

DIFERENÇAS E SIMILARIDADES ENTRE OS SEGMENTOS DO COMPLEXO CITRÍCOLA PAULISTA¹

Marcos Roberto Escobar²

José Sidnei Gonçalves³

João Luiz Cardoso⁴

Palavras-chave: citricultura, complexo citrícola, fruticultura, agronegócio.

RESUMO

O trabalho estuda o complexo citrícola paulista a partir da visão de que o mesmo não consiste num bloco monolítico. Mostra, assim, as diferenças e similaridades entre os 4 segmentos básicos desse complexo produtor de: a) suco de laranja concentrado congelado (SLCC); b) suco de laranja pasteurizado; c) suco de laranja fresco; e d) citros de mesa. Essas diferenças ocorrem em vários aspectos, tais como: a) as respectivas bases técnicas de produção citrícola, que conformam especificidades na localização, composição e condução do pomar em função da destinação da fruta; b) as logísticas de colheita e pós-colheita de cada segmento, diferenciadas em razão dos diversos graus de exigência de qualidade e perecibilidade; c) a estrutura e organização das cadeias de produção constituídas em segmentos com interesses diferenciados; e d) desigualdades da concepção de políticas públicas resultantes do desenho de intervenção governamental.

DIFFERENCES AND SIMILARITIES AMONG BRANCHES OF THE CITRUS CROP SYSTEM IN S.P. (BRAZIL)

SUMMARY

The present research work reports a study of the SP citrus crop system through the viewpoint that such a system is not homogeneous. Differences, as well similarities, are emphasized among four basic production branches of: a) frozen-concentrated juice, b) pasteurized orange juice, c) fresh juice and d) fresh table fruits. Several aspects respond for these differences, such as: 1) the overall technology organization related to the location, composition and crop growing methods as a function of market characteristics, 2) the strategies of harvesting and post-harvesting operations linked to product qualities and shelf-life requirements, 3) the structure of the production system, composed of branches with different aims, 4) factors concerning governmental

¹Este trabalho inclui parte da Dissertação de Mestrado do primeiro autor. Os autores agradecem as leituras críticas dos pesquisadores científicos Jorgino Pompeu Junior, do Centro de Citricultura Sylvio Moreira do Instituto Agrônomo, e Rogério Perujo Tochini, do Instituto de Tecnologia de Alimentos.

²Economista, Mestre, Autônomo.

³Engenheiro Agrônomo, Doutor, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

⁴Engenheiro Agrônomo, Doutor, Professor da Faculdade de Engenharia Agrícola (FEAGRI/UNICAMP).

policies conceptions and interventions.

Key-words: *citrus culture, citrus culture complex, fruitculture, agribusiness.*

1 - INTRODUÇÃO

A citricultura paulista ganhou expressão nacional e internacional constituindo-se num dos mais importantes setores da agricultura. Entretanto, não dá para entendê-la como um grande bloco monolítico, muito embora a supremacia avassaladora de um dos seus segmentos, o de suco de laranja concentrado congelado (SLCC), tenha levado a distorções na compreensão de sua totalidade, escondendo diferenças fundamentais de dinâmicas intersegmentos. Na verdade, o complexo citrícola paulista compõe-se de 4 segmentos que, embora guardem similaridades e inter-relações, apresentam diferenças fundamentais nem sempre consideradas, seja nas análises de desempenho, seja na formulação de políticas. Estruturas distintas de organização setorial conformam não apenas respostas diferenciadas aos movimentos da economia como também às políticas públicas.

Analisar as características similares e diferenciadas representa um passo necessário para a compreensão do setor citrícola. Os 4 segmentos básicos acima aludidos são: a) o de suco de laranja concentrado congelado (SLCC), núcleo mais dinâmico e voltado ao mercado externo, ao qual está intrinsecamente relacionada a história recente da citricultura paulista; b) o de suco cítrico pasteurizado, de expansão recente, principalmente para o mercado interno, e que apresenta tendência de expansão; c) o de suco cítrico fresco, representado pela laranja destinada, tanto ao suco caseiro quanto às redes de restaurantes e de *fast foods* e à produção de sucos à vista do consumidor; e d) o de citros de mesa, em que a fruta é destinada ao consumo direto sem qualquer processamento (a denominada "laranja de chu-

par").

As características diferenciadoras e similares entre esses 4 segmentos da produção citrícola podem ser visualizadas comparando-os da perspectiva de aspectos básicos da tecnologia, da organização da produção, dos mercados e das políticas públicas. Definiram-se aqui, procurando o aprofundamento do conhecimento relativo à citricultura paulista, quatro conjuntos de variáveis consideradas fundamentais na perspectiva da diferenciação de processos: a) localização, composição e condução do pomar; b) logística de colheita e pós-colheita; c) estrutura e organização das cadeias de produção; e d) desenhos e efeitos das políticas públicas. Com base nesses aspectos busca-se apresentar, não apenas os elementos que possam explicar os distintos movimentos da evolução histórica que conformou a realidade presente, como também explorar as possibilidades de desenvolvimento futuro dos segmentos e identificar em que condições cada característica apresenta requerimentos peculiares para a concretização desse objetivo⁵.

2 - DISTINÇÕES RELATIVAS À BASE TÉCNICA DA PRODUÇÃO DE CITROS: ESPECIFICIDADES NA LOCALIZAÇÃO, COMPOSIÇÃO E CONDUÇÃO DO POMAR

A formação de pomares de produção de frutas cítricas, em se tratando de uma cultura perene, representa um investimento, uma vez que a própria

⁵A realização deste trabalho teve, além de informações quantitativas e qualitativas extraídas de outros estudos e das fontes oficiais de dados primários, como o Instituto de Economia Agrícola (IEA) e a Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE), também outras obtidas em entrevistas com técnicos, fruticultores, comerciantes e industriais, abrangendo, portanto, os vários segmentos do complexo citrícola paulista.

planta constitui-se em capital fixo. A decisão de plantio nessa situação tem um significado econômico diverso daquele que ocorre numa cultura anual. Neste último caso, dada a capacidade instalada de maquinaria e de terras agricultáveis, a grande maioria dos demais gastos insere-se como custos variáveis, podendo o agricultor a cada safra não apenas escolher entre lavouras alternativas (soja, milho, feijão ou algodão, por exemplo) como reduzir ou ampliar sua área cultivada em função da definição de dado nível de utilização de sua capacidade de produção. Numa cultura perene os procedimentos não são os mesmos, pois a decisão de plantio não pode ser alterada por toda a vida útil do pomar, ou seja, assume a característica intrínseca às decisões de investimento em que o recuo não pode ser efetuado sem perdas palpáveis.

O plantio de um pomar representa, assim, não apenas uma decisão de investimento que deve ser efetuada com toda a cautela exigida, mas uma decisão estratégica, uma vez que condiciona o sucesso de todo o empreendimento. No caso da citricultura, consiste em definir o local adequado em função dos objetivos do negócio, a composição varietal condizente e a condução do pomar exigida para os fins propostos. A decisão sobre esses três requisitos revela-se muito diferente em função do segmento da produção citrícola a que o citricultor se filia. As exigências qualitativas e quantitativas da destinação da fruta promove quadros diferenciados para a tomada de decisão, necessitando serem tratadas corretamente.

O **primeiro fator determinante consiste na localização do pomar**, pois ainda que o controle da natureza tenha avançado de maneira significativa com o moderno padrão agrário, na citricul-

tura, "dentre os fatores climáticos, os de mais difícil e dispendioso controle são a temperatura e a luz. Por essa razão deve-se escolher cuidadosamente o local onde será instalado o pomar" (MOREIRA, 1985:18). A qualidade e a produtividade dos laranjais são afetadas diretamente pelo clima, em função de a laranjeira produzir frutos de excelente cor e sabor em regiões de dias quentes (25°C a 30°C) e noites frias (10°C a 15°C), sendo que climas tropicais (quentes e úmidos) tendem a produzir frutos grandes, de pouca coloração, flácidos e achatados. Nas condições tropicais, o fruto se desenvolve rápido, conserva-se maduro por pouco tempo na árvore e é de mais difícil armazenamento. Em regiões subtropicais, o fruto demora o dobro para amadurecer, pode ficar cinco vezes mais tempo na árvore e conserva-se com maior facilidade. Numa mesma variedade, a laranja tropical tem menos ácido cítrico e vitamina C que a subtropical que, além disso, pela maior presença de carotenóides amarelos e avermelhados, apresentar coloração alaranjada mais intensa. Temperaturas elevadas com insolação direta sobre o fruto causam queimaduras na casca e depreciam o produto (MOREIRA, 1985).

Esses determinantes climáticos, ao influenciarem diretamente na aparência e no sabor do fruto, poderão condicionar a escolha do local de produção em função da destinação a ser dada ao produto. Pomares para produção de citros para sucos, que aceitam menos coloração e outros atributos de aparência e maior rendimento de suco, podem ser instalados em regiões de clima mais quente, enquanto pomares para oferta de frutas que serão consumidas como citros de mesa terão maior sucesso em climas mais frios (Tabela 1). Em função dessas características do fruto, a atual região citrícola

paulista apresenta vantagens comparativas expressivas do ponto de vista da produção de suco concentrado, com oferta de frutas com rendimento industrial elevado, superior à fruta nordestina (como a de Sergipe), que tende a ter menor teor de sólidos solúveis. Entretanto, do ponto de vista qualitativo, apresenta limitações para o cultivo de citros para mesa, mais adaptado a regiões abaixo do Trópico de Capricórnio, e onde a ocorrência de geadas não for fator limitante.

A localização da citricultura paulista no eixo Campinas-Ribeirão Preto-São José do Rio Preto, onde se formou o núcleo dinâmico da principal zona exportadora de suco de laranja concentrado congelado do mundo, mostra-se perfeitamente compatível com essa finalidade, mas não com o desenvolvimento da produção de citros de mesa nos padrões vigentes no mercado internacional. Essa região produz frutos grandes com percentual elevado de sólidos solúveis que, ainda com cor alaranjada pálida, permitem constituir uma agroindústria processadora de elevada produtividade. Ressalte-se que o SLCC representa um produto intermediário, pois, ao ser exportado, vai formar no mercado de destino o *blend* na indústria de alimentos produtora de bens finais. Sucos de diversas procedências, pelas suas características, entram na formação do sabor e da aparência exigida pelos consumidores dos países importadores, ainda que nessa mistura o SLCC brasileiro entre em maior proporção.

A produção de sucos pasteurizados exige praticamente a mesma qualidade da fruta do SLCC, o mesmo podendo ser dito no tocante ao suco fresco. Neste último caso, as laranjas de regiões mais quentes, por produzirem maior volume de suco por unidade, apresentam maior rendimento para extração. A li-

mitação fundamental, no caso das extratoras de suco fresco à vista do consumidor, pode estar no tamanho dos frutos, pois se muito grandes podem complicar a operação dessas máquinas. Além disso, essas frutas oriundas de pomares de clima quente têm uma menor "vida

TABELA 1 - Características de Laranjas Influenciadas pela Temperatura

Temperatura (°C)		Comprimento fruto (cm)	Peso fruto (g)	Rendimento suco (%)	Índice de cor	Sólidos solúveis (%)	Acid. (%)	Vitamina C (mg/100ml)
Dia	Noite							
30-35	20-25	0,80	110	43,4	8,1	9,6	0,58	21
20-22	11-13	0,86	76	37,8	11,2	14,2	0,93	27

Fonte: W. Reuther e E.M. Nayer, citados por MOREIRA (1985:16).

de prateleira", depreciando o suco ao conferir-lhe o sabor típico de "laranja passada". Do ponto de vista da fabricação de sucos cítricos, não há dúvidas quanto à localização ideal dos pomares paulistas, mas para a produção de citros de mesa, em especial para exportação, a região sudoeste do Estado de São Paulo poderia abrigar importante núcleo produtor de laranja. Entretanto, no período mais recente, apenas um grande grupo citrícola (Votorantim) decidiu realizar investimentos nessa nova zona de produção, inicialmente para processamento, mas acabou construindo *packing-house* e atualmente coloca sua produção no mercado interno.

A questão da aferição da qualidade da fruta colhida assume de maneira crescente o papel de fator relevante para todos os segmentos do complexo frutícola, sendo, no caso dos citros de mesa, determinante. Por isso, uma medida fundamental no aprimoramento da qualidade da fruta está no uso de *"densímetro ou refratômetro para medir o Brix, teor de sólidos solúveis e, a partir daí, definir o início da colheita, ..., uma vez que resultará em maior rendimento industrial ... Aliás essa prática deveria ser obrigatória para todas as frutas frescas colocadas no mercado, onde se observa a presença de frutos imaturos (ou verdes), em flagrante desrespeito aos consumido-*

res" (AMARO, 1998: 24). Esse aumento do rigor qualitativo representa evolução imprescindível para a fruticultura de mesa brasileira, dentro da qual se inserem os citros de mesa.

O **segundo fator determinante consiste na composição do pomar**, envolvendo a escolha de porta-enxertos e copas corretas para conformarem mudas adequadas. Importante salientar que essa definição corresponde à determinação das características do produto final, uma vez que as distintas variedades de copas permitem utilizações específicas da fruta produzida. Dessa maneira, a compra da muda revela-se uma decisão estratégica e irreversível a respeito da destinação da colheita do pomar. Por outro lado, há aspectos relevantes no que diz respeito às propriedades das mudas adquiridas que conformarão desempenhos melhores ou piores nos pomares instalados, tais como: a produtividade em razão da vida útil e da mortalidade das plantas e os custos associados a gastos com agrotóxicos, em função da contaminação com pragas e doenças transmissíveis pela muda. Além disso, há fatores associados ao risco e à própria relação entre a copa e o porta-enxerto (GONÇALVES, 1997b).

