

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS - UNICAMP
FACULDADE DE ENGENHARIA AGRÍCOLA – FEAGRI

DIFERENÇAS E SIMILARIDADES NO COMPLEXO CITRÍCOLA PAULISTA:
SUCO CONCENTRADO, PASTEURIZADO, NATURAL E LARANJA DE MESA

POR

MARCOS ROBERTO ESCOBAR

Barcar

Este exemplar corresponde a re-
dação final da dissertação de Mes-
trado defendida por Marcos Roberto
Escobar e aprovada pela Comissão Jul-
gadora em 27 de agosto de 1998.

Orientador:

Prof. Dr. JOÃO LUIZ CARDOSO

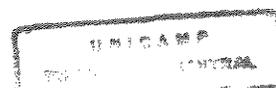
Campinas, 29 de outubro de 1998

J. Cardoso
Presidente da Banca

Dissertação apresentada em cumprimento parcial aos requisitos para
obtenção do Título de Mestre em Engenharia Agrícola, Área de Concentração:
Planejamento e Produção Agropecuária.

Campinas, SP

Agosto de 1998



1143065

UNIDADE	BC
N.º CHAMADA:	11.11.11
V.	Ex.
TOMBO BC/	36377
PROC.	229/99
C	<input type="checkbox"/>
D	<input checked="" type="checkbox"/>
PREÇO	R\$ 11,00
DATA	29/01/99
N.º CPD	

CM-00120460-0

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA
BIBLIOTECA DA ÁREA DE ENGENHARIA - BAE - UNICAMP

Es18d Escobar, Marcos Roberto
Diferenças e similaridades no complexo citrícola paulista: suco concentrado, pasteurizado, natural e laranja de mesa. / Marcos Roberto Escobar.--Campinas, SP: [s.n.], 1998.

Orientador: João Luiz Cardoso
Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Engenharia Agrícola.

1. Laranja. 2. Agroindústria. 3. Frutas cítricas. I. Cardoso, João Luiz. II. Universidade Estadual de Campinas. Faculdade de Engenharia Agrícola. III. Título.

Quando tivermos reduzido o máximo possíveis as servidões inúteis, evitado as desgraças desnecessárias, restará sempre, para manter vivas as virtudes heróicas do homem, a longa série de males verdadeiros: a morte, a velhice, as doenças incuráveis, o amor partilhado, a amizade rejeitada ou traída, a mediocridade de uma vida menos vasta do que nossos projetos e mais anevoada do que nossos sonhos. Enfim, todas as desventuras causadas pela divina natureza das coisas.

(Marguerite yourcenar. Memórias de Adriano).

*Para Antonio e Beatriz
pela confiança e exemplo
pessoal.*

*Aos irmãos Antonio
Marcos e João Luis.*

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, não poderia deixar de lembrar a instituição de fomento que financiou este projeto – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Acredito que, sem pesquisa, o Brasil não sairá da condição de dependência econômica e social em que atualmente se encontra.

Ao professor e amigo João Luiz Cardoso pela confiança, apoio e firmeza na orientação deste trabalho. Deixo meu especial agradecimento por acreditar no término desta dissertação.

Sou particularmente grato ao apoio do amigo e pesquisador científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA), José Sidnei Gonçalves. Sidnei foi muito importante na condução e andamento do trabalho.

Aos amigos da *Bina's House* por me suportarem em períodos de “stress” e de teimosia. São eles: Clevan, Daniel, Diogo, Edson, Eduardo, Érico e Júnior. Tenho muito a transmitir do que aprendi com esses “meninos”.

À Roberta pelo incentivo ao ingresso na pós-graduação e ajuda nas horas difíceis.

Aos amigos da UNICAMP pelo apoio e camaradagem: Marcelino, Andréia, Mônica, Sara, Juliano, Bilula, Quincas, Osmar, Cláudio, Ryuichi, Leonardo, Alessandro,

Rogério, Neri, Bernadete, Helena, Sueli e a todos os colegas que me ajudaram de forma direta e indireta pela finalização deste trabalho.

Aos pesquisadores, empresários e lideranças ligados à área citríca: Joaquim Teófilo Sobrinho, Rogério Perujo Tochini, Alberto Samaia Neto, Jorgino Pompeu Júnior, José Orlando de Figueiredo, Rose Mary Pio, Maria Lúcia Maia, Hélio Chimenti Júnior, José Dagoberto De Negri, Adermerval Garcia, Roberto da Silva, Sueli A. M. Souza e Fábio di Giorgi.

À FEAGRI por acreditar no meu projeto de pesquisa. Aqui deixo meus agradecimentos à Aninha, Marta, Luís, Cidinha e Kellen.

Aos professores Jansle Vieira Rocha, Nilson Antonio Modesto Arraes, Sonia Maria Pessoa Pereira Bergamasco e Maristela Simões do Carmo.

