

## Do Engenho Para o Mundo? A Produção de Rapadura no Nordeste: Características, Perspectivas e Indicação de Políticas.

João Policarpo Rodrigues Lima  
Professor adjunto do Departamento de Economia/PIMES/UFPE e pesquisador do CNPq.

Célia M. Lira Cavalcanti  
Professora aposentada do Departamento de Economia da UFPE.

### Resumo

---

Analisa a produção de rapadura no Nordeste, atividade típica de “base local”, que vem até aqui se sustentando, mesmo enfrentando crises e dificuldades, apesar de marcada pelo tradicionalismo. Com base na idéia de que o fomento a atividades de base local pode criar vantagens competitivas e ampliar mercados de espaços econômicos tradicionais, faz-se um levantamento da situação atual do segmento, de suas principais características e potencialidades, das tendências dos mercados etc. Procura-se mostrar que o segmento pode ganhar fôlego, desde que os engenhos sofram atualizações tecnológicas e mudem suas estratégias gerenciais e comerciais com base em esquemas associativos e políticas de apoio. Faz-se também o desenho de linhas de política que, caso exercitadas, poderão contribuir para a dinamização desta atividade ainda importante nas regiões produtoras, principalmente pela capacidade de gerar empregos, mesmo que predominantemente sazonais.

### Palavras-chave:

---

Produção Rapadura – produção; Desenvolvimento Local; Planejamento Regional; Brasil – Nordeste.

## 1 - INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem sua origem em pesquisa empreendida pelos autores dentro do Projeto Programas Setoriais de Promoção da Competitividade do Nordeste patrocinado pelo SEBRAE e Ministério das Relações Exteriores (LIMA e CAVALCANTI, 1999). Tal projeto tem como objetivo estudar alguns setores tradicionais da economia nordestina predominantemente ocupados por micro e pequenas empresas, com vistas a aferir os principais aspectos das suas estruturas produtivas, bem como as possibilidades de virem os mesmos a penetrar no mercado externo.

Um desses segmentos examinados foi o de produção de rapadura, atividade das mais tradicionais no Nordeste e que apresenta inúmeros pólos de produção espalhados pelos vários Estados da região, embora de forma precária e enfrentando dificuldades as mais diversas. Mesmo assim, a produção de rapadura tem sobrevivido e apresenta características típicas de atividade de base local com potencialidades de vir a experimentar, sob determinadas condições e devidamente incentivada, um processo de expansão e de mudanças que lhe abram as portas para novos mercados, inclusive o mercado externo, caso as transformações sejam mais significativas.

Nesse trabalho faremos uma análise das condições atuais, das dificuldades ora existentes e de algumas potencialidades que podem vir a prevalecer e comandar a expansão do segmento, levando em conta que atividades típicas de “base local” como esta têm possibilidades de alavancar o desenvolvimento de áreas interioranas, desde que devidamente reorientadas, passando por transformações na base tecnológica e com apoio de novos métodos de gestão e orientando-se para mercados novos e mais dinâmicos.

Partimos aqui do pressuposto de que o desenvolvimento de regiões periféricas, mesmo no contexto atual de globalização e de mudanças no papel do Estado, passa pela adoção de políticas

governamentais voltadas para a atração de investimentos e para a modernização e alargamento da base econômica, como usualmente costuma mover-se a atuação estatal em regiões menos desenvolvidas. Vamos, contudo, um pouco mais além. Incorporamos a idéia do desenvolvimento endógeno e do fomento a atividades de base local como estratégia complementar no sentido de criar vantagens competitivas para ampliar mercados de espaços econômicos mais tradicionais. “Com isso procura-se reforçar-lhes a competitividade e sua capacidade de endogenizar o excedente via ampliação de suas articulações a nível local e/ou estadual ou mesmo global”, conforme ressaltam SICSÚ e LIMA(1999: 47)<sup>1</sup>.

Essa ênfase no fomento a atividades de base local, vale lembrar, vem ao encontro do reconhecimento acadêmico dos chamados “novos fatores de produção” tais como conhecimento, qualificação da mão-de-obra, pesquisa e desenvolvimento, por exemplo, que também agem no sentido da expansão do nível de produto ao lado dos tradicionais capital, trabalho e recursos naturais. Com isso a idéia de criação de vantagens competitivas assume maior força e o planejamento regional passa a ter um horizonte mais diversificado e mais abrangente.

Nesse contexto insere-se a idéia de apoio aos chamados pólos econômicos de base local. Conforme lembram SICSÚ e LIMA(1999), esses pólos, por motivos diversos, sobressaem-se em algumas áreas em meio a uma conjuntura desfavorável para o conjunto dos setores econômicos de um determinado espaço. Esses casos de êxito relativo, nem tão raros nem tão abundantes, observados em meio a condições gerais restritivas,

---

<sup>1</sup> Note-se que os autores referidos ainda alertam: “Vale lembrar que num contexto de economia globalizada a competição exarceba-se e exige, principalmente das regiões mais atrasadas, ações amplas, públicas e privadas, no sentido do reforço da competitividade se se quer evitar ou amenizar a “desconexão forçada” mencionada por CHESNAIS (1996).”

como períodos recessivos ou de estagnação econômica, constituem-se então nos pólos (ou economias) de base local e é a partir deles que o planejamento pode contribuir para sua consolidação e/ou expansão.

Essa contribuição pode ser exercitada de formas diversas, cabe realçar, porém em geral um ponto comum a essas economias de base local é o relativo atraso tecnológico e o uso de métodos gerenciais não condizentes com as necessidades postas pela crescente seletividade e pelo nível de concorrência dos tempos contemporâneos. Assim a criação de vetores de modernização tecnológica e gerencial, ao lado da dinamização de novos mercados e dos canais de comercialização, apresentaram-se como fatores essenciais ao reforço de tais atividades. Para isso um papel importante é reservado aos chamados pólos de modernização tecnológica e núcleos associados. Estes têm como objetivo incentivar a transferência de conhecimento já consolidado de instituições de ensino e pesquisa para setores tradicionais através de grupos e pessoas vinculadas a empresas e/ou associações de produtores e a instituições de pesquisa, escolas técnicas, etc (MEDEIROS et al., 1992).

Tendo esse referencial como pano de fundo, pretendemos aqui chamar a atenção para as principais características do segmento produtor de rapadura no Nordeste, suas dificuldades mais evidentes bem como suas potencialidades e pontos “fortes”. Em suma, procuramos mostrar que o segmento pode ganhar novo fôlego, desde que os engenhos empreendam a transição para atuarem como empresas, mesmo que micro ou pequenas e com base nos esquemas associativos que podem apoiar tais unidades. Além disso, fazemos ao final do trabalho um esboço de linhas de política que, se exercitadas, poderão contribuir para a dinamização desta atividade que, mesmo nos moldes atuais, é ainda relativamente importante para a economia de suas principais áreas produtoras, principalmente pela capacidade de gerar empregos, o que se tem constituído numa das maiores dificuldades dos tempos marcados pela “globalização”.

### 1.1 A Pesquisa: procedimentos e fonte de dados

O relatório que dá origem a este trabalho baseou-se, de início, em alguns, poucos, textos e relatórios de trabalhos realizados sobre o setor por órgãos diversos como o SEBRAE, Secretarias de Governos Estaduais e Associações de Produtores bem como em informações divulgadas na imprensa. Além disso, foram feitas entrevistas diversas envolvendo consultores, especialistas do assunto e produtores das principais áreas de produção. Sobre isso, vale esclarecer que foram visitadas as cidades de Triunfo e Santa Cruz da Baixa Verde em Pernambuco, o Brejo Paraibano e a Serra da Ibiapaba no Ceará. Ao todo foram entrevistados 24 produtores nas três regiões visitadas. Nas entrevistas foi utilizado um roteiro detalhado, levantando informações diversas sobre as principais características da produção e da comercialização. Posteriormente, o SEBRAE realizou a aplicação de 77 questionários com produtores de rapadura, sendo 37 no Ceará, 33 na Paraíba, 6 em Pernambuco e 1 no Rio Grande do Norte, de onde derivaram-se dados e informações adicionais.

Ao longo das próximas seções, este trabalho cuida de caracterizar a situação atual do setor, identificando algumas das principais áreas de produção e suas maiores dificuldades (Seção 2), de analisar as principais feições dos mercados e da comercialização (Seção 3), de especular sobre o papel das pequenas empresas e impactos possíveis de uma dinamização do setor no desenvolvimento local (Seção 4), de definir os contornos gerais de uma política de desenvolvimento para o setor rapadureiro nordestino (Seção 5) e de um sumário conclusivo (Seção 6).

## 2 - SITUAÇÃO ATUAL DO SEGMENTO RAPADUREIRO

### 2.1 - Localização e identificação dos pólos de produção

A produção de rapadura no Nordeste é secular. Hoje, essa produção se espalha em al-

gumas áreas interioranas, a exemplo do que ocorreu no passado. Trata-se de um produto típico de pequenos e micro-produtores, sendo difícil encontrar dados mais detalhados e/ou atualizados, havendo registro pelo IBGE de informações de produção para os anos de 1970, 1975 e 1980. Com base nesses dados, conclui-se que a maior parte da produção localizava-se no Nordeste do país, cerca de 60%, e no Sudeste, em torno de 34%, tendo havido naquele período forte queda no volume produzido, sendo mantidas, entretanto, as proporções de cada Região no total produzido (LIMA e CAVALCANTI, 1999).

Em 1980, o maior produtor de rapadura do NE era o Ceará embora a Bahia contasse com um número bem maior de estabelecimentos, ou seja, 7.470. A sua produção, entretanto, foi de 10.478 toneladas. O Ceará, com apenas 2.259 engenhos produziu 19.488 toneladas de rapadura. Naquele ano, os dados de produção indicavam ainda que o Piauí, Pernambuco, Paraíba e Maranhão tinham também um significativo nível de produção. Em termos médios, o Ceará (8,6 t), Pernambuco (6,0 t) e a Paraíba (5,0) apresentavam um maior volume de produção por estabelecimento entre os Estados com maior densidade de produção, embora em Alagoas essa média fosse bem superior (13,5 t). Esses dados demonstram o reduzido nível de produção por unidade produtiva (op. cit).

As informações mais recentes, obtidas através das entrevistas estruturadas, dão conta de continuidade na tendência de redução do nível de produto e do número de engenhos, mantendo-se no Ceará, em Pernambuco e na Paraíba algumas regiões produtoras mais expressivas, além de outras de Alagoas e da Bahia.

No Ceará duas regiões se destacam pela existência da pequena produção de rapadura: a do Cariri e a da Serra do Ibiapaba. Embora exista uma usina de açúcar, em Barbalha, os municípios circunvizinhos como Missão Velha, Barro e Milagres são produtores destaca-

dos de rapadura. Já Juazeiro do Norte e Crato se dedicam mais à produção de cachaça.