A muda de árvore citrícola apresenta, portanto, origem dupla cujos requerimentos necessariamente não são os mesmos, exigindo cuidados na compo-

sição. As características da fruta não dependem, por essa razão, somente da copa escolhida, uma vez que "o porta-enxerto induz à variedade-copa alterações no seu crescimento; tamanho; precocidade de produção; época de maturação e peso dos frutos; coloração da casca e do suco; teor de açúcares e de ácidos dos frutos; permanência dos frutos na planta; conservação da fruta após a colheita; transpiração das folhas; fertilidade do pólen; composição química das folhas; capacidade de absorção; síntese e utilização de nutrientes; tolerância à salinidade; resistência à seca e ao frio; resistência e tolerância a moléstias e pragas e resposta a produtos de abscisão. Dentre as influências que a copa exerce sobre o porta-enxerto, as mais evidentes são quanto ao desenvolvimento do sistema radicular, resistência ao frio, à seca e a moléstias" (POMPEU JUNIOR, 1991:266).

Essas influências recíprocas oferecem inúmeras alternativas e inter põem obstáculos que produzem diferenças quanto à utilização da fruta produzida, pois, quando a preocupação com a qualidade assume papel central, como no caso dos citros de mesa, os critérios de seleção dos porta-enxertos e das copas não mais se baseiam apenas no desempenho quantitativo da planta enxertada, mas também na *performance* qualitativa. Os riscos da utilização de um único porta-enxerto são enormes como demonstrou o efeito devastador da doença "Tristeza", constatada pela primeira vez em 1937, dizimando milhões de pés de citros então plantados em São Paulo, dos quais cerca de 90% usavam a laranja Azeda como porta-enxerto. Essa já havia substituído a laranja Caipira, principal porta-enxerto nas duas primeiras décadas deste século e que foi arrasada pela gomose de *Phytophthora*. Entretanto, a

lição não parece ter sido aprendida e, "apesar da contínua insistência de pesquisadores e extensionistas em alertar sobre os riscos da utilização de um único porta-enxerto, toda a agroindústria citrícola foi erguida sobre um **único pé**, o limão Cravo que começa a escorregar ameaçado pelo declínio dos citros" (POMPEU JUNIOR, 1985:15).

A produção de mudas citrícolas no Estado de São Paulo, independente da destinação da fruta, assenta-se, de maneira preponderante, sobre o limão Cravo como porta-enxerto. Se na laranja para suco, o porta-enxerto único apresenta um risco elevado, nos citros de mesa agrega-se outro elemento, não considerado, que se refere aos aspectos qualitativos na fruta colhida. Há um grupo minoritário de citricultores com frutas de mesa que administra adequadamente esse fator, auferindo bons resultados em termos de produtividade e de qualidade da fruta. Se no que diz respeito ao porta-enxerto existe a preponderância expressiva de um material, no tocante às copas, a supremacia da produção de suco forjou a hegemonia da variedade Pera, substituindo a variedade Baía que era a mais utilizada na fase da destinação preferencial para mesa, vivida pela citricultura paulista antes dos anos 60. Além do melhor desempenho industrial quanto à produtividade em sucos, a variedade Pera não apresenta o inconveniente de propiciar o sabor amargo ao produto que é conferido pela laranja Baía.

A industrialização, ao consumir a parcela preponderante das laranjas produzidas, acaba por definir a participação das variedades. Desse modo, a Pera destaca-se como a mais importante da citricultura paulista, seguida da Natal, da Valência e, em menor expressão, da Hamlin. Ressalte-se que a decadência da utilização da laranja Baía

decorre diretamente da opção pela fabricação de SLCC, pois, nos Estados Unidos da América, para onde foi levada e distribuída para outros países citrícolas, constitui numa das principais opções para produção de citros de mesa, tendo sido rebatizada como "Washington Navel" (FIGUEIREDO, 1991). A distribuição das copas, no que se refere às tangerinas, mostra o predomínio da variedade Poncã (58%), seguida da Murcote, Cravo e Mexerica (Tabela 2).

para indústria, das quatro variedades mais utilizadas, apenas a Hamlin mostra-se mais precoce, sendo a Natal, Pera e Valência mais tardias (Tabela 3).

Es-

TABELA 2 - Participação das Variedades de Laranja e Tangerinas, Plantadas no Estado de São Paulo, 1986 a 1998 (em %)

Variedade	1986	1990	1994	1998
Laranja				
Pera	48	52	41	45
Natal	26	30	26	25
Valência	14	9	23	20
Hamlin	5	3	7	8
Outras	7	6	3	2
Tangerina				
Cravo	25	20	15	12
Murcote	13	22	15	19
Poncã	51	49	57	58
Mexerica	11	9	13	11

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

Dentre as características das variedades, uma das mais importantes refere-se à sazonalidade da colheita. Tanto para a indústria de sucos como para os citros de mesa torna-se fundamental a obtenção de frutas pelo maior período de meses possível. Isso porque os investimentos na planta industrial, ou nos *packing houses*, pelo volume de recursos envolvidos, exigem safras mais demoradas de matéria-prima para reduzirem a ociosidade e diluírem o custo fixo por unidade. Na laranja

TABELA 3 - Épocas de Colheita das Principais Frutas Cítricas no Estado de São Paulo

Variedade	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Laranja para indústria												
Pera		T	T		S	S	S	S	S	S	S	T
Valência	T	T			S	S	S	S	S	S	T	T
Natal	T	T			S	S	S	S	S	S	T	T
Hamlin		T	S	S	S	S	S	S	T	T		
Laranja para mesa												
Baia, baianinha				T	S	S	S	T	T			
Lima		T	S	S	S	S	T	T				
Lima tardia				T	T	S	S	S	S	S	T	T
Shamut	S	T					T	T	S	S	S	S
Tangerina												
Cravo		T	S	S	S	T	T					
Mexerica			T	S	S	S	S	T				
Poncã				T	S	S	S	T				
Murcote						T	S	S	S	S	T	

Fonte: FIGUEIREDO (1991) e levantamento de campo, sendo que T significa produção temporã e S na safra.

sa realidade "pode representar algum risco: concentração do período de safra e conseqüente redução das aquisições pelas indústrias, excesso de oferta no mercado interno e queda de preços" (POMPEU JUNIOR, 1991: 267). Dessa maneira, torna-se importante ampliar a utilização de variedades mais precoces o que, no entanto, esbarra nas excepcionais qualidades da Pera para a fabricação de suco.

No conjunto das variedades de copa indicadas para a produção de citros de mesa, o universo de materiais disponíveis permite oferecer laranjas quase todo o ano, em especial para os fruticultores da região central do Estado de São Paulo, que introduziram a variedade israelense Shamut, com safra de setembro a janeiro. O pequeno desenvolvimento dessa atividade não permitiu a difusão ampla de pomares com múltiplas variedades, o que pode-

ria ainda ser aprimorado com a inclusão das tangerinas nesse conjunto de opções. O surgimento de um pólo produtor de citros de mesa, concebidos como frutas inseridas numa cesta de frutas mais variada, permitiria realizar oferta durante todo o ano. Para isso torna-se necessário estruturar pomares mais diversificados, ainda que centrados nas variedades mais requisitadas pelos consumidores.

O pleno desenvolvimento da citricultura de mesa no Brasil, enquanto atividade competitiva no contexto mundial, exige um amplo avanço no tocante à coleção de variedades utilizadas, fato atualmente limitado a reduzido número de fruticultores. Além disso, torna-se necessário explorar as enormes vantagens econômicas administrando a associação cavalo-copa, com a ampliação do período de produção de uma mesma copa, como na citricultura de

mesa da Califórnia onde, "para obter frutos mais tardios e de melhor qualidade, o citricultor utiliza porta-enxertos híbridos de *Trifoliata* (C35, Troyer, Swingle e Carrizo) e, quando necessita de frutos precoces, Limão Cravo e Volkameriano" (TEÓFILO, 1998:8).

O terceiro fator determinante consiste no adensamento do plantio, o que viabiliza pomares altamente produtivos em áreas menores, intensificando o uso da terra. A citricultura paulista estruturou-se de maneira mais extensiva que a praticada em outras nações, sendo que levantamento do início dos anos 70 mostrava uma densidade média de 229 plantas por hectare, em que os pequenos pomares (até 12 mil plantas) tinham 276 citrinas por hectare; os médios (de 12 a 70 mil plantas), uma média de 233 plantas/ha; e os grandes (mais de 70 mil plantas), cerca de 209 plantas/ha (TEÓFILO SOBRINHO, 1985). Essa realidade mostra-se muito abaixo da situação vigente em outras citriculturas, em especial na Espanha, principal nação exportadora de citros de mesa no plano internacional, onde prevalece a estrutura de pequenas e médias propriedades.

Os resultados de pesquisa do Centro de Citricultura Sylvio Moreira, do Instituto Agrônomo do Estado de São Paulo (antiga Estação Experimental de Limeira), demonstram os significativos aumentos de produtividade que podem ser obtidos com os plantios adensados de frutas cítricas. Exemplo disso pode ser visto na comparação de várias densidades de plantio de laranja Valência, em que não apenas as produtividades crescem em função do aumento do número de plantas por hectare como também esse aumento persiste e amplia-se na medida em que os pomares ficam mais velhos (Tabela 4). São incrementos significativos que elevariam ex-

pressivamente a produção estadual se disseminados por toda a área citrícola, com a liberação de amplas superfícies de terra para outras culturas, reduzindo também a área necessária nas propriedades, para a obtenção de colheitas em escalas maiores, ou seja, pode-se obter economias de escala por meio do adensamento dos pomares.

TABELA 4 - Produtividades Médias Quatrienais de Frutos por Hectare, de Pomares da Laranja Valência Enxertada sobre *Trifoliata* Limeira, em diferentes Densidades de Plantio, na Estação Experimental de Limeira, 1983

Espaçamento (m)	Plantas por ha	Produtividade média (kg/ha)		Diferença (b)-(a)
		3° ao 6° ano	7° ao 10° ano	
		(a)	(b)	
6 x 2	833	523	1.279	756
6 x 3	555	318	973	855
6 x 4	416	273	827	554
6 x 5	333	188	614	426
6 x 6	277	186	599	413

Fonte: TEÓFILO SOBRINHO (1985:50).

A densidade de plantios de citrinas nos pomares paulistas vem aumentando nos últimos anos, demonstrando a crescente adoção da tecnologia do adensamento. Os pomares mais novos, seja para laranjas, seja para tangerinas, apresentam um número de plantas por unidade de área muito superior aos observados nos mais velhos, o que revela uma crescente intensificação do uso do solo (Tabela 5). Um aspecto relevante dessa tendência, em especial no caso da formulação de políticas de incentivo à produção de frutas cítricas, é a possibilidade de se utilizarem pequenas e médias unidades de pro-

dução como beneficiárias dos recursos alocados por medidas governamentais, inclusive com níveis ainda mais elevados de adensamento. Essa ação poderia contrabalançar menores pomares com colheitas maiores, garantindo a amortização adequada da infra-estrutura de produção, em especial da maquinaria empregada.

TABELA 5 - Densidade do Plantio dos Pomares de Tangerinas e Laranjas no Estado de São Paulo, Segundo a Idade, 1996
(em árvores por ha)

Faixa etária	Tangerinas	Laranjas
Menos de 1 ano	345	346
1 a 3 anos	350	297
4 a 7 anos	341	270
8 a 10 anos	238	253
Mais de 10 anos	304	237

Fonte: Instituto de Economia Agrícola e Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (IEA/CATI), dados levantados em pequenos produtores de citros (menos de 10 mil plantas), em 27 municípios.

Essa possibilidade de disseminação de plantios adensados em pequenas propriedades pode ainda ser ampliada em muito no caso dos pomares de citros para mesa. A conformação dominante dos plantios adensados procura compatibilizar o uso intensivo de máquinas nos tratamentos culturais com o aumento do número de plantas por hectare. Tanto assim que os desenhos das glebas são redefinidos mantendo-se a largura entre as linhas (em 6 metros no experimento citado na tabela 4), e diminuindo a distância entre as plantas dentro da linha. Essa prática revela-se factível na

produção de frutas para processamento, em que a aparência não consiste num fator limitante. As plantas mais próximas dentro de cada linha acaba por levar à interpenetração de plantas adultas formando uma distribuição em que apenas as ruas ficam livres com espaço entre as plantas. Apenas as frutas das faces da planta voltadas para as ruas receberiam luz solar adequada à aquisição de coloração ideal, além de que os galhos podem propiciar ranhuras na casca e outros danos à aparência. No caso de frutas de mesa, o adensamento ideal deve não apenas reduzir o espaço entre as plantas como também entre as linhas com a planta, num novo desenho compatível com o recebimento de luz em todas as faces, sem a mecanização pesada mas com uso de equipamentos de menor potência, o que se mostra compatível com pequenos e médios pomares.

O quarto fator determinante está na condução dos pomares. Em função das distintas definições qualitativas derivadas das várias destinações da fruta, são realizadas práticas específicas. No caso da fabricação de suco cítrico, seja concentrado ou pasteurizado, não há grande rigor na exigência no tocante à aparência da fruta. Quando a fruta destina-se à comercialização *in natura* elevam-se os requerimentos quanto às características visuais, como forma de atrair o interesse do consumidor. Isso será mais verdadeiro no caso de citros de mesa, pois o produto a ser ingerido diretamente como fruta deve ser atraente. A fruta de qualidade superior do ponto de vista visual exige uma condução do pomar compatível com esse objetivo, distinguindo-se em muito das técnicas usuais em grandes pomares de frutas para sucos cítricos.

A densidade do plantio já foi mencionada, pois espaçamentos muito

apertados produzem atrasos na coloração, na maturação e no tamanho das frutas. Tanto assim que nos pomares de excelência de citros para mesa, a poda converte-se em técnica fundamental para se obter frutas de qualidade, seja conformando plantas mais baixas e com maior rendimento, seja para tornar toda a planta arejada e garantir aos frutos internos condições similares às dos externos no tocante ao acesso à luminosidade. Para a qualidade, também é relevante a construção de quebra-ventos, naturais (com eucalipto, grevilha, etc.) ou artificiais (com malha de polietileno com 44% de passagem de ar). Essa técnica procura evitar os efeitos diretos das rajadas de ventos sobre os frutos, impelindo-os a movimentos que promovam choques e ranhuras com outros frutos e galhos, bem como a derrubada de muitos deles. A melhoria qualitativa exige a utilização da técnica do desbaste dos frutos, em especial na tangerina Murcote, garantindo um número deles compatível com uma produtividade elevada, mas com frutos graúdos de alta qualidade, além de se evitar a quebra ou arqueamento até o chão de galhos, também prejudiciais aos frutos e à planta.