Às instituições de pesquisas: Instituto de Economia Agrícola (IEA), Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL), Coordenadoria de Assistência Técnica e Integral (CATI) e Estação Experimental de Cordeirópolis.

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS.....	01
LISTA DE QUADROS.....	01
LISTA DE TABELAS.....	01
ABREVIATURAS UTILIZADAS.....	03
RESUMO.....	05
ABSTRACT.....	06

INTRODUÇÃO.....	07
------------------------	-----------

CAPÍTULO 1: OS COMPLEXOS AGROINDUSTRIAIS E A TEORIA NEO-CORPORATISTA..... 11

1.1. A noção de agribusiness.....	11
1.2. Sistemas agroalimentares e filières.....	13
1.3. Os complexos agroindustriais (CAIs): o caso brasileiro.....	16
1.4. Os complexos enquanto orquestração interesses-a contribuição neo-corporatista... 23	
1.4.1. Conceito de neo-corporatismo	23
1.4.2. A abordagem corporatista.....	25
1.4.3. O conceito de setor e o neo-corporatismo.....	28

CAPÍTULO 2: BREVE HISTÓRICO DA CITRICULTURA PAULISTA..... 33

2.1. A laranja em São Paulo.....	33
2.1.1. Segunda Guerra Mundial e a doença “tristeza”	38
2.1.2. Indústria de SLCC (Suco de Laranja Concentrado Congelado).....	43

CAPÍTULO 3: CITRICULTURA BRASILEIRA NO PERÍODO RECENTE: DESENVOLVIMENTO DA BASE TÉCNICA E DAS DIFERENÇAS ENTRE OS SEGMENTOS..... 51

3.1. Indústria de Sucos de Laranja Concentrado Congelado (SLCC).....	58
3.1.1. Mercado internacional de SLCC.....	62

3.2. Laranja <i>in natura</i> (laranja de mesa)	67
3.2.1. Mercado interno de frutas <i>in natura</i>	67
3.2.1.1. Mercado interno de frutas frescas voltadas para transformação de suco natural	76
3.2.2. Mercado internacional de frutas frescas.....	79

**CAPÍTULO 4: DIFERENÇAS E SIMILARIDADES ENTRE OS PRINCIPAIS
SEGMENTOS DA PRODUÇÃO CITRÍCOLA NO ESTADO
DE SÃO PAULO..... 87**

4.1. Distinções relativas à base técnica da produção de citros: especificidades na localização, composição e condução do pomar.....	88
4.2. Diferenças entre as logísticas de colheita e pós-colheita: diversos graus de exigência de qualidade e de perecibilidade.....	100
4.3. Diversidade da estrutura e da organização das cadeias de produção: conformação de segmentos com interesses diferenciados.....	106
4.4. Desigualdade na concepção de políticas públicas: movimentos distintos resultantes do desenho de intervenção governamental.....	120

CONCLUSÕES..... 130

BIBLIOGRAFIA..... 134

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Localização das indústrias de sucos de laranja no Estado S. Paulo.....	60
Figura 2: Fluxograma da cadeia agroindustrial de laranja do Estado de S. Paulo.....	71

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Empresas fabricantes, distribuidoras e marcas de sucos não concentrados (São Paulo,1996).....	77
Quadro 2: Épocas de colheita das principais frutas cítricas no Estado de São Paulo.....	94
Quadro 3: Padrão competitivo dos segmentos produtores sucos cítricos, (S.Paulo,1998)	113

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Exportações de laranja <i>in natura</i> , Brasil/S.Paulo, (1927/1945).....	36
Tabela 2: Número de publicações em S. Paulo sobre produtos exportáveis (1950/79).....	40
Tabela 3: Números de publicações de pesquisa com laranja (1950/69).....	40
Tabela 4: Produção de laranja nos principais estados (1947/70).....	41
Tabela 5: Exportações brasileira de suco concentrado de laranja (1962/96).....	44
Tabela 6: Principais estados produtores de laranja, em ha, Brasil (1975/90).....	46
Tabela 7: Principais estados produtores de laranja, produção, Brasil (1975/90).....	47
Tabela 8: Exportações de SLCC por países (1966, 1970)	48
Tabela 9: Brasil – Exportações de laranja <i>in natura</i> (1960/70).....	49
Tabela 10: São Paulo – Empresas processadoras de SLCC (1970)	49
Tabela 11: Produção mundial de laranjas (1979/95).....	52
Tabela 12: Área colhida e produção de laranja, por Estados, Brasil (1985/97).....	53
Tabela 13: Produção de laranjas EUA (1985/95).....	54
Tabela 14: Número de pés e produção de laranja em S. Paulo (1970/97).....	54
Tabela 15: Produção, processamento, exportação e consumo de laranja (1963/97).....	56
Tabela 16: Estimativa de destino da produção de laranjas, São Paulo (1990/97)	57
Tabela 17: Capacidade instalada das empresas processadoras de sucos cítricos (1990/97)..	61
Tabela 18: Balanço mundial de suco concentrado de laranja (1991/97).....	63
Tabela 19: Exportação de suco de laranja concentrado congelado, Brasil (1988/97).....	65
Tabela 20: Exportação de suco de laranja concentrado congelado, S. Paulo (1990/97).....	66