Pelos dados do cadastro do SEBRAE, o Estado do Ceará conta com cerca de 167 engenhos produtores de rapadura. Na Serra do Ibiapaba, o maior número de produtores se encontra no município de Ibiapina com 67 engenhos, seguido de Ubajara com 33 produtores cadastrados. Matéria publicada no Diário de Pernambuco em 14/11/97 destaca Barbalha como principal produtor na região do Cariri por possuir “30 engenhos responsáveis pela produção de aproximadamente 100 mil rapaduras/dia”.

No caso de Pernambuco, a distribuição dos produtores no Estado foi levantada por uma pesquisa realizada pela EMATER e SEBRAE em 1995 (CASTRO, 1996). Os engenhos de produção de rapadura em Pernambuco se concentram no Sertão, mais precisamente nos municípios de Dormentes, Santa Cruz da Baixa Verde, Petrolina, Triunfo, Afrânio, Tabira, Itapetim, Santa Terezinha, São José do Egito e Salgueiro. Informações paralelas, obtidas através de especialistas no tema, afirmam que a maior parte da produção de rapadura, entretanto, provém dos municípios de Triunfo e Santa Cruz da Baixa Verde.

Outras informações, sintetizadas pela referida pesquisa do SEBRAE-PE, indicam que nos municípios de Triunfo e Santa Cruz da Baixa Verde são cultivados cerca de 2.500 ha de cana, o que garante o fornecimento de matéria-prima para os 70 engenhos produtores de rapadura naquela região. Essa produção, por sua vez, abastece a população dos municípios circunvizinhos e, no seu processo, chega a empregar um total de 1500 pessoas em média, por ano.

No Estado da Paraíba destacam-se dois grandes pólos de produtores de rapadura: a região do Brejo e o Sertão.

No Brejo, os produtores têm melhor conhecimento do mercado e são organizados em

Associações<sup>2</sup>. Os municípios dessa região que mais se destacam na produção de rapadura são Areia, Pilões, Alagoa Grande, Alagoa Nova e Juarez Távora. Essa produção é pulverizada nos demais municípios da região do Brejo, não sendo registrada em nenhum deles a existência de engenhos de grande ou médio porte. Segundo dados de pesquisa realizada pela Secretaria de Planejamento daquele Estado, a região do Brejo comporta 11 municípios canavieiros com 29 engenhos em funcionamento dos quais 21 produzem cachaça e rapadura e 8 se dedicam, exclusivamente, à produção de rapadura. O município de Areia se destaca porque é lá que se localizam 6 dos 8 engenhos produtores de rapadura da região (Governo da Paraíba/Secretaria de Planejamento, 1998).

De acordo com o cadastro, já citado, no Sertão da Paraíba existem cerca de 142 engenhos que trabalham com a cana de açúcar produzindo inclusive a rapadura. Verifica-se, também, que a maior concentração da produção está na microrregião de Souza com 136 engenhos produtores de rapadura destacando-se os municípios de Pombal e Santa Cruz. A produção no restante desta região é pulverizada e, por vezes, incerta, dado o grau de salinização a que estão sujeitos os municípios de Cajazeiras, Bonito de Santa Fé, Brejo da Madre da Cruz e outros<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> A presença de Associações de produtores é mencionada ao longo do texto e cabe de antemão tentar caracterizá-las. Embora comportem situações específicas diferenciadas, tais associações, em geral, reúnem de 20 a 40 produtores, em média, organizados por proximidade geográfica e propõem-se a atuar na facilitação da comercialização, de linhas crédito e de assistência técnica.

<sup>3</sup> Embora a produção de rapadura espalhe-se por outros espaços do Nordeste, a pesquisa concentrou-se nas áreas citadas, por limitações de recursos. A elevada semelhança nas características do setor nas várias áreas de produção permite esperar que as conclusões daí retiradas sejam válidas para as demais áreas.

## 2.2 - Estrutura produtiva: caracterização geral

A seguir faremos um relato, acompanhado de análises e comentários, sobre as informações obtidas com os questionários aplicados pelo SEBRAE, bem como com as entrevistas estruturadas. Antes de prosseguir, vale esclarecer que estava prevista a aplicação de um número maior de questionários, principalmente no caso de Pernambuco. Como tal não foi possível, o número de questionários aplicados (77) é representativo para o conjunto das áreas estudadas, porém não permite desagregar as informações e analisá-las separadamente para cada Estado.

A produção de rapadura desenvolvida nos chamados engenhos é uma das atividades mais tradicionais do Nordeste, remontando à época da colonização. Conforme veremos, trata-se de atividade marcada pelo tradicionalismo e pelo uso de práticas muito parecidas com as prevalentes na época colonial, embora mais recentemente algumas experiências, ainda raras, de modernização já possam ser encontradas.

Os engenhos em atividade são em sua esmagadora maioria unidades antigas com vários anos de existência. Segundo os dados obtidos, apenas 3 dos 73 engenhos pesquisados funcionavam a menos de 5 anos.

A produção de rapadura é feita sazonalmente, em geral de julho a dezembro, ou seja, no período de estio no Agreste e no Sertão. Assim, os engenhos ocupam, principalmente, mão-de-obra temporária e desta predominantemente mão-de-obra assalariada. Em geral, a quantidade de pessoas ocupadas por unidades produtiva concentra-se nos intervalos de 2 a 9 pessoas (48,1% do total dos engenhos pesquisados) e de 10 a 19 (41,5%), sendo que apenas 8 unidades (10,4%) declararam empregar mais de 20 pessoas. O grosso da mão-de-obra utilizada é assalariada havendo uma ínfima participação de mão-de-obra familiar (3,6%) na atividade, ou seja, apenas 38 pessoas (sendo destas 29 remuneradas) em um

total de 1052 pessoas ocupadas nas 77 unidades. Considerando o total de força de trabalho utilizado nos engenhos pesquisados obtém-se uma média de 13,6 pessoas por unidade. Essa cifra é significativa levando em conta o reduzido porte dos engenhos, estando a maior parte da mesma empregada nas atividades agrícolas.<sup>4</sup>

Face à sazonalidade, cerca de 69% da mão-de-obra ocupada nas 77 unidades é formada por assalariados eventuais. O nível salarial da maioria dos trabalhadores do setor concentra-se na faixa de um salário mínimo (58,1% dos empregados) a dois (39,4% dos empregados), sendo que apenas 2,4% dos empregados percebe acima de dois mínimos.

O nível de escolaridade do pessoal ocupado é muito pouco evoluído, como é relativamente comum nas áreas de produção de rapadura no Nordeste. A grande maioria dos trabalhadores (85,8%) enquadra-se como analfabeta ou tendo o primeiro grau menor (primário) incompleto, portanto com dificuldades de avançar em direção a uma melhor capacitação profissional. Nesse contexto, não surpreende a informação suprida pelos questionários de que os engenhos em sua maioria adotam critérios de experiência (principalmente) e de indicação de terceiros para selecionar a mão-de-obra, sendo que apenas 6 entrevistados mencionam o desempenho em entrevista como definidor da escolha.

Os engenhos pesquisados quase não apresentam diversificação de produtos, o que pode ser considerado como característica do universo. Todos produzem rapadura na forma tradicional e apenas 13

das 77 unidades (17%) produzem pelo menos um outro produto, podendo ser açúcar mascavo (3), batida (4), mel (2), melaço (2), rapadura de 25 gramas (1) e tijolo. Isso mostra o conservadorismo dos proprietários e a reduzida abertura de novos mercados, que, em geral, são mais propensos à diversificação.

O nível de produção observado em relação ao ano anterior à coleta de dados, ou seja, 1997, não dá margem a otimismo. No geral, o nível de produto manteve-se estagnado (em 33,6% dos casos) ou diminuiu (em 45,5% dos declarantes), enquanto em apenas 18,0% dos engenhos pesquisados cresceu seu volume produzido, provavelmente às custas da redução observada nos demais. Esse é um dado que mostra as dificuldades enfrentadas pelo segmento, mas que pode ter sido afetado pelos problemas postos pela seca, generalizada no Nordeste em 1998, que reduz a oferta de matéria-prima e, assim, a quantidade produzida.

Em um segmento marcado pela informalidade e pelo reduzido volume de faturamento era de se esperar um baixo suporte do crédito. Efetivamente, apenas 19,5% dos engenhos da amostra obtiveram algum tipo de crédito nos últimos 5 anos. Dentre estes, boa parte do total de crédito recebido, 46,6%, foi destinada a investimentos e cerca de 1/3 foi utilizado para capital de giro, além de 20% em “outras utilizações”.

A origem do crédito fornecido ao setor é dispersa. Entre os ofertantes alinham-se fontes como crédito bancário direto ao consumidor, no caso de 35,7% dos engenhos receptores, empréstimo de pessoa física (para 28,6% destes engenhos), associação ou cooperativa (14,3%), programas governamentais de apoio (14,3%) e outros (7,1%). Destaque-se, portanto, o reduzido suporte ao setor por parte de programas governamentais. O elevado nível de informalidade dos engenhos de rapadura pode, por outro lado, estar dificultando o acesso ao crédito bancário ou mesmo a programas governamentais. Pelo que se pode deduzir das respostas ao questionário, contudo, o maior óbice à maior contratação de empréstimos localiza-se no lado das condições de financiamento, ou seja, “altos encar-

---

<sup>4</sup> Observe-se que nas entrevistas qualitativas obteve-se uma média de cerca de 18 trabalhadores (no total) por engenho. Uma explicação possível para isso é a diferente época de coleta das informações, pois na época das entrevistas não havia seca e o ritmo era normal. Note-se então o tamanho reduzido *ma non troppo* das unidades produtivas com cerca de 1/3 daqueles 18 trabalhadores ocupados diretamente no engenho.

gos financeiros”, “curto prazo de pagamento”, “juros elevados” (principalmente), e “exigências de garantias”, que são os principais motivos apontados pelos entrevistados para o difícil acesso ao crédito, com destaque para o item “juros elevados” citado por cerca de 73% dos produtores.

Observe-se que não sendo freqüente o uso de crédito, também é muito reduzida a sua vinculação a pacotes tecnológicos. Na verdade, pelo que se pode concluir das respostas é também muito reduzido o acesso à assistência técnica, independente de vinculação a financiamentos. Apenas 11 produtores (14% do total) declaram receber assistência técnica e/ou gerencial, o que é muito pouco, principalmente considerando o arcaísmo tecnológico e gerencial predominantes no segmento.