Outras técnicas utilizadas são os tratamentos com fitohormônios, seguindo as especificidades de cada espécie quanto a essa aplicação que exige amplo conhecimento da atividade para concretizar o sucesso. No mesmo sentido utiliza-se o "raiado", técnica que consiste em um corte no tronco que, bloqueando a passagem da seiva elaborada, acumula carboidratos nos frutos, conferindo-lhes maior calibre. O controle da florada pode ser obtido efetuando-se um *stress* hídrico, associado à adubação balanceada com micronutrientes induzindo a floração homogênea na época desejada. Por outro lado, a adubação potássica bem conduzida per-

mite aumentar a qualidade visual no tocante à coloração. Mas não se trata, nesse caso, apenas da obtenção de frutas de qualidade superior, pois, "aliando-se o clima, o porta-enxerto, e o uso de técnicas como irrigação e aplicação de hormônios, há concreta possibilidade de ampliar o período de safra" (PIO; FIGUEIREDO; POMPEU JÚNIOR, 1998:373).

Em resumo, são muito grandes as diferenças de ordem tecnológica para a produção de citros em função das distintas destinações dessa fruta. A estrutura produtiva montada no Estado de São Paulo, não apenas reflete a prioridade quase absoluta para a exportação de sucos cítricos, como também a base técnica não se mostra intercambiável para outras utilizações das frutas cítricas. À medida que os demais segmentos forem ganhando importância haverá uma crescente demanda por condições tecnológicas específicas e diferenciadas em relação àquelas desenvolvidas para o SLCC. A base técnica, incluindo localização, composição e condução do pomar, diferencia-se progressivamente do SLCC para os citros de mesa, com menores exigências adicionais para os sucos pasteurizados e sucos naturais, mas ainda assim com adaptações relevantes. A constituição dos demais segmentos nas mesmas condições de competitividade internacional exigirá políticas que levem em conta essa diferenciação, procurando desenvolvê-la a contento.

A atual citricultura paulista, em que há avassaladora hegemonia da destinação da fruta para a fabricação de sucos, está calcada numa base técnica centrada no objetivo fundamental da produção de suco de laranja concentrado congelado (SLCC). O sucesso da modernização desse segmento mostra-se inquestionável tornando-o competitivo frente à forte e protegida agricultura

norte-americana. A produção de citros de mesa, que foi suplantada nesse processo, vem ganhando novo impulso no período recente, mas para ser bem sucedida essa opção exige a disseminação de base técnica distinta, ainda não plenamente internalizada e apreendida por conjunto significativo de fruticultores. Ressalvem-se os elementos estruturais diferenciados desse segmento, mais adequado a pequenos e médios fruticultores, diversificados em termos de espécies cultivadas, mas de qualquer maneira, com elevado domínio sobre as tecnologias de ponta, em especial no manejo de água e solo, além da fisiologia das plantas. Noutras palavras, exige do fruticultor elevada compreensão das leis que regem os movimentos da natureza, não sendo suficiente aplicar pacotes genéricos que não levam em conta as especificidades de clima, solo e planta.

3 - DIFERENÇAS ENTRE AS LOGÍSTICAS DE COLHEITA E PÓS-COLHEITA: DIVERSOS GRAUS DE EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E DE PERECIBILIDADE

A diferença de destinação das frutas cítricas ganha maior expressão em termos das logísticas de colheita e pós-colheita. Nesse sentido pode-se dividir os citros em dois grandes grupos: a) aqueles a serem enviados diretamente dos pomares para as fábricas de sucos da indústria de sucos concentrados ou pasteurizados e b) aqueles cujo andamento seguinte passa necessariamente por transações como fruta *in natura*, como são os casos dos sucos feitos à vista do consumidor e dos citros de mesa, em que os elementos qualitativos como a aparência ganham destaque. Essa diferenciação pela qualidade exige processos distintos de colheita e pós-colheita com impactos

na qualificação da mão-de-obra, no tipo de equipamento e nas técnicas utilizadas, sendo um tipo de fruta destinado às *packing houses* e outro, às agroindústrias processadoras.

A **primeira distinção relaciona-se à operação de colheita**. Na produção de laranja *in natura*, especialmente de citros de mesa, os melhores fruticultores realizam tratamento fúngico de pré-colheita para impedir a proliferação de colônias na fruta colhida. A indução de floradas homogêneas favorece a operação de "panha" com maior produtividade operacional além de se obter frutas mais uniformes em tamanho e coloração. A coleta da fruta exige pessoal treinado para evitar choques que promovam avarias ou ranhuras. O próprio acondicionamento altera-se com a utilização de recipientes de menor volume, os quais são transportados do pomar para o *packing house* com rapidez e com cuidados no sentido de não provocar amassamento que depreciem o produto. Na laranja para sucos a preocupação ocorre noutro sentido, pois, ainda que cuidados devam ser observados, procura-se racionalizar a operação obtendo o máximo de produtividade com mecanização de vários procedimentos.

A exigência qualitativa no tocante à mão-de-obra difere de maneira significativa nesses dois sistemas de colheita. Na colheita de citros de mesa, os melhores fruticultores investem no treinamento de pessoal para operar o pomar durante todo o ano e, em função disso, a colheita ocorre com a predominância de trabalhadores permanentes, o que permite um processo acumulativo de conhecimento, tornando-os agentes ativos e fundamentais do processo técnico de produção. Na colheita de citros para suco o rendimento da operação com minimização de custos consiste no objetivo fundamental; uti-

liza-se a contratação de mão-de-obra eventual, os safristas, apenas pelo período e na quantidade necessária. A preocupação com a qualificação dos trabalhadores não é prioritária na ótica do contratante. Por outro lado, o uso de grandes equipamentos nas operações de transporte consiste numa prática generalizada. Do ponto de vista do emprego, os citros para sucos não apenas utilizam proporcionalmente menor número de trabalhadores por unidade produzida, como também o faz com grandes variações sazonais entre safra e entressafra e com menor exigência de qualificação.

Na análise da competitividade da citricultura paulista no cenário internacional, em especial quando se coteja com a realidade da produção norte-americana localizada na Flórida, não se pode deixar de observar que os custos com salários representam parcela importante das vantagens. "*No comparativo de custo operacional, verificou-se que as despesas com mão-de-obra e máquinas são maiores na Flórida... As explicações para essas diferenças são justificáveis já que a mão-de-obra na citricultura paulista é menos qualificada e recebe salários menores, enquanto que as despesas operacionais com máquinas e equipamentos são maiores no Estado americano, pelo uso intensivo da irrigação e da mecanização*" (NEVES e ARRUDA, 1998:8). Essa realidade mostra o paradoxo de se fundar a modernidade numa realidade de baixos salários, o que está no âmago do conflito distributivo latente na sociedade brasileira, e presente no núcleo dinâmico e moderno da agricultura representado pela citricultura.

A **segunda distinção está representada pela estrutura de pós-colheita**, com os *packing houses* para as frutas de mesa e as fábricas de sucos para as demais. Os *packing hou-*

ses dos melhores fruticultores são estruturas de equipamentos multiprodutos beneficiando pêssego, nectarina, goiaba, laranja e tangerina. Essa característica permite a consolidação, à orla dessa unidade de núcleo de fruticultura, não apenas de um leque de variedades de citros que podem produzir durante todos os meses do ano, como também a incorporação à essa cesta de frutas outras que incrementem a utilização dos equipamentos. Esse pólo polifrutícola difere de maneira intensa da área agrícola das indústrias de suco que, centradas na escala de operação, forjam propriedades monocultoras.

Outra característica consiste que, no núcleo fruticultor para mesa, ocorre a possibilidade de organização de um conjunto especializado de propriedades menores. Isso desde que essas várias propriedades possam convergir para o fornecimento de frutas à uma grande estrutura de distribuição, sem o que isso geraria deseconomias de escala pelo ritmo das operações anteriores ao tratamento pós-colheita. Nos *packing houses*, os citros de mesa são tratados para prolongar o período de senescência para o que a fruta não pode passar mais de 48 horas entre a colheita e o tratamento pós-colheita. Esses consistem, normalmente, em desinfecção com cloro e fungicida, seguida de enceramento dando brilho e retardando a senescência, sendo a fruta estocada em camadas finas, após classificação por calibre e cor.

Alguns fruticultores realizam processo de desverdeamento antes de a fruta entrar na linha de beneficiamento, submetendo-a a tratamento em câmaras com gases e temperatura controlada por 48 horas, para obter coloração alaranjada mais intensa. O processo seguinte consiste na embalagem e acondicionamento em câmaras de tempe-

ratura e atmosfera controlada até a destinação ao mercado, com o transporte também sendo realizado em condições especiais. Ressalte-se que essa estrutura aprimorada de pós-colheita mostra-se ainda incipiente na citricultura paulista, em que, em regra, prevalece a aplicação às frutas *in natura* praticamente o mesmo tratamento administrado aos citros para sucos, com colheita realizada por mão-de-obra safrista em caixas de 40,2kg, e lavagem e embalagem sem agregação expressiva de valor ao produto. Essa realidade mostra o nível insuficiente de desenvolvimento desse segmento da citricultura do Estado de São Paulo, tal como na maior parte da fruticultura de mesa no Brasil, pois "*os packing houses que processam frutas para o mercado interno sempre se caracterizaram pelo baixo nível tecnológico em sua grande maioria, apesar da existência de packings tecnificados e que movimentam grandes quantidades de frutas ao ano*" (POZZAN, 1996:3).

A estrutura de processamento dos citros para obtenção de suco diferencia-se tanto na planta industrial quanto em termos de produto final. A produção de suco fresco realiza-se por um processo de extração simples com adaptação para baixo teor de óleo, consistindo de extração, resfriamento e engarrafamento. Adotando-se uma higiene adequada e armazenamento em temperatura ideal, a vida útil do suco fresco atinge três dias. O tamanho ideal da laranja destinada para esse mercado consiste naquele entre 2 e 4 polegadas, pois frutas de 5 a mais polegadas não entram na máquina. O maior problema do suco fresco está no processo de distribuição e venda a varejo, pois, sem condições de refrigeração, o prazo de validade reduz-se à metade, passando de três dias para um dia e meio. O fornecimento das la-

ranjas para a produção de sucos frescos dá-se por meio de atacadistas que adquirem essas frutas ou do citricultor ou das indústrias. São as mesmas estruturas que atendem a feirantes, supermercados e lanchonetes e restaurantes. As redes de *fast foods* têm trabalhado mais com sucos pasteurizados.

O grande problema do suco fresco está na contaminação com microorganismos estando sendo intensificada a fiscalização sanitária sobre os fabricantes. Em geral as condições sanitárias deixam muito a desejar, apresentando qualidade inferior e baixo controle sanitário. Quanto a bares, padarias e restaurantes o problema fica menos grave, desde que seja feita a fiscalização direta pelos consumidores. Caso isso não aconteça, estes serão prejudicados pelos problemas de higiene e limpeza, como a presença de abelhas que levam leveduras nas suas patas. Não há disponibilidade de manual de limpeza nem controle eficaz da data de fabricação, possibilitando aos proprietários não realizar a limpeza adequada, podendo acarretar odor desagradável ao suco. A demora na distribuição pode ainda estragar o produto pelo desenvolvimento rápido de microorganismos. A compra de frutas de qualidade inferior também confere maior depreciação ao suco fresco, fato facilitado pela imensa dispersão de empresas produtoras.

O processo de fabricação do suco pasteurizado consiste no tratamento térmico do produto que envolve temperaturas acima de 90°C, procurando eliminar microorganismos, resfriando-o rapidamente até 2°C, promovendo a inativação enzimática. As enzimas destroem a estabilidade do suco levando à formação de fases distintas, e também ajuda a oxidação do produto, tornando o sabor inadequado. As etapas seguin-

tes do processo consistem do enchimento e fechamento asséptico da embalagem ou não e colocação nos canais de distribuição do produto, normalmente as grandes redes de supermercados. O tempo de duração da vida de prateleira do suco pasteurizado é de 25 a 30 dias, chegando a 60 dias em alguns casos com a utilização de nitrogênio e temperaturas próximas de 0°C. Se o produto for embalado assepticamente poderá ser estocado e comercializado em temperatura ambiente. O grande problema do suco pasteurizado é a entressafra agrícola pois, nesse período, não há laranja adequada, havendo necessidade de adicionar suco concentrado para equacionar essa limitação. Dessa maneira, há grandes dificuldades de produção de sucos pasteurizados em todos os meses do ano mantendo um padrão uniforme do produto final. A competição por fatias de mercado interno, ainda não presente na atual fase de expansão do consumo de sucos pasteurizados no Brasil, certamente produzirá a busca de vantagens no tocante ao fornecimento de matéria-prima mais homogênea entre os meses do ano.

A fabricação de sucos concentrados mostra-se bastante diferenciada dos demais casos, pois ocorre em plantas industriais com enormes escalas de processamento, como uma fábrica paulista que, com capacidade de moagem de 25 milhões de caixas, consiste na maior unidade de produção no plano mundial. As fábricas são totalmente automatizadas com processamento sem contato manual, com a atenção para a matéria-prima iniciando-se nos pomares, desenhados para propiciar o maior período de colheita possível com plantas precoces e tardias. A extração do suco é efetuada por meio de estradoras FMC *in line*, que realiza o despolpamento em *finischer* ou turbo filtro, a inativação enzimática e a padronização

da polpa. Logo após, o produto é submetido a processo de evaporação, retirando água e concentrando-o em evaporadores de grande capacidade, a seguir o suco é resfriado a -5°C , para a estocagem e transporte a granel ou em tambores. As frutas são oriundas de pomares situados de preferência à orla da fábrica, operacionalizados com índices crescentes de mecanização, e distribuídos de maneira a reduzir a ociosidade da planta industrial.