Tabela 21: “Ranking” das empresas exportadoras de suco de laranja (1993/97).....	67
Tabela 22: Estimativa sobre a safra de citros em São Paulo (1997/99).....	69
Tabela 23: Canais de comercialização interna de laranja <i>in natura</i> (1983/1993).....	70
Tabela 24: Municípios com concentração de barrações de embalagens (S. Paulo).....	73
Tabela 25: Volume comercializado de laranja CEAGESP/SP (1992/97).....	75
Tabela 26: Distribuição das exportações mundiais de laranjas, tangerinas e mandarinas, segundo os principais países (1993/95).....	79
Tabela 27: Distribuição das importações mundiais de laranjas, tangerinas e mandarinas, segundo os principais países (1993/95).....	81
Tabela 28: Balanço mundial de laranjas frescas (1994/95 a 1996/97).....	82
Tabela 29: Exportações brasileiras de citros, quantidades e valores (1980/97).....	83
Tabela 30: Exportações de laranja <i>in natura</i> em São Paulo (1990/97).....	84
Tabela 31: Exportações brasileiras de laranjas – “Ranking” por países destinos (1993/97).	85
Tabela 32: Ranking exportadores laranja–Classificação/valores das exportações (1993/97)	86
Tabela 33: Características de laranjas influenciadas pela temperatura.....	90
Tabela 34: Participação das variedades de laranjas e tangerinas plantadas no Estado de São Paulo (1986/96).....	93
Tabela 35: Produtividade médias quatrienais de frutas p/ha de pomares da laranja Valência enxertada s/trifoliata/Limeira, em diferentes densidades de plantio na Estação Experimental de Limeira, 1983.....	96
Tabela 36: Densidade do plantio dos pomares de tangerinas e laranjas no Estado de São Paulo segundo a idade, 1996.....	97
Tabela 37: Distribuição do número de informantes, quantidades, número de pés e de área colhida, por grupos de área de lavoura de laranja, São Paulo, (1995/96).....	107
Tabela 38: Distribuição do número de informantes, quantidades, número de pés e da área colhida de laranja, segundo o destino da produção, São Paulo (1995/96).....	108
Tabela 39: Distribuição do número de informantes, quantidades e valores da produção, por grupos de área de lavoura de Tangerina, São paulo (1995/96).....	109
Tabela 40: Distribuição do número de informantes, quantidades e valor da produção da tangerina, Segundo o destino da produção, São Paulo (1995/96).....	110
Tabela 41: Indicadores de concentração da indústria de SLCC, São Paulo (1970/1994).....	111

ABREVIATURAS UTILIZADAS

ABECITRUS	Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos.
ABRACITRUS	Associação Brasileira dos Citricultores.
ACIESP	Associação dos Citricultores do estado de São Paulo.
Agr	Agrícola.
ANIC	Associação Nacional das Indústrias Cítricas.
ASSOCITRUS	Associação Paulista de Citricultores
CACEX	Carteira de Comércio Exterior.
CADE	Conselho Administrativo de Defesa Econômica.
CAI	Complexo Agroindustrial.
CANECC	Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico.
CATI	Coordenadoria de Assistência Técnica Integral.
GATT	General Agreement for Trade and Tarifs.
CEAGESP	Central de Abastecimento Geral do Estado S. Paulo.
CEASAs	Centrais de Abastecimento S/A.
Com.	Comércio.
CRAISA	Centrais de Abastecimento de Santo André.
CVC	Clorose Variegada dos Citros.
Cx	Caixa (s)
ESALQ	Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz.
ETSP	Entrepasto Terminal de São Paulo.
EUA	Estados Unidos da América.
FAO	Food and Agriculture Organization.
FIBGE	Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
FUNDECITRUS	Fundo Paulista de Defesa da Citricultura.
Ha	hectare.
IB	Instituto Biológico.
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
IEA	Instituto de Economia Agrícola.
ICM	Imposto sobre Circulação de Mercadoria.
Ind.	Indústria.
Indl.	Industrial
Impl.	Implementos.
IPI	Imposto sobre produtos industrializados.
IR	Imposto de Renda.
Kg	quilograma
Máq.	Máquina.
NAFTA	North America Free Trade Adjustment.
ONU	Organização das Nações Unidas.
PIB	Produto Interno Bruto.
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior.
SLCC	Suco de Laranja Concentrado Congelado.