Um outro aspecto importante para caracterizar o setor diz respeito ao abastecimento e mercado. As matérias-primas usadas nos engenhos são adquiridas principalmente de comerciantes varejistas (para 71,4% dos estabelecimentos), seguidos, de longe, dos atacadistas<sup>5</sup>. Isso talvez pela reduzida escala de operações junto com a menor disponibilidade de redes atacadistas nas áreas produtoras. As informações de mercado chegam aos produtores através, principalmente, de concorrentes locais e de clientes locais, mas também, em menor escala, de concorrentes e clientes “de fora”.

O mercado e o destino das vendas é outro ponto que merece realce nesta análise. Os produtores relacionam-se principalmente com o comércio varejista para realizar suas vendas, seguido pelo comércio atacadista. Aqui a informação fornecida pelos questionários comportava três respostas diferentes para cada produtor e

---

<sup>5</sup> Os fornecedores são selecionados a partir de critérios de preço, qualidade e confiança, porém essa questão foi respondida por apenas 13 produtores, o que não permite uma conclusão mais segura. Entre as matérias primas adquiridas destacam-se: cana-de-açúcar, branquito (composto químico usado para clarear a rapadura), azeite e cal.

assim não foi possível definir com precisão os percentuais de cada agente. Mesmo assim o comércio varejista aparece citado 44 vezes, o atacadista 27 vezes, o consumidor final (provavelmente em feiras semanais) 22 vezes, o Governo (merenda escolar, provavelmente) três vezes e “outros” 16 vezes. Entre os “outros” alinham-se comerciantes de outros Estados e ambulantes que vendem em feiras.

Em relação ao destino, as vendas distribuem-se, principalmente, no mercado local, vindo em seguida o mercado estadual, o mercado regional e o mercado nacional<sup>6</sup>. O peso elevado do mercado local como destino das vendas está, muito provavelmente, associado à reduzida escala de produção de cada engenho. Uma parte dessas vendas locais e estaduais, contudo, pode estar sendo redirecionada por alguns comerciantes para outros Estados.

Observe-se que uma questão relativa a vendas no mercado externo foi respondida, negativamente, em apenas oito questionários. Mesmo estando a grande maioria dos questionários sem resposta, isso indica que não há ocorrências de comercialização de rapadura no mercado externo entre os produtores nordestinos. Aliás, não há também indícios de existência de planos para exportação, pois a questão correspondente aos mesmos também só obteve oito respostas e todas negativas, o que sugere que a opção sem resposta é indicativa de falta de planos para exportar.

A falta de perspectivas em relação ao mercado externo levou a que as várias questões do bloco sobre o tema nos questionários ficassem sem respostas e assim não se pode afirmar nada sobre o conhecimento dos produtores acerca dos problemas para obter acesso bem como das exigências do mercado externo

---

<sup>6</sup> Aqui ficou difícil precisar melhor os percentuais por ter o questionário admitido respostas múltiplas.

Outro bloco de questões relacionava-se com a capacitação produtiva e tecnológica e aqui as indicações são pouco sugestivas. A grande maioria dos produtores (69) não informou sobre a realização de controle de qualidade na produção ou em relação a insumos e componentes, bem como sobre a utilização de normas técnicas quanto ao produto ou à organização da produção. Alguns produtores indicaram os principais obstáculos para a implantação de programas de qualidade e produtividade, quais sejam: falta de informação (para 6 deles), falta de orientação técnica (6), nível de qualificação de pessoal (2) ou falta de recursos financeiros (3). Aqui, novamente, a falta de respostas deve ser mais indicativa da inexistência de controles ou da aplicação de normas técnicas, o que é coerente com o conhecido atraso tecnológico e gerencial no setor. Aliás, as respostas a uma outra questão reforçam essa conclusão. Embora com um número reduzido de respostas, a idade dos equipamentos em uso é avançada: seis respostas (em 10 afirmativas) indicam dispor de 88,3% dos equipamentos com mais de dez anos de uso; três responderam ter 66,3% dos mesmos de seis a dez anos, e apenas um afirma ter máquinas no intervalo de três a cinco anos de uso (correspondendo a 80,0% dos seus equipamentos). A baixa incidência de respostas a esta questão pode, por sua vez, indicar o desconhecimento da idade dos equipamentos, o que também pode ser indicio da idade avançada dos mesmos.

Finalmente, cabe-nos aqui registrar algumas questões abertas no questionário, que deram margem a respostas diversas, porém esclarecedoras da situação atual do segmento.

A questão relativa aos principais problemas que a empresa tem para funcionar obteve respostas variadas que podem ser agrupadas em:

- baixa lucratividade associada com custos elevados, preços reduzidos, baixa capacidade de investimento e escassez de capital de giro;
- equipamentos deficientes ou sucateados; atraso tecnológico;

- matéria-prima de baixa qualidade;
- carência de mão-de-obra especializada e de programas de capacitação;
- dificuldades de comercialização;
- encargos sociais elevados;
- escassez de água e de irrigação para cana;
- carência de assistência técnica e de apoio governamental;
- carência de infra-estrutura: estradas, energia elétrica (cara, monofásica e escassa)
- escassez e instabilidade da demanda;
- escassez de crédito a custos acessíveis;
- baixa qualidade do produto.

A questão sobre que tipo de apoio é mais urgente para o desenvolvimento do setor também obteve respostas diversas, aqui agrupadas conforme segue:

- apoio à comercialização e à expansão do mercado; divulgação do produto
- ampliação da oferta de matéria-prima
- linhas de crédito acessíveis para capital de giro e investimento
- programas de competitividade e qualidade
- apoio tecnológico e gerencial
- abastecimento d'água e irrigação (via açudes e poços artesianos)
- capacitação de mão-de-obra
- coibição de produtos fraudados

- financiamento vinculado a compras governamentais
- redução de encargos sociais
- eletrificação rural
- inclusão da rapadura na cesta básica e na merenda escolar
- expansão das estradas
- assistência técnica para plantio de cana

Do mesmo modo a questão sobre as necessidades para ampliar o horizonte de mercado obteve respostas variadas, aqui resumidas como:

- articulação com a comercialização, inclusive para exportar
- adequação tecnológica e introdução de equipamentos mais produtivos
- ampliação de instalações
- melhoria de qualidade e padronização do produto, inclusive os padrões de higiene
- apoio para comercialização
- assistência técnica
- expandir produção e produtividade
- capacitação tecnológica
- ampliar contratação de mão-de-obra e melhorar sua qualidade
- criação de cooperativas e associações com outros engenhos
- linhas de crédito
- ampliar o mercado e diversificar tamanhos da rapadura

- embalagens adequadas e higiênicas
- melhorar qualidade da cana
- programas governamentais para apoiar exportação
- irrigação

De uma maneira geral, portanto, os pontos levantados nessas questões envolvem comercialização e mercado, a definição de programas governamentais, acesso a crédito, atualização tecnológica, qualidade e embalagem, capacitação de mão-de-obra, irrigação, estradas, eletrificação, investimentos e melhoria de qualidade da cana. Ou seja, a produção de rapadura não difere muito das demais atividades dominadas por micro e pequenos produtores no Nordeste, embora isso não seja específico do Nordeste, cujos gargalos maiores passam pelo atraso tecnológico, dificuldades de comercialização e de crédito.

Para melhor definir o perfil do segmento, acrescentamos a seguir algumas informações, mais qualitativas, obtidas através das entrevistas estruturadas. Através delas conclui-se que boa parte da produção é “clandestina”, ou seja, informal. Daí a dificuldade de se obter dados mais precisos e confiáveis. As informações, segundo um diretor da ASPECA (Associação Paraibana dos Engenhos de Cana de Açúcar) são truncadas até mesmo porque o produtor não tem controle contábil da sua produção. A maioria dos trabalhadores é formada por “clandestinos”, ou seja, sem carteira de trabalho assinada. Ou, ainda, quando o engenho é muito pequeno o trabalho é desenvolvido por familiares.

Observando-se os dados sobre faturamento anual e controle da empresa, entre os 18 entrevistados da região de Triunfo apenas um mensurou esse valor. Já entre os engenhos do Brejo da Paraíba e da Serra da Ibiapaba, no Ceará, a informação obtida foi mais precisa. Ou seja, enquanto aqueles exercem algum con-

trole da atividade os pequenos produtores de Triunfo/Santa Cruz da Baixa Verde, aparentemente, não praticam controle contábil seja de custo, seja de estoque, demonstrando assim o quase inexistente conhecimento de práticas comezinhas de gestão.<sup>7</sup>

Os engenhos pesquisados, em geral, são de origem hereditária e administrados por familiares. Segundo alguns entrevistados, não há notícias recentes de construção de novos engenhos, embora acrescentem que muitos foram conservados e tenham sofrido algumas mudanças como a introdução de tração elétrica. Pelo que se pode observar nas entrevistas e consultas, os engenhos produtores de rapadura, mesmo os de maior porte, usam máquinas e equipamentos similares. A fonte de energia predominante é o bagaço de cana nas fornalhas e a energia elétrica nas moendas e outros equipamentos, sendo a produção de rapadura caracterizada por utilizar equipamentos muito rudimentares.

Além disso, percebe-se pelas informações obtidas nas entrevistas que a cana destinada à produção de rapadura carece de tratamentos. A rigor, os produtores agrícolas não praticam análise de solo nem adubação. O controle de pragas só é feito quando fica evidente uma peste, porém, em geral, são pouco frequentes estas ocorrências. A irrigação, também, é casual só se realizando quando a cana está prestes a sofrer, em demasia, os efeitos da seca. Sendo assim, cai consideravelmente, o nível de produtividade da cana. Outro aspecto levantado nas entrevistas refere-se ao espaço de tempo entre a maturação e a colheita e desta ao início do processo produtivo. Só aí, afirmam os especialistas, perde-se em torno de 20% de sacarose em vistas da moagem muitas vezes ser feita tardiamente.

---

<sup>7</sup> Segundo afirmam alguns técnicos conhecedores do setor, além da falta de controle da sua própria produção as informações não são fornecidas por receio do fisco.

Em relação ao processo, o problema central do desperdício se encontra nas moendas. Se, por um lado, já se verifica desperdício na própria matéria-prima, por outro lado, o desgaste provocado pelo tempo de uso das moendas faz com que cerca de até metade da sacarose fique retida no bagaço (Governo da Paraíba/Secretaria de Planejamento, 1998).

Um outro aspecto negativo observado no setor é o descaso para com a higiene no processo de produção da rapadura. O ambiente físico, em geral, é insalubre, de chão batido, em sua grande maioria, e carece de cuidados quanto ao aspecto sanitário.

As transformações tecnológicas melhor identificadas localizam-se principalmente em mudanças nas moendas – anteriormente de madeira – que passam a ser de ferro movidas hoje pela eletricidade. Mesmo, assim o processo continua rudimentar. No geral, a idade das moendas fica em torno dos 10 anos ou mais chegando até a 40 anos. Apenas um engenho localizado na região de Santa Cruz da Baixa Verde aponta para as moendas e os outros equipamentos, uma idade menor, embora o engenho exista há 80 anos.