Uma diferenciação importante entre os três tipos de sucos cítricos produzidos está relacionada com o grau de automação das unidades fabris. O suco fresco, elaborado por inúmeras pequenas empresas, é produzido com processo intensivo em mão-de-obra, inclusive com baixa exigência de qualificação, não apenas pela facilidade operacional conferida pelos equipamentos, mas porque, em muitos casos, ocorre o uso intenso de familiares na produção. Para o pasteurizado, empregam-se máquinas maiores, embora as indústrias sejam importantes empregadoras de mão-de-obra, dado que várias operações da logística de distribuição são intensivas em mão-de-obra, em especial quando essa operação é realizada por empresas que já atuam no ramo de leite e laticínios. O suco concentrado é elaborado em grandes fábricas automatizadas, com emprego, proporcionalmente, de menor volume de pessoal. A logística de distribuição das grandes empresas de sucos cítricos envolve desde frotas de transporte a granel até terminais portuários próprios (ou em associação de empresas) tanto no porto de origem (Santos) como de destino (em geral na Holanda e Bélgica, importantes centros redistribuidores dentro da Europa). Essas operações apresentam intensivo grau de mecanização com elevada produtividade do trabalho, característica típica de

grande indústria.

No cenário internacional, exatamente esses predicados associados à escala da produção e da logística, representam os elementos basilares da posição competitiva de liderança assumida pelo suco de laranja concentrado e congelado do Brasil. "*As vantagens comparativas da citricultura paulista na área de produção não se localizam apenas no custo operacional de manutenção do pomar, elas se estendem também na pós-colheita, até o portão da indústria, apresentando menores custos em vista do volume transportado, proximidade da indústria, economia de tamanho e concentração da produção no cinturão citrícola*" (NEVES e ARRUDA, 1998:12). Esses diferenciais, obtidos na matéria-prima, são ainda aumentados pela escala e eficiência do processamento agroindustrial, da estrutura logística de armazenamento e escoamento da produção e, principalmente, pelo vigor comercial das empresas líderes que se constituem em *trading companies*, transacionando diretamente seus produtos no exterior.

Outro agente relevante no complexo citrícola é o grande atacadista de frutas cítricas *in natura*. Em regra trata-se de comerciante que atua tradicionalmente como o capital comercial, obtendo ganhos no diferencial de preços de venda e de compra, sem dar grande importância a atributos de agregação de valor pela qualidade. Por esse canal transitam, tanto as frutas de mesa, como parcela importante das laranjas *in natura* destinada aos sucos caseiros e sucos frescos. Muitos desses atacadistas funcionam como fornecedores dos supermercados, embora nas frutas para sucos caseiros seja crescente o número de transações diretas entre agroindústrias e grandes redes varejistas. Em linhas gerais, os atacadistas trabalham com alta rotativi-

dade de estoques, armazenados ao ambiente, e com a qualidade disponível do produto. Para grandes clientes, procuram atender algumas exigências qualitativas referentes, principalmente, aos aspectos visuais.

Em resumo, as diferenciações entre as logísticas de colheita e pós-colheita relacionam-se com exigências de qualidade e aspectos inerentes à perecibilidade. As estruturas de produção para os quatro segmentos do complexo citrícola, não apenas são distintas, como também a expansão recente dos mesmos produz uma tendência divergente de evolução. Isso porque a consolidação da produção de frutas cítricas de mesa em bases competitivas amplia a necessidade de alteração na base técnica prevalecente, o mesmo podendo ser dito do suco pasteurizado e do suco fresco. No momento atual, esses segmentos, preponderantemente, organizam-se como estruturas montadas à imagem e semelhança do segmento mais forte e dinâmico: a agroindústria processadora de suco de laranja concentrado e congelado (SLCC).

4 - DIVERSIDADE DA ESTRUTURA E DA ORGANIZAÇÃO DAS CADEIAS DE PRODUÇÃO: CONFORMAÇÃO DE SEGMENTOS COM INTERESSES DIFERENCIADOS

O complexo citrícola não se constituiu de um bloco monolítico, apresentando inúmeras diferenças entre os segmentos que o compõe, bem como dentro de cada um deles. Nesse sentido, a hegemonia da grande indústria de suco concentrado acabou forjando uma estrutura de produção de matéria-prima compatível com suas necessidades, assim como a própria organização de cada elo da cadeia de produção. Essa diferenciação consubstancia-se na proliferação de entidades procurando orquestrar

interesses diversos, num processo econômico caracterizado pelo conflito, em especial na determinação dos preços da laranja em cada safra. As organizações de representação das indústrias procuram atuar de forma decisiva na obtenção de benefícios em termos de políticas públicas, como a isenção tributária para o suco exportado, pois como grandes empresas o acesso a créditos de investimento mostra-se mais fácil. De qualquer forma, o predomínio de poder da indústria de sucos concentrados determina o perfil do setor.

A estrutura de produção de laranja no Estado de São Paulo revela a importância da agroindústria processadora na definição do tamanho dos empreendimentos. Em 1995/96 o número médio de pés de laranja por citricultor paulista estava em torno de 5,6 mil, embora esse tamanho médio de pomar não signifique desconcentração da produção. De um total de 29,4 mil estabelecimentos com pomares de laranja, cerca de 18,5 mil tinham área de lavoura menor que 10 hectares (62,9%). Estes detinham 6,7% do número de pés, 5,9% da área colhida e produziram 5,2% do total, ou seja, uma participação muito inferior à sua participação no universo de citricultores. Por outro lado, 147 estabelecimentos com área de lavoura maior que 500 hectares (0,5%) representavam 18,9% do número de pés, 21,7% da área colhida e 22,7% da produção (Tabela 6). Dessa maneira, a estrutura paulista de produção de laranjas revela-se dispersa por vários estabelecimentos, mas com produção concentrada nos maiores pomares, ainda que se ressalte a importância dos médios citricultores no volume de matéria-prima. É, portanto, fundamental avaliar essa distribuição em função da destinação da fruta, para se aquilatar os impactos distributivos da ação da agroindústria.

Dos 29,4 mil estabelecimentos com pomares de laranja no Estado de São Paulo, cerca de 9,4 mil destinam sua produção para o autoconsumo (32,0%). Do restante, a destinação se concentra em maioria para as agroindústrias (10,9 mil ou 37,1%) e para os intermediários (7,7 mil ou 26,1%), ou seja, para a fabricação de sucos cítricos ou comércio de frutas *in natura*. Da produção total, cerca de 81,7% das frutas são vendidas às empresas de processamento agroindustrial e 15,1% aos intermediários. Merece destaque o fato de que os citricultores que fornecem seus produtos para as agroindústrias têm o dobro do número de pés da média estadual e o triplo em relação ao que fornecem seus frutos a intermediários (Tabela 7). Fica nítido, dessa maneira, que a agroindústria citrícola induz à formação de pomares maiores, deixando os pequenos citricultores nas mãos da intermediação tradicional. Essa distinção tende a aprofundar a atual disparidade de produtividade, que atinge 417 frutos por pé nos fornecedores da agroindústria e 338 frutos por pé para os intermediários, diferença derivada das relações que esses agentes estabelecem com a produção, redundando em distintos padrões tecnológicos.

Esse comportamento decorre de a indústria de sucos cítricos, pela escala com que constituiu suas plantas industriais, acabar estimulando a concentração da área de pomares, privilegiando os grandes citricultores. As economias de escala são derivadas dos custos operacionais de colheita e transporte e dos custos de transação, que, em termos unitários, são menores para a aquisição de maiores volumes de frutas. Por essa razão, *"uma característica que comumente influi na compra de laranja é o tamanho do pomar; em geral, as indústrias estão mais pro-*

pensas a dar preferência à aquisição de pomares maiores, visto que estes acusam menores custos unitários de pulverização contra a mosca das frutas, de colheita, de fiscalização e de despesas administrativas" (AMARO, 1984:23). Ainda que na fase posterior a julho de 1995, muitas dessas despesas passassem a ser arcadas pelos citricultores, essa vantagem ainda persiste, penalizando citricultores de menor porte, cujos custos são maiores para levarem seus produtos até a indústria.

Em função da inexistência de informações específicas sobre a produção de laranja de mesa, uma forma de aquilatar a estrutura do segmento de citros de mesa consiste em avaliar a estrutura de produção de tangerinas. A produção de tangerinas destina-se ao consumo como fruta de mesa na sua maior parcela, sendo que dados para o Brasil no ano de 1992, mostram 23,6% da colheita encaminhada à agroindústria e 75,4% ao consumo de

TABELA 6 - Número de Informantes, Quantidade, Número de Pés e Área Colhida, por Grupos de Área de Lavoura de Laranja, Estado de São Paulo, 1995/96

Grupos de área (ha)	Informantes (n°)	Quantidade (milhões de frutos)	Pés (mil pés)	Área colhida (ha)	Pés por citricultor (n°)
Menos de 10	18.494	3.456	11.102	42.227	600
10 a 100	9.669	27.035	71.728	297.162	7.348
100 a 500	1.144	20.778	51.515	222.830	45.031
Mais de 500	147	15.041	31.100	156.696	211.565
Total	29.454	66.310	165.445	718.915	5.617

Fonte: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) - Censo Agropecuário de 1995/96.

TABELA 7 - Número de Informantes, Quantidade, Número de Pés e Área Colhida de Laranja, Segundo o Destino da Produção, Estado de São Paulo, 1995/96

Destino	Informantes (n°)	Quantidade (milhões de frutos)	Pés (mil pés)	Área colhida (ha)	Pés por citricultor (n°)
Autoconsumo	9.423	74	551	2.931	58
Estoques	80	39	122	455	1.525
Cooperativa	225	1.043	2.762	16.924	12.275
Agroindústria	10.925	54.185	129.693	558.892	11.871
Intermediário	7.690	10.026	29.638	128.878	3.854
Consumidor	1.108	938	2.768	10.794	2.498
Total	29.451	66.305	165.534	718.874	5.621

Fonte: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) - Censo Agropecuário de 1995/96.

mesa (MAIA et al., 1996). Um total de 5,4 mil estabelecimentos do Estado de São Paulo têm pomares de tangerinas, sendo a maioria com áreas de lavoura menor que 10 hectares (94,6%). A quantidade produzida concentra-se nos pomares de 10 a 100 hectares com 501,8 milhões de frutos (49,6%), embora estes representem apenas 5% dos citricultores. Diferentemente do caso da laranja, os pomares maiores têm participação de menor relevância (Tabela 8). A estrutura paulista de produção de tangerinas mostra-se imensamente

diferenciada em relação à observada para a produção de laranjas, o que está intrinsecamente associado à destinação preferencial da fruta.

Essa perspectiva fica muito mais nítida quando se observa que 3,1 mil estabelecimentos com pomares de tangerinas (57,6%) os mantêm para consumo próprio. Com isso, apenas 2,3 mil dos estabelecimentos (42,4%) mantêm plantações que podem ser consideradas comerciais. Outro aspecto fundamental está no fato de que 751,8 milhões de frutos (74,2%) são vendidos a interme-

diários, enquanto que 165,9 milhões são comprados pelas agroindústrias (16,4%) (Tabela 9). Fica nítida a prevalência dos atacadistas de citros na comercialização dessa fruta, o que apresenta implicações para o processo de desenvolvimento dessa atividade, em função do tradicionalismo das relações comerciais praticadas por esses agentes do capital comercial. Destaque-se, também, que a agroindústria processadora, ao se inserir como compradora no mercado de tangerinas, atua no mesmo sentido de privilegiar os maiores produtores, pois a média de venda de seus fornecedores revela-se o triplo da verificada entre os que transacionam com intermediários.

TABELA 8 - Número de Informantes, Quantidade e Valor da Produção, por Grupos de Área de Lavoura de Tangerina, Estado de São Paulo, 1995/96

Grupos de área (ha)	Informantes (nº)	Quantidade (mil frutos)	Valor da produção (R\$1.000)	Quantidade por citricultor (mil frutos)
Menos de 10	5.178	291.898	8.177	56
10 a 100	274	501.792	11.167	1.813
100 a 200	13	146.618	2.571	11.278
Mais de 200	5	72.026	1.069	14.405
Total	5.470	1.012.334	22.984	185

Fonte: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) - Censo Agropéculário de 1995/96.

TABELA 9 - Número de Informantes, Quantidade e Valor da Produção de Tangerinas, Segundo o Destino da Produção, Estado de São Paulo, 1995/96

Destino	Informantes (nº)	Quantidade (mil frutos)	Valor da produção (R\$1.000)	Quantidade por citricultor (mil frutos)
Autoconsumo	3.152	10.775	368	3
Estoques	10	425	5	42
Cooperativa	32	9.573	766	299
Agroindústria	115	165.880	2.232	1.442
Intermediário	1.821	751.824	18.016	413
Consumidor	339	73.856	1.597	218
Total	5.469	1.012.333	22.984	185

Fonte: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) - Censo Agropéculário de 1995/96.

Em linhas gerais, as características dos citricultores revelam uma enorme dispersão desse elo do complexo citrícola. Numa realidade em que os elos seguintes apresentam estruturas muito mais concentradas, o poder de barganha dos produtores de matéria-prima deve ser alavancado por meio de organizações que sustentem seus interesses frente aos oligopsônios a quem vendem suas frutas. Outra consideração necessária refere-se ao fato de que as agroindústrias de sucos cítricos, ope-

rando na busca de economias de escala, acabam privilegiando os proprietários de pomares maiores, em detrimento dos pequenos e médios fruticultores. Os produtos destes pomares de citros para indústria, cuja estrutura se mistura com a produção de citros *in natura*, são transacionados por meio dos comerciantes tradicionais de frutas, os quais mantêm reduzida ou quase nenhuma integração vertical para trás. O desenho atual dessa prática comercial mostra-se incompatível com um segmento

cuja competitividade se baseia na diferenciação pela qualidade.

