraíba, o Curimataú vem decaindo neste sentido.

³⁴ COSTA, 1985. p.15.

³⁵ FALCÃO, J. E. **Forragem de sisal: alternativa do Semi-Árido**. João Pessoa: UFPb, 1983. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal da Paraíba, 1983 apud COSTA, 1989. p.19.

³⁶ Mais adiante trataremos dos aspectos técnicos do processo de desfibramento do sisal.

³⁷ Ver nota 36.

³⁸ LEAL, 1965. p.34.

³⁹ LEAL, 1965. p.34.

⁴⁰ LEAL, 1956. p.32.

Segundo COSTA⁴¹, os produtores de sisal do Curimataú vêm abandonando gradualmente o cultivo do produto e substituindo-o por outras atividades agropecuárias como: criação de gado e cultivo de caju, maracujá e outros produtos. Isto ocorreu com mais intensidade a partir dos anos 80.

Hoje, em pesquisa de campo, constatamos uma tendência à queda da produção de sisal no Curimataú. Para respaldar as informações verbais a este respeito, conseguimos verificar esta tendência, em termos de números, somente a partir de dados fornecidos pela Coletoria Estadual de Cuité. Junto a este órgão pesquisamos os mapas fisiográficos que relacionam as quantidades de fibra de sisal comercializadas nos municípios de Barra de Santa Rosa, Cuité e Nova Floresta, sobre as quais incidiu o ICMS, no período compreendido entre os anos de 1986 a 1992. Estes dados são apresentados na Tabela 3.15⁴², a seguir.

TABELA 3.15
Quantidade de fibra de sisal sobre a qual incidiu o ICMS nos municípios de B. S. Rosa, Cuité e Nova Floresta - 1986/92 (em toneladas)

MUNICÍPIOS	QUANTIDADE DE FIBRA DE SISAL(a) - em toneladas						
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(b)
Barra de Santa Rosa	5.306,52	4.310,50	7.921,74	6.386,36	6.943,55	4.566,93	2.514,31
Cuité	2.080,10	1.210,20	3.970,44	5.203,97	3.123,31	1.639,95	639,31
Nova Floresta	3.224,50	4.316,50	4.511,98	2.581,26	1.645,88	1.575,00	1.406,00
Total	10.611,12	9.837,20	16.404,16	14.171,59	11.712,74	7.781,88	4.559,62

Fonte: Mapas Fisiográficos - Coletoria Estadual de Cuité, 1993.

(a) Fibra de sisal compreende sisal bruto, sisal refugo e bucha de sisal, que consta de modo detalhado nos mapas fisiográficos da Coletoria Estadual de Cuité.

(b) Nos dados de 1992, não consta a quantidade de fibra de sisal sobre a qual incidiu o ICMS no mês de maio.

Mesmo levando em consideração a possibilidade de sonegação do ICMS sobre o sisal, a tabela acima mostra que a quantidade de sisal

⁴¹ COSTA, 1989, p.24.

⁴² Essa tabela foi construída a partir dos mapas fisiográficos da Coletoria Estadual de Cuité, em que constavam as quantidades de fibra de sisal comercializadas nos municípios mencionados, o valor pelo qual foram vendidas e o valor do ICMS que incidiu sobre as mesmas. Como no nosso estudo pretendíamos apenas destacar as quantidades comercializadas, não relacionamos também na tabela os demais itens contidos nos mapas.

comercializada na microrregião do Cutimataú tem diminuído de modo significativo, notadamente a partir de 1989.

A diminuição do plantio de sisal, por parte dos produtores do Curimataú, ficou evidenciada também na amostra dos produtores sobre os quais aplicamos questionários. Constatamos que 18 dos 23 produtores da amostra (78%) têm deixado de plantar sisal para se dedicar a outra atividade agropecuária. Eles alegam que o preço da fibra, pago a nível de produtor, não remunera os altos custos da produção, principalmente no que se refere ao desfibramento. Segundo os produtores do Curimataú, a parcela maior do lucro proveniente do sisal é apropriada na cadeia de intermediação entre o produtor e a indústria transformadora do produto.

3.2.2. ESTRUTURA FUNDIÁRIA DO CURIMATAÚ

Para compreender as condições em que o sisal é produzido no Curimataú, torna-se imprescindível analisar a estrutura fundiária desta microrregião. Em relação à mesma, daremos maior ênfase ao município de Cuité, mas também voltaremos a atenção aos municípios de Nova Floresta e de Barra de Santa Rosa, vez que são os três principais municípios produtores de sisal do Curimataú.

Nesse sentido, recorreremos aos dados da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE e às informações fornecidas pelos produtores de sisal da microrregião, entrevistados em nossa pesquisa de campo.

Conforme o Censo Agropecuário da Paraíba, da IBGE, o Curimataú possui 12.781 estabelecimentos agrícolas distribuídos em uma área de 217.166 hectares. A Tabela 3.16, mostra os grupos de área total dos estabelecimentos dos municípios de Barra de Santa Rosa, Cuité e Nova

Floresta. A partir destes dados podemos verificar que o grau de concentração da terra nas mãos de poucos é uma tendência marcante.

No que se refere à condição dos produtores agrícolas do Curimataú, mais de 50% destes possuem a condição de produtores proprietários. De acordo com a Tabela 3.17, podemos observar que os três principais municípios da referida microrregião representam 43,14% dos estabelecimentos de produtores proprietários, o que corresponde a 67,49% da área total de produtores do Curimataú.

Na tabela 3.18, verificamos que quase 90% da área de terras do Curimataú são terras próprias e destas, quase 68% pertencem aos três municípios pesquisados.

TABELA 3.16
Grupos de área total dos estabelecimentos agrícolas de B. S. Rosa, Cuité e N. Floresta

MUNICÍPIOS	Total		Menos de 1 (ha)		1 a menos de 2 (ha)		2 a menos de 5 (ha)		5 a menos de 10 (ha)		10 a menos de 20 (ha)		20 a menos de 50 (ha)	
	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)
Curimataú	12.781	217.166	1.680	846	3.336	3.863	4.116	11.473	1.551	10.025	896	11.734	633	18.938
Barra Sta. Rosa	1.838	78.981	26	14	358	424	607	1.653	268	1.722	187	2.473	194	5.922
Cuité	3.339	69.954	275	127	704	809	1.176	3.307	471	3.013	339	4.342	196	5.730
N. Floresta	430	4.449	63	34	106	129	136	402	59	401	30	386	23	777

MUNICÍPIOS	50 a menos de 100		100 a menos de 200		200 a menos de 500		500 a menos de 1000		1000 a menos de 2000		2000 a menos de 5000	
	estab.	área(ha)	estab.	área(ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)
Curimataú	220	15.175	161	21.684	113	33.744	42	27.405	23	31.884	10	30.390
Barra Sta. Rosa	71	4.934	54	7.115	37	10.274	17	10.710	12	17.541	5	16.196
Cuité	80	5.580	48	6.419	29	8.962	12	8.138	7	9.511	2	7.012
N. Floresta	4	220	5	641	3	894	1	561	-	-	-	-

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário da Paraíba - 1985, p. 242-245

TABELA 3.17
Condição dos produtores de Barra Sta. Rosa, Cuité e N. Floresta

MUNICÍPIOS	proprietário				arrendatário			
	estab.	%	área (ha)	%	estab.	%	área (ha)	%
Barra Sta. Rosa	1.130	16,35	71.943	36,41	97	8,78	266	10,27
Cuité	1.599	23,13	57.347	29,03	85	7,69	392	15,13
N. Floresta	253	3,66	4.057	2,05	2	0,18	2	0,08
Total	2.982	43,14	133.347	67,49	184	16,64	660	25,48
Curimataú	6.913	100,00	197.561	100,00	1.106	100,00	2.590	100,00

MUNICÍPIOS	parceiro				ocupante			
	estab.	%	área (ha)	%	estab.	%	área (ha)	%
Barra Sta. Rosa	98	6,50	748	14,39	513	15,76	6.023	50,98
Cuité	939	62,27	3.321	63,88	716	22,00	1.893	16,02
N. Floresta	83	5,50	203	3,90	92	2,83	186	1,57
Total	1.120	74,27	4.272	82,17	1.321	40,59	8.102	68,57
Curimataú	1.508	100,00	5.199	100,00	3.254	100,00	11.815	100,00

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário da Paraíba, 1985. p.186.

TABELA 3.18
Terras próprias e de terceiros dos municípios de B. S. Rosa, Cuité e N. Floresta

MUNICÍPIOS	Estabele- - cimen- s	Área de terras próprias e de terceiros (ha)					
		Total		do produtor		de terceiros incorporadas aos estab. ou que os constituem	
		absoluto	%	absoluto	%	absoluto	%
Barra Sta. Rosa	1.838	78.981	36,37	71.336	36,56	7.644	34,66
Cuité	3.339	62.954	28,99	57.252	29,34	5.702	25,86
N. Floresta	430	4.449	2,05	4.027	2,06	421	1,91
Total	5.607	146.384	67,41	132.615	67,96	13.767	62,43
Curimataú	12.781	217.166	100,00	195.115	100,00	22.050	100,00

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário da Paraíba, 1985. p.238.

Para conhecer a estrutura fundiária dos produtores de sisal da nossa amostra no Curimataú, recorreremos às informações fornecidas pelos próprios, em pesquisa de campo. Para isto, foram aplicados questionários a 23 produtores de sisal, dos quais 09 são de Cuité, 11 de Nova Floresta e 3 de Barra de Santa Rosa.

Diante da dificuldade de obtenção de um cadastro dos produtores de sisal, tomamos como referencial, para retirar uma amostra, os sócios da Cooperativa Agrícola Mista do Curimataú - COAGRO e da Associação dos Produtores de Sisal do Curimataú e Seridó Paraibanos - APROSICS. A amostra representa 15% dos sócios da COAGRO e 11% dos sócios totais da APROSICS, considerando que esta associação abarca todas as microrregiões produtoras de sisal do Estado da Paraíba. Porém, restringindo os sócios da APROSICS aos três municípios pesquisados, temos que nossa amostra representa 36% de seus associados dos municípios acima mencionados.

Desses produtores, todos eles se enquadram na categoria de produtores proprietários. A parcela de produtores não-proprietários se mostra insignificante, principalmente em termos de área. SOUSA observou que

"dentro do quadro de predominância dos produtores proprietários, destaca-se o fato de que no município de Cuité apenas encontramos produtores de sisal pertencentes à condição jurídica de PRODUTOR PROPRIETÁRIO..."⁴³(o destaque é da autora).

De acordo com a colocação da autora supracitada e conforme nossa pesquisa de campo, observamos que a categoria de produtor proprietário é a mais significativa no que se refere à produção de sisal. Justificamos ainda nossa afirmativa a partir dos dados da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, apresentados acima.

Os produtores da amostra possuem propriedades com áreas que variam de 20 a mais de 3000 hectares. A maioria deles são proprietários de áreas compreendidas entre 100 a menos de 500 hectares, representando 52% da amostra; 17,5% possuem áreas acima de 500 e abaixo de 1000 hectares; 13% têm propriedade acima de 1000 hectares. Quanto aos produtores com parcelas menores de terras, 4,5% possuem áreas entre 50 e 100 hectares e 13% têm menos de 50 hectares. Não entrevistamos nenhum proprietário com área inferior a 20 hectares. Estes dados estão organizados na Tabela 3.19, a seguir:

⁴³ SOUSA, 1987. p.78.

TABELA 3.19
 Grupos de área dos produtores de sisal da amostra no Curimataú

Grupos de área (ha)	Produtores	
	absoluto	%
20 a menos de 50	03	13,0
50 a menos de 100	01	4,0
100 a menos de 200	04	17,5
200 a menos de 500	08	35,0
500 a menos de 1000	04	17,5
1000 a menos de 2000	02	9,0
2000 a menos de 3000	-	-
3000 e mais	01	4,0
Total	23	100,0

Fonte: Pesquisa de Campo - junho/1992 a junho/1993

SARAIVA⁴⁴, citando CARVALHO⁴⁵, diz que a área mínima econômica para o sisal é a correspondente a uma produção de 36 toneladas. Como no Curimataú o rendimento médio por hectare é de 1000 kg⁴⁶, então a quantidade acima mencionada só pode ser alcançada em uma área de 36 hectares.

Pode-se constatar, na tabela acima, que a maioria dos produtores proprietários da amostra possuem área bastante superior à mínima econômica.

Verificamos, na pesquisa de campo, que a maior parte dos produtores da nossa amostra possuem campos de sisal ocupando áreas que variam de 100 a menos de 200 hectares, em relação aos demais grupos de área. Os dados são mostrados na Tabela 3.20.

⁴⁴ SARAIVA, 1981. p.109.

⁴⁵ CARVALHO, Waldir A. T. Fibra e celulose de sisal - aspectos tecnológicos. Trabalho apresentado no Seminário para o Desenvolvimento do Nordeste - 26/04 a 03/05/1959 em Garanhuns, PE. Rio, Confederação Nacional da Indústria, Departamento Nacional do Serviço Social da Indústria - SESI apud SARAIVA, 1981. p.109.

⁴⁶ A estimativa é da Associação dos Produtores de Sisal do Curimataú e Seridó Paraibano - APROSICS, de acordo com pesquisa realizada em maio de 1991.

TABELA 3.20
 Área plantada com sisal pelos produtores da amostra no
 Curimataú

Área plantada (ha)	Produtores	
	absoluto	%
10 a menos de 20	02	9
20 a menos de 50	04	17
50 a menos de 100	05	22
100 a menos de 200	07	30
200 a menos de 500	03	13
500 a menos de 1000	02	9
1000 e mais	-	-
Total	23	100

Fonte: Pesquisa de campo - junho/1992 a junho/1993

Pode-se constatar, também, na tabela acima que apenas uma pequena parcela dos produtores da amostra possuem área inferior a 36 hectares destinada ao cultivo do sisal.

3.2.3. O PROCESSO DE PRODUÇÃO DO SISAL

A espécie comumente cultivada no Curimataú é a "Agave Sisalana Perrine", mais conhecida como agave ou sisal. A agave se adaptou às regiões semi-áridas do Nordeste brasileiro por produzir sob baixa precipitação pluviométrica. Esta espécie sempre preponderou sobre o tipo híbrido, inovação tecnológica, que se tentou introduzir no Curimataú na década de 1980⁴⁷.

⁴⁷ Segundo informações dos dirigentes da BRASFIBRA (empresa do Grupo BRASCORDA), esta, em convênio com a EMBRAPA, produziu mudas de sisal do tipo híbrido em viveiros, para serem cultivados em seus campos de sisal. Este projeto foi iniciado em 1984.

O plantio das mudas é feito a partir dos bulbilhos, que se formam nos pendões florais, ou a partir dos filhotes (rebentões), que nascem ao lado da planta-mãe. Pode-se utilizar o método de enviveiramento, em que os bulbilhos se desenvolvem e depois são transplantados para o campo, ou o plantio através dos filhotes da planta-mãe, que são retirados e plantados no seu local definitivo⁴⁸. Na microrregião do Curimataú o plantio é geralmente feito a partir dos filhotes. O uso de viveiros não é comum⁴⁹.

Conforme SOUSA⁵⁰, a agave, no Nordeste, é plantada mediante o método de fileiras simples, com espaçamento de 2m x 2m e 1,5m x 2m e uma densidade média de 3.000 pés por hectare. Segundo dados de sua pesquisa, o plantio de agave no Curimataú é feito pela maioria dos produtores em espaçamentos simples de 1,10m entre as plantas e 2,20m entre as fileiras. A autora admite a existência de algumas controvérsias em torno da questão de espaçamento, de vez que a meta é sempre conseguir uma maior quantidade de pés por hectare.

Quando o sisal é cultivado em regime de consorciamento com outras culturas, geralmente culturas temporárias como milho e feijão, o espaçamento entre as fileiras deve ser maior. Segundo informações obtidas na pesquisa de campo, é comum no Curimataú o cultivo dos produtos citados ao lado do sisal, porém em áreas separadas daquelas destinadas ao cultivo deste último, não caracterizando o consórcio. Observou-se também que a maioria dos produtores de sisal dedicam-se a outras atividades agropecuárias.

Geralmente, os produtores de sisal dedicam parte da área de suas propriedades ao cultivo de outros produtos, como feijão, milho, mandioca, castanha de caju e maracujá, além da pecuária bovina, caprina e ovina. Podemos observar, a partir da Tabela 3.21, que a maioria dos produtores da amostra praticam pelo menos três atividades agropecuárias ao lado do cultivo do sisal, vez que 20 deles (87%) produzem feijão, 15 (65%) produzem milho e 13 (57%) criam gado bovino.

⁴⁸ Nesse sentido ver SOUSA, 1987. p.39.

⁴⁹ Segundo informações obtidas na pesquisa de campo, apenas a BRASFIBRA praticava o método do enviveiramento das mudas. Seus viveiros, implantados em Cuité, contavam com a assistência técnica da EMBRAPA e possuíam 360.000 mudas de agave do tipo sisalana.

⁵⁰ SOUSA, 1987. p.40.

TABELA 3.21

Atividades agropecuárias praticadas pelos produtores de sisal da amostra no Curimataú

Atividades agropecuárias	Quantidade de produtores	
	absoluta	% do total
cultivo de feijão	20	87
cultivo de milho	15	65
pecuária bovina	13	57
cultivo de mandioca	07	30
cultivo de maracujá	07	30
pecuária ovina/caprina	04	17
cultivo de caju/castanha	03	13

Fonte: Pesquisa de campo - junho/1992 a junho/1993

A época de plantio do sisal é variável. Porém, segundo COSTA⁵¹, esta atividade se realiza, com mais frequência, nos meses de outubro a dezembro, conforme podemos observar na Tabela 3.22, o Ciclo Agrícola do Curimataú.

⁵¹ COSTA, 1989. Anexo 2.

TABELA 3.22
Ciclo Agrícola do Curimataú

	PLANTIO	COLHEITA
janeiro	-	sisal
fevereiro	-	sisal
março	feijão, milho e algodão	-
abril	algodão	-
maio	mandioca	feijão e pasto natural
junho	-	feijão e pasto natural
julho		milho, sisal e pasto (nos roçados de milho e feijão)
agosto	-	milho, sisal, mandioca, algodão e pasto (nos roçados de milho e feijão)
setembro	-	sisal, mandioca e algodão
outubro	agave	sisal, mandioca e algodão
novembro	agave	sisal, mandioca e algodão
dezembro	agave	sisal, mandioca e algodão

FONTE: COSTA, 1989. Anexo 2.

NOTA - Esse ciclo agrícola anual está sujeito a variações de acordo com a precipitação pluviométrica e de uma propriedade a outra (nota do autor).

Os tratos culturais dos campos se resumem em apenas uma limpa anual. Nos primeiros anos da planta, praticam-se mais de uma limpa. As limpas do terreno para o plantio - destocas - podem ser feitas com trator, no caso dos campos tecnicamente estruturados em fileiras duplas ou, o que é mais comum, através de trabalho manual (enxada).

Os trabalhadores dos campos comumente são diaristas ou trabalham por empreitada. De qualquer modo, são caracterizados como assalariados temporários. Este trabalho é realizado quase sempre mediante pagamento adiantado, pois o adiantamento do salário semanalmente é um costume na atividade sisaleira em todos os níveis de sua produção.

De acordo com SOUSA⁵², o processo de colheita do sisal se inicia quando a planta completa 36 meses, atingindo seu pleno desenvolvimento.

O período de colheita começa no mês de julho e se estende até fevereiro. Assim, o período considerado de entressafra é compreendido entre março e julho. Esta fase de entressafra do sisal coincide com o período de plantio e colheita de feijão e milho.

Observamos, na pesquisa de campo, que a maioria dos produtores da amostra, apesar de demonstrarem insatisfação com a cultura do sisal, devido ao baixo preço do produto, ainda procuram replantar os seus campos. Destes produtores, 57% fazem replantios e justificam esta atitude afirmando que não pretendem erradicar seus campos a curto prazo, procuram manter pelo menos os campos ainda existentes porque esperam por uma melhoria no preço da fibra de sisal.

Uma menor parcela dos produtores consultados, porém, não menos significativa, 43%, já não replantam mais agave. Para eles, o preço do produto não o remunera mais e não vêem outra alternativa senão deixar de cultivá-lo.

Outro aspecto a ser destacado é o fato de que, replantando agave ou não, 83% dos produtores da amostra têm tratado dos campos existentes. Apenas 17% deles têm abandonado os seus campos ou têm procurado extingui-los.

Uma grande parte desses produtores entraram na atividade sisaleira na década de 1970 (39%). Neste período, o sisal deu um salto, em termos de preço no mercado externo, uma vez que o petróleo atravessava uma crise que se refletiu na produção de sintéticos⁵³. Porém, 35% dos produtores da nossa amostra cultivam sisal desde os anos 60. Dos mais antigos, dois apenas plantam sisal desde a década de 40 (9%) e três desde os anos 50 (13%). Uma parcela insignificante dos produtores da amostra veio começar a cultivar o produto a partir dos anos 80 (4%). Estes dados estão relacionados na Tabela 3.23, abaixo:

⁵² SOUSA, 1987, p.43.

TABELA 3.23
Época do início no cultivo de sisal pelos produtores da amostra no
Curimataú

Período	Produtores	
	absoluto	%
Década de 1940	02	9
Década de 1950	03	13
Década de 1960	08	35
Década de 1970	09	39
Década de 1980	01	4
Total	23	100

Fonte: Pesquisa de campo - junho/1992 a junho/1993

3.2.4. O DESFIBRAMENTO E A COMERCIALIZAÇÃO DO SISAL

Procuraremos mostrar aqui os agentes sociais envolvidos nos processos de desfibramento e comercialização do sisal no Curimataú paraibano, enfatizando as relações existentes entre eles. Para isto, somamos às informações obtidas junto aos produtores de sisal, sobre os quais foram aplicados questionários, algumas entrevistas semi-abertas feitas com outras categorias⁵⁴, como: donos de motor, agentes compradores e usineiro. Cabe ressaltar que alguns integrantes destas categorias são simultaneamente produtores de sisal, porém os classificamos apenas a partir de sua ocupação principal.

⁵³ Os fios e cabos sintéticos, de polipropileno, polietileno e nylon, produtos derivados do petróleo, são substitutos dos fios e cordas derivados do sisal, conforme mencionado em seções anteriores.