A estrutura física corresponde, ainda, à forma colonial. São construções insalubres com pouca ventilação e luminosidade. As fornalhas agravam mais ainda o ambiente desconfortável da produção por produzirem um forte calor que se espalha por todo o engenho.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> As restrições no aspecto tecnológico são, portanto, significativas e associam-se às carências de cunho econômico/financeiro. Vale acrescentar que LUNA (1997) corrobora as observações sobre os entraves tecnológicos ao apontar como problemas do setor, entre outros, a não aplicação de técnicas agrícolas (análise e correção de solo, adubação, inadaptação de variedades de cana), o obsolescência de equipamentos, inexistência de normas técnicas e de padronização. Vale aqui mencionar que o detalhamento das inovações tecnológicas necessárias para a modernização do setor seria um tema relevante para uma pesquisa específica, tendo, no entanto, ficado de fora do escopo da que originou este trabalho.

Pelo observado nas entrevistas, fica evidente que a grande maioria dos produtores trabalha com matéria-prima própria, embora seja significativo o número daqueles que também usam a de fornecedores. Segundo alguns, a matéria-prima existe em abundância, não exige muito trato, segundo eles, e não se constitui em um problema.<sup>9</sup>

Um problema sério apontado pelas entrevistas é a falta de capital de giro. Além disso, ou em boa parte por isso, de acordo com o que se apurou das entrevistas, a grande maioria dos produtores vende o seu produto ao pequeno atravessador, que, por sua vez, revende para os mercados locais sem, portanto, passar por cadeias de mercado mais complexas ou com mais opções de venda para os produtores.

Note-se que dos 25 produtores entrevistados apenas um diz colocar um banco na feira local para a venda da rapadura que produz. Até mesmo quando se realizam as grandes feiras regionais são os atravessadores, em número reduzido, que levam os seus produtos para expor e para vender, afirmam alguns. Vale lembrar, ainda, que a comercialização, oligopsônica, retém o grosso do excedente obtido na entressafra quando os preços se elevam. A escassez de capital de giro não permite que os produtores retenham estoques para partilhar com os intermediários uma maior receita após o pico da safra.<sup>10</sup>

### 2.3- A caminho de uma síntese sobre a situação atual

As informações sobre o setor passadas através dos questionários e entrevistas quali-

<sup>9</sup> Note-se que nos questionários há informações dando conta de escassez de cana. Tal fato deve estar associado à seca de 1998, pois lá (nos questionários) também é invocada a necessidade de irrigação.

<sup>10</sup> Observe-se, contudo, que, embora a comercialização seja apontada por muitos como um ponto crucial de estrangulamento do setor, há os que afirmam que o problema da rapadura não é o mercado, e sim, a baixa produtividade e o desperdício.

tativas mostram um quadro onde predomina a estagnação e o conservadorismo, com raras exceções. O ambiente do setor mostra-se um tanto distante do “espírito” capitalista e a sobrevivência da atividade, enfrentando a concorrência do açúcar, nesses termos, até surpreende, embora a sobrevivência da pequena produção não seja fenômeno tão raro ao longo do desenvolvimento do capitalismo.

Produz-se a rapadura em antigos engenhos com tecnologia bastante rudimentar, não há maiores evidências de introdução de inovações de processo produtivo nem de diversificação dos produtos. A grande maioria dos engenhos continua produzindo rapadura em tabletes de 400g a 500g e voltados principalmente para os mercados tradicionais, muito dominados pela comercialização, próximos às áreas produtoras (em geral no Agreste e Sertão) de baixo dinamismo. Com isso o nível do produto não cresce e às vezes reduz-se em função de secas ou de maiores dificuldades econômicas dos produtores. Ao lado disso, enfrentam dificuldades postas pelo difícil acesso a linhas de crédito, infra-estrutura precária (estradas, eletrificação, água, etc.), mão-de-obra desqualificada, carência de assistência técnica e gerencial. Ou seja, as restrições que são bastante características do ambiente econômico da área e limitam o acesso a mercados mais dinâmicos como o dos grandes centros urbanos e/ou externo.

Como se pode observar nas respostas às questões abertas, há um razoável grau de conscientização por parte dos produtores acerca dos problemas mais importantes e das formas de solucioná-los. Ao mesmo tempo, as respostas revelam um pouco o traço cultural de esperar mais iniciativas de órgãos governamentais e menor confiança, ou disposição, para com ações individuais e/ou coletivas para alavancar o nível de produção e produtividade. Na verdade, a ação do setor público faz-se necessária, porém ela se tornaria mais efetiva e eficaz com um melhor nível de organização e de iniciativas, individuais e/ou coletivas, dos produtores. Sabe-se, por outro lado, da reduzida capacidade de acumulação do setor, dada a desfavorável relação preço/custo

para a maioria dos produtores nas condições atuais. Diante disso, ficam, talvez, mais difíceis a mobilização e as iniciativas individuais para quebrar o círculo vicioso da baixa produtividade @ baixo lucro @ baixa capacidade de investimento para melhorar a produtividade.

### 3 - CARACTERÍSTICAS DO MERCADO E DA COMERCIALIZAÇÃO

Uma vez identificadas as principais características e estrangulamentos da esfera produtiva, parece-nos importante detalhar e analisar alguns aspectos relevantes da comercialização para que se possa avaliar melhor as tendências em curso, bem como as perspectivas de se chegar ao mercado externo.

#### 3.1 - Os Mercados principais: caracterização

O consumo de rapadura, originário do início da colonização no País, manteve-se no Nordeste, embora enfrentando a concorrência do açúcar e outros adoçantes, principalmente nas áreas interiores com alguma proximidade das regiões produtoras, com destaque para a região semi-árida. Destacam-se aqui os Estados do Ceará, Pernambuco, Paraíba, Bahia, Rio Grande do Norte e Piauí. Trata-se, entretanto, de um mercado consumidor em declínio formado, principalmente, por famílias de baixa renda que ainda mantêm os hábitos de consumo, inclusive por ser a rapadura de preço acessível e conter elevado teor energético em termos alimentares (LUNA, 1997).

Nas cidades nordestinas de maior porte, inclusive nas Regiões Metropolitanas, a rapadura é comercializada principalmente nas feiras livres dos bairros de periferia, onde residem, em geral, os que migraram das regiões rurais em vista das conhecidas dificuldades de suporte econômico do semi-árido nordestino.

Esse quadro geral, no entanto, comporta situações diferenciadas e algumas mudanças em

anos recentes. Em primeiro lugar, deve-se destacar o mercado existente em São Paulo formado, principalmente, por nordestinos que para lá migraram, cuja demanda é atendida, pelo menos em parte, por produtores do Nordeste. Em segundo lugar, deve-se considerar o mercado de rapadura entre famílias de classe média nas cidades maiores do Nordeste. Aqui observa-se a introdução gradativa do produto nas prateleiras das grandes cadeias de supermercados, fato que se associa também a algumas mudanças na apresentação da rapadura, que facilitam e induzem o maior consumo, como um menor grau de dureza, embalagens mais atraentes e tamanhos menores, inclusive tabletes de cerca de 25g, que distinguem-se bastante dos padrões tradicionais de apresentação e contribuem para dinamizar novos consumidores.

Um outro fato relativamente novo no ramo é a introdução da rapadura na merenda escolar de vários municípios bem como a sua aquisição pela CONAB para compor as cestas básicas distribuídas às famílias indigentes.

No caso de Pernambuco, observou-se entre 1997 e 1998 uma experiência nova. O Laboratório Farmacêutico de Pernambuco (LAFEPE) participou de um programa que envolveu alguns produtores de Triunfo e Santa Cruz da Baixa Verde e que implicou a aquisição de rapadura triturada ou açúcar mascavo para a fabricação de pastilhas de rapadura. O LAFEPE então comercializava as pastilhas com a merenda escolar e nos seus pontos de venda em Recife, com grande aceitação pelo mercado. Com a mudança de Governo estadual em 1999, o LAFEPE descontinuou essa linha de produção. Essa experiência, embora frustrada, indica a existência tanto de alternativas de uso da rapadura em novos produtos quanto de mercado urbano para os mesmos.

São estes os principais mercados da rapadura nordestina. Como se pode perceber, há algumas mudanças importantes em andamento em meio a um quadro geral de tradicionalismo. As mudanças mais promissoras ligam-se aos mer-

cados da merenda escolar e das cestas básicas. Estas, caso se mantenham, poderão alterar bastante o panorama da produção e mesmo o da comercialização mais tradicional. Além disso, vale destacar a inclinação, ainda incipiente, porém já encontrada em diferentes áreas produtoras, na direção de apresentar a rapadura em pequenos tabletes de 25 g., em média, bem como de embalagens mais bem cuidadas, ainda que simples e baratas. Com isso dinamiza-se um mercado mais amplo e mais exigente nas cidades de maior porte, amplia-se o padrão de qualidade e de requerimento sanitários, e pode-se abrir espaço a maiores escalas de produção, o que, por sua vez, poderá viabilizar no futuro a comercialização da rapadura em mercados externos.

Um produto também passível de ser produzido em engenhos de rapadura, mas ainda muito raro entre os produtores nordestinos, é o açúcar mascavo. Aqui as condições de mercado são bastante distintas. A demanda pelo açúcar mascavo vem se expandindo entre famílias de renda média para cima que adotam padrões alimentícios onde predomina o apelo do natural, na linha da chamada “onda verde” constituída por consumidores que evitam alimentos com aditivos químicos e/ou mais processados industrialmente, recusando também produtos agrícolas cultivados com defensivos e fertilizantes químicos. Esse segmento de mercado já tem alguma expressão no Brasil, sendo mais significativo ainda, e em expansão, nos países desenvolvidos, onde o maior nível de renda facilita a aquisição de produtos naturais, ou “orgânicos”, em geral mais caros que os alimentos beneficiados industrialmente ou fertilizados com produtos químicos ou “artificiais”. No caso do açúcar mascavo, o diferencial de preços é evidente. Enquanto o açúcar cristal é vendido nos supermercados a menos de R\$ 1,00 por quilo o mascavo tem seu preço em torno de R\$ 4,00<sup>11</sup>. Mesmo assim, o tradicionalismo e a descapitalização dos pro-

prietários de engenhos no Nordeste não têm permitido, até aqui, um maior envolvimento com a produção de açúcar mascavo, faltando aí também, provavelmente, a articulação de canais de comercialização, bem como de campanhas de *marketing* para ampliar o mercado.