O elo seguinte, a indústria de suco de laranja concentrado congelado, revela elevada concentração industrial, pois as duas maiores empresas detêm mais de 50% da produção, e as quatro maiores cerca de 81% do volume final. O número de empresas que produzem 75% da quantidade total resume-se a 4 num total de 16 empresas (Tabela 10). A evolução desde o começo dos anos 70 mostra que houve uma fase de desconcentração na primeira metade dessa década quando os investimentos do II Plano Nacional de Desenvolvimento atraíram novas empresas no movimento de

TABELA 10 - Indicadores de Concentração da Indústria de Suco de Laranja Concentrado Congelado, Estado de São Paulo, 1975 a 1994

Indicadores	1970	1975	1980	1985	1994
2 maiores empresas (%)	63,15	51,50	59,96	63,17	52,52
4 maiores empresas (%)	86,83	71,56	89,64	90,21	81,31
Empresas com 75% da produção (n°)	3	5	3	3	4
Índice de Herfindahl	0,2510	0,1753	0,2482	0,2539	0,1473
Número total de empresas	7	9	11	12	16

Fonte: MAIA (1996:51) e MAIA e AMARO (1994:61).

expansão da agroindústria processadora brasileira. Os movimentos subseqüentes apresentam uma tendência de concentração que se mantém nos anos oitentas, reverte-se nos anos noventas, mas, ainda assim, mantendo grau de concentração muito superior ao verificado nos Estados Unidos (MAIA e AMARO, 1994: 60). "Em resumo, a indústria de suco de laranja no Estado de São Paulo encontra-se em condições de oligopólio competitivo. Apresenta elevado grau de concentração da capacidade instalada, as empresas são interdependentes e em número reduzido e não há diferença significativa no produto final - o suco de laranja concentrado congelado a 65° Brix. As barreiras à entrada de novas firmas são impostas, geralmente, pelas grandes empresas já estabelecidas e com vantagens frente a concorrentes potenciais" (MAIA, 1996:50).

Outro segmento, representado pela produção de sucos frescos, aumentou expressivamente com o alargamento do mercado interno no início da década de 90, tendência que se reverte a partir de 1995. "A significativa queda da taxa de crescimento das vendas de suco de laranja fresco deve-se a fatores como: o forte inverno ocorrido em 1996 e a constatação de casos de contaminação, comprometendo a qualidade do pro-

duto e, o que é mais sério ainda, a saúde do consumidor. Outras questões levantadas se referem à falta de profissionalismo das pessoas que se aventuraram a entrar no segmento, devido à baixa necessidade de capital. Tal comportamento oportunista ... poderá causar grave entrave, não só ao crescimento do segmento como à sua sobrevivência" (KALATZIS; ALVES; BATALHA, 1998:234).

A liderança no processo de produção de sucos pasteurizados está com grandes empresas agroalimentares, em especial do ramo de laticínios, seja com plantas industriais próprias como a Parmalat que deteve em 1996 metade desse mercado, ou por meio de parcerias de indústrias de sucos concentrados com empresas do ramo de alimentos. "A necessidade de uma estrutura de distribuição para atender ao varejo faz com que empresas que atuam na área de laticínios, como a Parmalat, Danone, Nestlé e Santista Alimentos, entre outras, tenham vantagens competitivas na comercialização do suco de laranja pasteurizado, a exemplo do que ocorre no exterior. O aproveitamento das redes de distribuição dos laticínios em outros produtos e a menor necessidade de investimentos contribuem para que essas empresas ingressem na atividade

citrícola. Sua menor necessidade de capital deve-se ao fato de possuírem câmaras frias e tecnologia apropriada a essa finalidade" (KALATZIS; ALVES; BATALHA, 1998:234).

A análise do padrão de competição entre os segmentos produtores de sucos cítricos mostra que no suco concentrado as posições competitivas estão baseadas no binômio custo/qualidade, num produto homogêneo inserido no comércio internacional. Processo distinto apresenta o segmento de suco pasteurizado, em que a estrutura logística conforma a base do padrão de competitividade, derivada da redução de custos em função da complementaridade do sistema de distribuição já utilizado pelas mesmas empresas para outros produtos de alimentação. Embora essa concorrência venha se limitando ao mercado interno, surgem possibilidades de inserção no mercado internacional, existindo projeto de uma grande empresa multinacional do setor agroalimentar, de implantação de uma enorme fábrica com esse objetivo. No segmento de sucos frescos, a regra consiste na dispersão com produção atomizada ocupando mercados locais ou regionais (Tabela 11).

Finalizando a análise dos agentes fundamentais do complexo citrícola, há que se considerar a estrutura atacadista de frutas cítricas *in natura*. Trata-se de estrutura mais dispersa quando cotejada com as agroindústrias processadoras de suco concentrado e de suco pasteurizado, mas significativamente mais concentrada em comparação com os citricultores, em especial em relação ao seu público fornecedor: os pequenos e médios produtores. No Entrepasto Terminal da Capital da Companhia de Entrepastos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP), no ano de 1997, cerca de 122 permissionários trabalhavam com frutas cítricas, sendo que 38 operavam somente com frutas

cítricas e 88 também com outras frutas. Em volume transacionado de citros, os 5 maiores permissionários transacionavam 31% do total, percentual que atingiria 38% se consideradas as frutas cítricas que são vendidas por essas empresas aos supermercados, mas que não passam pelo entreposto. A relação meramente mercantil consiste na marca do atacadista frente ao citricultor, pois não incorpora ações contratuais (formais ou não) que garantiriam maior estabilidade, pré-requisito de um sistema de comercialização que busca melhoria de qualidade.

A estrutura de intermediação de frutas frescas no Brasil é um gargalo fundamental ao pleno desenvolvimento da imensa potencialidade dessa atividade no País. Freqüentemente surgem discussões sobre o sucesso da exportação frutícola chilena, ou mesmo da citricultura espanhola, no sentido de que consistem em oportunidades perdidas pelo Brasil. Mas nem sempre se leva em conta a diferenciação estrutural representada pela presença das poderosas *trading companies* que dominam o mercado internacional de frutas frescas. Essas estruturas desenvolveram-se a partir das exportações de banana da América Central e Caribe, tornando-se dominantes no contexto mundial (GONÇALVES; PEREZ; SOUZA, 1994) e são, na verdade, o grande trunfo da fruticultura chilena no seu movimento exportador. *"No Brasil essa estrutura não existe para o conjunto da fruticultura, embora encontrem-se embriões dela nos casos exitosos de inserção internacional como o melão nordestino, a uva do Vale do São Francisco e a maçã sulista. Essa estrutura, entretanto, mostra-se ainda incipiente frente aos padrões internacionais... Ainda não se encontram no Brasil os modernos equipamentos de frutas frescas especializados em suprimento*

de supermercados, capazes de formar as cestas de frutas mais requisitadas, de garantir regularidade no fornecimento. Sem essa organização logística a fruta brasileira, ainda que com qualidade, perde em custo e qualidade, ou seja, não se mostra competitiva" (GONÇALVES e SOUZA, 1998: 57).

No seu conjunto, essas diferenciações estruturais nos vários elos e segmentos do complexo citrícola condicionam interesses conflitantes que acabam condicionando a organização das cadeias de produção. As diferenças afloram em situações em que os atores acabam concebendo expectativas e estratégias díspares, como pode ser verificado nas constantes divisões e reagrupamento de entidades de representação. Analisando-se apenas pelo ângulo da evolução das entidades de representação, a primeira conclusão seria de que dificilmente haveria uma agenda de interesse comum, seja entre os produtores de matéria-prima, seja no contexto das indústrias processadoras, ou ainda entre os comerciantes de frutas cítricas. Entretanto, o complexo citrícola apresenta uma particularidade fundamental: sua sobrevivência está sempre ameaçada por problemas fitossanitários com devastadora capacidade de destruição, se deixados sem qualquer controle. Em função disso, a despeito da luta por outras reivindicações, há convergência de interesses e esforços na defesa setorial, com impulsionamento do progresso técnico.

Analisando-se as entidades de representação dos citricultores, a primeira organização a surgir foi a Associação Paulista de Citricultores (ASSOCITRUS) em 1974, que congregava apenas os citricultores, após ter sido tentada a montagem de uma organização mais abrangente. A realidade era de crise como decorrência das restrições impostas à importação de sucos cítri-

cos por várias

TABELA 11 - Padrão Competitivo dos Segmentos Produtores de Sucos Cítricos, Estado de São Paulo, 1998

Campo concorrencial	Suco concentrado	Suco pasteurizado, reconstituído, etc.	Suco fresco
Principais fatores competitivos	Custo e qualidade	Qualidade, marca e acesso a canais de distribuição	Preço e melhor qualidade organoléptica
Produto e mercado	Padronização, produto homogêneo, comércio internacional	Pseudodiferenciação, preço, imagem da marca, embalagem, rapidez da entrega, mercado nacional	Preço, disponibilidade da fruta, mercado local/regional
Configuração da indústria	Alta concentração, economia de escala e de escopo, barreiras à entrada, integração vertical	Alta concentração, economia de escala e de escopo, barreiras à entrada, integração vertical	Estrutura atomizada, inexistência de barreiras, ineficiência das economias de escala, etc.

Fonte: KALATZIS; ALVES; BATALHA, (1998:238).

nações afetadas pela crise do petróleo. Em decorrência disso a luta pela estabilidade de preços passou a ser ponto prioritário na agenda da entidade. Dessa atuação deu-se a evolução do contrato com preço fixado por antecipação, a partir de projeção da produção, para o contrato de participação, conquista obtida na safra 1986/87, como instrumento de solução para os intensos conflitos entre citricultores e industriais, na determinação dos preços (MAIA, 1996).

No final de 1988, após ser derrotado nas eleições internas da ASSOCIATRUS, um grupo de citricultores criou a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP), concentrando seus associados nas novas regiões citrícolas de Araraquara e Bebedouro. A crítica fundamental da nova entidade era sobre a política de parceria da ASSOCITRUS em relação às entidades das empresas industriais (VI-

EIRA e ALVES, 1997). Entretanto, as atuações diferenciaram-se muito pouco entre as duas entidades, levando ao surgimento de grupos de citricultores descontentes que, em 1996, fundaram a Associação Brasileira dos Citricultores (ABRACITRUS). *"Muitos produtores acabaram se revoltando contra suas próprias entidades (ASSOCITRUS e ACIESP), culpando-as por não conseguirem resultados positivos para o setor. O ápice do descontentamento foi a resolução do CADE de extinguir o contrato-padrão, após denúncia feita pelas suas associações de representação"* (VIEIRA e ALVES, 1997:15).

As entidades de representação dos citricultores congregam uma parcela reduzida dos produtores, desde logo voltadas fundamentalmente para as relações com a agroindústria processadora, o que exclui a produção de citros de mesa. Mesmo entre os citricultores de frutas para sucos, a representati-

vidade não se mostra elevada, pois "nessas associações administradas pelos próprios produtores, o número de associados ativos é muito pequeno em relação ao número total do Estado. Em função dessa fraca participação, as associações têm dispendido grande parte de seu tempo no trabalho de conscientização do citricultor quanto à importância da união da classe" (MAIA, 1996:80-81). A pequena participação acaba se convertendo em menor poder financeiro das entidades e, principalmente, menor poder de barganha frente aos contendores representativos da indústria. A explicação freqüente de que tal situação deriva da pequena conscientização dos citricultores mostra-se verdadeira frente ao individualismo vigente, mas isso é verdade em parte, pois a grande heterogeneidade entre eles conforma interesses de difícil consenso. Em função disso, convergem apenas na luta por preços.

A representação da indústria também evoluiu de forma conflituosa, mas as razões são de ordem diversa, relativas à concretização de posições de liderança dentro do setor. Em 1974 foi criada a Associação Brasileira da Indústria de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS), pois "a necessidade de representação das indústrias junto à CACEX (Carteira de Comércio Exterior), através de uma entidade, foi um dos principais motivos da formalização da ABRASSUCOS. A CACEX havia se tornado uma espécie de cartório para apaziguar os conflitos entre produtores de laranja e indústria, bem como para acomodar as disputas das empresas em relação às respectivas posições no mercado interno" (MAIA, 1996:81). As questões fundamentais estavam na participação setorial para inserir-se no processo de definição da política nacional de agroindustrialização e, principalmente, para apropriar-se das

oportunidades proporcionadas pelas políticas de comércio exterior num período de estímulos às exportações frente à necessidade de gerar cambiais para equilibrar a balança comercial afetada pela crise do petróleo.

Na metade dos anos 80, mais precisamente em 1985, empresas de suco insatisfeitas com os mecanismos da ação governamental, em especial na definição dos preços internos da matéria-prima, realizada após intensa confrontação entre citricultores e industriais, criaram a Associação Nacional das Indústrias Cítricas (ANIC). "Um dos primeiros trabalhos da ANIC foi a implementação do atual contrato de compra e venda de laranja (contrato de participação), o qual já vinha sendo discutido por pesquisadores da área e pelas associações existentes. Desde sua adoção, o governo não foi mais chamado a intervir nas negociações entre produtores e indústrias, quando muitas vezes arbitrava os preços da caixa de laranja" (MAIA, 1996:82). Pouco tempo mais tarde, em 1988, a empresa líder da agroindústria de sucos cítricos concentrados, o grupo Cutrale abre nova dissidência e funda a Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS), com prioridade voltada para a abertura de oportunidades de negócios no mercado externo.

As entidades representativas da agroindústria de suco cítrico concentrado passaram por um amplo processo de reestruturação e, após um período de dissidências, reagrupam-se em torno de uma única organização em 1994, com as empresas aderindo à ABECITRUS. Destaque-se que não se trata de um simples reagrupamento, mas da conjunção de esforços seguindo a ótica da alavancagem das exportações, ou seja, colocando o mercado externo como perspectiva prioritária exatamente no mo-

mento em que a Rodada Uruguaí do General Agreement for Trade and Tariffs (GATT) manteve incólume a proteção norte-americana ao suco dos produtores internos, impondo taxaço à entrada do suco brasileiro. A evolução dessa estratégia representou a globalização das empresas líderes da agroindústria brasileira de sucos cítricos concentrados que, adquirindo o controle de empresas nos Estados Unidos, passaram a se inserir dentro do mercado norte-americano como produtoras locais, com participação expressiva na capacidade de moagem.