SNCR
t
T.métrica
USDA

Sistema Nacional de Crédito Rural.
tonelada.
Tonelada métrica.
Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

RESUMO

Existe consenso em âmbitos empresarial, governamental e acadêmico sobre a competitividade do complexo citrícola paulista no mercado internacional. Na verdade, a evolução da cultura de laranja, no Brasil, deveu-se ao setor agroindustrial de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC) em São Paulo, Estado que é responsável por volta de 80% da produção de citros. Nota-se que o significado econômico da cultura suplanta em muito o que se convencionou chamar de “indústria citrícola”. A produção *in natura* não apenas se mostra relevante na realidade atual, mas também com enormes potencialidades a serem desenvolvidas. Embora existam inúmeros estudos sobre o tema, a maioria enfoca o denominado “complexo citrícola”, centrando-se na análise da agroindústria de SLCC que constitui uma importante “commodity” na qual o Brasil tem liderança no contexto internacional. Há um vácuo de informações e análises aprofundadas de um segmento relevante que é o de citros *in natura*.

Então, este trabalho propõe uma interpretação sobre o complexo citrícola paulista, procurando identificar os principais fatores que contribuíram historicamente para a sua configuração e na determinação de sua dinâmica. Além disso busca estudar, de forma específica, o segmento dos citros *in natura*.

Para a análise, foram utilizados dados primários e secundários. Os primeiros foram obtidos através de entrevistas abertas, junto aos agentes envolvidos. Por outro lado, os dados secundários foram obtidos de várias entidades, tais como: FIBGE, IEA, FAO/ONU, ABECITRUS, SECEX, FUNDECITRUS, CEAGESP e USDA.

Verificou-se que, apesar do setor citrícola ser constituído de quatro segmentos distintos (suco natural, pasteurizado, laranja de mesa e SLCC), os tratamentos acerca do assunto sempre privilegiaram o último segmento mencionado. Portanto, torna-se necessário criar condições adequadas para análises específicas, visando proporcionar maior dinâmica para todos os segmentos.

ABSTRACT

The competitiveness of São Paulo citrus complex in the international market is well known among private, governmental and academic sectors. Orange crop development in Brazil occurred mainly due to the Frozen Concentrated Orange Juice (SLCC) in São Paulo State, which is responsible for 80% of the citrus production. The economical importance of the citrus crop has overcome what is called “citrus industry”. The “in natura” production is not only relevant at the present, but has also great potential yet to be developed. Although several studies had been carried out on this subject, most of them, focus on the so called “citrus complex”, analyzing the SLCC industry, what constitutes an important commodity in which Brazil is an international leader. There is a lack of information and further analysis on the so called “in natura” citrus.

The main goal of this study is to interpretate the São Paulo citrus complex identifying the main factors that historically contributed to its configuration and dynamics. Moreover, it specifically studies the segment of “in natura” citrus.

Primary and secondary data were used for these analysis. The first were gathered through open interviews with the agents involved. The later were obtained from several institution, e.g. FIBGE, IEA, FAO/ONU, ABECITRUS, SECEX, FUNDECITRUS, CEAGESP and USDA.

It was noticed that, despite of the citrus sector being formed by four different segments (natural juice, pasteurized juice, oranges and SLCC), the approach given to the subject always privileged the last segment mentioned. Therefore it is necessary to create adequate condition for specific analysis, in order to provide more dynamics to all segments.

INTRODUÇÃO

A citricultura é uma das atividades agrícolas de maior relevância no mundo, destacando-se entre as principais frutíferas, como a mais importante. A razão básica desta expressão estaria na adaptação das plantas cítricas em quase todos os continentes do globo. Outras razões estariam ligadas ao consumo generalizado das frutas cítricas, independente do segmento da sociedade e à baixa densidade de planta por hectare, induzindo a utilização de maior espaço físico (PASSOS, 1990).

A produção mundial de laranja, segundo dados da FAO/ONU (1996), foi de 57,936 milhões de toneladas no ano de 1995. O Brasil deteve 34,02% (19,709 milhões de toneladas) da produção mundial, seguida pelos EUA (Estados Unidos) com 18,19%, ou seja, 10,538 milhões de toneladas. Atualmente, Brasil e EUA são os maiores produtores de laranja, com níveis de produção bem à frente dos demais países. Estes dois países representaram, em 1995, 52,21% de todo o fruto produzido no mundo. Mais de 80 países produzem citros sob uma enorme variedade de condições agronômicas e climáticas.

O cultivo de citros está presente em vários estados do Brasil, sendo que o estado de São Paulo se constitui como pólo dinamizador do setor, representando por volta de 80% da produção e cultivo da fruta.