### 3.2 - A Comercialização

Conforme já adiantado anteriormente, de uma maneira geral, o quadro da comercialização da rapadura é ainda bastante difícil para os produtores, ficando os mesmos sob o domínio do capital comercial em diferentes instâncias. A atomização da produção e a carência de capital de giro, em geral, levam os produtores a comercializarem a rapadura nos próprios engenhos aos atravessadores que, em geral semanalmente, por lá passam coletando o produto, sendo eles pequenos comerciantes, ou, alguns, de maior porte que em caminhões carregam algumas toneladas de rapadura e abastecem uma determinada região. As vendas são feitas em geral a prazo (30 dias em média), observando-se grande flutuação de preços entre a safra e a entressafra. Pressionados pela carência de capital de giro, os produtores desfazem-se da produção no período de safra, transferindo assim aos comerciantes razoáveis ganhos auferidos com a venda a preços mais elevados na entressafra, conforme já referido.

Para melhor caracterizar o aspecto comercialização, vale aqui reproduzir os dados de pesquisa realizada pelo SEBRAE em outubro de 1995 entre os produtores de Triunfo e Santa Cruz da Baixa Verde, que retratam uma situação semelhante às encontradas no Ceará e na Paraíba. Segundo o relatório desta pesquisa (CASTRO, 1996), um dos aspectos negativos, em termos mercadológicos, observados naquela região é a reduzida diversificação de produtos com concentração esmagadora em rapadura dura e mel de engenho, sendo que de 255 engenhos apenas 21 produziam rapadura batida, 4 rapadura granulada, 3 rapadura triturada e 1 único engenho produzia açúcar mascavo. Ali observou-se também que o merca-

<sup>11</sup> Preços vigorantes no segundo semestre de 1998.

do consumidor em cerca de 50% dos casos era circunscrito ao próprio município e municípios vizinhos, sendo que 19% dos produtores conseguiram enviar para fora do Estado de Pernambuco pelo menos 50% de sua produção e 7% dos mesmos encaminhavam a produção para o Grande Recife.

Num mercado de produção atomizada, como é o caso em análise, ressalta-se ainda no relatório citado a presença marcante do intermediário como principal via de distribuição dos produtos, os quais formam os preços a que os produtores em geral, são obrigados a tomar como dados, situação típica de mercado fortemente oligopsônico.

Em alguns casos, a partir de informações das entrevistas estruturadas, certamente mais raros, observou-se alguma articulação entre produtores e atacadistas de maior porte e/ou mesmo com algumas cadeias de supermercados. Nesse último caso, encontram-se uns poucos produtores de maior porte ou melhor organizados e/ou localizados com maior proximidade de grandes centros de consumo. Um exemplo é o caso da Doce Verde Agroindustrial de Cascavel, município próximo a Fortaleza cujos produtos são colocados em supermercados daquela Região Metropolitana. Em Recife, alguns produtores de Quipapá, Zona da Mata de Pernambuco, comercializam a rapadura em tabletes de 25 g. diretamente com a Rede Bompreço de supermercados. Essas ligações são mais raras também pelas exigências de formalização dos produtores, regularidade de fornecimento e padrão regular de qualidade, situações encontradas com reduzida frequência entre os produtores.

Na região da Serra de Ibiapaba, foram entrevistados dois produtores, de porte superior à média, que colocavam sua produção, em tabletes de 25 g., no mercado de Teresina através de um atacadista ali sediado. Na Serra da Ibiapaba alguns produtores têm tentado participar de licitações para a merenda escolar, mas encontram dificuldades, pois os atacadistas conseguem ofe-

recer preços menores por produtos às vezes de qualidade inferior (rapadura feita a partir do açúcar tipo cristal, por exemplo).

Em meio a ocorrências em geral problemáticas, deve-se registrar um outro fato novo no setor, embora ainda “verde” em resultados concretos, que é a formação de associações de pequenos produtores. Tais associações já podem ser encontradas nas principais áreas de produção aqui examinadas, congregando entre 20 e 40 produtores, sendo que através delas a comercialização tende a tornar-se mais vantajosa para os pequenos produtores bem como amplia-se a possibilidade de articulação com grandes redes de varejo, pois fica mais fácil o atendimento de exigências formais e comerciais (regularidade de fornecimento, padrão de qualidade, etc.) Pelo que foi possível perceber, porém, os avanços nesse aspecto são ainda relativamente acanhados.

### 3.3 - Perspectivas da evolução dos mercados

Numa tentativa de avaliação sucinta das perspectivas de evolução dos mercados, deve-se ter em conta alguns parâmetros e algumas tendências em curso.

Em primeiro lugar, o segmento tradicional de mercado, ainda constituindo o grosso da demanda, formado por famílias de baixa renda, principalmente no Nordeste, tende a manter-se estagnado, ou declinante, em função das conhecidas dificuldades de que essa faixa populacional venha a lograr melhoras significativas de rendimentos. Para essa faixa de consumidores, aliás, é bem possível que a rapadura seja substituída pelo açúcar em face de alguma melhoria de renda, funcionando como um bem inferior, portanto.

Essa faixa de mercado, mesmo sendo mantida, porém, não deve vir a oferecer maiores perspectivas para os produtores em termos de expansão de quantidades e/ou de preços. Sen-

do assim, por sua vez, não pressiona os produtores por melhorias de qualidade ou de apresentação e embalagem, tendendo a ser atendida por aqueles mais conservadores, que constituem a grande maioria.

Duas outras faixas de mercado merecem destaque, mesmo que ainda participem com peso relativamente reduzido no mercado. São elas a demanda institucional formada pela merenda escolar e pelas cestas básicas via CO-NAB e a demanda da classe média nos grandes centros urbanos. Esses segmentos têm potencialidades evidentes de expansão desde que cumpridas algumas exigências. No caso da demanda institucional a expansão do mercado depende de decisão política, para incluir a rapadura de forma crescente na merenda e nas cestas básicas, mas também da capacidade dos produtores em atenderem os requisitos mínimos de qualidade, higiene, formalização e legalização para participar de licitações, bem como da regularidade da oferta.

No caso da demanda das famílias de classe média, além das exigências acima, se deve ainda incluir as de melhoria na apresentação do produto e na embalagem, a diversificação para compostos de rapadura com outros alimentos, etc. Em vista do maior padrão de requerimentos, essas faixas de demanda tenderão a ser atendidas pelos produtores mais “arejados” e/ou participantes de associações e cooperativas. Para tal será necessária a maior ação dos órgãos de fomento, de assistência técnica e de capacitação empresarial de forma a imprimir no setor um maior dinamismo, junto com novos padrões tecnológicos e administrativos que levam a melhorias de qualidade e à redução de custos.

O mercado externo é uma outra alternativa que tem potencialidades de absorção de açúcar mascavo, principalmente, e de pequenos tabletes de rapadura. No Brasil, sabe-se que no Paraná algumas cooperativas de pequenos produtores exportam açúcar mascavo para a Alemanha e que em Minas Gerais há produtores exportan-

do tabletes de rapadura para a Europa <sup>12</sup>. No Nordeste não há registro conhecido de exportação desses produtos, ainda que os produtores mais dinâmicos demonstrem interesse em fazê-lo. Sobre isso vale aqui examinar mais de perto as potencialidades do mercado externo e as possibilidades do engajamento dos produtores nordestinos no mesmo.

### 3.4 - Mercado externo: obstáculos a superar

O mercado externo de rapadura e açúcar mascavo apresenta-se com perspectivas favoráveis em vista da crescente preferência dos consumidores dos países desenvolvidos por produtos naturais. Os preços são atraentes e este nicho de mercado tem aparentemente perspectivas de expansão. Segundo informa a assessoria da Associação dos Fornecedoros de Cana de Açúcar de Pernambuco, o açúcar mascavo tem seu preço girando em torno de US\$ 500,0 por tonelada no mercado internacional. Considerando que o custo da produção de rapadura é estimado em torno de R\$ 300,00 por tonelada, segundo especialistas entrevistados em Pernambuco e no Ceará, observa-se que o mercado externo pode ser uma alternativa rentável, mesmo que o custo de produção venha a ser ampliado em função dos maiores requerimentos de qualidade impostos pelos consumidores externos.<sup>13</sup>

De uma maneira geral, observa-se que nas áreas de maior produção de rapadura no Nordeste há espaço para a expansão da produção, tanto em termos da parte agrícola quanto da elaboração industrial. Com maior oferta de cana, que

<sup>12</sup> Infelizmente no escopo da pesquisa não houve recursos para visita dos autores a essas áreas.

<sup>13</sup> O custo também pode, por outro lado, ser reduzido por melhorias no processo produtivo que ampliem a produtividade ainda reduzida, conforme comentado adiante. Vale esclarecer que os preços aqui referidos vigoravam na época de elaboração deste trabalho, ou seja, segundo semestre de 1998.

poderia ser obtida com o aproveitamento de terras ociosas e/ou ocupadas com outras culturas menos rentáveis, poder-se-ia usar mais intensamente a capacidade instalada dos engenhos e assim crescer a oferta, o que permitiria atingir escalas mínimas para exportar. Se isso não tem ocorrido com maior frequência as causas localizam-se, principalmente, na reduzida extensão do mercado interno e nas dificuldades de capital de giro e de comercialização.

Havendo mais mercado e preços mais estimulantes, o nível de oferta tende a se expandir, inclusive atraindo novos produtores em novas áreas. A Zona da Mata do Nordeste, por exemplo, tem hoje condições propícias para ocupar uma maior fatia desse mercado. Em função do declínio da agroindústria açucareira, muitos fornecedores de cana estão buscando a diversificação como alternativas para as dificuldades financeiras. Em vista de algumas experiências relativamente bem sucedidas de produção de rapadura na Mata Sul de Pernambuco, em Quipapá e Pannels em Pernambuco, a Associação de Fornecedores de Cana de Pernambuco vem estimulando entre seus associados a construção de engenhos de rapadura com vistas ao atendimento inclusive do mercado externo, tendo a mesma já feito sondagens, com resultados favoráveis, com *Trading Companies* importadoras de açúcar mascavo e rapadura. Segundo informou a Diretoria da Associação, alguns produtores estão buscando financiamento para a implantação de engenhos, contando inclusive com o concurso de consultores na área de tecnologia de alimentos e especialistas em tecnologia de rapadura, o que deverá a médio prazo provocar mudanças mais pronunciadas no setor. Espera-se que essas mudanças abranjam a tecnologia de produção, a diversificação de produtos e embalagens bem como a expansão para o mercado externo.