As organizações do complexo citrícola revelam de forma nítida o poder diferenciado entre os segmentos, uma vez que apenas as grandes empresas exportadoras de SLCC montaram uma organização efetiva, do ponto de vista de orquestrar interesses, visando articular junto ao Estado, a adoção de medidas que os favoreçam. Suas posições dão o tom das proposituras setoriais, normalmente orientadas para a finalidade de seus negócios: o comércio exterior. As organizações dos produtores de matéria-prima, que tendo alcançado algum destaque nos anos 80 quando tiveram força para estruturar o contrato padrão numa fase de expansão e consolidação do complexo de SLCC, retrocederam em poder de pressão pelas fragmentações e divisões internas ocorridas nos anos 90. Em outros termos, o poder das grandes agroindústrias citrícolas paira soberano sem que haja força contrarrestante capaz de contestá-lo.

A grande força alternativa no mercado interno também provém da matiz agroindustrial, com o prosperar dos negócios de sucos pasteurizados, com empresas que, embora não organizadas em entidades específicas, pois na verdade essa nova atividade constitui-se em complementar numa estrutura agroa-

limentar multiproduto, algumas delas pela sua própria força de mercado representam poder específico não desprezível na liderança setorial. Essa realidade ainda tem passado despercebida na medida em que na expansão recente desse segmento, a separação dos mercados acaba por isolar estratégias e impedir conflitos e disputas. Ressalte-se que o surgimento dessa nova força, em nada garante um fortalecimento de citricultores desorganizados, pois basta para tanto verificar a postura dessas grandes empresas nos ramos da indústria de alimentos onde já atuam há mais tempo no Brasil. Noutras palavras, o surgimento de nova força de mercado conforma apenas uma opção para a colocação da matéria-prima, mas na base regional monocultora, em que se dão as negociações, o panorama de poder de barganha não se altera de forma drástica.

No comércio de citros *in natura* a participação no mercado internacional está representada por poucas empresas, algumas sendo também grandes agroindústrias de SLCC, como o Grupo Cutrale, e outras especializadas como a Sete Lagoas. Ressalve-se que, a despeito de toda valorização que tem sido dada à uva nordestina e à maçã catariense, a principal fruta *in natura* exportada pelo Brasil é a laranja (GONÇALVES, 1997b). Entretanto, circunscrita em maior proporção ao mercado interno, os citros *in natura* não apresentam grande força organizativa, não havendo um processo de consensualização orquestrando interesses visando políticas de desenvolvimento do segmento. Essa apatia pode ser notada desde os citricultores para mesa que simplesmente não têm voz nos fóruns de decisão, até os agentes dominantes nessa cadeia de produção, os atacadistas de frutas cítricas. Isso pode ser verificado no papel figurativo da As-

sociação Profissional do Comércio Atacadista de Citrus (ATACITRUS), surgida "em 1982, reunindo comerciantes de frutas cítricas... Ela atuou até meados de 1988 e a partir dessa data foi reduzindo suas atividades, em razão dos diferentes interesses de seus associados dificultando, assim, o trabalho da associação" (MAIA, 1996:83).

Entretanto, esse aspecto apenas ilustra a fragilidade do desenvolvimento da produção de frutas de mesa no Brasil, na qual inserem-se os citros. As experiências exitosas de construção de estruturas competitivas de produção de frutas de mesa seja no Brasil ou no mundo sempre apresentam a presença necessária do Estado e da organização orquestradora de interesses. No caso brasileiro, o sucesso da exportação de uvas finas do Vale do São Francisco está calcado na atuação do Brazilian Grape Marketing Board (BGMB) que orquestra interesses na defesa de políticas em benefícios de seus associados, impondo, além disso, compromissos qualitativos para a exportação, pois foi concebido como entidade corporatista defensora de interesses privados, atuando em perfeita simbiose com o Estado. A despeito de não representar uma organização formal, a atuação em *pool* das empresas pomícolas catarinenses constitui indicação no mesmo sentido.

Aliás, esse foi o caminho seguido na inserção exportadora das fruticulturas de mesa em que as grandes *trading companies* não se mostraram dominantes, ou seja, o Estado atuando de forma simbiótica com grupos privados na concepção e execução de políticas públicas. Ficando somente nos exemplos da produção citrícola, em que organizações são ativas e influentes nas transações podendo-se citar os casos de Israel e da África do Sul, ambas as

citriculturas organizadas em *boards*. Em Israel, "o governo através do Israel Citrus Marketing Board (ICM Board) controla vendas, fretes, organiza o transporte, supervisiona a propaganda e orienta os produtores. Firms privadas fazem a coordenação entre os produtores e o Board e são na maioria cooperativas que coletam a fruta e embalam para enviá-la ao ICM Board, que controla a qualidade. Os preços são estabelecidos com prêmios e penalidades em função das vendas e da performance de cada empresa. Na África do Sul, as operações estão centralizadas no South African Citrus Marketing Board e na Citrus Exchange, responsáveis por toda a comercialização externa. O Board é composto de produtores, consumidores, industriais e atacadistas, que definem as políticas a serem implementadas pela Bolsa (Exchange)" (AMARO, 1984:18).

Os exemplos da estrutura de orquestração de interesses nas citriculturas israelense (uma das mais importantes no contexto mundial a despeito das condições naturais desfavoráveis) e sul-africana mostram a importância da intervenção estatal na consolidação desse processo. Aliás na agroindústria de sucos cítricos no Brasil a presença do Estado foi fundamental na administração dos conflitos de interesses que abriu a trilha para o desenvolvimento desse segmento. No início da década de 70 foi organizado o Comitê de Citros da Carteira de Comércio Exterior (CACEX), que "procurava administrar três tipos de conflitos que às vezes surgiam simultaneamente entre os citricultores e as indústrias, entre as indústrias grandes e as indústrias pequenas e entre as duas maiores indústrias (Citrosuco e Suco-cítrico Cutrale). Mesmo assim, era possível obter decisões por consenso, que a CACEX apenas homologava" (MAIA,

1996:77). Dessa ação pública gestora de conflitos privados, surgiram as entidades organizativas do complexo citrícola, envolvendo citricultores e agroindustriais, bem como as medidas de suporte ao avanço das exportações brasileiras.

Entretanto, essa conformação de entidades do complexo citrícola foi localizada no tempo e no segmento exportador de SLCC e abrange apenas os segmentos em que os conflitos se mostraram mais acentuados. Atualmente, com o desenrolar dos fatos e a retirada do Estado, de um lado, os citricultores persistem divididos em várias representações com poder de barganha e de pressão política enfraquecidos. De outro, a grande indústria de sucos cítricos fortalece laços na busca de alavancagem de sua inserção internacional dando asas a estratégias globalizadoras de suas estruturas de produção. O elemento novo, ainda disperso, está representado pela agroindústria de sucos cítricos pasteurizados, em que uma grande empresa multinacional com origem no ramo de laticínios assume uma posição de liderança no mercado, em função de que ela própria consiste num bloco de interesses e poder econômico fabuloso, compatível com a força das agroindústrias de sucos concentrados, ainda que dominem parcela proporcionalmente pouco expressiva da economia citrícola. Quanto às demais representações, elas têm sido meras expectadoras e figurantes nesse processo de transformação do complexo citrícola.

5 - DESIGUALDADE NA CONCEPÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS: MOVIMENTOS DISTINTOS RESULTANTES DO DESENHO DE INTERVENÇÃO GOVERNAMENTAL

A discussão das políticas públi-

cas para o complexo citrícola apresenta a necessidade de se fugir do desenho analítico clássico dos estudos do gênero, em que elas aparecem centradas quase que exclusivamente na intervenção governamental por intermédio de mecanismos de crédito rural, pontificando o acesso a subsídios e outros incentivos mas numa visão restrita a transformações "dentro da porteira". A consolidação do complexo citrícola, como também ocorre com o complexo florestal, corresponde fundamentalmente ao resultado da política de agroindustrialização. Apesar de se ter beneficiado das políticas governamentais da metade dos anos sessentas em diante, que deram sustentação à modernização agropecuária, a exemplo de outros segmentos da agricultura brasileira, mais importante para o complexo citrícola paulista foi a política que engendrou a estruturação da agroindústria processadora no Brasil. Além disso, a particular atuação do Estado na sustentação do complexo conjugou outras vertentes das políticas, sem as quais a própria existência do setor estaria comprometida.

A primeira e estratégica vertente da intervenção estatal está na política de agroindustrialização, ensejada a partir da metade dos anos sessentas, *paripassu* às ações de modernização agropecuária centrada no crédito subsidiado⁶. Nessa política agroindustrial mais geral inseriu-se o complexo citrícola, mais propriamente o segmen-

⁶Neste item, as colocações centrais estão baseadas no pioneiro e brilhante estudo de BELIK (1992) que desvelou a existência de uma política organizada de desenvolvimento agroindustrial no Brasil no período posterior a 1964. Não há como entender o avanço da produção em larga escala de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) sem ater-se à essa política. Dela também deriva, em grande medida, a realidade dos demais segmentos do complexo citrícola, deixados à margem do processo, como é o caso dos citros de mesa, aliás como de toda fruticultura de mesa brasileira.

to prioritário representado pela produção de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) para exportação. A análise dos dados básicos da evolução da agroindústria de SLCC nos anos setenta e oitenta demonstram essa perspectiva, pois, na safra 1972/73 foram processados 12,5 milhões de caixas de 40,8kg de laranja, volume que cresceu 9,0 vezes e alcançou 112,0 milhões de caixas em 1979/80. Nos anos oitenta, o avanço continua a taxas menores, aumentando 2,4 vezes para atingir 266,7 milhões de caixas em 1989/90. As exportações de SLCC crescem em proporções similares, saindo de 44,1 mil toneladas em 1970/71 e aumentando 8,6 vezes para alcançar 380,3 mil toneladas em 1979/80. No mesmo ritmo da produção as vendas externas de SLCC multiplicam-se por 2,5 vezes na década de 80 para totalizarem 959,3 mil toneladas em 1989/90 (MAIA, 1996).

A expansão quantitativa da agroindústria de SLCC nos anos setenta e oitenta mostra a colagem do aumento dessa produção com os movimentos de exportação, mas esse processo representa muito mais que isso, pois, na verdade, conforma-se uma estrutura moderna centrada na governança inequívoca do capital agroindustrial. Nesse processo organiza-se a grande indústria como elemento determinante da dinâmica setorial tendo o Estado contribuído mais como agente mobilizador de recursos e administrador da inserção externa. Isso porque o Estado exerceu um papel estratégico no equacionamento dos conflitos, tanto entre os elos fundamentais da cadeia de produção de SLCC (os citricultores e as indústrias) quanto entre grupos agroindustriais em luta aberta pela liderança. Essa internalização da agroindústria representa um salto qualitativo central no desenvolvimento brasi-

leiro, pois como já pontificava o mestre Ignácio Rangel nos anos cinqüentas, *"as tarefas de elaboração dos produtos primários são realizadas em unidades especializadas (fábricas) o que implica em criar um setor novo, fora da agropecuária mas dentro do país. Esse setor é a manufatura ou no sentido corrente a indústria. É a criação desse setor que muda toda dinâmica da economia"* (RANGEL, 1954:87). Noutros termos, para o Brasil, isso significa deixar de ser primário-exportador para tornar-se agroindustrial exportador.

Essa política agroindustrial brasileira começa a se definir no Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED) do Governo Costa e Silva, na segunda metade dos anos sessenta, ao mesmo tempo em que organizou-se o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). Nesse momento, *"os planejadores deixam de ver a agroindústria apenas como um estágio de processamento para colocar a estratégia de agroindustrialização no centro de um ambicioso programa de abastecimento interno, substituição de importações e geração de divisas. Tal estratégia torna-se ainda mais saliente em meados da década de 70 com o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), quando passa-se a vislumbrar o País como um grande supridor mundial de alimentos e matérias-primas semi-elaboradas"* (BELIK, 1992:8). Colada nesse processo avança a capacidade produtiva da agroindústria de SLCC paulista que, em 1970, detinha 76 extratoras instaladas, mas cresce 6,7 vezes para alcançar 512 extratoras em 1980. Esse movimento persiste na década seguinte, ainda que a taxas menores, com o incremento de 1,6 vez, totalizando 817 extratoras em 1990 (MAIA, 1996). Trata-se de expansão consistente no ritmo e no tempo, com os investimentos realizados com base no II

PND, elemento da política anticíclica brasileira dos anos setentas.

A colagem da constituição do desenvolvimento da agroindústria de SLCC com a política agroindustrial pode ser caracterizada cotejando sua evolução com o financiamento governamental do investimento da agroindústria, representado pelas aplicações do Fundo Geral para Agricultura e Indústria (FUNAGRI), base do primeiro momento dessa política no Brasil, e que evoluem em duas fases bem nítidas. *"Na primeira, entre 1969-77 há um crescimento extraordinário das aplicações do Fundo, as quais em pouco mais de oito anos são multiplicadas por 13 vezes, suplantando inclusive, o próprio crescimento dos recursos colocados à disposição do crédito rural como um todo. É o período de implantação do FUNAGRI, movido por fontes internas e externas, com rápido retorno das aplicações. Consegue então se firmar como o principal Fundo Governamental de apoio às atividades agroindustriais. Na segunda fase - após 1977 - os saldos das aplicações do Fundo começam a se reduzir em termos reais"* (BELIK, 1992:93). Destaque-se que até os derradeiros anos da década de 70, embora cadentes, os recursos aplicados no financiamento da política agroindustrial são expressivos.