No Brasil a laranja foi introduzida por volta de 1530 pelas expedições colonizadoras. No início a produção destinava-se quase que exclusivamente ao consumo de subsistência, sendo comercializada somente em feiras livres. Em 1911 ocorre a primeira exportação da fruta *in natura* para a Argentina. Mas é a partir de 1963 que a citricultura se destaca no campo econômico. Neste ano, estimulada pelos espaços abertos no mercado internacional, em virtude da grande geada que ocorreu em 1962 na Flórida, EUA, e que se repetiu em 1981 e 1982, comprometendo a produção americana, a fruta começa a dar mostra de grandeza no Brasil. A mola propulsora do desenvolvimento da citricultura brasileira foi o suco cítrico industrializado, voltado exclusivamente para a exportação.

Sobre a competitividade do complexo cítrico paulista, há amplo consenso em âmbitos empresariais, governamentais e até acadêmicos. A boa imagem do citros paulista parece um resultado natural de sua vertiginosa expansão produtiva durante as últimas décadas e, particularmente, de seu bom desempenho como exportador durante a crise econômica dos anos 80. O complexo se auto abastece de matéria prima, possuindo, em 1997, 737 mil hectares com uma produção de mais de 380 milhões de caixas com 40,8 kg. No Brasil esses indicadores são de 979 mil hectares e 490 milhões de caixas produzidas.

Na verdade, essa imagem exemplar, que já é de domínio público, é o resultado da atuação de uma beligerante organização de representação dos interesses empresariais (Abecitrus)¹, que através de bom relacionamento com o Estado, conseguiu que o complexo fosse amplamente beneficiado por políticas públicas. Com isso o setor cítrico paulista passou a sustentar-se na formação de grupos de interesses, “orquestrando” políticas fundamentais ao processo de crescimento e consolidação econômica da citricultura.

A produção paulista foi de 382 milhões de caixas em 1997. Desse total, uma parcela de 270 milhões (70,68%) foi destinada à industrialização; outras 110 milhões de caixas (28,8%), destinaram-se ao consumo *in natura* no mercado interno; enquanto que a exportação de frutas frescas exigiu 2 milhões de caixas, ou seja, apenas 0,52% do total produzido.

Nota-se portanto que o significado econômico da cultura suplanta em muito o que se convencionou chamar “indústria cítrica”. A produção *in natura* não apenas se mostra relevante na realidade atual, mas tem enormes potencialidades a serem desenvolvidas. As informações globais coligidas mostram a relevância econômico-social da citricultura para a economia paulista e brasileira. Embora existam inúmeros estudos sobre o tema, a maioria deles enfoca o denominado “complexo cítrico”, centrando-se na análise da agroindústria de sucos de laranja concentrado congelado, que constituiu uma importante “commodity” na

¹ Sobre este assunto ver MAIA (1996), TAVARES (1996) e SUED (1993). Esses autores analisaram a formação dos grandes grupos empresariais apoiados por políticas públicas direcionadas ao setor.

qual o Brasil tem liderança no contexto internacional. Há um vácuo de informações e análises aprofundadas de um segmento que é o citros de mesa (*in natura*).

Todas as interpretações existentes sobre o complexo cítrico, embora contribuam com elementos isoladamente importantes, respondem apenas parcialmente a questão fundamental: por que o setor de citros *in natura*, ou laranja de mesa, não se desenvolveu adequadamente à exemplo do SLCC no Estado de São Paulo?

A hipótese principal do trabalho é que não se criou, no Estado paulista, uma estrutura de produção e comercialização adequada para a laranja *in natura*, quando se relaciona toda a cadeia produtiva de citros. Portanto, o objetivo principal é verificar porque isto não ocorreu.

Para a análise, utilizaram-se dados primários e secundários. Os dados **primários** foram obtidos através de entrevistas com especialistas da área, a partir de formulação de questionário aberto, de forma que os entrevistados fizeram livre relato a respeito do assunto. Os especialistas, como foram chamados, são diretores de empresas, pesquisadores de instituições públicas, empresários, produtores e pessoas ligadas à área de citros. Quanto aos dados **secundários**, estes foram obtidos das seguintes entidades: Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO/ONU); Instituto de Economia Agrícola (IEA); Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS); Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA); Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); Secretaria de Comércio Exterior (SECEX); Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (FUNDECITRUS); Central de Abastecimento Geral do Estado de São Paulo (CEAGESP); e revistas especializadas da área de citros.

A dissertação está organizada em quatro partes. No primeiro capítulo, a pretensão teórica do trabalho se restringe a apresentar resumida e organizadamente a contribuição de alguns autores neo-corporatistas para o entendimento da gestão das políticas públicas nas sociedades capitalistas contemporâneas. Os propósitos aí são: divulgar essa corrente de

pensamento da teoria política pouco explorada em língua portuguesa; precisar os conceitos de *agribusiness*, *filière*, complexo agroindustrial, corporativismo, *lobby*, setor e complexo.