Em relação ao mercado mundial, vale esclarecer, o Brasil é um produtor pouco expressivo de rapadura e/ou açúcar mascavo. Em 1992, segundo a FAO, a Índia, o maior produtor, produziu 9.960 mil toneladas, a Colômbia 1.270

mil toneladas, o Paquistão 1.200 mil toneladas, a Tailândia 720 mil toneladas, aparecendo ainda com nível de produção similar ao da Tailândia a Coreia, Bangladesh e a China, sendo a produção asiática de açúcar mascavo. O Brasil produziu naquele ano apenas 240 mil toneladas. Em termos de América Latina, a produção é mais importante na Colômbia (rapadura), mas também no Equador e na Costa Rica (rapadura granulada). A Colômbia é geralmente apontada como país em que as condições de produção estão tecnologicamente mais avançadas, embora nada de revolucionário por lá exista, segundo especialistas consultados<sup>14</sup>. Na verdade o que parece é que há por lá avanços em termos de otimização de processos produtivos e de melhores instalações industriais, além de se obter em algumas regiões produtividade agrícola bem mais elevada (acima de 100 t/ha). Há, no entanto, muita heterogeneidade e uma produção em geral muito atomizada. Assim, não seria impossível que produtores nordestinos viessem a concorrer com os colombianos por espaços no mercado externo. Mesmo na Colômbia, aliás, o principal mercado ainda é o doméstico, ocorrendo exportações de pouca monta.

O destino das exportações colombianas parece ser principalmente o mercado norte-americano, havendo algumas dificuldades de abastecer o mercado europeu, que exige a observância de padrões estritos de produto natural, ou “orgânico”, isso desde a produção agrícola até o beneficiamento industrial, o que não ocorre com frequência na Colômbia onde usa-se muito a adubação com fertilizantes não orgânicos.

O mercado da China é um que aparece com potencialidades de ser abastecido pelos produtores brasileiros, segundo indicam algumas in-

---

<sup>14</sup> Nos trabalhos da pesquisa foram entrevistados consultores autônomos e especialistas do SEBRAE, da Empresa Pernambucana de Pesquisa Agropecuária e da Universidade Federal Rural de Pernambuco.

formações divulgadas na imprensa. Até aqui, no entanto, embora o potencial seja obviamente elevado pelo tamanho da população, que aguça o interesse dos pretensos exportadores de bens de países os mais variados, nada de concreto parece existir. Segundo publicado na Gazeta Mercantil, (Gazeta Mercantil Nordeste, 18/8/1998), uma empresa então em instalação na região do Cariri Cearense, a Indonal, tinha pretensões de vir a exportar para a China a *cannes's*, uma rapadura com sabor de coco, rica em ferro, potássio e flúor. Um dos diretores da Indonal, diz a matéria, viajou à China e de lá voltou com carta de intenção de compra de *cannes's*. Mesmo assim a empresa dizia pretender primeiro se firmar no mercado interno para então pensar em exportação<sup>15</sup>.

### 3.2 - Pontos "fortes" e pontos "fracos" do setor rapadureiro

Cabe aqui enfatizar, inicialmente, alguns pontos "fortes" do setor na perspectiva de efetivamente inserir-se no mercado externo. Nesse sentido, o diferencial entre os custos estimados de produção e o preço do açúcar mascavo no mercado externo desponta como um fator bastante positivo. Além disso, a disponibilidade relativa de mão-de-obra, de área agrícola, e de alguma capacidade ociosa nos engenhos é também importante como condição de partida para a expansão da oferta. Ademais um maior nível de produção levaria a uma maior utilização da capacidade instalada, o que poderia reduzir custos unitários de produção e melhorar as condições de competitividade.

---

<sup>15</sup> Segundo a Gazeta Mercantil Nordeste (1998), a Indonal estava se instalando com um investimento de R\$ 1,6 milhão, com 60% financiado pelo Banco do Nordeste, para produzir 24 t dia. A idéia é comprar rapadura de fornecedores locais e reprocessar para obter a *canne's*, tendo a empresa optado pelo Cariri pela "fatura de mão-de-obra e a matéria-prima abundante", de acordo com o seu gerente de compras. O funcionamento da empresa ainda dependia de receber alguns equipamentos, e estava previsto para setembro de 1998 o início das atividades.

Um outro aspecto aparentemente negativo, porém merecedor de qualificações, a ser considerado é o custo de produção, estimado em R\$ 0,25 a R\$ 0,30 por quilo na época desta pesquisa. Este, no entanto, pode vir a ser bastante reduzido, caso os produtores introduzam algumas inovações tecnológicas relativamente simples e conhecidas. Assim, a parte industrial pode crescer em eficiência com a introdução de moendas mais adaptadas a extrair o máximo de caldo das canas, com o uso de decantadores para aumentar o aproveitamento do caldo, com a construção de fornalhas mais eficientes, etc. Na cultura da cana há que se introduzir variedades mais produtivas e adaptadas às condições de cada região, otimizar o manejo e o corte nas épocas mais propícias à obtenção de maior teor de sacarose, promover a irrigação complementar nas áreas com menor índice de pluviosidade, etc. Há ainda ganhos a serem obtidos com a melhor capacitação empresarial e com qualificação da mão-de-obra que são hoje ainda bastante precárias. Com essas providências, ou pelo menos parte delas, haverá redução expressiva de custos e um estágio tecnológico mais atualizado.

Algumas mudanças, mesmo que ainda incipientes, observadas mais recentemente no setor podem ser também avaliadas de forma positiva, ou como indícios de favorabilidade. Mesmo sendo predominante o tradicionalismo, já existem em curso alguns indicadores de mudança. Entre eles podem ser citados a formação de associações de produtores nas diferentes regiões produtoras, a busca por parte de alguns mais "arejados" de novos mercados, a introdução de alguma modernização tecnológica, a produção em pequenos tabletes, a abertura do mercado institucional que poderão dinamizar mudanças mais significativas, etc.

Além disso, mais recentemente com o apoio de órgãos como o SEBRAE, Banco do Nordeste e institutos tecnológicos de governos estaduais nota-se uma maior preocupação dos produtores em atualizar padrões tecnológicos e administrativos. Em alguns casos já se vai mais além. Na região da Serra do Ibiapaba acaba de ser cons-

truído um engenho modelo pela Coopanja (Cooperativa Agrícola Mista de Jaburuna Ltda.), cujas instalações incorporam tecnologia e edificações atualizadas, com observância de requisitos de higiene e limpeza e onde a produção, prevista para ser iniciada em fins de 1998, deverá contar com acompanhamento de assistência técnica, com práticas culturais contemporâneas como análise e correção dos solos, adubação, irrigação complementar, etc. de forma a obter um produto de qualidade superior.

Na Paraíba, segundo informa a Secretaria de Indústria e Comércio, esta Secretaria e o Ministério da Agricultura estão implantando três engenhos-modelo nas regiões de Areia, Alagoinha e Mamanguape com investimentos de R\$ 480 mil, pretendendo com isso elevar o padrão de produtividade e de qualidade dos engenhos do Estado. O projeto envolve também novas formas de apresentação da rapadura (pequenos tabletes e novas embalagens), além do aproveitamento da “onda verde” que leva o consumidor a preferir produtos naturais, prevendo-se campanhas de divulgação da rapadura e do açúcar mascavo inclusive no exterior.

Na região de Triunfo e Santa Cruz da Baixa Verde, as mudanças são mais discretas, mas está em andamento um programa de apoio à produção de rapadura, articulado pelo SEBRAE junto com o Governo do Estado e Universidade Federal Rural de Pernambuco, o qual vem prestando assistência técnica mais regularmente, havendo linhas de financiamento para compra de alguns equipamentos<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Na região do Cariri Cearense estava sendo também montado um engenho com pretensões inovadoras por parte de um produtor, graduado em agronomia e com mestrado em fertilização de solos. Segundo informa a Gazeta Mercantil (1998), este projeto envolve a fabricação de rapadura totalmente natural, utilizando normas rígidas de higiene, pretendendo produzir tabletes de 30 g. para a merenda escolar e “docitos” de 5g, embalados a vácuo, introduzindo variedades com sabores de maracujá, goiaba e caju.

Estas experiências não provocaram ainda impactos maiores, porém apresentam um potencial razoável de efeito demonstração, de encorajamento dos menos conservadores para as transformações necessárias à elevação de padrões de qualidade e de eficiência. Por elas pode-se perceber também um maior interesse nos órgãos governamentais em fomentar, com base na parceria, o desenvolvimento do setor, o que também é um fato auspicioso.

De resto, vale salientar ainda como positivo o desenvolvimento do associativismo, mesmo ainda em fase inicial, nas várias regiões produtoras do Nordeste. Com isso, caso as experiências já existentes se alastrem, poderão existir a médio prazo melhores condições de redução de custos e maior poder de barganha dos produtores diante dos intermediários, o que poderá ampliar a capitalização e a expansão das escalas produtivas.

Entre os pontos fracos há também alguns destaques. Inicialmente vale sublinhar o atraso tecnológico, o descaso para com as normas de higiene, a desqualificação de proprietários e de trabalhadores, bem como o conservadorismo, sem dúvida um traço cultural marcante entre os produtores. Em segundo lugar, deve-se ter em conta a baixa capacidade de acumulação de um setor dominado por um mercado pouco dinâmico, e formado por consumidores de baixa renda, principalmente, além de controlado pelos atravessadores. A elevada atomização da produção associada com a situação de informalidade é também um aspecto que dificulta a expansão do setor, pois limita o acesso ao mercado institucional que tem mais perspectivas de crescimento, limitando também a dinamização de novos consumidores de maior poder aquisitivo. Isso, tanto pela dificuldade de acesso aos centros urbanos e às redes de supermercados, quanto pela inviabilidade de divulgação dos produtos através de campanhas de publicidade que pudessem ser veiculadas pelos produtores.

Na verdade, nas condições predominantes atualmente no setor os pontos fracos tendem a prevalecer obstaculizando o crescimento da produção, principalmente por conta da extrema escassez de capital de giro associada com extrema restrição de acesso a crédito, da baixa eficiência dos equipamentos, onde as moendas bastante antigas deixam no bagaço muitas vezes 50% da sacarose<sup>17</sup>, da precariedade das instalações etc. Os pontos fracos poderão ser neutralizados e superados no médio prazo, tendo em conta os aspectos favoráveis anteriormente apontados, porém para isso há que se aprofundar tanto o conteúdo quanto a abrangência das ações de fomento atualmente em curso.

#### 4 - POSSÍVEIS IMPACTOS DA DINAMIZAÇÃO DO SETOR

Antes de esboçar os contornos de uma linha de política econômica aplicável às peculiaridades da produção de rapadura no Nordeste, vale aqui especular sobre o papel da pequena produção no desenvolvimento local, bem como sobre algumas repercussões possíveis da expansão do setor nas áreas interioranas onde se concentra esta atividade.