Ressalte-se que a fase posterior a 1977 não representa o abandono da política agroindustrial, mas uma maior seletividade na aplicação dos recursos numa conjuntura em que a descoberta do rombo do *déficit* colocou em xeque a utilização do Banco Central como agente de fomento da política industrial. *"Esta é uma fase de fragmentação do FUNAGRI em subfundos e também a emergência de outros fundos e linhas de crédito administradas por outros agentes, ou mesmo pelo Banco Central, porém fora do FUNAGRI. Estas linhas de*

crédito, apoiadas em empréstimos externos, passam a atender às necessidades específicas de segmentos da agroindústria com demandas muito particulares e ligações muito estreitas com os gestores dos recursos. É neste período que se torna evidente o formato corporatista de elaboração e gestão de políticas públicas. Tal período compreende o período final da Política Agroindustrial Global, quando esta se fragmenta e busca uma formulação particular para atender aos diferentes grupos de pressão" (BELIK, 1992: 141-142).

Assim, as políticas econômicas da metade dos anos sessentas em diante orientavam-se de forma explícita para a internalização plena do padrão desenvolvido na 2ª Revolução Industrial, no qual num País continental como o Brasil, tal como havia se realizado no processo pioneiro dos Estados Unidos da América, a agroindústria processadora representa a mais importante indústria de bens de consumo irradiando o processo por todos os rincões da nação. Nesse sentido, para o processo de industrialização brasileiro, se o Plano de Metas foi decisivo, o II PND foi fundamental. Exatamente no seu contexto é que emergiram, e se fortaleceram, as organizações dos citricultores e das agroindústrias de SLCC, que se mantiveram nesse período sem dissidências e participando ativamente das gestões governamentais. Interessante notar que, quando os fundos de investimentos se fragmentam nos anos oitentas, isso também ocorre com as organizações da produção, em especial pelo lado das entidades agroindustriais.

O casamento entre o desenho das políticas públicas e o perfil de desenvolvimento do complexo citrícola, privilegiando o segmento produtor de SLCC, ganha forma definitiva nesse

período de prioridade desenvolvimentista. Finalizando, deve-se frisar que essa política agroindustrial, tal como a do crédito rural empregado como instrumento de modernização agropecuária, estava assentada em elevados montantes de subsídios. Estudo de 13,3 mil contratos de financiamento realizados por empresas junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), no período 1974-87, mostra a aplicação de US\$3,3 bilhões (valores ao câmbio de janeiro de 1989), com subsídios estimados em US\$2,45 bilhões, o que representa 74% sobre o principal (Najberg, Sheila citada em BELIK, 1992:140). Esses montantes tornam claro que não apenas a grande agropecuária, mas também a grande indústria brasileira, e dentro dela a grande agroindústria processadora, beneficiaram-se de amplos subsídios na estruturação de suas modernas bases de produção.

A segunda vertente consiste na política de defesa sanitária. A citricultura paulista tem convivido, desde sua origem, com o fantasma da possibilidade de dizimação da produção de matéria-prima em função do ataque de pragas e doenças de efeitos dramáticos sobre a produção. A doença denominada "Tristeza", ao infestar os pomares paulistas no final dos anos trintas, fez desaparecer importantes centros citrícolas. A substituição do porta-enxerto laranja Azeda pelo limão Cravo, este tolerante ao vírus causador do mal, propiciou a recuperação da atividade. No final dos anos cinqüentas foi constatada a doença bacteriana denominada Cancro Cítrico no oeste do Estado de São Paulo, levando à criação de serviço visando sua erradicação com campanhas ativas para eliminar os focos no território paulista (MORICOCHI, 1980). Para tal fim organizou-se a Campanha Nacional de Erradicação do

Cancro Cítrico (CANECC), que ensejava as ações de combate à doença. Ainda continuando no trabalho de monitorar os focos do cancro cítrico, mais recentemente ocorreu o surgimento de mais duas moléstias limitantes: primeiro, o Declínio dos Citros, depois a Clorose Variegada dos Citros (CVC). Dessa maneira, paira permanentemente sobre a citricultura paulista o fantasma da disseminação incontrolada de doenças que podem destruir a produção da matéria-prima fundamental.

A intervenção estatal na erradicação do cancro cítrico levou à proibição do plantio em áreas de pomares erradicados no oeste paulista e acabou por consolidar as atuais regiões citrícolas como líderes, pois o sudoeste apresentava a limitação da presença da doença denominada "Tristeza", impedindo ampla expansão de pomares. A convergência de interesses entre as estruturas públicas e privadas materializa-se em 1977, quando foi criado o Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (FUNDECITRUS), que num primeiro momento passou a atuar junto à CANECC no monitoramento e erradicação de focos, para num segundo momento assumir ele próprio o comando das operações. Esse trabalho de defesa da citricultura incorpora atualmente a crescente preocupação com o Declínio dos Citrus e a CVC. O Estado mais uma vez vem sendo chamado a atuar com seu poder policial determinando maior rigor no processo de controle de doenças, inclusive estando em estruturação uma revisão completa das normas de produção de mudas, e adotando um modelo de certificação, à semelhança do existente na Espanha, para aumentar a efetividade do controle sobre a disseminação de moléstias.

Importante destacar que a defesa da fruticultura, como de toda a agricultura, consiste num ponto nevrálgico

e tarefa precípua e intransferível do Estado. A experiência da privatização da operacionalização do combate ao cancro cítrico demonstra a fragilidade dessa opção, como demonstra a proliferação dos focos da doença nos pomares paulistas. Trata-se em última instância da delegação do poder de polícia que não pode ser exercido de um agente privado da produção sobre outro, bem como acaba por circunscrever-se a regiões determinadas. Como o trânsito de produtos mostra-se quase incontrolado face à fragilidade da estrutura de defesa da agricultura no Brasil, em que sequer há norma nacional, com unidades da federação limítrofes praticando políticas fitossanitárias distintas como São Paulo e Paraná no cancro cítrico, a situação mostra-se dramática.

Por outro lado, a crescente importação de frutas frescas de outras procedências como as clementinas uruguaias e as laranjas limas baianas, em se tratando de material vivo consumido em todo território paulista, em não existindo controle sanitário adequado desse fluxo, pode ser fonte de introdução de novos problemas fitossanitários. Não bastassem esses argumentos de ordem agrônômica em prol da maior presença estatal nessa questão nevrálgica não apenas para o complexo citrícola mas para toda agricultura nacional, há que se considerar que as barreiras fitossanitárias constituem-se crescentemente numa das principais limitações às transações internacionais de produtos da agricultura, em especial dos comercializados *in natura*.

A terceira vertente fundamental nas políticas públicas para o complexo citrícola está na geração e difusão de tecnologia. A contribuição da pesquisa agropecuária pública foi fundamental para o desenvolvimento da base técnica

empregada pelo complexo citrícola paulista, com os seguintes resultados: troca de porta-enxertos substituindo os antigos, susceptíveis a doenças limitantes; desenvolvimento de copas mais produtivas e menos susceptíveis a moléstias, elevando a produtividade; maior destaque para as técnicas de pré-imunização e de produção de clones nucelares; pesquisa na identificação de patógenos definindo testes de detecção e procedimentos para seu controle; estudos de densidade de plantio propiciando elevar a produção por unidade de área, etc. Essas e muitas outras tecnologias desenvolvidas mostram uma alta produtividade da aplicação de recursos públicos, pois na avaliação econômica desses investimentos, "a taxa de retorno variou de 18,33% a 27,61%. ...Essa é uma referência que sugere ser a pesquisa em citrus excelente opção para o Estado de São Paulo e, por certo, para o País" (MORICCHI, 1980:53).

Na pesquisa citrícola ocorreu o desenvolvimento de uma parceria público/privada inédita na pesquisa agropecuária brasileira que está consubstanciada na consolidação do Centro de Citricultura Sylvio Moreira, ligado ao Instituto Agrônômico e localizado em Cordeirópolis (SP), como um centro de excelência em nível internacional. Para a estruturação e manutenção dessa unidade de pesquisa convergiram a aplicação de recursos públicos e a inversão de montantes significativos de aportes privados, obtendo como resposta uma contínua evolução da base técnica da produção de citrinas. Nesse sentido, "um aspecto que chama a atenção no contexto desse setor, onde o grande capital é hegemônico, é que, independente das lutas individuais de cada parcela do complexo agroindustrial citrícola, existe uma consciência clara da necessidade de investir

em tecnologia como condição de manutenção do dinamismo setorial" (GONÇALVES, 1990:25).

Na geração e difusão de tecnologias para o complexo citrícola, o êxito da atuação estatal na consolidação da base técnica da produção nacional, internalizando um núcleo endógeno de pesquisa de invejável competência, traz à tona a possibilidade de incrementar esse suporte investindo recursos na complementação dessa atuação, ampliando-a para os citros de mesa. As inversões privadas vêm dando suporte ao avanço nas técnicas exigidas para a produção de sucos, o que não ocorre na citricultura de mesa. Isso em grande medida decorre da não ocorrência de orquestração de interesses dos vários segmentos dos citros de mesa, compatível com a alavancagem dessa maior amplitude programática, o que exige a presença estatal no *start* dessa atuação, a qual se mostra imprescindível. Nesse campo, dada a estrutura de competência já estabelecida, os custos adicionais exigidos são em montante muito inferiores a outras atividades em que inexiste as condições ocorrentes na pesquisa citrícola, seja na produção agropecuária, seja na logística de pós-colheita.

A quarta vertente da intervenção estatal no suporte ao complexo citrícola está na política comercial. A expansão da agroindústria de suco cítrico concentrado, se de um lado responde a estímulos derivados dos preços remuneradores que foram praticados no mercado internacional por um longo período, por outro, não há como dissociá-la da necessidade de gerar cambiais para sustentar o equilíbrio da balança de pagamentos, em especial, após a crise da dívida externa no final dos anos setentas. Os subsídios às exportações brasileiras de manufaturados, seja no conjunto dos incentivos

fiscais, seja nos créditos às vendas externas foram expressivos, atingindo percentuais elevados do valor exportado que variaram entre 55% em 1974, 72% em 1977 e 45% em 1980 (BAUMANN, 1989). Com isso, os manufaturados que eram 28% da pauta de vendas externas brasileiras em 1974, atingiram 45% em 1980. Como "*o crescimento do comércio internacional no período é pouco expressivo, o desempenho positivo das exportações só pode ser explicado pelo conjunto de incentivos fiscais e subsídios creditícios às exportações de manufaturados*" (CARNEIRO, 1991: 29).

Nos anos oitentas, a política de sustentação da expansão das exportações da agricultura ganha ainda maior relevo ao garantir o incremento do valor exportado numa realidade de preços internacionais cadentes, ou seja, o avanço explica-se necessariamente pelo aumento significativo das quantidades transacionadas. O mercado externo nesse período de crise continuou a ser base do crescimento da agricultura exatamente como resultado de políticas específicas no plano fiscal e de financiamento dos negócios (FONSECA, 1990). Dessa maneira, as tendências favoráveis dos preços explicam apenas em parte o avanço do complexo citrícola que, paralelamente a esse estímulo, acabou beneficiando-se da administração da política comercial para a obtenção dos *megasuperávits* dos anos oitentas, estimulando todo o setor exportador da economia brasileira, como medida para gerar cambiais de modo a amenizar a crise do balanço de pagamentos.

No caso da agroindústria citrícola, a política comercial de sustentação da formação da agroindústria de SLCC para exportação, inclusive, atuou nas relações internas do setor, quando no início dos anos setentas "*foi criado Comitê de Citrus da CACEX, com o*

propósito de intermediar as negociações de preço entre produtores de laranja e as empresas processadoras. A CACEX, deste período até 1986, teve grande atuação nas negociações, funcionando como fórum de debates e árbitro dos preços de laranja" (VIEIRA e ALVES, 1997:12). Essa intervenção governamental, baseada nos princípios corporatistas de orquestração de interesses deu origem a uma **quinta vertente de ação pública, relacionada à disseminação dos mecanismos de contratos de compra da safra**, visando redução da instabilidade de preços. Para procurar minorar os conflitos na fixação dos preços, o "primeiro tipo de contrato a vigorar nas relações de compra e venda do setor foi denominado de contrato a preço fixo. Através deste contrato, o preço da caixa de laranja era fixado antecipadamente com base numa projeção futura de produção ... O estabelecimento dos preços em cada safra se dava em meio a intensas discussões que se estendiam por meses. Muitas vezes fez-se necessária a interposição do Estado entre os produtores e a indústria, até que se chegasse ao preço final" (VIEIRA e ALVES, 1997:8).

A pressão da organização dos citricultores, a ASSOCITRUS, aliada ao interesse da agroindústria em cimentar uma trilha segura para sua expansão, visando aproveitar as condições favoráveis do mercado internacional, levou a que, "a partir da safra 1986/87, após muitos protestos e intensas discussões, os produtores e industriais firmaram um novo tipo de contrato: o contrato padrão ou de participação. A partir daí, tornou-se desnecessária a intermediação do Estado no estabelecimento de preços e as negociações passaram a ser realizadas entre as associações de produtores e dos industriais... O contrato padrão signi-

ficou um avanço nas relações agricultura/indústria, pois reduziu os conflitos existentes. Para os citricultores foi um ganho, na medida em que o preço da matéria-prima passou a acompanhar as cotações do produto final. Embora tal contrato fosse mais arriscado por atrelar o preço da matéria-prima ao preço do produto final, naquele período foi considerado uma vantagem, pois as cotações do suco de laranja concentrado estavam em constante alta" (VIEIRA e ALVES, 1997:9).