O segundo capítulo descreve o processo de constituição do complexo cítrico no Estado de São Paulo, como principal pólo cítrico do Brasil. Portanto, analisa-se neste capítulo a origem e a evolução da agroindústria cítrica paulista, desde as décadas de 20 e 30 (exportação da fruta fresca), passando pela implantação da indústria processadora de sucos, evidenciando os elementos centrais e os determinantes de sua formação e dinâmica.

O capítulo terceiro tem o propósito de mostrar uma análise setorial do período recente da citricultura. Aqui, verificam-se os diferentes segmentos que compõem a cadeia agroindustrial da laranja no Brasil: produção, industrialização e mercado de frutas frescas.

No quarto capítulo, é representado o escopo do trabalho. Nesta parte, evidenciam-se as diferenças e similaridades dos diversos segmentos da produção cítrica paulista. O capítulo busca mostrar que no Estado de São Paulo não houve estrutura produtiva e políticas públicas direcionadas ao setor de frutas frescas, diferentemente do que ocorreu com o SLCC.

CAPÍTULO 1: OS COMPLEXOS AGROINDUSTRIAIS E A TEORIA NEO-CORPORATISTA.

Neste primeiro capítulo, aborda-se a questão teórica do trabalho a ser desenvolvido. Este item tem duas partes. Na primeira (seções 1.1., 1.2. e 1.3) será feita uma síntese das noções de *agribusiness*, *filieres*, sistemas agro-alimentares e complexos agro-industriais.

Na segunda parte (seção 1.4.), efetuam-se algumas considerações sobre a noção de complexos agroindustriais, como sendo uma “orquestração consciente de interesses”. Essa divisão permitirá tratar os complexos como resultado histórico de um duplo movimento: um externo, pela ação do Estado e suas políticas públicas; e interno, pela atuação das instituições e organizações de interesses dos seus membros (GRAZIANO DA SILVA, 1996).

1.1) A noção de *agribusiness*.

A concepção de *agribusiness* baseia-se em estudos que têm como base a Matriz de Impactos Inter-setoriais de Leontief. A matriz original, preparada para a economia norte americana, do ano de 1919, contava com apenas 46 setores/produtos. Estas matrizes foram se aperfeiçoando e os setores sendo detalhados a ponto de, na década de 40, tornar-se possível realizar qualquer tipo de recorte na estrutura da economia. Com base na matriz da economia norte americana, de 1947 e sua atualização para 1954, que Davis & Goldberg elaboram um novo conceito: o *agribusiness*.

Esse trabalho, realizado pela Escola de Administração de Empresas de Havard e publicado em 1957, havia sido financiado por diversas empresas ligadas ao setor rural, de insumos e máquinas agrícolas, bem como pela indústria de alimentos. O suposto objetivo imediato do trabalho era convencer as autoridades do governo norte americano sobre a

necessidade de se pensar e, conseqüentemente, incentivar, o setor agrícola além da porteira da fazenda. Davis & Goldberg (1957:2) apud BELIK (1992), afirmaram:

(...) surge uma nova palavra para descrever as funções inter-relacionadas entre a agricultura e os negócios - o termo agribusiness. Por definição, agribusiness significa a soma total de produtos agrícolas; operações para produção no campo, armazenagem, processamento, e distribuição de commodities agrícolas e itens fabricados a partir destes.

O trabalho de LAUSCHNER (1975) na sua reflexão sobre agroindústria e desenvolvimento econômico, estuda a evolução da realidade norte-americana e discute o movimento desse processo no Brasil. Conclui que a formulação de políticas agrícolas sem ter em conta a dimensão de agronegócio produz propostas que não alteram a realidade de forma consistente.

Segundo GRAZIANO DA SILVA (1996), esses autores já apontavam para o caráter residual que as atividades agrárias, iam assumindo no *agribusiness* por força do gradual processo de transferência de suas funções para “fora da porteira”, enfatizando o caráter difuso do *agribusiness*, não apenas pela “natural dispersão de milhões de fazendeiros”, como também pela diferenciação das próprias indústrias a montante e a jusante.

Na discussão sobre o desenvolvimento econômico brasileiro, com a industrialização de um economia baseada na agricultura, RANGEL (1954) argumenta da relevância da contribuição da matriz de Leontief para entender essa problemática. Por outro lado esse autor mostra a desagregação do que chama complexo rural (atividades intra-fazendas) com o processo de segmentos industriais a partir da agropecuária, mudando a discussão do trabalho.