⁵⁴ As categorias: dono de motor, agente comprador e usineiro, estão definidas, de modo detalhado, nas páginas seguintes.

278-3766

Submetemos cinco donos de motor a entrevistas semi-abertas, dos quais três são de Cuité, um é de Nova Floresta e um é de Barra de Santa Rosa.

Realizamos também entrevistas semi-abertas junto a quatro agentes compradores de fibra bruta de sisal. Destes, três são de Cuité e um é de Barra de Santa Rosa, mas estendem sua atuação ao município de Nova Floresta.

Por fim, entrevistamos o único usineiro, além do dono da usina Comércio e Beneficiamento de Fibras - COBEF, que atua hoje na microrregião, ou seja, na área de estudo delimitada, que engloba os três municípios mencionados. O referido usineiro é o dono da Rebeneficiamento Agrícola de Sisal Ltda. - REALSISA, localizada em Nova Floresta. Este usineiro também é produtor de sisal, mas o consideramos apenas como usineiro, já que esta é sua principal ocupação.

As entrevistas com os agentes acima não foram feitas a partir de amostras que possam ser relacionadas a um referencial maior, dada a inexistência de um cadastro tanto de donos de motor quanto de agentes compradores de fibra de sisal da microrregião do Curimataú. Com elas, pretendemos apenas apurar as colocações feitas pelos produtores acerca das atividades de desfibramento e comercialização do sisal a partir dos próprios agentes que atuam diretamente nestas atividades, ou seja, donos de motor e agentes compradores, enfatizando as relações entre si e deles com a indústria.

A colheita do sisal faz parte da segunda fase de exploração do produto e do seu primeiro processo de beneficiamento, o desfibramento. A fase de desfibramento mobiliza um maior número de trabalhadores. O descorticamento da folha de agave é realizado através da máquina "paraibana", vulgarmente conhecida como "motor de agave"⁵⁵, empregando seis a oito pessoas cada motor, que serão especificadas adiante.

⁵⁵ O motor de agave ou máquina paraibana é constituído por um tambor giratório, acionado por motor a diesel, com cerca de 35 cm de comprimento por 30 cm de diâmetro, possuindo lâminas planas e dispostas horizontalmente na superfície. O tambor é instalado numa caixa de tampa semi-circular, montada em

Verificamos, a partir da pesquisa de campo, que parcela significativa dos produtores da amostra no Curimataú que possuem motor desfibrador, os têm em número de três ou mais. A Tabela 3.24, a seguir, mostra a distribuição de motores por produtor entrevistado.

TABELA 3.24

Quantidade de motores desfibradores dos produtores de sisal da amostra no Curimataú

Quantidade de motores/produtor	Produtores	
	absoluto	%
02 motores	02	9,0
03 motores	04	17,5
04 motores	01	4,3
05 motores	01	4,3
06 motores	01	4,3
07 motores	01	4,3
08 motores	01	4,3
Possuem motores	11	48,0
Não possuem motores	12	52,0
TOTAL	23	100,0

Fonte: Pesquisa de campo - junho/1992 a junho/1993

Um dos produtores da amostra que não possui motor desfibrador, consideramos como especial no tocante ao desfibramento do sisal. Este

armação de madeira, que dispõe de um pequeno cepo de madeira ou ferro, chamado "espera", com afastamento para o tambor igualmente ajustável à espessura da folha.

Para o desfibramento, o "puxador" introduz a folha por uma abertura na caixa e as lâminas do tambor puxam a folha para dentro, esmagando-a de encontro à "espera". O puxador retém a folha na mão, deixando-a penetrar mais da metade de seu comprimento e, após puxá-la, repete a operação com a outra extremidade da folha (SUDENE. Incentivos Fiscais e Financeiros. Parecer SOP/AGRIN - 184/84: Relator: Zezides Castelo Branco Maia. 30 nov. 1984. **Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste**, Recife, 1984. p.9-10.)

A produção desfibrada pelo motor de agave é de 1000 a 1200 kg de fibra por semana, conforme informações dos produtores de sisal da amostra no Curimataú.

produtor desfibra o seu sisal usando a máquina de desfibrar automática⁵⁶, inventada e produzida na própria microrregião.

A tecnologia aplicada ao processo de desfibramento não tem sofrido grandes modificações desde a introdução do motor de agave⁵⁷. No entanto, mudanças já vêm sendo implementadas no Curimataú, neste sentido. Uma parcela mínima de proprietários produtores de sisal tem aderido ao uso da nova máquina desfibradora automática acima mencionada.

Porém, o processo de disseminação dessa máquina tem sido muito lento. Isto se deve ao fato de ser esta máquina produzida de forma artesanal e sob encomenda, na própria oficina de seu inventor. O custo de produção da máquina é bastante alto e o Sr. José Faustino, seu inventor, não recebeu apoio, por parte de nenhum órgão ou empresa, para a construção da mesma, salvo a BRASCORDA, que pretendia produzi-la em larga escala⁵⁸.

A maior dificuldade que gira em torno da produção da máquina desfibradora automática diz respeito ao seu financiamento, uma vez que é a própria pessoa que a encomenda quem arca com as despesas. Diante disto, os produtores ainda preferem desfibrar com o motor antigo, já que grande parte deles não têm condições financeiras para adquirir tal equipamento, devido ao seu alto custo.

Vários agentes se encontram envolvidos na fase de desfibramento do sisal e o relacionamento entre eles apresenta algumas especificidades.

⁵⁶ A desfibradora automática é uma máquina de grande porte, comparada à máquina paraibana. Ela foi inventada e produzida por José Faustino Santos, mecânico da cidade de Nova Floresta. Possui uma capacidade de desfibramento dez vezes maior que a paraibana, segundo informações dos técnicos da EMBRAPA. Porém, conforme o inventor da máquina e produtores de sisal do Curimataú, esta capacidade é bem superior à informada pela EMBRAPA.

⁵⁷ Antes da existência do motor de agave, o desfibramento era realizado de maneira bastante rudimentar. Segundo COSTA, "no desfibramento utilizava-se um instrumento rústico denominado 'farracho' ou 'alicate', que consistia em um pequeno suporte de madeira onde ficavam encaixadas pedras na forma de guilhotina; o trabalhador amarrava a folha em um pedaço de madeira para ser desfibrada" (COSTA, 1989. p.18). Mais tarde, as pedras, das quais fala o autor, foram substituídas por lâminas.

⁵⁸ A BRASCORDA planejou produzir a máquina desfibradora automática quando implantou o Projeto BRASFIBRA, com o objetivo de desfibrar o sisal de seus próprios campos e alugar ou vender a mesma aos produtores de sisal. A empresa produziu apenas uma máquina, pois surgiram alguns impasses com o inventor em torno da patente da mesma.

Geralmente, os produtores de sisal possuem um ou mais motores de agave para realizar a atividade do desfibramento. Porém, segundo COSTA⁵⁹, a partir dos anos 60, os grandes e médios proprietários produtores de sisal, segmento que detinha a propriedade dos motores, passaram a vendê-los a trabalhadores do próprio motor, contribuindo para a formação de uma nova categoria: a dos donos de motor.

Assim, o dono de motor passou a ser um novo agente social que se destaca na fase de desfibramento do sisal. São considerados donos de motor, em sua forma pura, aqueles que têm a propriedade deste meio de produção e realizam o desfibramento do sisal como a principal atividade para a sua sobrevivência. Os donos de motor desfibram agave de produtores que não têm motor e também daqueles que, apesar de terem o equipamento, preferem que o desfibramento seja feito com motor alheio.

De acordo com o autor supracitado, os donos de motor são, geralmente, ex-pequenos proprietários, ex-moradores das propriedades e ex-trabalhadores de motor, sendo que alguns destes ainda mantêm algum vínculo com a terra, seja ainda como pequenos proprietários ou possuindo roçados em propriedades alheias. Cabe acrescentar ainda, com base nos relatos de COSTA⁶⁰, que a compra do motor pode ocorrer de várias formas, quais sejam: fiado, com dinheiro emprestado e à prestação; trabalhando no motor ou na roça; vendendo algo; através de migração para outros Estados do país, onde trabalham para conseguir a quantia necessária.

SARAIVA já observara a importância da categoria "proprietário de motor" no processo de comercialização da fibra de sisal, uma vez que se constitui no primeiro elo da cadeia de intermediação do produto. A autora constatou também que

"o agente 'proprietário de motor' pode ser ao mesmo tempo médio ou grande proprietário de terra - portanto 'produtor' de sisal também -, e, com menos frequência, proprietário de usinas de beneficiamento"⁶¹ (o grifo é da autora).

⁵⁹ COSTA, 1989. p.111.

⁶⁰ COSTA, 1989. p.112.

⁶¹ SARAIVA, 1981. p.71.

No entanto, segundo a mesma autora, "a categoria 'proprietários de motor' propriamente dita se refere àqueles que possuem poucos 'motores' desfibradores, geralmente, um a quatro".⁶²

Acrescenta ainda que "nesse caso, o dono de 'motor' contrata trabalhadores mas trabalha conjuntamente com eles, principalmente, os que possuem um ou dois motores".⁶³

A categoria dono de motor a que nos referimos é essa, que se mostra em sua forma mais pura.))

O dono de motor possui de um a quatro motores, conforme afirmação acima. Este agente coloca o seu equipamento à disposição dos produtores que não possuem motor e àqueles que, apesar de possuírem o equipamento de desfibrar preferem contratar os serviços de um dono de motor.

Constatamos, na pesquisa de campo, que é bastante comum, no Curimataú, os produtores contratarem os serviços dos donos de motor, mesmo que possuam seu próprio motor desfibrador. Dos produtores da amostra, 65% já o fizeram e alegam que contratar os serviços dos donos de motor faz diminuir suas despesas e responsabilidades com a atividade do desfibramento. Os produtores da amostra que contratam serviços de desfibramento vão desde os produtores proprietários de pequenas parcelas de terra aos que detêm grandes quantidades de terra, ou seja, dos menos aos mais capitalizados.

Os produtores contratam os serviços de desfibramento dos donos de motor sob três condições. A primeira seria a de que o dono de motor compra o "campo" de agave do produtor, ou seja, uma determinada área plantada com agave em ponto de corte ou colheita. A segunda seria a compra da agave "na folha", por parte do dono de motor, que praticamente não se diferencia do primeiro caso. A terceira e mais frequente, seria a de que o dono de motor e o produtor negociam um percentual sobre o preço da produção desfibrada.

⁶² SARAIVA, 1981, p.72

⁶³ SARAIVA, 1981, p.72.

Nas duas primeiras condições de compra da agave acima mencionadas, o dono de motor negocia com o produtor apenas o preço do "campo" de agave ou da agave "na folha". Desta forma, o dono de motor desfibra a agave para si próprio e o produtor já não tem mais direitos sobre a produção desfibrada.

Na última condição, descrita acima, escolhida pelo produtor para vender seu sisal, ou seja, a de vendê-lo desfibrado por um dono de motor, o processo de negociação se diferencia dos dois casos anteriores. Neste caso, a negociação entre estes dois agentes gira em torno do percentual, que caberá a cada um, sobre o preço da fibra obtida. Verificamos que este percentual varia entre 60 a 70% do preço da fibra para o dono do motor e 30 a 40% para o produtor.

De todas maneiras acima referidas, o dono de motor obtém um financiamento do comprador da fibra. Este último, tanto pode ser um usineiro - dono de usina de beneficiamento de fibra bruta - quanto um agente comprador - atravessador ou corretor da indústria -, com maior probabilidade de que seja este último agente, vez que sua intermediação no processo de comercialização da fibra de sisal no Curimataú é intensa.

Quando um produtor de sisal contrata um dono de motor para que este desfibre sua produção, o dono de motor entra em contato com o agente comprador para vender previamente a este a fibra que será obtida. O dono de motor recebe, então, deste comprador, uma determinada quantia em dinheiro adiantada, que será destinada a suprir as despesas com o desfibramento da semana, tanto para pôr o motor em funcionamento quanto para contratar os trabalhadores do motor, que recebem os seus salários adiantados. Ao final de cada semana, o dono do motor acerta as contas com o comprador, descontando ou não, com a produção desfibrada, o dinheiro que lhe foi adiantado, mas sempre requerendo nova quantia, que será utilizada para o desfibramento da semana seguinte.

O empréstimo financeiro que o dono de motor obtém junto ao comprador da fibra, geralmente o atravessador ou corretor, assume uma especificidade. O dono de motor não paga juros por ele, mas ao fornecer ao comprador a quantidade de sisal desfibrado no final da semana, ele pode não

saldar o empréstimo obtido. Esta quantia demandada pelo dono de motor é negociada a partir de uma previsão da quantidade de sisal que será desfibrada durante uma semana, geralmente 1.000 kg de fibra. O dono de motor deve entregar ao comprador esta quantidade de fibra, do contrário fica devendo a este último para a semana seguinte. Este empréstimo é denominado, pelos agentes ligados ao setor sisaleiro do Curimataú, de **adiantamento**.

Conforme visto no capítulo anterior, a partir de KAGEYAMA⁶⁴, a existência da prática de adiantamentos na agricultura mostra a presença forte do capital mercantil neste setor. Segundo esta autora, os adiantamentos ocorrem quando existem redes de comercialização caracterizadas pela presença de vários intermediários. A dominação do capital mercantil pode ser verificada na atividade sisaleira do Curimataú, mesmo que a atuação deste capital esteja ligada ao setor industrial.

Os donos de motor são, praticamente, obrigados a vender a fibra de sisal aos agentes compradores (atravessadores) em função do adiantamento financeiro que lhes foi concedido por estes agentes. Como o dono de motor necessita de financiamento para a atividade do desfibramento, recorre ao agente comprador, figura de destaque no processo de comercialização da fibra de sisal.

Além de fornecer adiantamento ao dono de motor para o financiamento da atividade de desfibramento, o agente comprador ainda faz o transporte da produção desfibrada para o seu armazém. O preço do frete é descontado do preço da fibra pelo qual ele compra ao dono de motor.

O preço pelo qual os agentes compradores adquirem fibra dos donos de motor é o preço corrente, praticado no mercado, que se situa abaixo do preço mínimo oficial estabelecido pelo Governo Federal. Para justificar esta afirmação, tomamos os preços da fibra de sisal praticados em março de 1993. Quando, neste período, os compradores compravam a fibra a Cr\$ 1.500,00, o preço mínimo desta mesma fibra era de Cr\$ 2.083,23. Estamos nos referindo à fibra do tipo curta ou refugo, como é chamada pelos agentes do setor sisaleiro. Após o desconto das despesas com transporte, a

⁶⁴ KAGEYAMA, 1986. p.22-24.

fibra era vendida, pelo dono de motor, por um preço um pouco abaixo do acima mencionado.

A preferência do dono de motor pelo agente comprador, para vender o sisal desfibrado, foi esclarecida anteriormente. Porém, os donos de motor também vendem fibra a usineiros, mas apenas quando este agente também fornece o adiantamento financeiro.

Constatamos, na pesquisa de campo, que a categoria dono de motor apresenta uma forte dependência financeira em relação ao agente comprador, uma vez que não realiza o desfibramento sem receber adiantamento de dinheiro deste último, para o financiamento da atividade. Isto mostra a total descapitalização com que opera a categoria dono de motor. Apesar da importância assumida pelo dono de motor nos processos de desfibramento e comercialização do sisal, verificamos que a intermediação do agente comprador deve ser destacada no sentido de que é esta categoria que sustenta a permanência daquela, pelo menos no que se refere à economia sisaleira do Curimataú paraibano.

Assim, o produtor que contrata os serviços dos donos de motor, fica totalmente alheio a todo o processo do desfibramento e da comercialização de sua produção, restringindo-se apenas a receber a sua parte na quantidade de fibra vendida, que gira em torno de 40%, conforme detectado na pesquisa de campo. Muitos produtores preferem desfibrar seu sisal desta forma porque ficam desobrigados das responsabilidades com a atividade do desfibramento, pois quando desfibram com seus próprios motores são eles quem arcam com as despesas e concedem adiantamentos de salários aos trabalhadores. Mesmo que o comprador da fibra conceda uma quantia em dinheiro adiantada ao produtor para as despesas acima mencionadas, e este último tenha só que repassá-la, podem surgir problemas com os trabalhadores, que recebem e não vão trabalhar ou abandonam o serviço endividados com o produtor e, ainda, problemas mecânicos, como a quebra do motor.

Em busca de transferir as responsabilidades e despesas com a atividade de desfibramento do sisal para o dono de motor, os produtores têm reforçado a atuação deste agente também como intermediário no processo de

comercialização da fibra. Isto porque, como já mencionamos anteriormente, o dono de motor desfibra o sisal não só de produtores que não possuem motor desfibrador como também o sisal dos produtores que têm o seu próprio equipamento para o desfibramento.

Essas constatações nos levam a perceber que, apesar do processo de modernização pelo qual vem passando o setor sisaleiro, com a criação de uma nova máquina desfibradora, a categoria dono de motor ainda não perdeu sua posição na rede de intermediação do sisal. Vimos a substituição do motor tradicional pela nova máquina desfibradora como o rumo natural que seria tomado pela atividade do desfibramento, cujas consequências para o dono de motor seriam graves, uma vez que o desaparecimento desta categoria começava a se tornar uma ameaça mais presente para o próprio dono de motor.

SARAIVA⁶⁵ visualizou esse destino para a categoria dono de motor, vez que o processo de modernização do desfibramento do sisal não é um fato novo. Segundo esta autora, já houve uma tentativa, neste sentido, por parte da COOPERSISAL, que chegou a construir um protótipo de uma desfibradora automática, que seria produzida em larga escala para ser comercializada ou alugada aos produtores de sisal. A máquina da COOPERSISAL só chegou à fase de testes.

Acreditávamos que a análise de SARAIVA poderia ser aplicada ao momento atual, vez que uma nova máquina desfibradora foi inventada e produzida no Curimataú, a partir de 1988. Porém, como sua disseminação tem sido lenta, as mudanças que poderiam provocar, em termos de reorganização das formas de produzir, dentro do contexto da produção sisaleira, não têm se verificado de forma marcante. Então, apesar da existência desta nova máquina desfibradora, o motor tradicional, surgido na década de 1950, continua a operar no desfibramento e a categoria dono de motor também continua a existir, ocupando uma posição na cadeia de intermediação da fibra de sisal, identificada pela autora supracitada.

No que se refere ao recrutamento da mão-de-obra empregada no desfibramento por parte do dono de motor, recorreremos à descrição de

⁶⁵ SARAIVA. 1981. p.158.

COSTA⁶⁶. Segundo este, o recrutamento se faz nas cidades, em pontos específicos, onde os trabalhadores se encontram para esperar o pagamento da semana, que é sempre adiantado pelo dono de motor. É nesta oportunidade que os trabalhadores são contratados ou recontratados para o desfibramento da semana seguinte.

Os demais trabalhadores do motor constituem uma turma de seis a oito pessoas especializadas em distintas tarefas. São eles: os cortadores, os cambiteiros, os puxadores, os bagaceiros e as estendedeiras ou campeiras.

Os cortadores, geralmente em número de dois, cortam as folhas de agave no campo. O corte corresponde à colheita do produto. Esta atividade é sempre exercida por homens, que estão sujeitos a acidentes de trabalho pelo manuseio da foice, bem como pelo risco de cegueira se os espinhos das pontas das folhas da agave lhes atingirem os olhos.

Os cambiteiros são encarregados do transporte das folhas cortadas, do campo até o local onde o motor está instalado. O transporte é feito por meio de burros. Esta função é exercida por uma ou duas pessoas, sendo comum a presença de crianças. Como os cambiteiros devem abastecer o motor com folhas para serem desfibradas, a sua jornada de trabalho é mais intensa que a dos outros trabalhadores, vez que o estoque de folhas deve ser permanente.

Os puxadores, sempre em número de dois, exercem função central de desfibramento, ou seja, a de colocar as folhas no motor, na "boca da máquina", para a retirada da polpa. Esta atividade é a que requer mais técnica e habilidade por parte do trabalhador, pois a maioria dos acidentes de trabalho no setor sisaleiro ocorrem com os puxadores, provocando a perda de dedos e mão. Os acidentes ocorrem devido ao cansaço da longa jornada e ritmo de trabalho que eles enfrentam. Por isto, geralmente, é a atividade mais bem remunerada do motor em relação às outras.

Os bagaceiros retiram os resíduos do desfibramento, o bagaço das folhas, abastecem o banco com as folhas de agave para os puxadores e amarram as fibras, pesando-as quando necessário, ou seja, quando o

⁶⁶ COSTA, 1989. p.115.

pagamento é feito por produção. É uma tarefa exercida sempre por um único homem, em cada motor.

As estendedeiras ou campeiras executam a lavagem da fibra, quando esta é feita, e estende-a ao sol para a secagem. A maioria dos produtores da nossa amostra não fazem mais a lavagem da fibra, sendo o trabalho das campeiras apenas estender a fibra para secá-la. As fibras são estendidas em secadores construídos com estacas e arames duplos, com varais, ou simplesmente no chão. É um trabalho feito quase sempre por mulheres e crianças.

De acordo com a pesquisa de campo, os trabalhadores do motor recebem sua remuneração por produção (conforme a quantidade de sisal desfibrada) ou por diária, sendo esta última a que ocorre com mais frequência. De uma forma ou de outra, o pagamento é feito semanalmente.

Os produtores consultados foram unânimes ao declarar que os trabalhadores do motor só trabalham mediante o adiantamento de seus salários semanais. A maioria destes produtores (81%) afirmaram que pagam por diária e 19% o fazem de acordo com a produção desfibrada obtida.

No caso dos trabalhadores que recebem o salário por diária, sua remuneração semanal, em junho de 1992, era: Cr\$ 50.000,00 para puxador; Cr\$ 40.000,00 para cortador; 35.000,00 para bagaceiro; Cr\$ 30.000,00 para cambiteiro e Cr\$ 20.000,00 para campeira. Neste período, o quilograma da fibra era vendido a Cr\$ 450,00. O salário mínimo vigente era de Cr\$ 230.000,00, o que significava que os trabalhadores ganhavam de 87 a 35% do salário mínimo.