Os resultados obtidos nesse período foram favoráveis, mas o ressurgimento de conflitos levou à solicitação de nova presença do Estado para arbitrar antagonismos. As entidades dos citricultores impetraram processo no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) acusando as indústrias de sucos da prática de cartel e imposição de preços na negociação com os produtores de laranja, além de busca de verticalização. O objetivo era obter um novo contrato em bases mais favoráveis, mas a decisão do CADE, tomada em 1995, iria frustrar os citricultores, pois, mesmo proibindo a formalização do contrato padrão na modalidade participação, essa agência não sugeriu a utilização de outro tipo, e considerou a verticalização não lesiva à concorrência. Numa realidade em que a estrutura agroindustrial já estava consolidada, organizando-se para dar um passo à frente rumo à globalização de suas estruturas produtivas, os efeitos foram de maior fragilização das já combalidas representações dos citricultores. Em época em que a liberalização dos mercados entra em cena com todos os holofotes a focalizá-la, o Governo deixou a posição de árbitro de conflitos para tornar-se expectador do processo formador de preços.

Nessa perspectiva de ajustamento

pelo mercado há poucas possibilidades de redesenho da estrutura do complexo citrícola, levando ao desenvolvimento dos demais segmentos, em especial a fruticultura de mesa. O reduzido desenvolvimento do mesmo, a despeito de seus efeitos estruturantes benéficos, decorre diretamente do perfil adotado pelo modelo de desenvolvimento da agricultura brasileira, instrumentado por uma agenda explícita de políticas públicas em que a regra da distribuição deu-se com base na crença de que o mercado se revela pletor do equilíbrio. Como resultado do desequilíbrio existente gestou-se um desenvolvimento aprofundador das disparidades. As diferenças entre os segmentos do complexo citrícola que se ampliaram no tempo, nada mais são que uma faceta desse processo magnificador das iniquidades (GONÇALVES, 1997a).

6 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O complexo citrícola paulista assenta-se sobre 4 segmentos marcados por especificidades em função das distintas destinações da matéria-prima. Essas diferenças não se mostram nítidas em função da avassaladora hegemonia do segmento produtor de suco cítrico concentrado, sobre o qual assentou-se toda a expansão da atividade, respondendo a estímulos do mercado internacional manifestados desde os meados dos anos sessenta. Apenas no período mais recente, cresce a presença de grandes empresas agroalimentares na produção de sucos pasteurizados para venda no mercado interno, mas proporcionalmente ao SLCC, essa importância ainda se apresenta reduzida. A grande agroindústria de SLCC não conseguiu na demanda interna suporte sólido para sua expansão, tendo evoluído com clara orientação exportadora. O

mercado interno vem sendo aberto pelos demais segmentos produtores de sucos, pois atualmente evolui a produção de suco cítrico pronto para beber, em especial o pasteurizado, que progressivamente ocupa o espaço da compra de laranja *in natura* para sucos cítricos caseiros e das redes de restaurantes e *fast foods*.

A conformação da agroindústria de suco de laranja concentrado congelado como núcleo dinâmico do complexo citrícola paulista forjou comportamento e características nos demais segmentos, influenciando sobremaneira suas estruturas de produção, determinando-as similares às da atividade principal, seja no tocante à base técnica, como nos demais elementos da produção. Tanto é assim que muitas vezes os outros segmentos são tratados como meras decorrências ou alternativas da produção de SLCC, em especial os citricultores que produzem a matéria-prima "especializada" para sucos, apesar de nem sempre terem consciência desse fato. Chega-se mesmo a pensar nesses outros segmentos como "válvula de escape" ou extensão possível da agroindústria de SLCC, como, por exemplo, na "opção" de colocação de laranjas, originalmente produzidas para indústria, no mercado de frutas de mesa.

As similaridades decorrentes dessa hegemonia são tão marcantes que os sucos cítricos "prontos para beber", cujas estruturas de produção conheceram grande expansão recente, são compreendidos como meros desdobramentos produzidos pela grande agroindústria de suco concentrado. Ainda que tecnicamente haja similaridades e que a complementaridade possa vir a fortalecer o complexo citrícola paulista, há que se atentar para as diferenças de dinâmicas e estratégias verificadas entre, principalmente, os segmentos de

suco cítrico concentrado e suco cítrico pasteurizado. Pelo fato de se assentar sobre base sólida no mercado interno, o suco pasteurizado apresenta-se menos vulnerável a constrangimentos típicos das trocas internacionais. Isso, seja por decorrência do próprio mercado como consequência de uma ação efetiva da política exportadora do principal concorrente do Brasil, os Estados Unidos, seja ainda por medidas internas na área cambial ou ligadas ao controle do balanço de pagamentos. No caso do suco cítrico fresco, as questões são de outra ordem e as possibilidades de expansão sustentável menos nítidas no momento.

Além disso, a harmonia e a complementaridade existentes entre as empresas de suco concentrado e pasteurizado pode não se configurar num comportamento permanente. Até o momento, a separação nítida de mercados para os quais se destinam as respectivas produções, o interno para o pasteurizado e o externo para o concentrado, de certa maneira, promove o distanciamento das disputas e, até mesmo, parcerias entre empresas dos dois segmentos. O fato é que não há a presença das grandes empresas de suco concentrado no mercado de suco pasteurizado. Entretanto, há a possibilidade técnica de produção de suco pasteurizado em larga escala para exportação, fabricando produtos de maior vida de prateleira. Além disso, cresce o interesse por esse produto nos mercados importadores.

O domínio da tecnologia, que eleva a vida útil do suco pasteurizado para 60 dias, viabiliza essa perspectiva, podendo ser inclusive factível para uma grande multinacional utilizar a complementaridade inter-hemisférica, produzindo em vários países para garantir fornecimento durante todo o ano, tal como o fazem as grandes tra-

ding companies de frutas frescas. O reflexo da concretização dessa evolução representaria o impulsionamento da diferenciação entre esses segmentos, com a busca de vantagens competitivas no campo da qualidade. Ressalte-se que avança nos países importadores, que representam consumidores de elevada renda e em cujos gastos totais a participação das despesas com alimentação é minoritária, a valorização da produção "natural". Isso problematiza estratégias de concorrência entre fabricantes de produtos substitutos, baseadas em diferenciação por custos. Basta que estratégias de *marketing* difundam a idéia da qualidade superior do "natural" associada a um dos produtos para alavancar sua procura, pois essa é característica muito valorizada pelos demandantes.

Há que se ressaltar, entretanto, que apesar desse elemento de diferenciação da demanda, a exportação de suco pasteurizado caso venha a ocorrer em larga escala será complementar à do suco concentrado em função deste se tratar de produto de maior valor agregado, com menor custo da logística por unidade de produto. E, em se tratando de produto intermediário, há que se considerar o papel da indústria de alimentos organizada, produzindo bens finais a partir do SLCC, nos países importadores. O mesmo se aplica à exportação da laranja *in natura*, tanto para produção de suco fresco como para consumo como fruta de mesa. Ainda que o impulsionamento necessário das diferenciações seja aqui muito mais expressivo, trata-se na verdade de assumir uma complementaridade que a citricultura paulista e brasileira não explora de forma consistente. As distâncias a percorrer neste caso são muito mais longas, pois nos citros de mesa a realidade da produção brasileira revela-se ainda incipiente frente às es-

truturas competitivas no contexto mundial como a da fruta espanhola. Aí, a fruticultura de mesa brasileira como um todo, tem de deixar de ser promessa para se converter em fato.

A constituição do processo de desenvolvimento dos demais segmentos do complexo citrícola, em especial dos citros de mesa, pela expressão dos obstáculos a serem superados, exige a presença do Estado. Essa intervenção deve se dar não apenas no suporte tecnológico em expressivas inversões em pesquisa agropecuária, mas também na defesa sanitária com organização de sólida estrutura de proteção tanto dos produtores como dos consumidores internos; na definição da padronagem do produto e da embalagem que garanta credibilidade que viabilize transações globais; e na mobilização dos recursos que sustenta-

rão o investimento para a construção de moderna base de produção e logística.

As possibilidades de estruturação de uma forte citricultura de mesa, inserida numa forte fruticultura de mesa com cesta rica e diversificada de espécies, não apenas se revelam um imperativo de ordem econômica ampliando o abastecimento interno e gerando cambiais, como também no contexto social. Representa a perna faltante na moderna agricultura brasileira, organizada com base na pequena e média propriedade fornecedora de frutas frescas. Numa comparação com a agricultura norte-americana que tem servido de molde para a brasileira, trata-se de ir além do modelo dos *belts* texanos já internalizado nas grandes produções em escala formadoras de grandes monoculturas regionais, implantando aqui a base geradora de riqueza da horticultura californiana, a maior agricultura dos Estados Unidos em volume de riqueza produzida.

LITERATURA CITADA

AMARO, Antonio A. Mudanças na sistemática de colheita na citricultura paulista. **Laranja**, Cordeirópolis, v.19, n.1, p.15-25, 1998.

_____. **Organização do setor de citros em São Paulo**. São Paulo: IEA, 1984. 34p. Mimeo.

BAUMANN, Renato. Ajuste externo: experiência recente e perspectivas para a próxima década. In: IPEA/IPLAN. **PARA a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas**. Brasília, 1989.

BELIK, Walter. **Agroindústria processadora e política econômica**. Campinas: UNICAMP/IE, 1992. 219p. Tese de Doutorado.

CARNEIRO, Ricardo de M. **Crise, estagnação e hiperinflação: a economia brasileira nos anos 90**. Campinas: UNICAMP/IE, 1991. 250p. Tese de Doutorado.

FIGUEIREDO, José O. Variedades copa de valor comercial. In: RODRIGUES, Ody et al. **Citricultura brasileira**. 2.ed. Campinas: Fundação Cargill, 1991. v.1, p. 228-

Agricultura em São Paulo, SP, 46(1):59-88, 1999.

264.

FONSECA, Rinaldo B. **O comércio agrícola mundial: perspectivas para o Brasil.** Campinas: UNICAMP/IE, 1990. 36p. Mimeo.

GONÇALVES, José S. Complexo produtivo de frutícolas no Brasil e o progresso técnico na produção de mudas. In: FONSECA, Maria da G. D. (Coord.) **O desenvolvimento da biotecnologia no Brasil: trajetórias tecnológicas e organização institucional da agroindústria brasileira.** Rio de Janeiro: UFRJ/FINEP, 1997b. 80p.

GONÇALVES, José S. Estado e progresso tecnológico: os resultados da pesquisa agropecuária paulista e a acumulação de capital. **Agricultura em São Paulo**, v.37, t.2, p.1-71, 1990.

_____. **Mudar para manter: análise do processo de pseudomorfose da agricultura brasileira.** Campinas: UNICAMP/ IE, 1997a. 469p. Tese de Doutorado.

_____; SOUZA, Sueli A. M. Porque o Chile exporta mais frutas frescas que o Brasil? **Informações Econômicas**, São Paulo, v.28, n.5, p.57-62, maio 1998.

_____; PEREZ, Luis H.; SOUZA, Sueli A. M. Mercado internacional e produção de banana: a estrutura produtiva e comercial do complexo bananeiro mundial. **Agricultura em São Paulo**, v.41, t.3, p.161-188, 1994.

KALATZIS, Aquiles E. G.; ALVES, Francisco J. C.; BATALHA, Mário O. A exploração de novos segmentos do mercado de sucos de laranja: integral pasteurizado, reconstituído e fresco. **Laranja**, Cordeirópolis, v.19, n.2, p.229-248, 1998.

MAIA, Maria L. **Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordos de preços.** São Paulo: IEA, 1996. 157p. (Coleção Estudos Agrícolas, 4).

_____; AMARO, Antonio A. Estrutura de mercado de suco cítrico no Brasil. **Laranja**, Cordeirópolis, v.15, n.1, p.55-68, 1994.

_____ et al. Produção e comercialização de frutas cítricas no Brasil. **Agricultura em São Paulo**, v.43, t.1, p.1-42, 1996.

MOREIRA, Célia S. Clima e produtividade na citricultura. In: DONADIO, Luiz C.; FERREIRA, Manoel E. (Eds.) **Produtividade de citros.** Jaboticabal: FCAVJ/FUNEP, 1985. p.13-20.

MORICOCCHI, Luiz. **Pesquisa e assistência técnica na citricultura: custos e retornos sociais.** Piracicaba: USP/ESALQ, 1980. 83p. Dissertação de Mestrado.

NEVES, Evaristo M.; ARRUDA, Silvia T. Custos de produção comparativos na citricultura. **Laranja**, Cordeirópolis, v.19, n.1, p.1-14, 1998.

PIO, Rose M.; FIGUEIREDO, José O. de; POMPEU JÚNIOR, Jorgino. Novas tangerinas para o *Agricultura em São Paulo, SP, 46(1):59-88, 1999.*

- estado de São Paulo. **Laranja**, Cordeirópolis, v.19, n.2, p.365-374, 1998.
- POMPEU JÚNIOR, Jorgino. Importância da escolha de copas e porta-enxertos na produtividade dos citros. In: DONADIO, Luiz C.; FERREIRA, Manoel E. (Eds.) **Produtividade de citros**. Jaboticabal: FCAVJ/FUNEP, 1985. p.13-20.
- _____. Porta-enxertos. In: RODRIGUES, Ody et al. **Citricultura Brasileira**. 2.ed. Campinas: Fundação Cargill, 1991. v.1, p.264-280.
- POZZAN, Marcos. **Situação do manejo pós-colheita no Brasil**. Limeira: Montecitrus, 1996. 13p. Mimeo.
- RANGEL, Ignácio. **El desarrollo económico en Brasil**. Santiago do Chile: CEPAL/ESCOLATINA, 1954. 167p.
- TEÓFILO, José E. M. Aspectos da citricultura californiana. **Citricultura Atual**, Cordeirópolis, v.1, n.4, p.8-9, jun. 1998.
- TEÓFILO SOBRINHO, Joaquim. Densidades de plantios para os citros. In: DONADIO, Luiz C.; FERREIRA, Manoel E. (Eds.) **Produtividade de citros**. Jaboticabal: FCAVJ/FUNEP, 1985. p.41-56.
- VIEIRA, Ana Cláudia; ALVES, Francisco J. de C. A quebra do contrato padrão e o acirramento dos conflitos no setor citrícola. **Informações Econômicas**, São Paulo, v.27, n.8, p.7-22, ago. 1997.

Recebido em 08/10/98. Liberado para publicação em 05/04/99.