Com o trabalho de Davis e Goldberg, passou-se a dar maior ênfase à questão de um espaço analítico próprio mais amplo que o tradicional corte de grandes setores (agricultura, indústria, comércio e serviços). O objetivo desta nova forma de agregação era entender o negócio agrícola como um todo, dimensionando o seu potencial de mercado. No seu trabalho original, esses pesquisadores procuraram destacar um “triagregado primário” do *agribusiness* composto pela agricultura e os seus setores a montante e a jusante; e um “triagregado secundário”, composto pelas atividades de produção e distribuição ligados ao processamento de fibras e alimentos. Mais tarde, visando delimitar operacionalmente o “triagregado secundário” do *agribusiness*, Goldberg preparou recortes em ramos ou cadeias produtivas e denominou de “*agribusiness* industriais”. Entre estes setores estavam o trigo, a soja e a laranja na Flórida (BELIK, 1992). Na verdade, o conceito de *agribusiness* era o reconhecimento de que o destino dos produtos agrícolas era a agroindústria e não mais o consumidor final.

Os trabalhos da Escola de Havard tiveram grande mérito de deslocar o centro da análise “de dentro para fora da fazenda”, evitando tratar o setor agrícola como isolado do resto da economia. A idéia de *agribusiness*, não apenas ressalta os vínculos inter-setoriais existentes, como coloca a produção agrícola como parte de um “sistema de *commodities*” muito mais amplo, enfatizando as suas relações com o mundo dos grandes negócios.

1.2) Sistemas agroalimentares e *filières*:

Também nos anos 50, na França, Louis Malassis inicia as suas pesquisas a partir dos trabalhos no campo da nutrição e da Economia Agrícola. Na década de 70, Malassis lança a obra “*Economie Agro-alimentaire*” após ter tomado contato com as pesquisas de Davis & Goldberg (BELIK, 1992).

O francês Louis Malassis, do *Institut Agronomique Méditerranéen* de Montpellier, mais do que traduziu o termo *agribusiness* para o francês. Malassis enfatizou a sua

dimensão histórica, situando o complexo agroindustrial como característica da etapa do desenvolvimento capitalista em que a agricultura se industrializa. O autor classifica o setor agroalimentar em quatro sub-setores funcionais: produção agrícola, transformação agroindustrial, distribuição agroalimentar e de restaurantes (inclui cadeias capitalistas, cantinas, etc). O autor cita um sub-setor auxiliar do setor agroalimentar, incluindo revendedores de máquinas agrícolas e prestadores de serviços, indústrias químicas, energéticas e mecânicas, cooperativas de aprovisionamento, etc.

O conjunto desses quatro sub-setores e suas inter-relações conformaram o que MALASSIS (1979) chamou de setor agroalimentar (SAA), no qual distinguia dois sub-setores: o agro-industrial (ou complexo de produção agro-alimentar), reunindo a agricultura propriamente dita e as indústrias a montante e a jusante, ligadas ao setor agrícola e o de distribuição agroalimentar, reunindo as atividades ligadas ao comércio e aos restaurantes .

MALASSIS (1979) destacou ainda a importância de analisar os fluxos de encadeamento por produtos dentro de cada um desses sub-setores. Para isso utilizou a noção de *filière* agro-alimentar, que se reporta aos itinerários seguidos por um determinado produto dentro do sistema de produção-transformação-distribuição e aos diferentes fluxos que a eles estão ligados. Para esse autor, o estudo de *filière* comporta dois aspectos fundamentais: a sua identificação (produtos, itinerários, agentes e operações) e a análise dos mecanismos de regulação (estrutura de funcionamento dos mercados, intervenção do Estado etc).

Para GRAZIANO DA SILVA (1996), o modelo agroalimentar dominante da sociedade industrial é o da agroindústria, enquanto que nas sociedades em desenvolvimento coexistem modelos de economia alimentar de “*cueillette*”, agrícola e doméstico, de provisão diversificada e agroindustrial.

Tendo em vista as influências recebidas por Malassis, há uma preocupação em mostrar um processo evolutivo, em etapas, para as atividades agrárias. Havia basicamente,

quatro estágios de evolução, sendo que o último, seria o da agroindústria; precedido pelos períodos pré-agrícolas, da agricultura de subsistência e de provisão diversificada. Na fase de agroindústria, a produção de alimentos se dá a partir de uma identificação clara da cadeia de produção que passa pela agricultura, indústria e comércio. Dentro desta ótica, “a noção de *filière* se reporta a um produto ou a um grupo de produtos: por exemplo, a *filière* frutas e legumes, ou especificamente a *filière* “legumes frescos”, ou aquela dos rabanetes, batatas, conservas de legumes, etc (MALASSIS, 1979).

Segundo BELIK (1992), no decorrer da obra de Malassis, o conceito de *filière* se confunde com o de *agribusiness* e o de complexo agroalimentar. Procurando diferenciar esses conceitos, Lauret (1983) apud BELIK (1992), afirma que os trabalhos de Goldberg podem ser engendrados na linha da teoria de sistemas. Sem procurar entender a dinâmica dos complexos, Goldberg se restringe a hierarquizar sistemas, destacando os seus elementos de interação. Segundo o autor, a *filière*, por sua vez, deve ser analisada sob a ótica da economia agroalimentar que é uma subdisciplina em formação e que leva em conta os aspectos de produção e circulação. Não se trata de uma análise de sistema como pretende Goldberg e nem tampouco um estudo sob a ótica da circulação do excedente.