Quanto aos trabalhadores que recebiam por produção, sua remuneração, em outubro de 1992, era de Cr\$ 25,00 por cada quilograma de fibra de sisal (verde/molhada) desfibrada. Neste período, o quilograma de fibra de sisal (seca) era vendido a Cr\$ 800,00 (fibra de pior qualidade). O salário mínimo da época era de Cr\$ 522.186,94. Considerando que a média de sisal desfibrado por semana é de 1.000 kg e que a fibra verde pesa cerca de duas vezes mais que a fibra seca, os trabalhadores do motor que ganhavam por produção recebiam apenas 38% do salário mínimo.

Em ambos os casos acima há o adiantamento do salário semanal. Este tipo de adiantamento existe na região desde a implantação do motor de agave e funciona como um mecanismo de subordinação dos trabalhadores aos donos de motor e/ou produtores, se estes desfibram com seu próprio motor.

Nesse sentido, SARAIVA constatou, no município de Pocinhos-PB, que os produtores de sisal concediam "empréstimos" aos trabalhadores do motor. Segundo a autora, "o recurso do empréstimo é a estratégia geral utilizada pelos 'produtores' de sisal, para subjugar os trabalhadores"⁶⁷. Ela acrescenta que

"estes empréstimos não são alvo de juros, nem o trabalhador que o contrai jamais salda sua dívida, porque nunca tem condições. Quem salda sua dívida com o antigo patrão, é aquele com quem vai trabalhar"⁶⁸.

No caso do adiantamento de salário que existe no Curimataú, o trabalhador, antes de iniciar sua atividade, já fica endividado com o patrão, que pode ser o dono de motor ou o produtor que desfibra com seu próprio equipamento. Se, ao final da primeira semana de trabalho, o trabalhador, que recebe por diária, não teve condições de "dar" todos os seus dias de serviço, ficará devendo ao patrão, uma vez que ele recebeu adiantado o salário da semana. O mesmo acontece, e de forma mais intensa, com o trabalhador que recebe por produção, posto que o seu salário é adiantado a partir de uma estimativa de produtividade semanal, que por vezes não é alcançada. Diante disto, evidencia-se uma situação de endividamento constante, em que o trabalhador do sisal se encontra em relação aos agentes acima mencionados.

Acreditamos que a questão do adiantamento de salários aos trabalhadores do sisal e seu conseqüente endividamento não se diferencia, em essência, da questão dos "empréstimos" aos mesmos praticado no município de Pocinhos, tratado pela autora supracitada. A diferença reside no fato de os trabalhadores do Curimataú receberem uma determinada quantia referente ao trabalho que será posteriormente realizado.

⁶⁷ SARAIVA, 1981. p.147.

⁶⁸ SARAIVA, 1981. p.148.

Porém, os agentes que concedem adiantamento aos trabalhadores procuram dar a entender que podem ser prejudicados com isto, pois, segundo eles, os trabalhadores podem receber o salário semanal antecipado e não irem trabalhar. Este fato, no linguajar dos trabalhadores do sisal, denomina-se "dar o tombo".

Para que coisas desse tipo não aconteçam, o dono de motor, ao recrutar uma turma, dá preferência aos trabalhadores mais velhos, que têm mais responsabilidades, vez que têm família para sustentar, conforme COSTA⁶⁹.

Quando um dono de motor tem mais de um motor ou necessita dividir seu tempo de trabalho entre o motor e a roça, ele necessita da presença do virador. Vejamos o que diz COSTA a respeito deste trabalhador do motor:

"o virador é um intermediário entre o dono do meio de produção, o motor, que tanto pode ser um grande proprietário como um dono de motor, e os trabalhadores. Ao virador cabe toda responsabilidade de contratar trabalhadores, fazer pagamento, consertar a máquina, fiscalizar o trabalho, substituir um trabalhador por outro e também ocupar o lugar de um trabalhador quando este falta ao serviço."⁷⁰

O autor ainda enfatiza que

"o virador, pela gama de funções que pode desempenhar, tem que saber exercer todos os trabalhos no desfibramento, tem que saber consertar a máquina e ser de confiança do patrão - por isso, ao contrário dos trabalhadores que mudam constantemente de um motor a outro, o virador é um pouco mais estável."⁷¹

A categoria virador, por vezes, se confunde com o próprio dono de motor ou com o puxador. Quando um dono de motor trabalha em seu próprio motor, ele assume estas três figuras do processo de desfibramento. Quando ele tem mais de um motor, tanto pode assumir as três categorias em

⁶⁹ COSTA, 1989. p.116.

⁷⁰ COSTA, 1989. p.123.

⁷¹ COSTA, 1989. p.123.

um de seus motores e possuir outro(s) virador(es), quase sempre seus filhos, quanto operar apenas com viradores, ficando com a tarefa de fiscalizar todo o trabalho do motor.

No caso dos produtores de sisal que desfibraram com seu próprio motor, a figura do virador é indispensável, uma vez que é este quem recruta os trabalhadores, entre outras funções. O virador se posiciona hierarquicamente entre o produtor e os trabalhadores do motor, exercendo uma forma de autoridade sobre estes últimos.

O processo de comercialização da fibra bruta de sisal sempre esteve intrinsecamente relacionado ao desfibramento. Isto porque o próprio dono de motor tem uma participação ativa no mesmo, pois é ele quem entra em negociação com o comprador, que pode ser o comprador final, aquele que possui usina de beneficiamento da fibra bruta, ou outro na cadeia de intermediação, o que é mais comum.

Tanto o agente comprador, o intermediário, quanto o usineiro concedem adiantamento de dinheiro ao dono de motor para as despesas com o desfibramento da semana. O dono de motor repassa-o para os trabalhadores, antecipadamente ao trabalho, na forma de salários semanais e utiliza a outra parte do dinheiro adiantado para as despesas de manutenção e funcionamento do motor.

Uma vez recebido o adiantamento dos salários, os trabalhadores ficam subordinados ao dono de motor. Da mesma forma, o dono de motor, ao receber o adiantamento financeiro do comprador da fibra, fica na obrigação de entregar a produção desfibrada ao mesmo. Neste processo de negociação, o dono do campo de sisal, o produtor, não tem nenhuma participação, pois é o dono do motor alugado quem se encarrega de tal função; a não ser que o próprio produtor desfibre, com seu motor, a sua produção de sisal.

No caso do produtor que desfibra sua produção com seu próprio motor, contratando o virador e sua turma de trabalhadores, é ele próprio quem negocia com o comprador da fibra. Quando o produtor não tem condições de adiantar o salário dos trabalhadores, o comprador o faz, ou

seja, concede o adiantamento ao produtor e este repassa-o aos trabalhadores, na forma de salários.

A prática do adiantamento financeiro por parte dos compradores de fibra é antiga na região. De acordo com as informações obtidas na pesquisa de campo, ela existe desde o surgimento do sisal e atua de tal forma que mantém uma cadeia de repasse do capital desde o comprador até os trabalhadores, quando assume a característica de capital variável.

A partir do momento em que o agente comprador fornece um adiantamento financeiro ao dono de motor ou ao produtor que desfibra com seu próprio motor, ele garante um determinado estoque de fibra. Vemos este processo como uma forma utilizada pelo capital mercantil para exercer o seu controle sobre o processo produtivo do sisal, ou seja, no âmbito do seu processo de beneficiamento, que transforma a agave em fibra de sisal. Este capital mercantil, geralmente, encontra-se ligado ao capital industrial, uma vez que os comerciantes compradores de fibra bruta estão diretamente ligados às indústrias transformadoras, são agentes compradores dos industriais do sisal. Então, o capital mercantil, atrelado ao capital industrial, continua a atuar na produção de sisal, atendendo aos interesses do capital em geral no seu processo de valorização.

Os agentes compradores do sisal, a que nos referimos, são considerados aqui como sendo aqueles que têm no processo de compra e venda de fibra bruta de sisal a principal atividade que exercem. Participam como intermediários no processo de comercialização entre os donos de motor e/ou produtores e os compradores finais ou usineiros.

Geralmente, os agentes compradores são também produtores de sisal. Quando não, eles realizam alguma outra atividade secundária, mas sua principal atividade é a comercialização.

Os agentes compradores compram fibra bruta de sisal diretamente de produtores e donos de motor, sendo que mais frequentemente a estes últimos, vez que há produtores que desfibram seu sisal através dos donos de motor e são estes que fazem a negociação, da venda da produção desfibrada, com o agente comprador.

Há casos em que os próprios agentes compradores comercializam determinados tipos de fibra entre si. Isto acontece porque, dependendo da natureza da indústria para a qual fornecem, se de fios e cordas de sisal ou de celulose, eles demandam determinados tipos de fibra, a de pior qualidade para este último ramo industrial e a de melhor qualidade para a indústria de fiação.

Esses agentes compradores adquirem fibra de produtores e donos de motor sem fazer distinção do tipo ou qualidade. Depois comercializam entre si, posto que fornecem para indústrias de diferentes ramos, fazendo parecer que existe certos tipos de acordos entre eles no processo de comercialização da fibra bruta de sisal.

Quanto à lucratividade obtida pelos agentes compradores na comercialização da fibra de sisal, observamos que suas informações são controvertidas. Alguns deles afirmaram que obtêm uma margem de lucro de 31% ao comprar dos donos de motor e dos produtores para vender à indústria; outros colocaram esta margem na casa dos 13%, enquanto alguns alegaram que não ganham praticamente nada, cerca de 6 a 7% sobre o preço pelo qual compraram a fibra bruta.

Os agentes compradores procuram passar a imagem de que são descapitalizados e também perdem no processo de comercialização. No entanto, reconhecem que há categorias que estão em pior situação, como os trabalhadores, os donos de motor e os produtores. Por outro lado, segundo eles, são os industriais quem mais lucram com o sisal.

Apesar de quererem aparentar descapitalizados, os agentes compradores concedem adiantamentos financeiros aos donos de motor e, com menos frequência, também a produtores, quando estes desfibram com equipamento próprio. Quase todos os agentes compradores entrevistados confirmaram este fato, com exceção de um, que compra diretamente de outros agentes compradores para fornecer à indústria de celulose.

Com isso constatamos uma contradição em que entraram os agentes compradores entrevistados, ou seja, dizem-se descapitalizados, mas

concedem adiantamentos financeiros aos agentes ligados ao desfibramento) do sisal.

Esses agentes compradores se encontram ligados a outros agentes que também atuam na cadeia de intermediação entre o produtor e a indústria transformadora, os beneficiadores de fibra bruta (usineiros). Os agentes compradores de sisal também vendem fibra diretamente às indústrias transformadoras, seja para a produção de manufaturados de sisal, seja para as indústrias de celulose.

Os usineiros são aqueles que possuem usinas de beneficiamento da fibra bruta. Nestas usinas se realiza o processo de cepilhamento ou batijão, que retira os últimos resíduos de polpa das fibras, deixando-as brilhosas e com aspecto de penteadas. Este processo é feito através de máquinas bateadeiras mecânicas⁷². Depois, as fibras são classificadas por tipo⁷³ e enfardadas⁷⁴.

Dentro do processo de comercialização do sisal, os usineiros são fornecedores das indústrias transformadoras, vez que estas compram fibras beneficiadas, prontas para a fabricação de fios e cordas. Geralmente, os usineiros são também produtores de sisal e possuem seu próprio equipamento para o desfibramento, além das máquinas bateadeiras utilizadas no processo de beneficiamento da fibra bruta. SARAIVA observa que

"esta categoria controla o conjunto da atividade produtiva - plantação de agave, desfibramento e beneficiamento - porque detém simultânea e articuladamente a terra e os meios de

⁷² As máquinas bateadeiras ou polidoras recebem os molhos de fibra bruta, abertos e dispostos sobre uma mesa à sua entrada, que são transportados por sistema de correia (cordas) sem-fim, passando a fibra em dois bateadores, saindo num segundo transportador, sendo antes recebida. (SUDENE, 1984. p.10.)

⁷³ Segundo o Ministério da Fazenda, há quatro especificações para fibras de sisal: a extra-longa, que possui mais de 110 cm; a fibra longa, com 90 e no máximo 110 cm; a média, com 70 e até 90 cm; a fibra curta, que tem o mínimo de 60 e o máximo 70 cm. Cada uma destas fibras específicas são classificadas em três tipos, de acordo com a sua tonalidade: tipo 1 é a fibra lavada, que possui uma cor creme claro; tipo 2 é a fibra cuja tonalidade varia da cor creme claro à cor amarelada; tipo 3 é a fibra de cor amarelada, mas com algumas partes esverdeadas, pardas ou avermelhadas. (MINISTÉRIO DA FAZENDA. **Sobre classificação e fiscalização da exportação do sisal**. Rio de Janeiro, Decreto n.º 46.794 de set/1959 apud SOUSA, 1987. p.47.)

⁷⁴ A etapa do enfardamento é feita da seguinte maneira: as fibras, depois de classificadas são colocadas dentro das prensas, que consistem em caixas de ferro, alternando-se as partes finas (pés) com as partes grossas (cabeças) para uma distribuição uniforme, sendo passadas 5 cordas para a amarração do fardo, que fica com peso em torno de 200 a 230 kg. (SUDENE, 1984. p.11.)

produção necessários ao processamento final do sisal como matéria-prima para as indústrias que o consomem..."⁷⁵

Os produtores de sisal do Curimataú apresentaram pelo menos seis canais de escoamento de sua produção nos últimos seis anos, são eles: a empresa de beneficiamento de fibra de sisal ligada ao Grupo BRASCORDA, denominada Comércio e Beneficiamento de Fibras - COBEF, em Cuité; a usina Rebeneficiamento Agrícola de Sisal Ltda. - REALSISA, em Nova Floresta; a COAGRO, em Cuité, que realizava o beneficiamento da fibra⁷⁶; o Governo Federal, através da Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB; o Governo Estadual, através da Empresa Paraibana de Abastecimento e Serviços Agrícolas - EMPASA e um significativo número de intermediários (agentes compradores), que atuam nos três municípios supracitados. Estes últimos vendem tanto à empresa ligada à BRASCORDA, quanto a outras empresas do Estado da Paraíba ou de outros Estados.

Os produtores, geralmente, não têm se apegado a um só comprador para vender sua safra. Verificamos que 78% dos produtores da amostra têm comercializado com mais de um comprador ao longo dos anos em que vêm produzindo sisal.

Dentre os produtores consultados, 74% afirmaram que vendem sua produção à COBEF, fornecedora do Grupo BRASCORDA, ou já venderam à BRASFIBRA, antiga empresa do Grupo acima. Ultimamente, 61% destes produtores declararam que têm comercializado com a COBEF. Ficou-nos clara a preferência dos produtores por esta empresa, como compradora de sua produção de fibra de sisal, apesar da rigorosa classificação que ela impõe.

O segundo lugar na preferência dos produtores, como compradores de seu sisal, divide-se entre a REALSISA e a COAGRO, quando esta comprava e beneficiava fibra de sisal. 56% dos produtores da amostra declararam que comercializaram com as mesmas.

⁷⁵ SARAIVA, 1981. p.73.

⁷⁶ A usina de beneficiamento da COAGRO encontra-se atualmente desativada, além de não comprar mais fibra de sisal no momento.

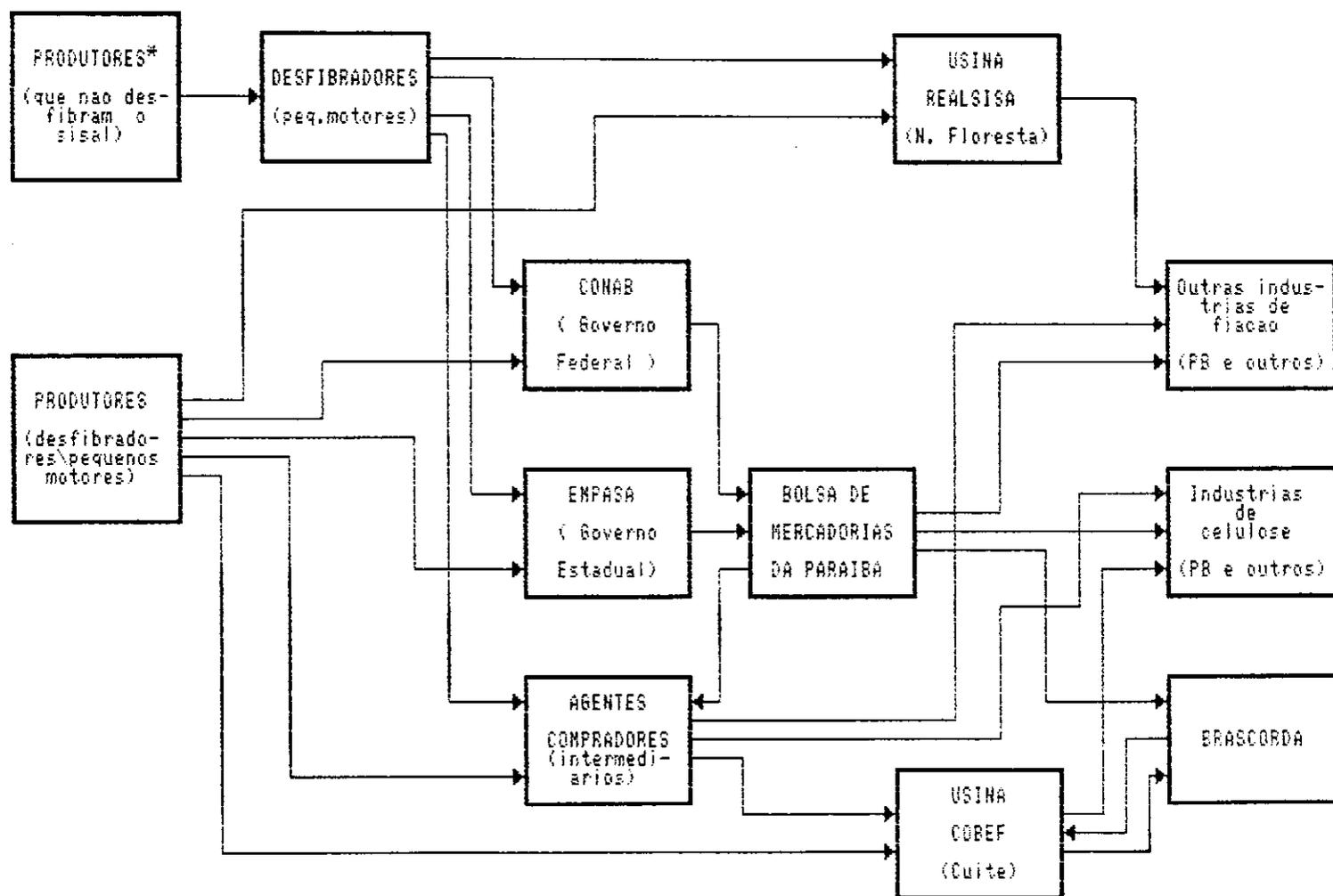
Também dividiram o terceiro lugar como compradores preferidos dos produtores do Curimataú, um agente comprador de fibra de Barra de Santa Rosa, ex-proprietário de usina de beneficiamento, e os vários outros agentes compradores (atravessadores) que fornecem a usinas, seja para a empresa ligada à BRASCORDA ou para outras firmas da Paraíba e Pernambuco.

Por fim, tem-se ainda na região os representantes do Governo Federal e Estadual, que têm adquirido fibra de sisal diretamente do produtor. O Governo Federal tem comprado fibra através do Banco do Brasil e CONAB, em Cuité. Já o Governo Estadual tem adquirido fibra, ultimamente e por um curto período, na região, através da EMPASA, em Barra de Santa Rosa. Os preços aplicados por estes órgãos são sempre os preços mínimos oficiais para os diversos tipos de fibra.

Os produtores da amostra declararam suas preferências, no que se refere aos compradores de sua produção de sisal, na ordem acima disposta praticamente por um único motivo: quase todos procuram vender a quem paga o melhor preço pela fibra. Quando os órgãos governamentais estão comprando fibra na região, os compradores são obrigados a oferecer melhores preços, vez que o Governo paga o preço mínimo por fibra de sisal, sendo o comprador preferido, pois os outros compradores procuram adquirir a fibra pelo preço de mercado, que se situa sempre abaixo do preço mínimo oficial, estabelecido pelo Governo Federal.

Na figura 3.1, abaixo, apresentamos a cadeia atual de comercialização do sisal na microrregião do Curimataú, de acordo com pesquisa de campo realizada em 1993.

FIGURA 3.1
CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DA FIBRA DE SISAL
NO CURICATAU - 1993



FONTE: Pesquisa de campo, 1993.

*Dentre esses produtores, são considerados, também, aqueles que possuem motor, mas não desfibram com seu próprio equipamento.

Todos os produtores da amostra preferem vender a produção desfibrada, vez que eles podem optar por vendê-la "na folha" ao dono de motor, não tendo mais nenhuma participação na porcentagem da fibra que será vendida pelo dono do motor, posteriormente. Eles alegam que vender a produção desfibrada é mais vantajoso para o próprio produtor. Com base nos seus relatos, podemos afirmar que é mais comum comercializar a produção desfibrada, mesmo que o produtor necessite da intermediação do dono de motor por não ter o meio de produção para o desfibramento.

Outro ponto observado, que faz parte da atividade de comercialização, foi o transporte da produção desfibrada. A maioria dos produtores da amostra (70%) afirmaram que é mais comum o comprador da fibra transportá-la, ele mesmo, do campo até o armazém, se este for um atravessador, ou até a usina, se o comprador for usineiro. Porém, quando o produtor possui o seu próprio transporte de carga, ele mesmo prefere transportar a fibra vendida, pois, neste caso, ganha o frete, como é o caso de 9 dos 23 produtores de nossa amostra (39%). Mas, o que mais ocorre é o transporte ser feito pelos agentes compradores (atravessadores), vez que sua atuação é intensa no processo de comercialização da fibra de sisal no Curimataú.

3.2.5. AS AÇÕES DO ESTADO NO SETOR SISALEIRO DO CURIMATAÚ

A intervenção do Estado no setor sisaleiro do Curimataú tem ocorrido de algumas formas. Porém, segundo informações obtidas na pesquisa de campo, o Estado só tem atuado no setor quando há pressões, neste sentido, por parte de alguns segmentos do mesmo setor. Evidentemente, estas pressões são exercidas pelos segmentos dominantes da economia sisaleira do Curimataú paraibano.