Na literatura econômica que trata de assuntos ligados ao desenvolvimento tem sido destacado o papel das pequenas unidades de produção como componente importante de estratégias ligadas à dinamização de economias locais e/ou regionais (PIORE e SABEL, 1984; PYKE e SENGENBERGER, 1992; TENDLER e AMORIM, 1996; SCHMITZ, 1994). Mesmo diante do fenômeno usualmente denominado de globalização, onde os espaços da grande em-

presa são magnificados, admite-se, em geral, que pequenas e médias empresas, nas oportunidades abertas pela chamada “especialização flexível”, podem contribuir para fortalecer economias e/ou regiões menos desenvolvidas. Nessa linha de pensamento insere-se, por exemplo, a relativamente conhecida diretriz que recomenda “pensar globalmente e agir localmente”. Embora passível de questionamentos, caso, por exemplo, se busque apenas ações ligadas ao local sem uma estratégia mais abrangente de integração com o apoio de políticas públicas, essa é uma vertente de atuação que apresenta aspectos importantes a serem aqui realçados.

Conforme já salientado, as pequenas e médias empresas constituem-se num importante instrumento para a dinamização de regiões menos desenvolvidas. Essas empresas, em geral, apresentam um potencial relativamente elevado de uso de mão-de-obra e maior facilidade de adaptação às mudanças de tendências de mercado, o que pode contribuir para, dentro de determinadas condições, e pelo menos em parte, contrabalançar as fragilidades postas pelas escalas reduzidas e seus conhecidos corolários.

As mudanças tecnológicas e organizacionais do sistema capitalistas em nível global, iniciadas a partir de meados dos anos 70, levaram a um período de transição que, segundo alguns, reflete-se na reestruturação dos padrões de produção em massa, envolvendo a busca pela flexibilidade, inovações constantes, desintegração vertical e laços mais horizontais entre firmas. Com isso a competitividade depende crescentemente da habilidade dos produtores em diversificar produtos com padrões de qualidade elevados, utilizando equipamentos versáteis e mão-de-obra com qualificações múltiplas (LYBERAQUI e PERMAZOGLOU, 1996)

Nesse contexto, as pequenas e médias empresas podem eventualmente constituir um caminho alternativo à produção em massa, numa perspectiva talvez exageradamente otimista de alguns, como podem também abrir brechas para

<sup>17</sup> Dado citado em relatório preliminar sobre o setor obtido pelos autores junto à Secretaria de Indústria e Comércio da Paraíba. Vale lembrar que em outros relatórios obtidos no Ceará e em Pernambuco esse ponto é sempre enfatizado.

o desenvolvimento de regiões periféricas (PIORE e SABEL, 1984). Aspectos do pós-fordismo como a descentralização da produção via subcontratações, proximidade e maior capacidade de resposta aos requerimentos do mercado, a maior capacidade das pequenas empresas em atuar em rede com outras firmas, partilhando informações e habilidades, o uso flexível de máquinas e equipamentos, bem como a maior abertura para conviver com a combinação competição/cooperação são trunfos das pequenas e médias empresas. Obviamente não é simples, nem fácil, para as mesmas enfrentar a concorrência das grandes empresas, porém em determinadas circunstâncias e contando com a parceria de instituições públicas e privadas é possível antever espaços de convivência, que podem fortalecer economias e regiões menos desenvolvidas, onde, em geral, as pequenas e médias empresas apresentam um peso elevado no sistema produtivo.

Efetivamente, tanto ao nível dos países desenvolvidos quanto dos subdesenvolvidos, as estatísticas vêm mostrando que as pequenas e médias empresas vêm assumindo um papel crescente em termos de geração de postos de trabalho. Além disso, surgem e se expandem experiências chamadas de distritos industriais, caracterizados por um grande número de, predominantemente, pequenas firmas envolvidas em rede para a fabricação de um determinado produto de onde terminam sendo espalhados diversos efeitos positivos, inclusive sobre os salários e a qualificação da força de trabalho (LYBERAQUI e PESMAZOGLOU, 1996).<sup>18</sup> Quanto a melhorias de salários e condições de trabalho, entretanto, as evidências nem sempre convergem e em muitos casos correlacionam-se positivamente com o ta-

---

<sup>18</sup> De acordo com esses autores: “(...) *the proponents of flexible specialization suggest that multiskilling and broader skill base tend to offer workers greater control over the work process. As work becomes more skilled, wages move upward and employers are obliged to abandon authoritarian methods of control. (...) Finally, preoccupation with quality rather than price/cost weakens the drive of employers to engage in wage practices*” (op. cit, p. 81).

manho das empresas, embora os distritos industriais italianos e alguns setores industriais dos Estados Unidos e Suécia apresentem benefícios para os trabalhadores de pequenas empresas (PIORE e SABEL, 1984).

Obviamente, essas características positivas das pequenas empresas não necessariamente garantem, por si sós, o sucesso das mesmas. Na verdade para que prevaleçam e se expandam experiências similares aos distritos italianos faz-se necessário que condições várias se combinem, entre elas capacidade empresarial, fatores culturais e políticos a favor de valores regionais, a existência de mão-obra capacitada, a ativa e inovativa participação do Estado, em boa parte em nível local, bem como de associações (de produtores, trabalhadores e consumidores) locais. Conforme ressaltam LYBERAKI e PESMAZOGLOU (1996): “*It is the combination of these conditions that has culminated in successful economic performance, and it is doubtful whether a similar conjuncture can be dictated and encouraged out of the blue*” (p. 84).

Conforme mencionamos anteriormente, o desenvolvimento de atividades de base local, em nível de pequenas empresas, apesar das condições necessárias nem sempre estarem garantidas, é uma vereda que pode ser buscada para o desenvolvimento local, sem necessariamente conflitar com outras estratégias de desenvolvimento baseadas, por exemplo, na implantação de novas atividades via investimentos atraídos de fora. Para isso é necessário estimular tais atividades locais com políticas específicas que articulem os produtores e os demais elos da cadeia que leva ao mercado consumidor.

No caso em estudo, cabe então especular sobre as chances de sucesso bem como sobre as possibilidades da produção de rapadura a desempenhar um papel indutor de desenvolvimento de base local, caso seja estimulada por um programa específico.

Nesse sentido, vale aqui, em primeiro lugar, discorrer sobre possíveis repercussões desta ati-

vidade em termos de suas bases produtivas e, em segundo lugar, sobre as suas chances de sucesso, tendo em conta os requerimentos necessários para o fortalecimento de atividades baseadas em pequenas empresas, conforme apontado acima.

No caso específico da produção de rapadura, podem ser destacadas algumas conexões relevantes com as economias locais que podem levar à dinamização das áreas envolvidas com tal atividade, mesmo que aqui não tenhamos a preocupação de explorá-las exaustivamente.

Em primeiro lugar, a produção de cana-de-açúcar é reconhecidamente empregadora de mão-de-obra. Assim, a dinamização do setor rapadureiro ao gerar a expansão concomitante da área cultivada ampliaria o mercado de trabalho.<sup>19</sup> Com isso os efeitos multiplicadores via renda seriam logo refletidos nas demais atividades locais. Pelo lado dos proprietários de engenhos seriam abertas possibilidades de alguma acumulação e reinvestimentos, bem como haveria a dinamização de ligações para trás com fornecedores de equipamentos e oficinas de reparos, pequenas metalúrgicas<sup>20</sup> etc. Os efeitos encadeadores se fariam notar também no comércio de insumos e equipamentos agrícolas, no comércio específico da rapadura, na maior circulação monetária, na arrecadação de tributos etc.

Obviamente, a escala de propagação dessas repercussões seria proporcional ao impulso dinâmico advindo da expansão do mercado, calibrado pelas mudanças que venham a ocorrer na estrutura produtiva, levando a melhorias de eficiência. Além disso, o “calibre” passa também pelas condições específicas de cada região produtora em termos de disponibilidade de terras aptas e de mão-de-obra com alguma qualificação, pela presença de proprietários de engenhos mais dinâmicos e com abertura para a cooperação em busca de arranjos inovativos e organizacionais.

Aqui estamos já, portanto, tratando das chances de sucesso da atividade rapadureira em fo-

mentar o desenvolvimento local. Conforme vimos anteriormente, este setor padece de algumas “mazelas” onde o atraso tecnológico, o ínfimo nível de capitalização, a rara presença de capacidade empresarial e o domínio do capital comercial destacam-se como aspectos negativos.

Por outro lado, há os aspectos favoráveis postos pelas perspectivas de expansão e abertura de novos mercados, pela possível redução de custos com a introdução de processos tecnológicos mais atualizados, pelas articulações entre produtores via associações bem como os sinais de que órgãos públicos de fomento e pesquisa vêm se articulando para apoiar com alguma efetividade o setor.

Nas atuais “circunstâncias”, tendo em conta o diagnóstico levantado e relatado anteriormente, as possibilidades que o segmento de produção de rapadura venha a liderar o desenvolvimento das suas respectivas regiões não podem ser encaradas como altamente promissoras e facilmente obtíveis. Não se pode, por outro lado, deixar de considerar as potencialidades já vistas, bem como as mudanças favoráveis já observadas. Com isso torna-se possível antever o setor como parte de uma estratégia de desenvolvimento, mesmo que não seja o setor de vanguarda, ao lado de outras atividades locais e/ou de novas que venham a ser introduzidas.

Pelo que se pode avaliar das condições atuais, não parece muito provável que a produção de rapadura venha a se constituir num “cluster” ou numa experiência semelhante aos tão citados “distritos industriais” formados por pequenas empresas na Itália (AMARAL FILHO, 1999; AMORIM, 1998). Porém, contando com o concurso de uma linha abrangente de políticas revitalizantes e com a continuidade do engajamento associativo dos produtores, torna-se possível apostar na expansão da atividade, junto com os “efeitos colaterais” sobre o desenvolvimento local anteriormente comentados.

No interior nordestino, já podem ser encontradas algumas experiências dinâmicas com a participação de pequenos produtores. Aqui o exemplo

mais eloqüente é o da fruticultura irrigada, onde a cooperação e a capacidade de iniciativa dos produtores têm sido componentes importantes para o sucesso (LIMA e MIRANDA, 2000). Outros casos menos divulgados, como o da apicultura (GALLINDO, 1999), também apresentam resultados promissores e assim demonstram que é possível contar com a capacidade de adaptação/reação dos pequenos produtores nordestinos, inclusive de regiões interioranas, a estímulos que incluam apoio tecnológico, capacitação, articulação de mercados etc, conforme será esboçado na próxima seção.