Uma primeira forma de intervenção estatal na economia sisaleira se dá através da política de crédito rural. O sisal foi beneficiado com o crédito rural por ser um produto voltado para a exportação.)))

Segundo informações obtidas na pesquisa de campo, junto ao representante do Banco do Brasil - agência de Cuité, o tipo de empréstimo concedido aos produtores de sisal se destina apenas ao custeio, ou seja, para financiar a atividade de limpas dos campos de agave. Pelo menos até o ano de 1991 os produtores procuravam o Banco do Brasil em busca destes empréstimos, vez que era o único tipo oferecido aos agentes ligados à produção de sisal. A partir de 1992, a demanda por este financiamento diminuiu, diante do alto custo do dinheiro.

Os produtores recebiam empréstimos para custeio do sisal pagando juros calculados a partir da inflação acrescida de uma taxa com variação de 6 a 12% ao ano, de acordo com o nível do produtor. Segundo o representante do Banco do Brasil, os produtores são classificados em mini, pequeno e médio/grande, na microrregião do Curimataú. Os juros são cobrados dos produtores que receberam financiamento para a produção, segundo esta classificação, da seguinte maneira: do mini produtor é cobrado o valor emprestado corrigido pela Taxa Referencial acrescido de uma taxa de 6% ao ano; o pequeno produtor paga o valor calculado da mesma forma mais uma taxa de 9% ao ano e o médio/grande difere dos outros por pagar uma taxa de juros sobre o valor, atualizado pela Taxa Referencial, de 12% ao ano.

A classificação dos tipos de produtores feita pelo Governo Federal, segundo o gerente do Banco do Brasil acima referido, baseia-se no rendimento bruto de cada produtor. Para calcular esta renda bruta é aplicado um índice denominado Unidade de Referência Rural - UREF, que sofre variação mensal. Assim, o mini produtor é aquele que possui uma renda bruta anual de até 25.000 UREFs; o pequeno produtor é classificado a partir de uma renda bruta anual que varia de mais de 25.000 a 75.000 UREFs e o médio produtor possui renda bruta anual superior a 75.000 UREFs. Apesar de o grande produtor existir ainda, nesta classificação, ele não é considerado na microrregião do Curimataú, sendo classificado como médio.

Na microrregião enfocada, segundo o gerente do Banco do Brasil mencionado acima, nunca foi concedido empréstimos a produtores de sisal para investimento, ou seja, para a compra de equipamentos destinados à atividade sisaleira.

A Política de Garantia dos Preços Mínimos é outra forma de intervenção do Estado no setor sisaleiro, uma vez que o sisal se enquadra nela, já que pode ser considerado um dos principais produtos da pauta de exportações do Nordeste.

O sisal é produzido no Brasil principalmente nos Estados da Paraíba e da Bahia. Segundo informações obtidas na pesquisa de campo, desde 1987, lideranças políticas dos dois Estados da Federação acima referidos, em nome dos produtores de sisal, procuraram pressionar o Governo Federal para que este procedesse no sentido de reajustar os preços mínimos para o sisal de acordo com os custos de produção do produto.

A Política de Preços Mínimos está atrelada a outra política mais ampla: a de aquisição de estoques de fibra de sisal pelo Governo Federal.

A partir do Governo Collor, a Companhia de Financiamento da Produção - CFP, órgão federal responsável, entre outras atribuições, pela comercialização de produtos agrícolas, entrou em processo de fusão com a Companhia Brasileira de Alimentos - COBAL e a Companhia Brasileira de Armazenagem - CIBRAZEM para a criação da Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB⁷⁷. Em agosto de 1990 foi lançada uma nova política agrícola que reajustou os preços mínimos dos produtos agrícolas e liberou recursos para custeio, investimento e comercialização da safra de 1990/91⁷⁸.

Ultimamente, não só o Governo Federal tem adquirido fibra bruta de sisal no Curimataú, como também o Governo Estadual. Ambas as instâncias governamentais praticam os preços mínimos para os diversos tipos de fibra comercializados. Estes preços são estabelecidos a partir dos

⁷⁷ BRASIL. Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento. Companhia de Financiamento da Produção. Diretrizes do Governo para Modernizar a Agricultura, 1990.

⁷⁸ FOLHA DE SÃO PAULO. São Paulo, 08 ago. 1990. Caderno economia, p. 08.

custos de produção do sisal e reajustados mensalmente através do índice de Unidade de Referência Rural - UREF, implantado em agosto de 1992.

A nível de Governo Federal, o processo de aquisição de fibra de sisal no Curimataú tem sido feito através da CONAB. Interagem também neste processo: o Banco do Brasil, como repassador dos recursos do Governo; a Cooperativa Agrícola Mista do Curimataú - COAGRO, como fiel depositário dos estoques adquiridos e a Bolsa de Mercadorias de Campina Grande, na tarefa de classificar e comercializar os estoques do Governo Federal.

Quanto à aquisição pelo Governo Estadual, é uma política recente. Isto tem ocorrido de maneira temporária, quando o processo de comercialização se torna crítico e os produtores, diante da situação de baixos preços para a fibra de sisal, solicitam intervenção do Governo Estadual para amenizar o problema, nos momentos em que o Governo Federal não está comprando.

O processo de compra de sisal pelo Governo do Estado da Paraíba ocorreu por duas vezes: na gestão atual e na anterior. Na atual gestão, esta compra foi realizada no período de agosto a novembro de 1992, através da Empresa Paraibana de Abastecimento e Serviços Agrícolas - EMPASA, resultado da fusão de três empresas estatais: Cidagro, Balcão da Economia e Ceasa.

Os estoques adquiridos pelo Estado, tanto a nível Federal quanto Estadual foram comercializados pela Bolsa de Mercadorias de Campina Grande. Estes estoques foram submetidos a leilões, em que foram adquiridos por empresas de fiação e celulose, tanto do Estado da Paraíba, quanto do Estado da Bahia.

Verificamos que os preços pelos quais as empresas têm comprado os estoques do Governo Federal, nos últimos leilões da Bolsa de Mercadorias⁷⁹, têm se situado bastante acima dos preços mínimos oficiais. Em março de 1993, quando o preço mínimo por quilograma de fibra de sisal

⁷⁹ PARAÍBA. Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento. Bolsa de Mercadorias de Campina Grande, 1993.

variava de Cr\$ 2.083,23 a Cr\$ 3.720,13, de acordo com o tipo de fibra, foram realizados dois leilões, nos quais os preços de venda da fibra foram: Cr\$ 4.020,00 e Cr\$ 4.607,78. Já em abril do mesmo ano, os estoques foram leiloados em três vezes pelos preços de Cr\$ 5.200,00, Cr\$ 5.900,00 e Cr\$ 6.450,00, respectivamente, quando o preço mínimo oficial era de Cr\$ 2.620,91 a Cr\$ 4.680,30, conforme o tipo de fibra, de pior ou melhor qualidade, respectivamente.

O estoque do Governo Estadual, proveniente das compras feitas de agosto a novembro de 1992, acima mencionada, atingiram apenas 407.636 kg de fibra bruta de sisal e foi vendido através da Bolsa de Mercadorias de Campina Grande em leilão realizado em janeiro de 1993, por Cr\$ 2.100,00/kg. Neste período o preço mínimo oficial da fibra de sisal era de Cr\$ 1.300,19 a Cr\$ 2.321,82, de acordo com o tipo de fibra. Todo este estoque foi adquirido por um agente comprador de Cuité, fornecedor de uma indústria de celulose do Estado de Pernambuco⁸⁰.

Cabe ressaltar que o período em que foi adquirido esse estoque acima mencionado caracterizava-se como o de final de colheita do sisal no Curimataú. O que nos leva a concluir que os agentes compradores procuram adquirir fibra em períodos de safra pelo mais baixo preço possível, mas quando se aproxima a fase de entressafra e as indústrias continuam demandando o produto, os estoques do Governo são adquiridos pelo preço que tiverem que pagar.

⁸⁰ Ibidem.

4. A ATUAÇÃO DA BRASCORDA NO CURIMATAÚ

4.1. PROCESSO DE EVOLUÇÃO DA EMPRESA BRASCORDA

A empresa BRASCORDA S.A. compreende um parque industrial sediado na cidade de Bayeux - Paraíba, a 3,5 km da capital do Estado. Tem como carro-chefe as atividades relacionadas à produção de manufaturados de sisal. Porém, sempre procurou atuar em áreas diversas, penetrando em novos ramos industriais, seja ampliando as atividades desenvolvidas pela empresa matriz, seja implantando empresas coligadas¹, cujas atividades estejam relacionadas ou não ao setor sisaleiro.

A empresa, hoje denominada BRASCORDA S.A., resultou da Companhia Comércio e Prensagem de Algodão - CCPA, originada em 1905. Sua matriz estava localizada em João Pessoa, com filiais em Campina Grande e no Rio de Janeiro, além de usinas de beneficiamento de algodão no Estado da Paraíba. A CCPA fornecia algodão em pluma tanto para o mercado interno quanto para o externo.

A partir da década de 1950, quando a fibra de sisal já era comercialmente produzida no Estado da Paraíba, a CCPA estendeu suas atividades exportadoras também ao ramo sisaleiro. Esta Companhia passou a fornecer fibra de sisal para o mercado internacional, principalmente para os Estados Unidos, Alemanha Ocidental e outros países da Europa. Neste período, conforme descrito no capítulo anterior, o sisal atravessava uma fase de auge, em que quase toda a produção destinava-se ao mercado externo.

¹ Empresas coligadas são "empresas juridicamente independentes, mas cuja direção pertence aos mesmos sócios. Isso ocorre quando esse conjunto de sócios detém um percentual de participação suficiente para assegurar o comando da empresa". (SANDRONI, 1985. p.139.)

Em março de 1961 foi fundada a Sisal do Brasil S.A. - SIBRASIL, antiga denominação da atual BRASCORDA S.A. Desde então, a empresa passou a produzir manufaturados de sisal e começou a exportar estes produtos, notadamente o *baler twine* (fio de sisal para enfardamento), para o mercado internacional.

Desde o início, a BRASCORDA assumiu características de uma empresa familiar², de controle nacional e paraibano, segundo informações de seus representantes.

A expansão e modernização da empresa, para chegar ao ponto de se constituir em um parque industrial diversificado, além dos esforços de seus representantes, deveram-se à participação de órgãos e instituições financeiras estatais como: Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES/Agência Especial de Financiamento Industrial - FINAME e Banco do Nordeste do Brasil - BNB. A SUDENE sempre participou da evolução da empresa, tanto através de incentivos fiscais ao crescimento e à modernização, quanto no que se refere à isenção de impostos. As instituições financeiras supracitadas também estiveram presentes no processo de expansão do parque industrial da empresa.

A BRASCORDA começou com a produção de fios e cordas de sisal e ao longo dos anos de existência procurou expandir e diversificar suas atividades. Dentre seus principais programas de modernização e expansão destacam-se: a introdução de uma linha de produção de sintéticos, cordas e cabos de polietileno, polipropileno e nylon, em 1970; expansão da linha de produção de manufaturados de sisal, em 1983; expansão da linha de produção de sintéticos monofilados e multifilados, em 1988 e renovação do parque de fusos de cordoaria, em 1990/91.

O processo de evolução da BRASCORDA foi também caracterizado pela criação de várias empresas coligadas.

² Entendemos por empresa familiar aquela em que as ações, ou pelo menos sua maioria, encontram-se em poder de membros de uma família.

Em 1975 foi implantada no Curimataú, mais especificamente no município de Cuité, a primeira empresa coligada da BRASCORDA. O objetivo desta empresa era a aquisição direta de fibra de sisal e seu beneficiamento na microrregião. A empresa tinha a denominação de Comércio e Beneficiamento de Fibras de Sisal Ltda. - COBEFISA. No contexto do ciclo econômico do sisal, este período foi caracterizado como desfavorável, uma vez que o petróleo recuperou-se de uma crise e voltou a conquistar os mercados de fios e cordas sintéticas em concorrência com os produtos naturais. Não obstante, esta empresa foi implantada no Curimataú.

Antes disso, a BRASCORDA beneficiava em sua empresa-sede, em Bayeux, todo o sisal bruto que adquiria. Além de ser a maior produtora, a escolha desta microrregião como novo local de funcionamento de sua usina deveu-se também à boa qualidade da fibra ali produzida. Assim, as atividades da BRASCORDA começaram a se descentralizar em relação à empresa matriz, pois a esta passava a chegar apenas a matéria-prima, já beneficiada, pronta para a transformação industrial.

A partir de 1978, começou a funcionar no Rio de Janeiro uma filial-depósito da empresa matriz BRASCORDA. Esta filial se destinava à realização de vendas dos produtos produzidos em Bayeux.

O crescimento da BRASCORDA se torna notável na década de 1980. Pode-se considerar esta fase de crescimento como sendo reflexo da situação favorável em que se encontrava o sisal no mercado externo, devido a uma nova crise do petróleo em 1979.

Em 1983 foi criada uma empresa destinada à fabricação e manutenção de peças para máquinas industriais. A empresa coligada denominava-se BRASMEC e funcionava também em Bayeux, como uma extensão da empresa matriz.

A partir de 1984, a COBEFISA foi extinta para dar lugar a uma nova empresa chamada BRASFIBRA S.A. Esta nova empresa, uma usina de beneficiamento de fibra de sisal como a anterior, funcionava nas mesmas dependências da COBEFISA. Porém, a BRASFIBRA apresentava uma

proposta bem mais arrojada que a sua predecessora: um projeto de extensão de suas atividades até o campo.

Através desse novo empreendimento, a BRASCORDA havia adquirido 9.277,48 hectares de terras nos municípios de Pocinhos, Soledade, Olivedos e Barra de Santa Rosa, pertencentes à microrregião do Curimataú. Destas terras, 7.000 hectares estavam destinados ao cultivo do sisal, em regime de consorciamento com algodão e feijão. As espécies de sisal que a empresa tencionava produzir era a "Agave Sisalana Perrine", a que comumente é plantada na microrregião, e o tipo híbrido 11648, espécie que possui uma maior quantidade de folhas em relação ao primeiro tipo.

Produzir seu próprio sisal significou, para a empresa, a obtenção de fibra de melhor qualidade destinada à fabricação de fios e cordas. Para os produtores do Curimataú, representou a entrada de mais um concorrente com maior poder de mercado, uma vez que não precisava se expor às especulações de agentes compradores e industriais do sisal, como os próprios.

Conforme consta nos estatutos da empresa BRASFIBRA,

"A sociedade tem por objetivo a exploração agrícola da cultura do sisal, o seu beneficiamento, industrialização e comercialização interna e externa, o cultivo de outras culturas temporárias e permanentes, importação, exportação, representações e conta própria em geral." ³

Dando continuidade a seu processo de expansão, a BRASCORDA criou novas empresas em 1985: a Nordeste Planejamento e Assessoria - NORPLAN e a General Cordage Inc., importadora/distribuidora dos produtos da BRASCORDA em Nova Orleans - EUA.

O período de 1982 a 1986 foi reconhecido, por seus dirigentes, como a época de maior expansão da BRASCORDA. Mais precisamente, os anos de 1983 e 1984 foram considerados como o seu auge, em termos de lucratividade. Diante desta conjuntura favorável, a empresa reforçou cada vez mais a necessidade de diversificação de suas atividades.

³ BRASFIBRA, Projeto de Implantação. Bayeux, 1984. Anexo da Ata de Assembléia Geral de Constituição, 10 mar. 1984. (Art. 3.º do Estatuto Social)

Em 1989 foi criada mais outra empresa coligada da BRASCORDA, a TELEX. Era uma transportadora, que além de fazer o transporte dos produtos da BRASCORDA ainda prestava serviços externos à empresa.

O processo de expansão da empresa BRASCORDA, baseado na diversificação de suas atividades, leva-nos à constatação de que seu procedimento se assemelha ao da formação de um conglomerado agroindustrial⁴.

Segundo DELGADO⁵, a formação de conglomerados (sociedades anônimas, cooperativas, empresas de responsabilidade limitada) é resultado de um processo de integração de capitais. A fusão de empresas para a formação do conglomerado se faz com o objetivo de obter uma taxa média de lucro para o grupo empresarial como um todo. Nos casos em que um ramo da produção atravessa uma conjuntura crítica, outro ramo pode se encontrar em período favorável. Daí a razão da diversificação de ramos produtivos controlados por uma empresa-matriz.

No caso específico da BRASCORDA podemos visualizar esse processo de diversificação, que caracteriza um conglomerado empresarial. Segundo seus dirigentes, dentre as empresas paraibanas ligadas à industrialização de produtos derivados do sisal, a BRASCORDA é a única que produz também seus similares sintéticos. Então, para ela, a concorrência entre os fios e cordas naturais e os sintéticos não assume uma importância significativa, pois se um ramo industrial perde para o outro, isto não implica em grandes perdas para a empresa em sua totalidade, vista como um conglomerado.

Porém, o início da nova década veio modificar a política de expansão da BRASCORDA.

⁴ Segundo SANDRONI (1985, p.84), conglomerado é um tipo de organização empresarial constituído por várias empresas, atuando em setores e ramos diversos da economia, pertencentes a uma empresa maior, que as controla, por possuir a maioria das ações. Entendemos que um processo de conglomeração implica na centralização de capitais provenientes de vários setores, porém ao aplicar o conceito de conglomerado agroindustrial à BRASCORDA, restringimos a integração de capitais apenas com relação aos capitais industrial e agrário.

⁵ DELGADO, 1985, p.134.

Em 1990, a BRASFIBRA foi desativada. A usina de beneficiamento foi fechada e as fazendas de sisal, que só produziram por um ano para a empresa, foram vendidas. A BRASCORDA passou a adquirir sua principal matéria-prima, a fibra de sisal, diretamente de usinas de beneficiamento tanto do Estado da Paraíba quanto do Estado da Bahia. Ao relacionarmos o fechamento da BRASFIBRA à situação do mercado externo para a fibra e derivados de sisal, verificamos, de acordo com os dados da FAO apresentados no capítulo anterior, que em 1990 as exportações brasileiras sofreram uma queda significativa.

A falta de financiamento e incentivos dos órgãos governamentais foi responsabilizada pelo fechamento da BRASFIBRA, segundo informações dos dirigentes da BRASCORDA. Os recursos próprios destinados a esta empresa foram realocados para um novo grande projeto da BRASCORDA: a BRASTEX, uma indústria têxtil. A BRASTEX foi criada em 1991 e fez a empresa voltar às suas origens, ou seja, voltar a lidar com algodão. No entanto, novamente a falta de incentivos e financiamento para o grande projeto fez com que a BRASTEX fosse vendida, em 1992, após haver funcionado por um ano, conforme informações obtidas junto à BRASCORDA.

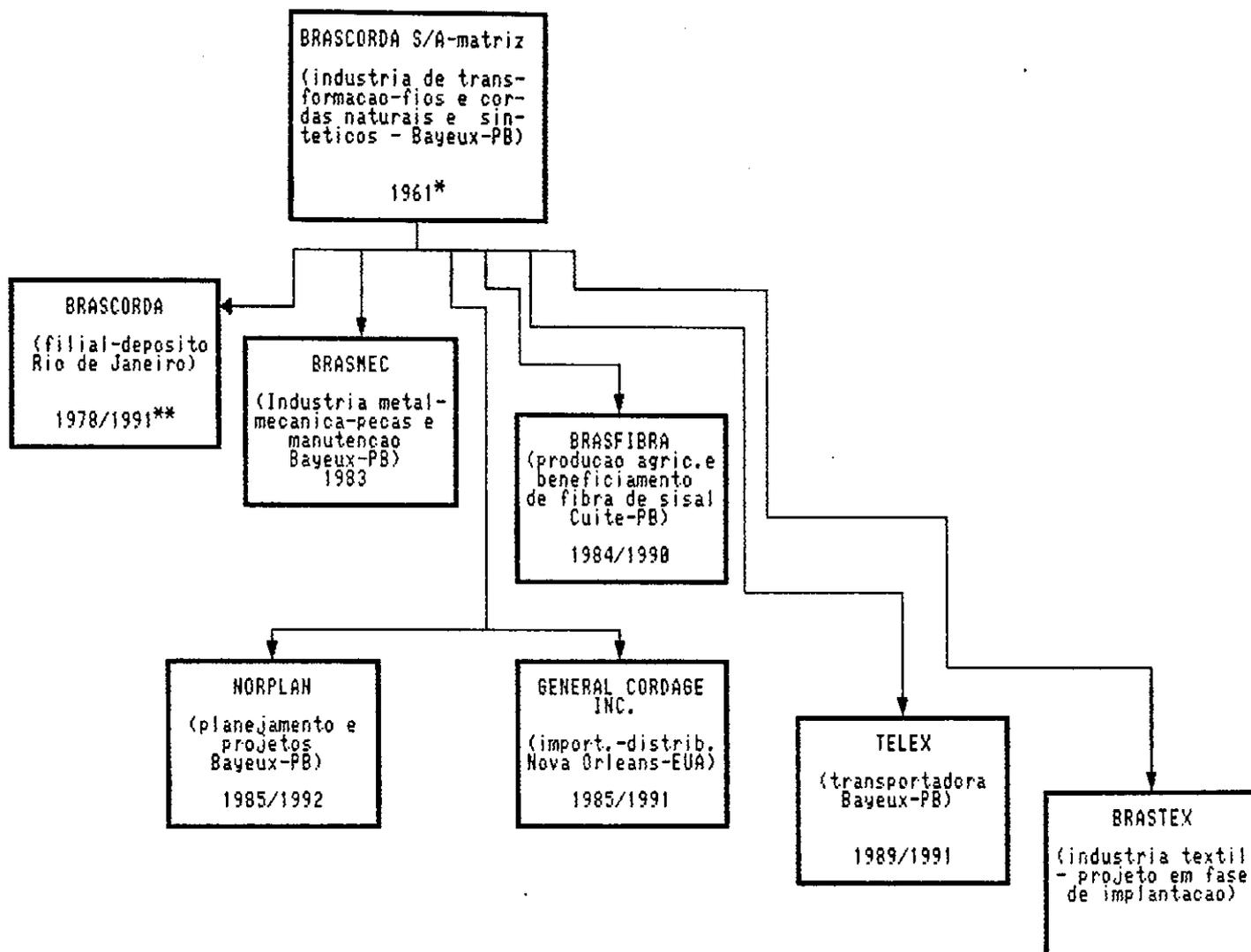
Em 1991 foram extintas: a filial de vendas do Rio de Janeiro, a General Cordage Inc. e a TELEX. Em 1992, também se extinguiu a NORPLAN.

Hoje, a BRASCORDA conta com apenas uma empresa controlada - a BRASMEC, em Bayeux.

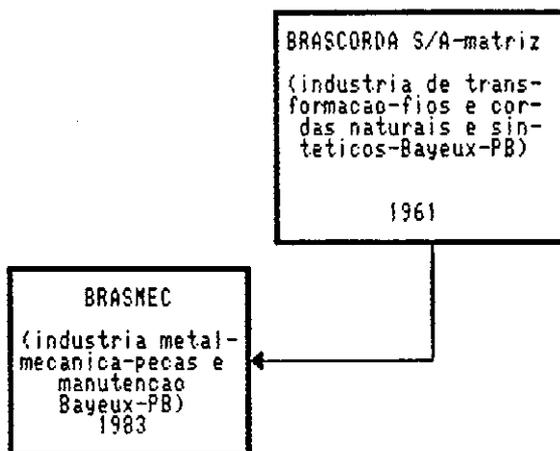
Em suma, na década de 1980, o Grupo BRASCORDA era constituído pela empresa-mãe mais seis empresas coligadas, chegando ao início da década de 1990 com o total de sete empresas coligadas. Em 1993, a BRASCORDA possuía apenas uma empresa coligada. A figura 4.1 ilustra o processo de evolução da BRASCORDA, mostrando a situação em que se encontrava a empresa em 1990 e em 1993.

FIGURA 4.1

BRASCORDA
(quadro da empresa - situacao em 1990)



BRASCORDA (situacao em 1993)



* Ano de criacao da empresa. No caso da BRASCORDA-matriz, sua denominacao inicial era SIBRASIL S.A.

** Ano de extincao da empresa.

Na BRASCORDA são fabricados, atualmente, cordas de sisal, fios de sisal de diversos tipos (*baler twine, binder twine, roto baler e big round*), cordas e cabos de polietileno, polipropileno e nylon, além de panagens de sintéticos (redes de pesca). Conforme informações obtidas junto à própria empresa, ela foi a primeira indústria de cordoalhas a lançar no mercado brasileiro o "cabo trançado de 8 cordões", utilizando o sintético como matéria-prima, em contraposição ao tipo convencional formado por apenas "3 cordões retorcidos".

A BRASCORDA fornece esses produtos tanto para o mercado interno quanto para o externo. A nível interno são seus consumidores: a PETROBRÁS, o comércio varejista e atacadista, estaleiros e empresas de pesca. A nível internacional, a empresa exporta seus produtos para 26 países do mundo, notadamente os da América do Norte e Europa. Seus principais consumidores internacionais são os importadores e distribuidores da América do Norte e do Mercado Comum Europeu.

Atualmente o mercado externo abarca 60% da produção de derivados de sisal da BRASCORDA⁶. No que se refere aos sintéticos, a situação se inverte: 95% da produção é consumida internamente.

Importa destacar, ainda, que a BRASCORDA possui uma capacidade instalada para a produção de 14.000 toneladas de manufaturados de sisal por ano, mas produz apenas 8.000 toneladas/ano⁷, o que representa 57% da capacidade instalada. Segundo seus representantes, a situação do mercado externo para os produtos derivados do sisal tem sido desfavorável nos últimos anos, provocando a redução das quantidades exportadas. Isto explica o fato de a empresa operar com capacidade ociosa.

A Tabela 4.1. a seguir, mostra a performance da produção de derivados de sisal nos últimos sete anos.

⁶ Essa porcentagem se refere ao período de dez./1993, quando foi realizada a última entrevista com os representantes da BRASCORDA. Em maio/jun. do mesmo ano a porcentagem era de 70%.

⁷ Informação obtida em dez./1993, mediante entrevista com representantes da BRASCORDA.

TABELA 4.1
 Produção dos derivados de sisal da BRASCORDA S/A- 1987/93
 (em toneladas)

Ano	Quantidade produzida (toneladas)
1987	9.413
1988	11.203
1989	11.768
1990	10.210
1991	7.564
1992	6.813
1993	8.000

Fonte: BRASCORDA S/A.

Quanto aos sintéticos, sua capacidade instalada é de 8.000 toneladas/ano, produzindo, porém, 6.000 toneladas/ano, o que significa que a empresa está operando com 75% da capacidade instalada.

4.2. A BRASCORDA NO CURIMATAÚ

A BRASCORDA adquire fibra de sisal da microrregião do Curimataú desde 1961. Nesta época, quando a empresa era ainda denominada SIBRASIL, a compra era feita através de prepostos⁸ da empresa. O processo de beneficiamento da fibra bruta⁹ e sua transformação em fios e cordas era centralizado em sua sede, em Bayeux.

⁸ Preposto, segundo o dicionário Aurélio, é aquele que dirige um negócio, por delegação da pessoa competente; representante, delegado. No caso, citado como o representante comercial da empresa SIBRASIL, que efetuava a compra da matéria-prima para a mesma.

⁹ Conforme descrito no capítulo anterior, a fibra bruta já passou por um primeiro processo de beneficiamento - o desfibramento -, sendo submetida a um segundo, que é feito através de máquinas polidoras. Só depois deste segundo beneficiamento, a fibra é transformada em produto final.

Em 1975, foi instalada a COBEFISA, usina de beneficiamento de sisal da BRASCORDA em Cuité, principal município do Curimataú, provocando a descentralização das atividades de beneficiamento da matéria-prima em relação à empresa matriz. Assim, a fibra de sisal já chegava à sede da empresa pronta para a transformação em produto final.

A transferência para Cuité favoreceu o beneficiamento da fibra de sisal da BRASCORDA porque ele passou a funcionar em uma de suas fontes de matéria-prima, onde se obtém a melhor fibra de sisal para a fabricação de fios, conforme nos afirmou um dos dirigentes da empresa. Ademais, há que se considerar o interesse da BRASCORDA em implantar, no Curimataú, uma usina de beneficiamento, num momento em que outras empresas do mesmo ramo ainda não o tinham feito, uma vez que a fibra produzida ali sempre foi preferida pelas indústrias de cordoalha do Estado.

Além disso, havia uma dificuldade de recrutamento de mão-de-obra para essa atividade em Bayeux. Como no Curimataú havia uma ampla oferta de mão-de-obra, tornou-se viável transferir as atividades de beneficiamento para esta microrregião, uma vez que grande parte de sua população se encontra ligada ao setor sisaleiro. Neste sentido, torna-se evidente que, em virtude dessa transferência, os custos com mão-de-obra foram bastante reduzidos.

Mais tarde, em 1984, através do novo projeto empresarial criado, visando ampliar o campo de atuação da BRASCORDA no Curimataú, surgiu a BRASFIBRA em substituição à COBEFISA. Segundo informações obtidas em nossa pesquisa de campo, para os agentes sociais do setor sisaleiro do Curimataú, a substituição da COBEFISA pela BRASFIBRA, significou apenas uma mudança de nome com o objetivo de obter algum beneficiamento em termos de isenções fiscais.

Tendo em vista o fato de que obtivemos maiores informações acerca da época em que funcionava a BRASFIBRA, é para este segundo momento da coligada da BRASCORDA que voltaremos nossa atenção, ou seja, a partir da criação da BRASFIBRA.

4.2.1. A EMPRESA COLIGADA BRASFIBRA

Conforme consta no Projeto BRASFIBRA, a BRASCORDA justifica a criação desta coligada a partir da diminuição qualitativa e quantitativa que a fibra de sisal vinha sofrendo como matéria-prima para a fabricação de fios e cordas. Esta justificativa foi fundamentada pela empresa nos seguintes termos:

"Consciente da gravidade do problema e para não colocar em risco os mercados externos conquistados ao longo de 22 anos, enfrenta a BRASCORDA o desafio de um rápido equacionamento de seu problema estrutural de suprimento. A resposta a este desafio é a implantação de uma infraestrutura permanente de produção agrícola, economicamente auto-sustentável e socialmente compatível com os recursos materiais e humanos disponíveis. A resposta é - em última análise - o projeto BRASFIBRA, o qual representará em relação à BRASCORDA **uma integração agroindustrial**, através de suprimento assegurado e permanente, qualitativa e quantitativamente adequado à demanda atual e projetada dos produtos desta última nos mercados externos."¹⁰ (grifo nosso)

A BRASCORDA, através da BRASFIBRA, tencionava produzir diretamente sua matéria-prima, o sisal. Em 1985 o projeto de criação da BRASFIBRA já estava em fase de implantação. A empresa havia adquirido 9.277,48 hectares de terras na Paraíba, dos quais 7.000 hectares seriam destinados ao cultivo de sisal, prioritariamente, uma vez que também dariam espaço ao cultivo de algodão e feijão, em regime de consorciamento.

Segundo informações dos próprios representantes da BRASCORDA, a empresa dispunha dessas terras, que foram compradas com recursos próprios, desde 1984. Porém, na pesquisa de campo detectamos uma contradição acerca do discurso da empresa. Os agentes sociais do sisal no Curimataú afirmaram, sem desembaraço, que a BRASCORDA adquirira estas terras com a utilização de recursos obtidos, a fundo perdido, junto à SUDENE.

¹⁰ BRASFIBRA. Projeto de Implantação, 1984. p.258.

Eles apenas desconheciam fatos que giravam em torno do montante que a SUDENE havia destinado ao empreendimento e se a quantia recebida desta instituição pela empresa teria sido suficiente para tal.

Essas terras se localizavam em Barra de Santa Rosa, Olivados, Pocinhos e Soledade e estavam divididas em nove unidades agrícolas ou fazendas, incluindo a propriedade utilizada como viveiro de mudas, localizada em Cuité. A Tabela 4.2 mostra o uso planejado das terras da BRASFIBRA.

TABELA 4.2
 Uso planejado das terras da BRASFIBRA

FAZENDAS	MUNICÍPIOS	MICRORREGIÃO*	ÁREAS CONSORCIADAS	
			SISAL-ALGODÃO-FEIÃO	
			Hectares	%
Malhada	Pocinhos	Agreste da Borborema	1.754,00	74,17
São Braz	Olivedos	Cariris Velhos	1.690,00	75,86
Espírito Santo	Soledade	Cariris Velhos	1.390,00	77,22
Souto	B. Sta. Rosa	Curimataú	468,00	76,58
Riacho de Areia	Olivedos	Cariris Velhos	65,00	70,42
Cachoeirinha	Pocinhos	Agreste da Borborema	384,00	73,89
Seguro	Soledade	Cariris Velhos	426,00	76,51
Cabaças	B. Sta. Rosa	Curimataú	823,00	74,48
TOTAL	-	-	7.000,00	75,45

FAZENDAS	RES. FLORESTAL		OUTRAS ÁREAS		TOTAL	
	Hectares	%	Hectares	%	Hectares	%
Malhada	473,00	20,00	137,77	5,83	2.364,77	100,00
São Braz	446,00	20,00	91,72	4,14	2.227,72	100,00
Espírito Santo	360,00	20,00	50,10	2,78	1.800,10	100,00
Souto	122,00	20,00	21,12	3,42	611,12	100,00
Riacho de Areia	18,50	20,00	8,80	9,58	92,30	100,00
Cachoeirinha	104,00	20,00	31,69	6,11	519,69	100,00
Seguro	111,00	20,00	19,78	3,49	556,78	100,00
Cabaças	221,00	20,00	61,00	5,52	1.105,00	100,00
TOTAL	1.855,50	20,00	421,98	4,55	9.277,48	100,00

Fonte: BRASFIBRA - Projeto de Implantação, 1984.

* As microrregiões acima citadas ainda obedecem à classificação feita pelo IBGE em 1968. A partir da Resolução nº 51 de 31.07.89, todos estes municípios passaram a pertencer à Microrregião do Curimataú Ocidental.

No nosso estudo acerca da BRASCORDA, delimitamos o período que se inicia em 1984 até 1993 porque este grupo empresarial modificou suas estratégias a partir da criação da BRASFIBRA, pelo menos ao que se referia à aquisição de fibra de sisal no Curimataú.

Com a criação da empresa coligada supracitada, a BRASCORDA internalizou todas as atividades relacionadas à produção de fios e cordas naturais, desde a produção da matéria-prima até a fabricação e distribuição do produto final. Assim, ocorreu uma verticalização dessas atividades, uma vez que a BRASCORDA passou a controlá-las.

No período de criação da BRASFIBRA, a situação do mercado externo para os manufaturados de sisal mostrava-se bastante favorável a novos investimentos no setor sisaleiro. Conforme dados apresentados no capítulo anterior, em 1984, foram exportadas 72.000 toneladas de manufaturados de sisal pelo Porto de Cabedelo¹¹.

Diante disso, a BRASCORDA procurou aumentar sua produção de fios e cordas de sisal tanto em termos quantitativos quanto qualitativos, produzindo sua própria matéria-prima com a utilização de técnicas mais modernas buscando, assim, um produto final de melhor qualidade.

Com a implantação da BRASFIBRA, o Curimataú experimentou algumas mudanças no setor sisaleiro, tanto no que diz respeito à produção quanto ao processo de desfibramento.

No que se refere à produção, a BRASFIBRA, em convênio com a EMBRAPA, introduziu uma nova variedade de sisal, o híbrido 11648. Com esta variedade, a empresa pretendia produzir uma fibra de sisal mais longa e em maior quantidade, uma vez que o híbrido possuía mais folhas por planta do que a espécie comumente cultivada na microrregião, a agave sisalana Perrine. Porém, a empresa também plantou a espécie sisalana em seus campos, mas a partir de um sistema de cultivo diferente.

A BRASFIBRA possuía um viveiro de mudas em Cuité, onde eram plantadas as variedades de sisal com a assistência técnica da EMBRAPA.

¹¹ Ver Tabela 3.9.

Mais tarde, as mudas foram transportadas para o seu local definitivo, onde eram transplantadas obedecendo um espaçamento também diferente do praticado no Curimataú.

Dos 7.000 hectares destinados ao cultivo de sisal, a empresa planejava plantar 75% da área com a espécie sisalana e os 25% restantes com o híbrido, pois este ainda estava em fase de experiência, enquanto os resultados obtidos com a outra variedade já eram conhecidos. Para a agave sisalana, o espaçamento utilizado era de 1,00 x 1,00 x 2,00 x 1,00 x 1,00 x 4,00 metros, que totalizaria 5.276 plantas por hectare. No caso do híbrido 11648, o espaçamento seria de 2,50 x 2,50 x 3,00 x 2,50 x 2,50 x 5,00 metros, que atingiria um total de 1.600 plantas por hectare.¹²

Segundo FRANCO¹³, geralmente a agave sisalana Perrine produz de 180 a 250 folhas no seu ciclo vegetativo, que gira em torno de 6 a 10 anos; enquanto o híbrido 11648 produz de 600 a 700 folhas em todo o seu ciclo de vida, que é de 6 a 8 anos. Daí, pode-se perceber que, mesmo possuindo um ciclo vegetativo menor, a produtividade do híbrido 11468 é bem superior à da agave sisalana, o que despertou o interesse da BRASCORDA.

O preparo dos campos era feito com tratores de esteiras (tipo D-4), equipados com lâmina bulldozer. A manutenção dos campos (capinas) era quase que totalmente feita por tratores, utilizando a grade de discos. Também se utilizava o trabalho manual nas limpas dos campos, onde os tratores não conseguiam fazer o trabalho, devido às irregularidades dos terrenos, como também para o plantio das mudas.

Verificamos, na pesquisa de campo, que a BRASFIBRA se mostrou avançada quanto ao uso de tratores nas limpas dos campos. No período atual, dentre os 23 produtores da nossa amostra, 19 realizam uma limpa anual nos seus campos de sisal, sendo que, um deles usa apenas o trator e dois alternam o uso do trator com trabalho manual, enquanto a maioria, 16 produtores, fazem as limpas apenas através de trabalho manual e os quatro produtores da amostra restantes não cuidam mais dos campos.

¹² BRASFIBRA. Projeto de Implantação, 1984. p.147.

¹³ FRANCO, Camilo. F. O. *Aspectos agrônômicos sobre a cultura do sisal*. Campina Grande: EMBRAPA, 1984. (mimeogr.). p.17.

Desse modo, constatamos que o uso de trator não é frequente nas capinas dos campos de sisal dos produtores de nossa amostra no Curimataú. No entanto, a BRASFIBRA cultivou sisal mediante um grau de mecanização bastante alto em relação aos outros produtores, diminuindo os custos com mão-de-obra, uma vez que o emprego de trabalhadores braçais era mínimo.

Mudanças também foram planejadas para a etapa do desfibramento do sisal.

Desde a introdução do sisal no Estado da Paraíba, a operação de descorticamento da folha é feita praticamente com a utilização da máquina paraibana ou motor de agave, como é mais comumente chamada. A BRASCORDA pretendia inovar totalmente o desfibramento, pois tencionava substituir o motor tradicional pela máquina desfibradora automática, mencionada no capítulo anterior, inventada por um mecânico da cidade de Nova Floresta, com capacidade para desfibrar uma quantidade bastante superior à conseguida pelo motor. Como havia a coligada da empresa que produzia peças para máquinas industriais, a BRASMEC, a referida máquina desfibradora seria fabricada dentro dos limites da própria empresa-mãe.

A partir da intenção da BRASCORDA no sentido de produzir também máquinas para a agricultura, torna-se clara a sua atuação como um conglomerado agroindustrial, em que se pode observar perfeitamente, em seu interior, ligações da agricultura com a indústria produtora de insumos agrícolas e com a indústria transformadora de matérias-primas agrícolas. Assim, tem-se um processo de verticalização das atividades ligadas à fabricação de produtos derivados do sisal de forma completa. Neste sentido, podemos aplicar ao caso BRASCORDA o conceito de CAI completo utilizado por KAGEYAMA¹⁴.

De acordo com o descrito no Projeto BRASFIBRA, o seu investimento total atingia Cr\$ 18.651.123.000,00 (dezoito bilhões seiscentos e cinquenta e um milhões e cento e vinte e três mil cruzeiros), destinados à compra de terras, fundação de cultivos, construções civis, perfuração de poços, equipamentos de desfibramento, batimento, enfardamento e transporte

¹⁴ KAGEYAMA, 1990, p.186-187.

de folhas e fibras, máquinas e implementos agrícolas diversos, de silagem, armazenamento e de capital de trabalho.¹⁵

Para executar o Projeto de Implantação, a BRASFIBRA solicitou da SUDENE, colaboração financeira através do Fundo de Investimento para o Nordeste - FINOR no montante de Cr\$ 11.087.733.000,00 (onze bilhões oitenta e sete milhões setecentos e trinta e três mil cruzeiros), o que representava 59,4% do investimento total. A SUDENE classificou o projeto na faixa "A" de prioridade, a unidade industrial e agrícola, e fixou a participação inicial dos recursos do FINOR em Cr\$ 1.923.914.000,00 (um bilhão novecentos e vinte e três milhões novecentos e catorze mil cruzeiros) para a unidade industrial e Cr\$ 7.735.688.000,00 (sete bilhões setecentos e trinta e cinco milhões seiscentos e oitenta e oito mil cruzeiros) destinados à unidade agrícola¹⁶. Mesmo estando um pouco abaixo do valor solicitado pela BRASFIBRA, o montante de recursos financiados pela SUDENE já mostra a ativa participação do Estado no processo de desenvolvimento da agroindústria.

O esquema de financiamento, aprovado pela SUDENE, que se refere à administração dos recursos do FINOR está reproduzido na Tabela 4.3, a seguir:

¹⁵ BRASFIBRA. Projeto de Implantação, 1984. p.258-259.

¹⁶ SUDENE, 1984. p.2.

TABELA 4.3
Esquema de Financiamento do Projeto BRASFIBRA

DISCRIMINAÇÃO	TOTAL EM Cr\$ 1.000,00	UPC(1)
1. RECURSOS PRÓPRIOS	<u>12.879.470</u>	<u>971.693,0</u>
1.1. <u>Capital Social</u>	<u>12.879.470</u>	<u>971.693,0</u>
1.1.1. Terras e bens	516.262	
1.1.2. Recursos em dinheiro	2.703.606	
1.1.3. Recursos do FINOR	9.659.602	
2. RECURSOS DE TERCEIROS	<u>3.219.868</u>	<u>242.923,0</u>
Financiamento dos Bancos Oficiais	3.219.868	242.923,0
TOTAL	16.099.338	1.214.616,2

Fonte: SUDENE - Parecer SOP/Agrin 184/84

(1)A preço do 3º trimestre de 1984 - UPC = Cr\$ 13.254,67

Observando-se o caso específico da empresa BRASCORDA, pode-se constatar a existência do tripé característico dos complexos agroindustriais. O setor agrícola passa a se constituir, mais do que antes, em um campo de valorização do capital industrial. Torna-se nítida a ligação da agricultura com a indústria, tanto para frente quanto para trás e no interior de um mesmo grupo empresarial. A BRASCORDA tinha adquirido um controle sobre as atividades ligadas ao setor sisaleiro desde a produção de máquinas agrícolas, a produção de matéria-prima agrícola, a transformação industrial do produto, até a distribuição e comercialização do produto final, cuja destinação primordial era o mercado externo.

Em 1990, a BRASCORDA era um exemplo ilustrativo de uma empresa agroindustrial integrada, a que se refere SORJ¹⁷, cuja característica marcante é a concentração de várias atividades produtivas no interior de um mesmo estabelecimento: produção agrícola e industrial e atividades de comercialização. Estas atividades se encontravam integradas verticalmente.

Além dessa integração técnica entre os setores, acima mencionada, pode-se considerar também, com relação à empresa supracitada, a existência

¹⁷ SORJ, 1980. p.47.

de uma integração de capitais, de que trata DELGADO¹⁸. Conforme este autor, a integração de capitais diz respeito à centralização de capitais provenientes de vários setores, que se fundem na formação de conglomerados. No caso da BRASCORDA, houve junção de capitais do setor industrial e do setor agrícola, levando-nos a considerá-la um conglomerado agroindustrial.