## 5 - PROPOSTAS DE POLÍTICA PARA O SETOR RAPADUREIRO

### 5.1- Objetivos gerais e específicos da política de desenvolvimento para o setor rapadureiro

Diante do contexto apresentado acima, uma política de desenvolvimento para o setor deveria buscar, no geral, a criação de condições para a sua reestruturação como atividade industrial, o crescimento do nível de produto e sua inserção externa:

Entre os objetivos específicos pode-se citar:

1. elevação dos padrões de produtividade;
2. redução do grau de conservadorismo no setor;
3. ampliar o nível de associativismo para melhorar o poder de barganha diante da comercialização;
4. melhorar e padronizar a qualidade do produto e implantar padrões higiênicos e sanitários à produção;
5. diversificar a produção, os tamanhos e as embalagens dos produtos;
6. ampliação do mercado

### 5.2 - Estratégia

Os objetivos propostos para serem alavancados deverão ser norteados por um conjunto de ações e de mobilização de instrumentos no sentido de:

1. o rompimento do círculo vicioso que leva à baixa produtividade;
2. articulação de ações que favoreçam a melhoria da infra-estrutura de estradas, energia, telecomunicações e abastecimento d'água;
3. facilitação da comercialização e divulgação do produto para os mercados interno e externo;
4. articulação de órgãos de apoio no sentido de fomentar a capacidade de iniciativa e a capacitação dos produtores.

### 5.3 - Políticas e instrumentos

A seguir são esboçadas algumas linhas de políticas e instrumentos que poderiam levar o segmento a atingir os objetivos propostos:

1. Para o rompimento do círculo vicioso da baixa produtividade:
  - a) mobilizar institutos de pesquisa a desenvolver variedades de cana adaptadas às regiões produtoras e à produção de rapadura;
  - b) expandir a assistência técnica;
  - c) promover a capacitação e sensibilização dos produtores no sentido de mudar padrões produtivos através de programas de treinamento voltados para a modernização tecnológica, administrativa e da comercialização;
  - d) cadastrar e divulgar fabricantes de equipamentos para o setor;

e) articular a abertura e/ou facilitação de linhas de crédito para a modernização de equipamentos e para a capital de giro, disponibilizando o fundo de aval do SEBRAE para cobertura das operações;

f) implementação de programas de treinamento para capacitação de mão-de-obra, incluindo normas de higiene e limpeza;

g) articulação de órgão e institutos de pesquisa no sentido de elaborar normas técnicas para o setor;

h) sensibilizar os produtores para produzir rapadura mais facilmente mastigável em pequenos tabletes e com diferentes sabores.

## 2. Na direção da melhoria da infra-estrutura:

a) articulação e mobilização de produtores para definir as melhorias prioritárias na rede de estradas e ação sobre o poder público para implementá-las;

b) ações para incluir a melhoria da eletrificação rural entre os programas prioritários dos governos estaduais;

c) buscar junto aos governos federal e estaduais recursos para expandir a oferta de água para irrigação complementar;

## 3. Na busca pela facilitação da comercialização e expansão dos mercados:

a) facilitar o acesso a linhas de crédito para financiamento de estoques no período de safra;

b) expandir as compras da rapadura para a merenda escolar;

c) fomentar a organização de feiras e exposições para divulgar o produto e suas diferentes utilizações e promover

o intercâmbio entre os produtos e o comércio;

d) estimular produtores e suas associações a padronizar novos tamanhos e embalagens;

e) manter os órgãos de apoio e associações de produtores empenhados na pesquisa de novos mercados, inclusive no exterior;

f) simplificar a burocracia para a formalização dos produtores e estimulá-los a, assim, buscar o mercado institucional da merenda escolar.

## 4. Na linha da articulação de órgãos de apoio para fomentar a iniciativa e capacitação, incluem-se ações de:

a) estímulo à formação de cooperativas e associação de produtores;

b) divulgação de experiências bem sucedidas de outras regiões produtoras;

c) divulgação e expansão de experiências de engenhos-modelo;

d) definição de programas específicos de capacitação com vistas ao desenvolvimento do empreendedorismo;

e) divulgação entre os produtores de informações de requerimentos e vantagens de novos mercados.

## 6 - PERSPECTIVAS: SUMÁRIO

Conforme visto ao longo deste trabalho, a produção de rapadura pode vir a contribuir para a expansão econômica de várias áreas do interior do Nordeste do Brasil, com repercussões sensíveis sobre os níveis de emprego e renda.

Para recuperar o dinamismo outrora vigorante, ganhar fôlego e até chegar ao mercado exter-

no, o setor rapadureiro do Nordeste terá, no entanto, que enfrentar e superar alguns obstáculos. Aqui podem ser citados fatores como a qualidade do produto, a sua padronização, o elevado grau de pureza e de higiene requeridos bem como a existência de oferta regular suficiente para atender as quantidades mínimas exigidas pelas *Trading Companies* internacionais que dominam o mercado mundial do açúcar. São dificuldades razoáveis, dado que o atual padrão de produção revela, com poucas exceções, o uso de produtos químicos para clarear a rapadura, a desatenção para com as condições sanitárias e a atomização dos produtores em sua maioria apegados a métodos tradicionais e com perfil empresarial bastante conservador. Além disso, é ainda reduzido o número de unidades que produzem o açúcar mascavo que apresenta maiores atrativos no mercado externo.

A superação dessas dificuldades poderia ser obtida, embora a médio prazo, considerando que há no setor alguns sinais de mudança em termos de novas formas de apresentação e embalagem, de diversificação de produtos, de introdução de algumas inovações tecnológicas, de algum interesse pelo associativismo etc., o que pode levar a um movimento mais amplo na direção do atendimento das exigências do mercado externo. Para que isso ocorra com maior amplitude, é importante que se mantenham a demanda institucional e a dinamização das vendas em supermercados de cidades de maior porte. Com isso o setor terá atrativos concretos para introduzir mudanças mais generalizadas e assim superar gradativamente as atuais restrições.

A entrada no mercado externo é uma possibilidade aparentemente plausível, ainda que a médio prazo, considerando o diferencial entre os custos de produção e os preços internacionais, assumindo que este diferencial tem chances de ser mantido. Para que esse mercado possa ser atingido, no entanto, há que serem superados os obstáculos acima mencionados, o que deverá exigir uma ação mais intensa de apoio aos produtores por parte dos órgãos governa-

mentais, além de uma mudança mais estrutural na postura dos proprietários de engenhos. Do ponto de vista da ação estatal, a estratégia recomendada passa pela mobilização de instrumentos de política voltados para a elevação da produtividade, melhoria da infra-estrutura, facilitação da comercialização, além da capacitação empresarial dos produtores.

#### AGRADECIMENTOS

Os autores agradecem as sugestões feitas por um parecerista anônimo a uma versão anterior deste trabalho.

#### Abstract

---

The paper analyzes the main features of scraping production, a typical activity of small producers in the countryside of Brazil's Northeast, which has managed to survive despite its marked traditional technological and managerial standards. It departs from the idea that the support to such local activities can both create competitive advantages and expand markets. Firstly, it evaluates the sector's present situation together with its potentialities and market tendencies. It stresses that the sector can be fostered with technological improvements, market reorientation, associative arrangements and supporting policies. It also drafts lines of policies that may contribute for the sector's dynamism, which would be important to invigorate Northeast's backward regions and create employment.

#### Key-words :

---

Brazilian Northeast: scraping production;  
Brazilian Northeast: local based economies;  
Regional Planning

#### 7 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

AMARAL FILHO, J. do, A Endogeneização no desenvolvimento econômico regional. In:

- ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27., 1999, Belém. **Anais...** Belém: ANPEC, 1999. p.1281-1300
- AMORIM, M. A. **Clusters como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará.** Fortaleza: Banco do Nordeste, 1998
- CASTRO, F. P. F. e. **Diagnóstico do setor rapadureiro de Pernambuco.** Recife: SEBRAE/PE, 1996. 72 p.
- CHESNAIS, F. A **Mundialização do capital,** São Paulo: Xamã, 1996.
- DELGADO, A. A. **Avaliação do estágio de desenvolvimento da rapadura e do açúcar mascavo do Estado do Ceará.** Fortaleza: SEBRAE, 1998. xerox, 14 p. (xerox)
- GALINDO, O. **Projeto programas setoriais de promoção da competitividade do Nordeste: o setor apícola:** Recife: SEBRAE/MRE/MACROTEMPO/ CEPLAN, 1999.
- GAZETA MERCANTIL. **Nordeste, região do Cariri realiza feira da rapadura,** Recife, 18 ago. 1998, Caderno Nordeste, p. 5
- GOVERNO DA PARAÍBA / SECRETARIA DO PLANEJAMENTO. **Perfil dos engenhos de cana de açúcar da Paraíba.** João Pessoa, 1998. 44 p. (xerox)
- LIMA, J. P. R, CAVALCANTI, C. L. **Projeto - Programas setoriais de promoção da competitividade do Nordeste:** segmento - rapadura, Recife: SEBRAE/MRE/MACROTEMPO/ CEPLAN, 1999. 56 p. (xerox)
- LIMA, J. P. R., MIRANDA, E. A. **Segmento - fruticultura irrigada:** os casos das regiões de Petrolina / Juazeiro e Norte de Minas Gerais, Fortaleza: Banco do Nordeste, 2000.
- LUNA, A. **Estudo sobre a crise que atualmente atinge a agricultura canavieira no Vale do Cariri - Barbalha.** Barbalha, 1997. 27 p. (xerox)
- LYBERAQUI, A., PESMAZOGLOU, V. Small-scale industry development controversies and the European Union. In: KOUVETARYS, G. e MOSCHONAS, A. (Ed.) **The Impact of European integration:** political, sociological and economic changes, London: Praeger. 1996. p.74-94.
- MEDEIROS, Adelino et al. **Pólos, parques e incubadoras.** Brasília: CNPq/IBICT/SENAI, 1992.
- PIORE, M. J. , SABEL, C. F. **The Second industrial divide:** Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books. 1984.
- PORTELA, J. A. **Projeto de estímulo à fabricação de aguardente de cana de açúcar, rapadura e mel no Estado do Ceará.** Jaburuna: ASPAT, 1996. 7p. (xerox)
- PYKE, F., SENGENBERGER, W. **Industrial districts and local economic regeneration.** Geneva: International Institute for Labour Studies, 1992.
- SEBRAE/PE. **Programa de desenvolvimento do setor rapadureiro do Estado de Pernambuco.** Recife, 1995. 31p. (xerox)
- SCHMITZ, H. **Collective efficiency:** growth path for small-scale industry. Brighton: IDS, 1994.
- SICSÚ, A. B., LIMA, J. P. R. Desenvolvimento regional e pólos de base local: reflexões e estudos de caso. In: LIMA, J. P. R., (Org.) **Economia e região:** nordeste e economia regional: ensaios. Recife: Editora Universitária da UFPE, 1999.
- TENDLER, J. , AMORIM, M. Small firms and their helpers: lessons on demand. **World Development,** v. 24, n. 3 p. 407-426, 1996.

---

Recebido para publicação em 24.OUT.2001