De 1984 a 1990, a performance do Grupo Industrial BRASCORDA evidenciava o comportamento assumido pelas empresas que compõem os CAIs, ao buscar uma integração direta com o setor agrícola. É perfeitamente aplicável ao caso da empresa BRASCORDA a colocação de KAGEYAMA¹⁹, quando ela diz que os capitais industriais buscam se integrar com a agricultura, beneficiando-se das políticas econômicas do Estado.

Torna-se evidente a proteção do Estado à empresa agroindustrial em foco, através da SUDENE. Além de incentivar a produção de artigos para a exportação, como é o caso dos fios de sisal, o Estado chegou a financiar o processo de expansão da agroindústria.

Entretanto, o projeto logrado pela BRASCORDA não chegou a atingir os objetivos almejados. As fazendas de sisal produziram por aproximadamente um ano e logo depois foram vendidas. Segundo os dirigentes da BRASCORDA, alguns fatores foram responsáveis pela venda das unidades agrícolas: a ineficiência da SUDENE, em termos de liberação de mais recursos; a política econômica do Governo Collor, que cortou alguns incentivos e a necessidade de realocar capital para um novo empreendimento do grupo, a BRASTEX. Acrescente-se a isto a situação crítica do sisal no mercado internacional, haja visto que as exportações brasileiras, tanto de fibra quanto de manufaturados, diminuíram significativamente, como também as importações mundiais destes produtos, a partir da década de 1990²⁰.

Ademais, segundo informações obidas junto à BRASCORDA, a quantidade de sisal plantado nas fazendas da empresa não chegou a atingir o planejado. Dos 7.000 hectares destinados ao cultivo dos três produtos antes mencionados, apenas cerca de 2.000 hectares foram realmente plantados com

¹⁸ DELGADO, 1985. p.134.

¹⁹ KAGEYAMA, 1990. p.176.

²⁰ Vide Tabelas 3.5 e 3.8.

sisal. Como o projeto de implantação destas unidades agrícolas foi iniciado em 1985, a previsão para o início da colheita da primeira safra era de que se daria por volta de 1988 a 1989, uma vez que a colheita se faz a partir de 36 meses após o plantio.

Além disso, apenas o tipo sisalana foi transplantado no campo definitivo, pois o híbrido 11648 não chegou a sair dos viveiros. O cultivo do tipo híbrido estava relacionado à utilização da máquina desfibradora automática, uma vez que esta espécie produz folhas maiores que a sisalana, o que dificulta seu desfibramento através da máquina paraibana (motor de agave). As dificuldades surgidas no processo de fabricação da máquina automática refletiram-se no cultivo do híbrido por parte da BRASFIBRA, impossibilitando o seu desenvolvimento.

As fazendas foram vendidas em 1990, não chegando a atingir o que havia sido previsto no projeto. No entanto, a empresa não forneceu a informação a respeito da quantidade produzida, mas apenas a quantidade que havia sido prevista, apresentada na Tabela 4.4.

TABELA 4.4
Previsão de produção das unidades agrícolas da BRASFIBRA

Unidades Agrícolas e Produção Anual	Ano 01			Ano 02			Ano 03			Ano 04		
	culturas			culturas			culturas			culturas		
	sisal	algodão	feijão	sisal	algodão	feijão	sisal	algodão	feijão	sisal	algodão	feijão
1. Malhada área (1.754 ha) produção (ton)	-	525	88	-	525	44	-	350	-	2.631	175	-
2. Ruacho de Areia área (65 ha) produção (ton)	-	20	3	-	20	2	-	13	-	98	7	-
3. Cabaças área (823 ha) produção (ton)	-	-	-	-	247	41	-	247	21	1.234	165	-
4. Cachoeirinha área (384 ha) produção (ton)	-	-	-	-	115	21	-	115	10	576	77	-
5. São Braz área (1.690 ha) produção (ton)	-	-	-	-	507	85	-	507	42	2.535	338	-
6. Espírito Santo área (1.390 ha) produção (ton)	-	-	-	-	417	70	-	417	35	2.085	278	-
7. Seguro área (426 ha) produção (ton)	-	-	-	-	128	21	-	128	11	639	85	-
8. Souto área (468 ha) produção (ton)	-	-	-	-	140	23	-	140	12	702	94	-
Total	-	545	91	-	2.099	307	-	1.917	131	10.500	1.219	-

Unidades Agrícolas e Produção Anual	Ano 05			Ano 06			Ano 07			Ano 08		
	culturas			culturas			culturas			culturas		
	sisal	algodão	feijão	sisal	algodão	feijão	sisal	algodão	feijão	sisal	algodão	feijão
1. Malhada área (1.754 ha) produção (ton)	2.631	-	-	2.631	-	-	1.316	-	-	789,0	-	-
2. Ruacho de Areia área (65 ha) produção (ton)	98	-	-	98	-	-	49	-	-	29,4	-	-
3. Cabaças área (823 ha) produção (ton)	1.234	82	-	1.234	-	-	617	-	-	370,2	-	-
4. Cachoeirinha área (384 ha) produção (ton)	576	38	-	576	-	-	288	-	-	172,8	-	-
5. São Braz área (1.690 ha) produção (ton)	2.535	169	-	2.535	-	-	1.267	-	-	760,5	-	-
6. Espírito Santo área (1.390 ha) produção (ton)	2.085	139	-	2.085	-	-	1.042	-	-	625,5	-	-
7. Seguro área (426 ha) produção (ton)	639	43	-	639	-	-	320	-	-	191,7	-	-
8. Souto área (468 ha) produção (ton)	702	47	-	702	-	-	351	-	-	210,6	-	-
Total	10.500	518	-	10.500	-	-	5.250	-	-	3.150,0	-	-

Fonte: BRASFIBRA - Projeto de Implantação, 1984.

As inovações pretendidas pela BRASCORDA para o desfibramento não tiveram destino diferente. A máquina desfibradora automática chegou a ser fabricada pela BRASMEC, contando com a colaboração de seu inventor, a partir de uma espécie de acordo entre este e a BRASCORDA. A intenção desta empresa era produzir a máquina em larga escala, tanto para comercializá-la quanto para alugá-la a produtores. Porém, apenas um protótipo foi construído e testado nos campos da BRASFIBRA.

A máquina não chegou a ser produzida em escala industrial. Os dirigentes da empresa alegaram que isto se deveu aos entraves surgidos nas negociações, em termos de patente, com o inventor da máquina, não havendo mais acordo com o mesmo no tocante à produção de mais máquinas. Sem a assessoria do inventor, a empresa desativou o processo de fabricação do equipamento²¹. O único protótipo fabricado foi utilizado pela BRASFIBRA por pouco tempo, pois quando a máquina apresentou problemas de funcionamento, a empresa já não contava mais com a colaboração do inventor da mesma.

Na primeira metade de 1990, não só houve a venda das unidades agrícolas da BRASFIBRA, como também o fechamento de sua unidade industrial, ou seja, da usina de beneficiamento de fibra, em Cuité. Os dirigentes da BRASCORDA passaram a considerar inviável o funcionamento da usina de beneficiamento localizada no Curimataú.

Representantes da BRASCORDA atribuem o esfacelamento da BRASFIBRA, que engloba o fechamento da usina, a venda das fazendas e a interrupção da fabricação da máquina desfibradora, principalmente, à falta de recursos financeiros, que seriam liberados pela SUDENE, instituição que se mostrou bastante ineficiente neste sentido, conforme declarações feitas em entrevistas com representantes da empresa.

²¹ Em 1993, a máquina desfibradora automática continuava sendo fabricada artesanalmente pelo próprio inventor, a partir de encomendas feitas pelos produtores de sisal. Este processo de fabricação da máquina é financiado pela pessoa que a encomenda, vez que o inventor não dispõe de capital para tal. Segundo o inventor, ele já fabricou 10 máquinas, sendo que duas foram para o Estado da Bahia, uma para o Rio Grande do Norte e sete para a Paraíba; destas sete últimas, duas ficaram com produtores do Curimataú e duas foram encomendadas pela APROSICS. No período em que o entrevistamos, mais uma máquina está em fase de produção e fora encomendada pela Companhia de Sisal Brasil - COSIBRA, empresa ligada ao ramo sisaleiro localizada em João Pessoa. (pesquisa de campo, maio/1993).

Segundo informações de seus dirigentes, depois que a BRASFIBRA foi fechada, a BRASCORDA intensificou suas compras de sisal beneficiado, pois já vinha fazendo isto, mesmo quando mantinha sua própria usina de beneficiamento em funcionamento, para atender à sua demanda por matéria-prima nos momentos em que esta aumentava. A BRASCORDA, que sempre comprara sisal de usinas de beneficiamento da Bahia, aumentou estas compras e passou a também adquirir, além deste, sisal beneficiado por usinas da Paraíba. Porém, esta situação perdurou por pouco tempo.

No ano seguinte à desativação da BRASFIBRA foi criada a Comércio e Beneficiamento de Fibras - COBEF, funcionando nas mesmas dependências e utilizando os mesmos equipamentos da extinta BRASFIBRA, em Cuité. A COBEF é caracterizada como uma empresa particular pertencente ao último gerente administrativo que atuou na BRASFIBRA. Porém, os agentes ligados ao setor sisaleiro do Curimataú ainda não conseguem separá-la da BRASCORDA como uma empresa controlada por esta última.

Com isso, verifica-se novamente uma mudança total no comportamento da BRASCORDA no que se refere à aquisição da fibra de sisal e seu beneficiamento. A empresa reverte sua forma de atuação, haja visto que as atividades acima não são mais desenvolvidas mediante integração vertical, controladas pelo mesmo estabelecimento, mas sim através da contratação de uma empresa que não é considerada como pertencente ao grupo.

Nesse sentido, a atitude da BRASCORDA caracteriza um processo de desverticalização das atividades antes desempenhadas por ela mesma. Agora, a empresa se limita apenas ao setor industrial, restringindo seu campo de atuação e assumindo novas formas de gestão empresarial.

4.2.2. A TERCEIRIZAÇÃO DE ATIVIDADES PRODUTIVAS NA BRASCORDA

Em períodos de maior demanda por fibra de sisal, a BRASCORDA procura supri-la adquirindo esta matéria-prima de usinas de beneficiamento de terceiros. Na ocasião do fechamento da BRASFIBRA estas compras foram intensificadas, já que o grupo empresarial deixara de realizar o beneficiamento da fibra bruta, uma etapa da produção de fios e cordas de sisal.

Porém, ao incentivar a criação da COBEF, empresa especializada na compra e no beneficiamento de sisal, a BRASCORDA fez o processo de aquisição de sua matéria-prima assumir algumas particularidades.

De acordo com as informações de seus dirigentes, a BRASCORDA procurou incentivar a criação da COBEF alugando o prédio e vendendo os equipamentos ao novo proprietário do beneficiamento, que havia sido o último gerente da extinta BRASFIBRA, a preços baixos e mediante prazos consideráveis. O retorno para a BRASCORDA seria o de ter um fornecedor de matéria-prima no Curimataú, atendendo às exigências desta empresa em termos de qualidade de fibra e eficiência dos serviços.

Para a BRASCORDA, a vantagem da implantação da COBEF é a de que esta usina destina à empresa a fibra beneficiada de melhor qualidade, ou seja, a fibra mais longa, ideal para a fabricação de *baler twine* e cordas. No entanto, a BRASCORDA não se constitui no único cliente da COBEF, pois esta também fornece fibra a indústrias de celulose.

A atitude da BRASCORDA, no sentido de apoiar e incentivar a implantação de uma usina de beneficiamento de fibra no Curimataú, mostra claramente que a empresa está utilizando a prática da terceirização. De acordo com esta forma de gestão empresarial, a empresa matriz se especializa apenas nas atividades que se constituem em sua verdadeira "vocação", deixando a cargo de "terceira" as atividades que ela possa transferir.

No caso de atividades ligadas a uma fase da produção, como é o caso do beneficiamento de fibra bruta para a fabricação de fios e cordas pela BRASCORDA, a transferência para uma empresa "terceira" se torna mais complexa, vez que esta última deve ter um profundo conhecimento a nível da produção da empresa para a qual vai fornecer. Isto porque a empresa terceira deve atender satisfatoriamente às necessidades da empresa para a qual vai

fornecer, principalmente no que se refere à qualidade do produto. Porém, no caso da BRASCORDA/COBEF não há este tipo de problema, haja visto que o dono da fornecedora foi funcionário da BRASCORDA por muito tempo, possuindo o conhecimento necessário do tipo de produto que lhe interessa²².

De acordo com a pesquisa DIEESE, citada no capítulo anterior, pode-se observar o crescimento da terceirização das atividades produtivas²³. A BRASCORDA apresenta-se como um exemplo bastante ilustrativo disto, uma vez que sua primeira atividade terceirizada foi uma etapa da produção de fios e cordas, o beneficiamento da fibra bruta de sisal.

Segundo MALAGUTI²⁴, a terceirização pode ser compreendida também como uma medida de flexibilização da produção²⁵, uma vez que diante de conjunturas de crise na economia, os empresários buscam alternativas que lhes permitam aumentar sua lucratividade. Para ele, o empresariado tem procurado contratar empresas "terceiras" para a execução de etapas da produção mais sensíveis à crise. Esta colocação adequa-se perfeitamente ao caso BRASCORDA.

A COBEF mantém uma estreita ligação com a BRASCORDA por esta ter financiado sua implantação e por se constituir em seu único fornecedor de fibra de sisal beneficiada do Curimataú. Porém, não fornece exclusivamente à empresa acima porque compra fibra bruta de todos os tipos e à BRASCORDA só interessa a fibra de melhor qualidade. A COBEF também fornece fibra às indústrias de celulose que possuem compradores específicos no Curimataú: Companhia Nordestina de Papel - CONPEL, de João Pessoa-PB e Portela, de Recife-PE.

Outra característica da terceirização é a inexistência de exclusividade na relação de parceria entre as empresas envolvidas. Conforme

²² O caso da BRASCORDA se assemelha ao da Riocell, indústria de celulose e papel do Rio Grande do Sul, citado por LEIRIA, SOUTO e SARATT (1993. p.41), em que esta última empresa procura incentivar a formação de empresas fornecedoras elegendo dentro de seu quadro de ex-funcionários estes novos empreendedores, já que eles conhecem as atividades desenvolvidas pela empresa que deseja terceirizar.

²³ DIEESE, 1993. p.17.

²⁴ MALAGUTI, M. L. A terceirização da economia brasileira II. *Diário da Borborema*. Campina Grande, 30 jan. 1994. Revista Tudo, p.7.

²⁵ Conforme o autor, flexibilização da produção significa a adequação da oferta à demanda, que geralmente só é implementada na medida em que proporciona um aumento dos lucros do empresário.

LEIRIA, SOUTO e SARATT²⁶, é natural que a empresa prestadora de serviço adquira novos clientes no mercado. Para estes autores, "a terceirização efetiva é constituída sem paternalismo".

Segundo seus dirigentes, pode-se considerar que a primeira experiência da BRASCORDA em termos de terceirização de atividades, foi a contratação da empresa COBEF, que se ocupa da aquisição de fibra bruta de sisal no Curimataú e do seu beneficiamento para a BRASCORDA. O beneficiamento da matéria-prima é uma atividade que faz parte do processo de produção de fios e cordas naturais, que a BRASCORDA havia internalizado desde 1975, quando implantou sua primeira empresa coligada, até 1990.

A partir de 1991, a própria BRASCORDA incentivou a criação da COBEF como sua fornecedora de fibra de sisal beneficiada na microrregião acima citada. Isto representou uma nova estratégia da empresa BRASCORDA - a desverticalização das atividades produtivas - no sentido de superar os impactos da crise econômica, que o país vem atravessando há alguns anos, já que necessita garantir sua margem de lucratividade.

Ademais, pode-se considerar a alternativa da terceirização como uma forma de gestão da produção, da circulação e das vendas das mercadorias produzidas no interior dos vários CAIs. Nossa afirmação baseia-se na observação feita por GRAZIANO²⁷ no sentido de que deve-se destacar as atividades de serviços dentro dos CAIs, uma vez que o uso das matérias-primas tem se mostrado diversificado, de modo que estas têm sido direcionadas a mercados também diversos, demandando formas mais eficientes de gestão da produção e distribuição.

Cabe ressaltar ainda que, além da contratação de uma empresa especializada no beneficiamento de fibra de sisal, a BRASCORDA já vem contratando, em Bayeux, serviços de empresas externas especializadas em conservação e limpeza de sua unidade industrial e em vigilância. Segundo os representantes da BRASCORDA, a primeira experiência no que se refere à contratação de uma empresa terceira foi bastante positiva e isto levou à

²⁶ LEIRIA, SOUTO e SARATT, 1993. p.43-45.

²⁷ GRAZIANO, 1991. p.16.

terceirização dos serviços acima citados. Diante deste resultado, a empresa tenciona continuar terceirizando outros setores.

Segundo os representantes da BRASCORDA, o fornecimento de fibra de sisal da COBEF para a empresa satisfaz plenamente as necessidades desta, em termos de qualidade, mas não em termos de quantidade demandada. Por isto, a BRASCORDA continua adquirindo fibra de usinas de beneficiamento do Estado da Bahia.

Segundo o seu proprietário, em condições normais de funcionamento, a COBEF fornece uma quantidade semanal de 80 toneladas de fibra beneficiada à BRASCORDA em períodos de safra. Na entressafra esta quantidade cai para cerca de 13 toneladas. Estes números são uma estimativa do período em que a COBEF operou de maneira mais estável, na segunda metade de 1992, pois, segundo seu proprietário, por ser uma empresa nova, ainda enfrenta alguns problemas de adaptação, no sentido de conquistar os espaços antes ocupados pela BRASFIBRA no sistema de comercialização de fibra de sisal no Curimataú.

A BRASFIBRA beneficiava uma média de 210 toneladas de fibra de sisal por semana, em períodos de safra, e 90 toneladas na entressafra. A empresa acima, funcionava com cerca de 150 operários e a COBEF funciona hoje com apenas 54, utilizando os mesmos equipamentos que foram da BRASFIBRA: três máquinas batedeiras ou polidoras e uma prensa para o enfardamento. A COBEF opera com a mesma capacidade instalada que a empresa anterior, mas beneficia uma quantidade menor que a sua antecessora, o que significa que produz com capacidade ociosa. A causa maior deste problema está relacionada à queda da produção de sisal no Curimataú, conforme informações obtidas na pesquisa de campo.

Os números acima ainda revelam claramente a queda do emprego na COBEF em relação à BRASFIBRA. Pode-se verificar que a COBEF emprega apenas 36% da quantidade de operários que trabalhavam na BRASFIBRA, o que vem comprovar, pelo menos no caso específico que analisamos, que a terceirização provoca desemprego, ao contrário do que pregam seus defensores. No entanto, há que se considerar a queda da produção de sisal como um dos fatores que provocaram esta queda do emprego na indústria.

O proprietário da COBEF explica que a BRASFIBRA era uma empresa de porte maior, com ampla disponibilidade de capital de giro e a sua empresa está apenas entrando no mercado, não tem o porte de sua predecessora.

Pode-se dizer que hoje a BRASCORDA continua atuando no setor sisaleiro do Curimataú, posto que isto ocorre através da COBEF, sua fornecedora de fibra beneficiada. E suas formas de atuação praticamente não se modificaram, desde os tempos em que funcionava a BRASFIBRA até hoje, com a COBEF.

4.3. A ATUAÇÃO DA BRASCORDA E SEUS EFEITOS SOBRE OS AGENTES SOCIAIS DA ECONOMIA SISALEIRA DO CURIMATAÚ

A BRASCORDA mantém ligações com os agentes sociais da produção e comercialização de fibra de sisal do Curimataú desde o seu surgimento, em 1961. A partir do momento em que a empresa acima implanta uma empresa coligada na microrregião citada, sua relação com os agentes sociais da economia sisaleira sofre algumas alterações.

Inferimos a afirmação acima com base no fato de que, inicialmente, a BRASCORDA atuava no Curimataú através de prepostos, como já foi mencionado antes. Mais tarde, quando o grupo empresarial implanta uma empresa coligada - a COBEFISA - que foi extinta dando origem à BRASFIBRA, os dirigentes desta empresa passam a interagir de maneira mais direta no processo de comercialização, possibilitando um controle maior sobre os agentes a ela ligados. Atualmente, a BRASCORDA atua no Curimataú, através da COBEF.

Os agentes sociais, aos quais nos referimos, são aqueles que sofrem a influência da BRASCORDA de maneira mais direta: os produtores de sisal e os agentes compradores de fibra de sisal do Curimataú. Ademais, a fase da

atuação da BRASCORDA, da qual nos ocupamos, refere-se ao período de 1984 até o momento atual, ou seja, desde a criação da BRASFIBRA até hoje, com a COBEF.

Para entender a relação entre BRASCORDA e os agentes acima citados, faz-se necessário compreender as formas de aquisição de fibra bruta pelas empresas BRASFIBRA e COBEF, ambas ligadas à BRASCORDA, de uma forma ou de outra.

Nesse sentido, a BRASFIBRA não procurou trazer inovações ao processo de comercialização de fibra de sisal do Curimataú. Ao contrário, ela buscou se adequar aos costumes existentes na região em termos de aquisição do produto.

A BRASFIBRA comprava fibra de sisal diretamente de intermediários/atravessadores, em maior escala, mas também de produtores e de donos de motor. Conforme informações obtidas junto à BRASCORDA, era lucrativo para a empresa obter fibra diretamente dos agentes acima mencionados, porém isto ocorreu com maior frequência na época em que a coligada da empresa era ainda a COBEFISA.

No período em que a empresa já havia se tornado BRASFIBRA, a maior parte da fibra bruta de sisal era adquirida através de agentes compradores, os comerciantes/atravessadores, de acordo com informações de seu ex-gerente. Além disso, a empresa também já iniciara o cultivo de sisal em campos próprios, alegando que a quantidade de fibra de sisal adquirida junto aos agentes compradores e produtores não era suficiente para atender à sua demanda, conforme consta no Projeto de Implantação da BRASFIBRA.

Conforme tratamos no capítulo anterior, é comum, na região, o fornecimento de um adiantamento financeiro ao agente comprador, por parte de usineiros ou industriais. Estes compradores de fibra, por sua vez, repassam também uma determinada quantia ao produtor e/ou ao dono de motor, como forma de assegurar a produção que será desfibrada na semana seguinte.

A BRASFIBRA, por sua vez, também concedia esse tipo de adiantamento financeiro a agentes compradores a ela ligados, visando garantir um determinado estoque de fibra bruta de sisal para processamento posterior.

Mediante o adiantamento, o agente comprador tornava-se subordinado à indústria acima, enquanto não saldasse sua dívida junto a esta última. Por outro lado, os agentes compradores poderiam fornecer fibra a outras indústrias, mas apenas aquela que não interessasse à BRASFIBRA, a fibra de pior qualidade, que era destinada às indústrias de celulose.

Por manter uma ligação estreita com as indústrias, esses agentes compradores (atravessadores) de fibra de sisal do Curimataú, que fazem a intermediação entre os produtores e/ou donos de motor e as empresas industriais, são também denominados corretores de indústrias.

De acordo com informações obtidas na pesquisa de campo, a BRASFIBRA concedia frequentemente adiantamentos financeiros a agentes compradores. Porém, em períodos de entressafra, em que a oferta de fibra bruta de sisal no mercado da microrregião é mais baixa, os adiantamentos eram praticados de forma mais intensa. Afinal, era desta forma que a empresa garantia sua matéria-prima e exercia um certo controle sobre os agentes compradores de fibra a ela ligados.

Conforme tratado em capítulo anterior, KAGEYAMA²⁸ mostra que a presença do capital mercantil em algumas regiões brasileiras ainda é forte. Podemos perfeitamente relacionar esta colocação ao caso em estudo, uma vez constatada a existência de uma rede de intermediação no sistema de comercialização da fibra bruta de sisal do Curimataú e da prática de adiantamentos financeiros aos agentes compradores por parte das indústrias.

De acordo com essa autora, a existência de sistemas de comercialização, em que a participação do capital mercantil ainda é significativa, pode bloquear o processo de modernização da agricultura, porém, isto pode não ocorrer. No caso da BRASCORDA no Curimataú, através da BRASFIBRA, a agroindústria atuou sem romper o esquema de comercialização existente, ao contrário, adaptou-se a ele. Este caso ilustra bem o fato de o capital industrial passar a reforçar a atuação do capital mercantil no processo de comercialização agrícola.

²⁸ KAGEYAMA, 1986. p.47.

Desse modo, o capital industrial encontrou uma maneira de se valorizar sem excluir a presença do capital mercantil, caracterizando-se no que KAGEYAMA²⁹ chama de "atuação mercantil do capital industrial". No caso da BRASFIBRA, isso ocorreu a partir da intermediação dos agentes compradores, que se encontravam ligados à empresa.

Conforme mencionado antes, os agentes compradores que adquiriram fibra bruta de proprietários produtores de sisal e de donos de motor para fornecer à BRASFIBRA não comercializavam unicamente com esta empresa. Porém, a partir do momento em que um agente comprador solicitasse o adiantamento financeiro junto à empresa, ele assumia o compromisso de fornecer uma quantidade de fibra de sisal à BRASFIBRA, correspondente ao montante de dinheiro que recebera desta. Se este agente não conseguisse entregar a quantidade de fibra equivalente ao adiantamento, gerava-se um endividamento para com a empresa.

Constatamos na pesquisa de campo que o endividamento do agente comprador em relação à BRASFIBRA era menos comum que o endividamento que ocorria entre o agente comprador e os donos de motor. Conforme tratado no capítulo anterior, o agente comprador financiava a atividade do desfibramento ao fornecer um adiantamento em dinheiro ao dono de motor.

É comum o dono de motor não conseguir atender à quantidade de fibra demandada pelo comprador que lhe forneceu o adiantamento de dinheiro, por consequência de adversidades no processo de desfibramento. Quando não surgem problemas com o motor, são dificuldades com os trabalhadores. E se o dono de motor não cumpre o acordo, fica endividado junto ao agente comprador da produção desfibrada e esta dívida sempre tende a crescer até o ponto em que o dono de motor é obrigado a se desfazer do seu meio de produção para saldá-la³⁰.

Segundo informações do último gerente da BRASFIBRA, não havia nenhuma relação direta entre esta empresa e os donos de motor. Os atravessadores se encarregavam da obtenção de fibra junto a estes agentes. Não interessava à BRASFIBRA comercializar com pequenas quantidades de

²⁹ KAGEYAMA, 1986. p.66.

³⁰ A esse respeito ver COSTA, 1989. p.120.

fibra, por isto não comprava diretamente dos donos de motor, como também de produtores que produziam pequenas quantidades do produto.

No entanto, em entrevista com representante da BRASCORDA, constatamos que num período anterior à gestão do último gerente da BRASFIBRA, esta adquiriu fibra bruta diretamente de donos de motor e de pequenos proprietários produtores, que recebiam semanalmente um adiantamento em dinheiro por parte da empresa. Posteriormente, buscando lidar com menor número de pessoas, em termos de comercialização da fibra bruta de sisal, a empresa passou a comprar apenas através da intermediação de agentes compradores. Cabe acrescentar ainda que no período em que as fazendas da BRASFIBRA começaram a produzir sisal, esta empresa contratou os serviços de donos de motor para realizar o desfibramento até a conclusão da construção de sua máquina desfibradora automática.

Para entender as relações entre os agentes sociais ligados à atividade sisaleira do Curimataú e à BRASCORDA - mais precisamente a BRASFIBRA, antes, e a COBEF, hoje - recorreremos às informações fornecidas por estes próprios agentes em nossa pesquisa de campo. Para isto, tomamos como base os questionários dos 23 proprietários produtores de sisal de nossa amostra e as entrevistas realizadas com quatro agentes compradores e cinco donos de motor.

Dentre os 23 produtores de nossa amostra, nove (39%) apontaram, taxativamente, fatores negativos em relação à atuação da BRASCORDA na microrregião do Curimataú, através da BRASFIBRA. Os demais mostraram-se evasivos no que concernia a questões relativas à empresa.

O primeiro desses fatores refere-se, exatamente, à atuação dos agentes compradores ligados à BRASFIBRA, que compram a fibra bruta de sisal de produtores e de donos de motor, para fornecer à mesma quando ela poderia adquirir a fibra diretamente destes, sem a intermediação do agente comprador.

Conforme esses produtores, a BRASFIBRA preferia, claramente, comprar fibra de sisal de seus agentes compradores do que diretamente de produtores. Isto vinha intensificar a atuação dos intermediários no processo de

comercialização de fibra de sisal da região, fazendo cair os preços a nível de produtor, já que os compradores/atravesadores procuravam forçar esta queda.

Nesse sentido, os produtores acima mencionados, reforçaram a constatação de que a implantação da BRASFIBRA não veio provocar mudanças no processo de comercialização, uma vez que a figura do intermediário permaneceu, interferindo mais intensamente neste processo. Para eles, a presença de intermediários sempre representou um fator considerável na queda do preço da fibra a nível de produtor.

Outro fator que gerou insatisfação dos produtores em relação à BRASFIBRA diz respeito à questão do adiantamento financeiro concedido por esta empresa ao seus agentes compradores de fibra de sisal.

A reclamação dos produtores residia no descaso da empresa em relação a eles, pois ao invés de conceder-lhes diretamente o adiantamento para que o aplicassem no processo de desfibramento, ela preferia concedê-lo aos agentes compradores, para que estes assegurassem, junto aos donos de motor e aos próprios produtores uma determinada quantidade de fibra. Muitos dos produtores solicitavam um adiantamento de capital aos agentes compradores, por não possuírem um nível de capitalização suficiente para financiarem o desfibramento com seu próprio equipamento.

Dessa forma, os produtores tornavam-se subordinados aos agentes compradores, quando necessitavam de adiantamentos financeiros destes últimos. A partir da concessão dos adiantamentos não era difícil ocorrer situações de endividamento.

A partir do exposto, pode-se constatar que, no nosso caso em estudo, a existência de adiantamentos concedidos aos produtores e aos donos de motor provocam endividamentos, o que impede a acumulação de fundos por parte destes agentes impossibilitando-os de investirem na produção e no desfibramento do sisal. Este caso ilustra as colocações feitas por

KAGEYAMA³¹ a respeito da presença do capital mercantil no processo de comercialização, mesmo em uma fase mais avançada da modernização da agricultura.

Diante desse quadro, pode-se inferir que a BRASFIBRA realmente reforçou a participação do capital mercantil no processo de comercialização da fibra de sisal no Curimataú, mantendo atuante a figura do agente comprador como intermediário deste processo. E mais, era o capital industrial que financiava a atuação do próprio capital mercantil, haja visto que, após a formação dos CAIs, o capital industrial passa a dominar os segmentos do setor agrícola.

Torna-se evidente, a partir de relatos de alguns produtores de sisal de nossa amostra, que a BRASFIBRA não pretendia modificar o processo de comercialização de fibra de sisal no Curimataú, uma vez que não se esforçou para eliminar a figura do intermediário deste processo. Se ocorresse a situação pretendida pelos produtores, eles venderiam seu produto diretamente à empresa por um preço mais elevado, já que não haveria a interferência do intermediário.

Quanto à relação da BRASFIBRA com os donos de motor, recorremos a estes próprios agentes no sentido de averiguar a exatidão das colocações de ex-representante da empresa a respeito desta categoria.

Constatamos, junto aos cinco donos de motor entrevistados, que a BRASFIBRA não comercializava fibra de sisal diretamente com estes agentes, mas sim através dos agentes compradores ou atravessadores. Os donos de motor entrevistados alegaram que isto não ocorria por alguns motivos: a empresa não comprava fibra em pequena quantidade, por isto preferia a intermediação do agente comprador; a BRASFIBRA não fornecia adiantamento financeiro ao dono de motor, preferindo, também, fazê-lo ao seu agente comprador; a empresa só interessava fibra de boa qualidade e o dono de motor nem sempre podia lhe satisfazer.

Os donos de motor entrevistados reconheceram que, no período em que a BRASFIBRA atuou no Curimataú, os agentes compradores de fibra para

³¹ KAGEYAMA, 1986. p.23-24.

a empresa foram os mais beneficiados, de forma direta. Ficou bastante evidente, na pesquisa de campo, que os agentes compradores são os que têm maior poder de barganha junto aos industriais.

Entrevistamos quatro agentes compradores de fibra de sisal da microrregião do Curimataú e verificamos que todos eles sempre comercializaram com a empresa coligada da BRASCORDA. Porém, eles declararam que não mantinham relações de exclusividade com a empresa, a não ser quando requeriam adiantamento de capital da indústria de beneficiamento, como já mencionamos anteriormente.

Apesar de esses agentes não terem sido considerados pela BRASFIBRA como compradores específicos da mesma, tampouco por eles próprios, acreditamos que poderiam ser classificados como tal, em função da ligação financeira que existia entre ambos. No entanto, comercializavam com outras empresas industriais que utilizavam o sisal como matéria-prima. À BRASCORDA só interessava fibra selecionada, da melhor qualidade, e como os comerciantes compram todo tipo de fibra, as inferiores são fornecidas às indústrias de celulose da Paraíba e de outros Estados do Nordeste.

Ademais, conforme informações dos agentes compradores, os preços pagos pela BRASFIBRA, por vezes, atraíam os comerciantes de fibra bruta. Normalmente, a empresa comprava o sisal pelo preço de compra do mercado, mas chegava a pagar um pouco mais em relação às outras usinas de beneficiamento. Via preços, a indústria BRASFIBRA procurava assegurar os estoques de fibra de comerciantes que não estavam a ela ligados por meio do adiantamento financeiro.

A partir de dados relativos a preços obtidos na pesquisa de campo, pode-se constatar que os agentes compradores das indústrias são os mais favorecidos dentre os agentes sociais do setor sisaleiro no Curimataú em termos de lucratividade. Em março de 1993, estes agentes compravam fibra média e curta de donos de motor e de produtores pelo preço de Cr\$ 1.800,00 e Cr\$ 1.500,00, o quilograma, respectivamente, e revendiam-nas à COBEF pelo preço de Cr\$ 2.800,00³². Os preços mínimos destes tipos de sisal, à época,

³² A informação do preço de compra de fibra pela COBEF nos foi fornecida pelo próprio dono da empresa. Apesar de acreditar que o preço de compra da fibra curta não é igual ao de fibra média, registramos a

eram de Cr\$ 2.976,10 e Cr\$ 2.083,23, a fibra média e a fibra curta, respectivamente. Isto revela claramente o grau de espoliação a que estão submetidos os produtores e os donos de motor que comercializam com os agentes compradores ligados à COBEF/BRASCORDA.

Segundo informações dos produtores da amostra, à época da BRASFIBRA a diferenciação dos preços praticados por agentes compradores e indústria era similar à situação descrita acima. Isso gera uma certa revolta entre os proprietários produtores de sisal do Curimataú em relação à indústria ligada à BRASCORDA, levando-nos a constatar uma espécie de rivalidade entre estes dois segmentos do setor sisaleiro, uma vez que, para o produtor, é nítido o desinteresse da indústria em relação à melhoria de sua situação.

No que se refere ao momento atual, em que a COBEF vem funcionando no lugar da extinta BRASFIBRA, não detectamos mudanças tão significativas em relação à sua predecessora.

No entanto, apesar de funcionar com a mesma capacidade instalada que a BRASFIBRA, a COBEF opera com capacidade ociosa, conforme mencionamos antes. Assim sendo, a quantidade de fibra bruta beneficiada pela COBEF tem sido bastante inferior. No entanto, deve-se levar em consideração a queda que a produção de sisal do Curimataú vem sofrendo nos últimos anos³³.

Segundo informações obtidas junto ao ex-gerente da BRASFIBRA, atual proprietário da COBEF, esta empresa também fornece adiantamentos financeiros aos agentes compradores de fibra de sisal, porém em menor escala, uma vez que ele alega ser a empresa menos capitalizada que a sua antecessora.

De acordo com a opinião de 39% dos produtores da amostra, conforme mencionamos antes, tanto a extinta BRASFIBRA, quanto a COBEF, não ofereciam nem oferecem os melhores preços por fibra de sisal do mercado da microrregião do Curimataú. Segundo os mesmos, a rigorosa classificação

informação. A fidedignidade deste dado foi comprometida em virtude do alto grau de cumplicidade existente entre os agentes compradores e a usina COBEF no sentido de não revelar, de forma minuciosa, o preço de compra de fibra por esta empresa.

³³ Vide Tabela 3.12.

aplicada às fibras de sisal pela COBEF, como o era quando funcionava a BRASFIBRA, provocam uma maior diminuição dos preços do produto.

Conforme informações dos produtores da amostra, a COBEF só tem sido compelida a comprar fibra de sisal por um preço equivalente ao mínimo nos períodos em que órgãos governamentais estão também adquirindo a fibra na microrregião.

No período em que entrevistamos o proprietário da COBEF, em finais de março de 1993, esta empresa estava comprando fibra de sisal por preços próximos aos mínimos. A COBEF comprava fibra longa de sisal por Cr\$ 3.700,00, quando o preço mínimo oficial para este tipo de fibra era de Cr\$ 3.720,13 e fibra média por Cr\$ 2.800,00, enquanto o mínimo era de Cr\$ 2.976,10. No entanto, estes preços da COBEF eram pagos aos seus agentes compradores que, por sua vez, procuravam baixá-lo a nível de produtores e donos de motor para aumentar sua lucratividade no processo de comercialização.

Além disso, convém ressaltar que, na semana seguinte à informação prestada acima pelo representante da COBEF, os preços mínimos de fibra sofreram reajustes. A fibra longa passou a ser comprada pelo Governo Federal por Cr\$ 4.680,30 e a fibra média passou a custar Cr\$ 3.744,23. Como o reajuste dos preços da COBEF não é feito como o dos preços mínimos, ou seja, com base na Unidade de Referência Rural - UREF, a empresa certamente não acompanhou tão prontamente os preços mínimos oficiais.

No período em que a BRASFIBRA operava no Curimataú existiam cinco usinas de beneficiamento de fibra bruta nesta microrregião. Além da BRASFIBRA, havia a usina de beneficiamento da Cooperativa Agrícola Mista do Curimataú - COAGRO, em Cuité; duas usinas em Barra de Santa Rosa e uma em Nova Floresta, sendo que esta última funciona até hoje.

Evidentemente, a coexistência de várias usinas na mesma região, tornava difícil à BRASFIBRA assegurar seu estoque de matéria-prima. Para isto, a empresa era obrigada a utilizar cada vez mais os mecanismos anteriormente mencionados: o adiantamento de capital e o pagamento de preços de mercado um pouco mais elevados pela fibra bruta.

O funcionamento da usina de beneficiamento da COAGRO tornava mais acirrada a concorrência por fibra bruta. Esta era a principal concorrente da BRASFIBRA, pois impedia a atuação livre dos agentes compradores que adquiriam fibra para esta empresa, já que a COAGRO comprava diretamente ao produtor e, geralmente, pagava o preço mínimo estabelecido pelo Governo Federal.

Atualmente, só existem duas usinas de beneficiamento de fibra de sisal no Curimataú: a COBEF, em Cuité e a REALSISA, em Nova Floresta. Isto faz com que a COBEF não necessite recorrer aos expedientes antes usados pela BRASFIBRA, haja visto que o nível da concorrência diminuiu.

A situação desfavorável reclamada por alguns produtores de sisal da amostra, bem como a dos donos de motor, que se submetem à intermediação dos agentes compradores da COBEF, poderia ser solucionada com a interferência da COAGRO. No entanto, esta cooperativa não atua mais no ramo sisaleiro. Quando possuía sua usina de beneficiamento de fibra de sisal, a COAGRO fornecia a duas indústrias de manufaturados de sisal concorrentes da BRASCORDA: a Companhia Industrial de Sisal - CISAL (Grupo Soares de Oliveira) e a Fiação Brasileira de Sisal S/A - FIBRASA, ambas de Bayeux-PB.

Segundo informações do presidente da COAGRO, a constante crise que vem afetando o setor sisaleiro fez com que as indústrias reduzissem sua demanda por fibra de sisal. Com isto, a COAGRO foi perdendo o espaço dentro do mercado sisaleiro ao ponto de desativar a compra de fibra bruta de sisal e sua usina de beneficiamento.

Em suma, pode-se constatar, na área de estudo delimitada, a existência de interesses divergentes entre categorias sociais ligadas ao setor sisaleiro. De um lado, os produtores de sisal buscando obter melhores preços para a fibra e de outro lado, industriais e agentes compradores das indústrias procurando manter estes preços ao nível mais baixo possível.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dentro do quadro evolutivo da BRASCORDA destacamos dois momentos distintos, que correspondem a formas de atuação, também distintas, desta empresa em relação ao setor sisaleiro do Curimataú.

O primeiro momento, que compreende o período de 1984 a 1990, marca o processo de verticalização das atividades ligadas à produção de fios e cordas de sisal. No início deste período a conjuntura externa para estes produtos mostrava-se favorável a novos investimentos no setor.

A BRASCORDA, que há mais de 20 anos vinha produzindo esses manufaturados de sisal, passou a **produzir diretamente** sua matéria-prima agrícola através da criação da BRASFIBRA, empresa coligada que se dedicava também ao beneficiamento da fibra bruta. Esta empresa agroindustrial implantou nove unidades agrícolas no Curimataú destinadas à produção de sisal, dos tipos sisalana e híbrido. Dentro do mesmo período acima referido, mais precisamente a partir de 1988, o grupo empresarial passou a investir também em nova tecnologia para o desfibramento do sisal, uma vez que por esta época seus sisalais já se aproximavam da primeira colheita.

Essas ações da BRASCORDA evidenciaram a integração vertical entre indústria e agricultura no contexto do CAI sisaleiro, quando a agricultura encontrava-se articulada ao setor industrial tanto para frente (indústria a jusante) quanto para trás (indústria a montante) e no interior de um mesmo estabelecimento. A partir deste movimento de verticalização das atividades desta empresa foi possível evidenciar a caracterização do CAI do sisal como completo, com ligações específicas entre agricultura e indústria.

Dessa forma, a BRASCORDA estendeu o seu domínio a todos os segmentos do setor sisaleiro do Curimataú.

Mediante essa ligação tecnoprodutiva intersetorial, constatou-se que o comportamento do Grupo BRASCORDA assemelhou-se ao de um conglomerado agroindustrial, em que os capitais industriais e agrários se fundiram em busca da realização de uma taxa média de lucro para o conglomerado. Ademais, a BRASCORDA trilhou pela via da diversificação de suas atividades industriais, não só através de uma indústria metal-mecânica, que além de peças de reposição produziu também a máquina desfibradora automática, como também com a produção de cordas e cabos sintéticos, desde 1970, grandes concorrentes dos similares naturais.

A realização de atividades diversificadas, principalmente quando se trata da produção de artigos concorrentes, permite que o conglomerado obtenha uma margem de lucratividade satisfatória, mesmo que um ramo atravesse períodos de crise, como sempre ocorreu com o sisal.

O segundo momento, delimitado a partir de 1990 até hoje, é caracterizado por uma mudança radical no comportamento do conglomerado agroindustrial. Este período marcou a desativação da coligada BRASFIBRA, o que iniciou todo o processo de esfacelamento do Grupo BRASCORDA em termos de conglomerado, haja visto que, após este fato, mais três empresas coligadas foram extintas. Assim, a BRASCORDA foi perdendo o caráter de grupo empresarial.

Entretanto, era interesse da BRASCORDA continuar adquirindo e beneficiando a fibra de sisal produzida no Curimataú, mantendo assim seu controle sobre o mercado sisaleiro desta microrregião. Para isto, a empresa acima favoreceu a implantação de uma empresa de comercialização e beneficiamento de fibra de sisal em Cuité, pertencente ao último gerente que atuara na extinta BRASFIBRA. Suas atitudes neste sentido mostraram claramente a adoção da terceirização como forma de gestão de sua produção de manufaturados de sisal.

A BRASCORDA repassou para a COBEF, a empresa "terceira", cuja criação foi totalmente financiada por ela, uma atividade que faz parte do

processo produtivo de fios e cordas de sisal, ficando também a cargo da contratada a aquisição e classificação de fibra bruta de sisal para o beneficiamento. Desta forma, só chega à BRASCORDA a matéria-prima pronta para a transformação em produto final.

A partir dessa ação da BRASCORDA em busca de diminuir os seus custos e aumentar sua margem de lucro, pode-se constatar uma nova forma de gestão da produção das mercadorias produzidas no interior dos CAIs, pelo menos no que se refere ao CAI do sisal. Este movimento contraria o processo de verticalização que tende a ocorrer no contexto dos CAIs, como comprova a bibliografia sobre o assunto, originando a formação de conglomerados agroindustriais. A tendência agora parece caminhar no sentido da desverticalização das atividades do complexo, pelo menos foi o que nos mostrou o caso em estudo.

As formas de atuação da BRASCORDA, mais especificamente, a partir da implantação da BRASFIBRA, sob o aspecto das inovações tecnológicas implementadas em sua produção e desfibramento de sisal no Curimataú, inseriram-se no contexto do processo de modernização que vem ocorrendo na agricultura brasileira desde a década de 1970.

Como uma cultura voltada para a produção de manufaturados destinados à exportação, o sisal recebeu a atenção do Estado no que se refere a essa política modernizante. Incentivos foram dirigidos tanto à agricultura quanto à indústria ligada à agricultura sisaleira. No caso específico da BRASCORDA, o Estado, através da SUDENE, financiou modificações tecnológicas relevantes introduzidas por esta empresa na produção agrícola de sisal, assim como o beneficiamento da fibra, atividades desenvolvidas pela Empresa BRASFIBRA.

Através das mudanças pretendidas para a agricultura sisaleira, a BRASCORDA tencionava fortalecer o seu domínio sobre o ramo sisaleiro do Curimataú, pondo-se à frente quanto ao uso de técnicas modernas. No entanto, verificamos que elas não se implantaram de modo definitivo.

Do ponto de vista da produção, a BRASFIBRA buscou cultivar o sisal a partir de técnicas pouco ou nunca utilizadas na microrregião. Em

primeiro lugar, a empresa adotou a prática de enviveiramento das mudas e transplantou-as para o campo seguindo um tipo de espaçamento diferente do utilizado pelos produtores do Curimataú.

No que se refere aos tratos culturais, a empresa aplicou um alto grau de mecanização, através do uso intenso de tratores e implementos agrícolas, o que não é comum na microrregião no caso do sisal. A utilização de trabalho braçal nas limpas só ocorria esporadicamente, quando a irregularidade dos terrenos não permitia o uso do trator.

Além disso, a BRASFIBRA tentou introduzir em seus campos uma nova variedade de sisal, o híbrido 11648, que por ser mais produtiva que a sisalana, seria bastante rentável para a empresa. No entanto, esta tentativa foi infrutífera.

Mas, a inovação técnica mais significativa, implementada pela empresa acima foi a utilização da máquina desfibradora automática em seu processo de desfibramento. Esta máquina, que fora produzida pelo próprio Grupo BRASCORDA, não teve seu uso generalizado como pretendia a empresa, haja visto que apenas um protótipo foi fabricado.

A causa da falta de continuidade das ações planejadas pela BRASFIBRA reside nas crises que vêm afetando os preços internacionais da fibra e dos manufaturados de sisal, que se refletiram na sua produção agrícola. Porém, fatores específicos também contribuíram para tal, como foi o caso dos desentendimentos surgidos em torno da patente da máquina desfibradora entre o seu inventor e a BRASCORDA. A interrupção da produção da máquina desordenou a produção de sisal por parte da empresa, principalmente o cultivo do tipo híbrido, uma vez que o desfibramento desta espécie estava subordinado ao uso da máquina automática.

As máquinas deste tipo que funcionam hoje no Curimataú são réplicas modificadas da primeira máquina construída pela BRASMEC - a empresa do grupo que cuidaria da fabricação das máquinas - em sociedade com o seu inventor. O processo de produção da máquina foi interrompido pela empresa acima em virtude de desentendimentos entre as duas partes. Com isto, o inventor continuou fabricando, artesanalmente e sem nenhum apoio

institucional ou empresarial, máquinas encomendadas por produtores da microrregião e outras localidades. Assim sendo, não se pode afirmar que foi a BRASCORDA que difundiu o uso desta inovação tecnológica no desfibramento, ela apenas a introduziu, associando-se ao seu inventor em busca de proveito próprio.

Resta-nos ainda algumas considerações a respeito da repercussão da atuação da BRASCORDA sobre os agentes sociais da economia sisaleira do Curimataú.

Nossa hipótese era a de que a implantação da BRASFIBRA provocaria mudanças significativas não só do ponto de vista da introdução e difusão de novas técnicas de produção e desfibramento, como também do ponto de vista sócio-econômico, através de novas formas de organização da produção e comercialização do sisal no Curimataú.

No entanto, isso não aconteceu. Ao contrário, a coligada da BRASCORDA inseriu-se na economia sisaleira da microrregião mantendo as estruturas de produção e de comercialização existentes, sobretudo no que se refere ao processo de comercialização de fibra bruta, em que predomina um sistema baseado na figura marcante do intermediário.

A BRASFIBRA chegou a adquirir fibra bruta diretamente de produtores e donos de motor, mas tornou-se mais cômodo para a empresa realizar a compra através de agentes compradores. Estes agentes recebiam adiantamento financeiro da empresa e forneciam também, por sua vez, adiantamentos a produtores e donos de motor, buscando, assim, assegurar estoques de fibra para a BRASFIBRA. A presença do intermediário no processo de comercialização é essencial para o rebaixamento dos preços, o que justificou as ações da empresa no sentido de manter atuante a figura do agente comprador.

A prática do adiantamento sempre existiu na comercialização do sisal, representando uma forma de atuação do capital mercantil neste processo. Isto, não raro, gerava situações de endividamento, em que os produtores e donos de motor tornavam-se subordinados aos agentes compradores e estes à indústria, via adiantamento.

A BRASFIBRA, por sua vez, reproduziu essa situação, reforçando a atuação do agente comprador na cadeia de intermediação da fibra de sisal e subordinando direta ou indiretamente os produtores e os donos de motor. Assim, o predomínio do capital mercantil fortaleceu-se, estando sustentado e dominado agora pelo capital industrial. Pode-se afirmar que a BRASFIBRA exercia um controle dentro do sistema de comercialização de fibra bruta de sisal no Curimataú, de modo que propiciou a geração de uma cadeia de dominação do capital industrial sobre o setor sisaleiro da microrregião, na qual a empresa situava-se no topo, controlando seus agentes compradores e estes subordinando produtores e donos de motor ao seu domínio através do adiantamento.

Ao caso da atuação da BRASCORDA no setor sisaleiro do Curimataú adequam-se as colocações de KAGEYAMA. Esta autora destaca a presença do capital mercantil em alguns ramos da agricultura, cuja ação se faz marcante através de sistemas de comercialização caracterizados pela existência de intermediários. Para ela, isto ocorre quando a indústria não consegue romper os sistemas em que atuam o capital mercantil. No caso em estudo, tornou-se bastante conveniente para a BRASCORDA manter esta situação, uma vez que esta indústria exerce seu controle sobre os agentes sociais da agricultura sisaleira por meio do próprio capital mercantil.

A manutenção do agente comprador fazia com que os preços permanecessem baixos a nível de produtores e desfibradores, pois não era interesse da empresa favorecer a situação destes. Assim, constatou-se a existência de uma relação conflitante entre as categorias sociais da economia sisaleira. A BRASFIBRA e seus agentes compradores procuravam rebaixar os preços de fibra ao máximo possível, enquanto que a classe dos produtores lutava junto aos órgãos governamentais buscando a aplicação e o reajuste dos preços mínimos, através de aquisições de fibra por parte do próprio Governo.

A contratação da COBEF, empresa "terceira", pela BRASCORDA também não interferiu no sistema de comercialização de fibra de sisal no Curimataú. A COBEF continuou atuando no setor tal qual a BRASFIBRA antes fizera. A título de ilustração, no período em que o preço mínimo da fibra média de sisal era de Cr\$ 2.976,10, os agentes compradores da empresa

ligada à BRASCORDA (a COBEF) compravam a mesma fibra a Cr\$ 1.800,00, o quilograma.

Em fases de acirramento da situação acima mencionada, o Estado intervém no processo de comercialização do sisal no Curimataú através da aquisição de fibra bruta, que faz parte da política de preços mínimos. Desta maneira, os industriais e seus agentes compradores são forçados a manter seus preços em torno do preço mínimo oficial, pelo menos enquanto dura a fase de aquisição de fibra por parte do Governo.

O Estado tem atuado como comprador de fibra no processo de comercialização de sisal do Curimataú através de órgãos do Governo Federal. Porém, tem se verificado também a participação de órgãos do Governo do Estado da Paraíba neste processo. Isto nos mostra que as ações do Estado têm se voltado também para o atendimento das reivindicações da classe dos proprietários produtores de sisal, afinal ela corresponde a um segmento da classe dominante.

Por fim, podemos mencionar ainda que as situações de endividamento que ocorrem com frequência, principalmente por parte dos donos de motor e de alguns produtores em relação aos agentes compradores das indústrias, podem impedir a acumulação de fundos para investimentos na produção e no desfibramento do sisal, como a elevação do grau de mecanização nos tratos culturais e a introdução de inovações tecnológicas no desfibramento. Por outro lado, a não generalização destas novas técnicas estão relacionadas, sobretudo, às crises cíclicas que têm afetado a cultura sisaleira, provocadas pela instabilidade dos preços de fibra e de manufaturados de sisal no mercado internacional.

Ações modernizantes só têm sido implementadas, ultimamente, por alguns poucos proprietários produtores que possuem um alto grau de capitalização e não se submetem ao domínio exercido pela BRASCORDA através de sua empresa contratada e seus agentes compradores. Este nível de produtores consegue romper o cerco do capital mercantil, vendendo sua produção desfibrada diretamente a outras indústrias, que utilizam sisal como matéria-prima, tanto da Paraíba quanto de outros Estados.

6. SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Os estudos sobre terceirização apontam a necessidade de pesquisas sobre a penetração da mesma nos vários setores da economia brasileira, principalmente no setor agrícola, onde a carência de trabalhos é maior.

A nossa contribuição com indicações visando futuros trabalhos centrar-se-á nos aspectos que, por diversos motivos, não nos foi possível desenvolver.

Uma primeira sugestão seria averiguar a atuação da BRASCORDA S/A, enquanto conglomerado, sob o prisma das relações de poder no Curimataú. Isto poderia ser feito sob dois aspectos: 1) **dentro** do segmento dominante, em que não só seria analisada a atuação da BRASCORDA S/A (representando concentração/monopolização), como também a da Cooperativa Agrícola Mista do Curimataú - COAGRO (desconcentração/concorrência), que, teoricamente, seria um agente econômico capaz de defender os interesses dos produtores e ela associados. Caberia aqui também a análise do papel do Estado na sua função de "mediador"; 2) **entre** a classe dominante e a classe dominada.

A segunda sugestão, que estaria mais ligada aos efeitos da terceirização, seria estudar as mudanças qualitativas ocorridas no interior do conjunto dos donos de motor desfibrador, segmento dominado que atua na produção/comercialização da fibra de sisal desde 1950.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BNDES. Mudanças estruturais nas atividades agrárias: uma análise das relações intersetoriais no complexo agroindustrial brasileiro.** Rio de Janeiro: DEEST/Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 1988. 126p.
- BOLETIM DE SERVIÇO.** Rio de Janeiro: IBGE, 1989. Suplemento 1.763.
- BRASFIBRA.** Projeto de Implantação. Bayeux, 1984. 259p.
- BRASIL.** Ministério da Economia Fazenda e Planejamento. Companhia de Financiamento da Produção. Diretrizes do Governo para Modernizar a Agricultura, 1990. 51p.
- BRUM, Argemiro J. O desenvolvimento econômico brasileiro.** 9ª ed. rev. atualiz. Petrópolis: Vozes, 1990. 316p.
- CASTRO, Ana Célia et al. Evolução recente e situação atual da agricultura brasileira.** Brasília: BINAGRI, 1979. 268p.
- CHAGAS, José Fernando. A indústria sisaleira de cordas e sua contribuição ao desenvolvimento econômico da Paraíba: o caso da BRASCORDA.** João Pessoa: UFPb, 1993. 48p. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas), Universidade Federal da Paraíba, 1993.
- COSTA, Ramilton M. O capa verde: transformações econômicas e interesses de classe no Curimataú paraibano.** Campina Grande: UFPb, 1989. 254p. Dissertação (Mestrado em Sociologia Rural), Universidade Federal da Paraíba, 1989.

- COSTA, Ramilton M. et al. **Perfil geo-sócio-econômico dos municípios da AMCUP**. Cuité: Associação dos Municípios do Curimataú Paraibano - AMCUP/SUDENE, 1985. 185p.
- DELGADO, Guilherme C. **Capital financeiro e agricultura no Brasil**. São Paulo: Ícone - Unicamp, 1985. 240p.
- DIEESE. **Pesquisa DIEESE nº 7**. São Paulo: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, 1993. 41p.
- ELETROCONSULT DO BRASIL LTDA. - ELC. **Contribuição para o estabelecimento de uma política nacional da produção de sisal e de abacaxi**. Recife, ago. 1978.
- EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA - EMBRAPA. **Centro Nacional de Pesquisa do Algodão. Banco de Dados de Sisal em Fibra Seca**. Campina Grande, 1992.
- FERREIRA, Aurélio B. H. **Novo dicionário da língua portuguesa**. 2ª ed. rev. aum. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986.
- FOLHA DE SÃO PAULO. São Paulo, 08 ago. 1990. Caderno Economia.
- FRANCO, Camilo Flamarion O. **Aspectos agronômicos sobre a cultura do sisal**. Campina Grande: EMBRAPA, 1984. 20p. (Mimeogr.)
- FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - FIBGE. **Censo agropecuário da Paraíba**. Rio de Janeiro, 1985.
- GIOSA, Lívio A. **Terceirização: uma abordagem estratégica**. São Paulo: Pioneira, 1993. 105p.
- GOODMAN, D., SORJ, B., WILKINSON, J. **Da lavoura às biotecnologias**. Rio de Janeiro: Campus, 1990. 192p.

- GOODMAN, D., SORJ, B., WILKINSON, J. **Da lavoura às biotecnologias**. Rio de Janeiro: Campus, 1990. Resenhado por TELXEIRA, Olívio A. **Revista Raízes**. Campina Grande: Universidade Federal da Paraíba - Mestrados em Economia e Sociologia, n° 8, p.217-220, jan/dez. 1991.
- GRAZIANO DA SILVA, J. Complexos agroindustriais e outros complexos. **Revista da Associação Brasileira de Reforma Agrária**, Campinas, v.21, n° 3, p.5-34, set/dez. 1991.
- GRAZIANO DA SILVA, J. **Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura**. São Paulo: Hucitec, 1981. 210p.
- GUIMARÃES, Alberto P. **A crise agrária**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. 362p.
- GUIMARÃES, Alberto P. O complexo agroindustrial como etapa e via de desenvolvimento da agricultura. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.2/3, p.147-151, jul/set. 1982.
- INTERGOVERNAMENTAL GROUP ON HARD FIBRES, Twenty-Sixth Session, 1992, Rome. **Statistics on sisal and henequen, 1987-1992**. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations - FAO, 1992. 17p.
- IÓRIO, Maria Cecília. Integração agroindustrial: terceirização no campo? **Revista Tempo e Presença**, Rio de Janeiro: Centro Ecumênico de Documentação e Informação, n° 269, p.44-47, maio/jun. 1993.
- KAGEYAMA, Ângela A. **Modernização, produtividade e emprego na agricultura: uma análise regional**. Campinas: Unicamp, 1986. Tese de Doutorado. (Mimeogr.)
- KAGEYAMA, Ângela A. (coord.) et al. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. **Agricultura e Políticas Públicas**, Brasília, IPEA, n° 27, p.113-223, 1990.

- LEAL, José. La civilizacion dorada. **Revista O Cruzeiro** (edição internacional), Rio de Janeiro, Ano IX, 16 maio 1965.
- LEIRIA, Jerônimo S., SOUTO, Carlos F., SARATT, Newton D. **Terceirização passo a passo: o caminho para a administração pública e privada.** Porto Alegre: Sagra-DC Luzzatto, 1993. 144p.
- LEIRIA, Jerônimo S. **Terceirização: Uma alternativa de flexibilidade empresarial.** 6ª ed. Porto Alegre: Sagra-DC Luzzatto, 1993. 170p.
- MALAGUTI, Manoel L. A terceirização da economia brasileira II. **Diário da Borborema.** Campina Grande, 30 jan. 1994. Revista Tudo, p.7.
- MULLER, Geraldo. Agricultura e industrialização do campo no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.2/2, nº 6, p.47-77, abr/jun. 1982.
- MULLER, Geraldo. **Complexo agroindustrial e modernização agrária.** São Paulo: Hucitec - Educ, 1989. 149p.
- MULLER, Geraldo. Insistindo na recência do complexo agroindustrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.3, nº 2, p.145-153, abr/jun. 1983.
- ONORTE. João Pessoa, 08 jul. 1992. Economia - 1º caderno. p.6.
- PARAÍBA. Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento. Bolsa de Mercadorias de Campina Grande, 1993.
- SANDRONI, Paulo. (consultor). **Dicionário de economia.** São Paulo: Abril Cultural, 1985.
- SANTIAGO, Luiz. **Serra de Cuité: sua história, seus progressos, suas possibilidades.** João Pessoa: Oficinas Graf. d'A IMPRENSA, 1936. 53p.

- SARAIVA, Ivony L. M. **Cooperativa de sisal Sociedade Anônima**. Campina Grande: UFPb, 1981. 190p. Dissertação (Mestrado em Economia Rural), Universidade Federal da Paraíba, 1981.
- SEMINÁRIO SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR E COOPERAÇÃO TECNOLÓGICA INTERNACIONAL, 1989, Campina Grande. **Comércio exterior da Paraíba: 1984-1988**. Campina Grande: Fundação Parque Tecnológico da Paraíba, 1989. 10p.
- SORJ, Bernardo. **Estado e classes sociais na agricultura brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar, 1980. 152p.
- SOUSA, Marta L. **A produção de sisal na Paraíba: o município de Cuité, um estudo de caso**. Campina Grande: UFPb, 1987. 133p. Dissertação (Mestrado em Economia Rural), Universidade Federal da Paraíba, 1987.
- SUDENE. Incentivos Fiscais e Financeiros. Parecer SOP/AGRIN - 184/84: Relator: Zezides Castelo Branco Maia. 30 nov. 1984. **Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste**, Recife, p.1-24, nov. 1984.
- SZMRECSÁNYI, Tamás. Nota sobre o complexo agroindustrial e a industrialização da agricultura no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.3, p.141-144, abr/jun. 1983.

ANEXO 1

QUESTIONÁRIO (PRODUTORES DE SISAL)

01. Nome: Município: Data:
02. Condição de produtor:
 Proprietário
 Arrendatário
 Parceiro
 Ocupante
 Outra. Qual?
03. Área da propriedade:
04. Desde quando planta sisal?
05. Por que planta sisal?
06. Área plantada com sisal:
07. Que tipo de sisal possui plantado?
08. Renova campos de sisal (replantios)? Por quê?
09. Trata dos campos existentes? Quantas limpas por ano? Faz as limpas com trator?
10. Qual a condição dos trabalhadores dos campos?
 Diaristas.
 Parceiros.
 Membros da família.
 Outra? Qual?
11. Os trabalhadores dos campos recebem adiantamento?
12. Deixou de plantar outra cultura para plantar sisal? Se sim, que outra cultura? Por quê?
13. Deixou de plantar sisal para plantar outra cultura? Por quê? Se sim, qual cultura?
13.1. Realiza outras atividades agropecuárias, além de sisal?
 Sim. Quais?
 Não. Por quê?
14. Possui motor desfibrador? Quantos?

15. Toma motor de aluguel de outros? Por quê?
16. Se toma motor de aluguel, como isto é feito?
17. O dono do motor recebe algum adiantamento do produtor? Por quê?
18. Desde quando existe a prática do adiantamento?
19. Qual a condição do pagamento dos trabalhadores do motor?
 - Diária (por semana). Cr\$ Data:
 - Por produção. Cr\$ /kg Data:
Por quê?
20. Os trabalhadores do motor recebem adiantamento?
21. Acha que o adiantamento deveria ser cortado? Por quê?
22. A quem vende a produção?
 - COBEF (BRASCORDA).
 - Usineiro. Quem?
 - Cooperativa.
 - Banco do Brasil.
 - Outro agente comprador. Qual?
23. Por que vende a produção ao agente acima discriminado? Desde quando faz isso?
24. Se não fornece fibra à empresa ligada à BRASCORDA, por que não o faz?
25. Já forneceu à empresa acima mencionada em alguma época? Quando? Por quê?
26. Antes da entrada da BRASCORDA, quem eram os compradores de fibra de sisal na região?
27. O que representou, para o setor sisaleiro, a entrada da BRASCORDA na região? E especificamente para os produtores?
28. Houve mudanças no setor sisaleiro com a entrada da BRASCORDA na região? Quais?
29. Como vê a atuação da COBEF (fornecedora da BRASCORDA) atualmente?
30. Acha que a BRASCORDA deve continuar atuando na região, através de suas coligadas?
Por quê?
31. Como vende a produção?
 - O campo.

"Na folha".

Desfibrada.

Por quê?

32. Quem faz o transporte da produção? Por quê?

33. A que preço é vendida a fibra bruta? (especificar data)

34. Compra fibra bruta de outros? Por quê?

35. O que acha da nova máquina de desfibrar?

36. A máquina automática está sendo usada no seu desfibramento? O resultado está sendo satisfatório?

37. Se ainda não tem a máquina, pretende comprá-la? Por quê?

38. Participa da APROSICS? Por quê? Desde Quando?

39. Participa do Sindicato dos Produtores? Por quê? Desde quando?

40. É sócio da Cooperativa? Por quê? Desde quando?

41. Recebe ou já recebeu crédito do Banco do Brasil?

42. Recebe assistência técnica da EMATER?

43. Quem está ganhando com o sisal?

44. Quem está perdendo com o sisal?

45. Como vê a situação do sisal hoje, no Curimataú?

46. Na sua opinião, o que deve ser feito em relação ao sisal hoje, na região?

47. Como analisa a situação dos preços do sisal de 1985 até hoje?