“Uma filière, pelo contrário, é uma abstração, uma representação de uma parte da realidade econômica que visa medir, compreender e explicar a estrutura e o fenômeno de um certo campo ou produto” (Lauret, 1983 732 apud BELIK, 1992).

GRAZIANO DA SILVA (1996) coloca que, tanto o conceito de sistema agro-industrial do grupo de Montpellier, como o de *agribusiness* de Goldberg e seus seguidores são apenas redefinições dos agregados setoriais macro-econômicos na fase da agricultura industrializada. Ou seja, como não se pode mais separar claramente a agricultura da indústria, agrupam-se os principais segmentos dos dois conjuntos que têm mais atividades inter-relacionadas.

1.3) Os complexos agroindustriais (CAIS): o caso brasileiro.

Os meados da década de 60 marcam o início de uma nova etapa no desenvolvimento capitalista da agricultura brasileira, cuja característica central é o aprofundamento das relações do setor agrícola com a economia urbano/rural e com o setor externo (DELGADO, 1985). Trata-se da reformulação da inserção da agricultura no padrão de acumulação, através de um processo de modernização, com ênfase nos seguintes aspectos:

- a) na diversificação e aumento da produção, visando enfrentar os desafios da industrialização e da urbanização aceleradas e a necessária elevação das exportações primárias e agroindustriais; e
- b) na transferência da base técnica da agricultura brasileira, com a consolidação do Complexo Agroindustrial (CAI).

MÜLLER (1989) observa que as relações entre indústrias e agricultura passaram por transformações notáveis no Brasil a partir dos meados dos anos 60. As agroindústrias cresceram como consumidoras dos produtos da agropecuária, ao mesmo tempo em que se remodelaram; surgiram novas agroindústrias, de grande porte, ligadas ao exigente mercado. O caráter artesanal-manufatureiro de muitas delas se modifica, rapidamente, dando lugar ao predomínio da forma nitidamente industrial internalizada de processar, beneficiar e comercializar. O processo de integração indústria e agricultura é designado de Complexo Agroindustrial (CAI).

O termo CAI, como já visto por diversos autores, tem como origem os estudos dos autores norte americanos, datados da década de 50, que notando a associação crescente entre a agricultura e a indústria introduziram a expressão *agribusiness*. A principal matriz teórica foi decorrente dos estudos feitos por Leontieff e mais tarde aprimorados por Davis e Goldberg, sobre as relações setoriais da economia americana.

Os estudos enfocando um sistema ou um complexo agroindustrial (CAI) referem-se, portanto, às análises de um movimento de crescente associação entre a agricultura e a indústria. A agricultura, demandando cada vez mais produtos industriais no seu processo produtivo e a indústria, consumindo e transformando, de forma ampliada, produtos de origem agrícola.

Segundo GRAZIANO DA SILVA (1996), o autor pioneiro do termo complexo agroindustrial, no Brasil, foi Alberto Passos Guimarães, para mostrar a integração técnico-produtiva entre os setores, ou seja, o fato de que a agricultura se relaciona cada vez mais com o setor industrial a montante e a jusante. O seu conceito de industrialização não é outro senão o de subordinação da agricultura à indústria. Para Guimarães, o setor agrícola converte-se num elo intermediário entre setores que produzem insumos e processam matéria prima agrícola; é a idéia de que a agricultura se converte ela mesma num ramo industrial.

MÜLLER (1980) define em termos formais o complexo agroindustrial como um conjunto composto pela sucessão de atividades principais e acessórias vinculadas à produção e transformação de um ou mais produtos agrícolas. Dentre as atividades principais incluem-se a geração destes produtos, seu beneficiamento e transferência, a produção de bens de capital e insumos industriais para as atividades agrícolas. Dentre as etapas acessórias, incluem-se a coleta, armazenagem, transporte, distribuição dos produtos industriais e agrícolas e financiamento.

Para MARTINELLI JUNIOR (1987), o entendimento deste conjunto de relações pode ser feito pela análise da inter-relação de três conjuntos básicos: a) o dos setores industriais que produzem insumos para a agricultura (montante); b) a atividade agrícola propriamente dita; c) os setores de armazenamento, processamento de produtos de origem agrícola e sua distribuição (jusante). Pode-se associar a relação entre o primeiro e o segundo conjuntos, com a chamada industrialização do campo e o segundo com o terceiro, com a agroindústria propriamente dita.

Porém, a definição² formal do CAI e as suas concepções teóricas não bastam para o entendimento da agroindústria no Brasil. A definição formal adequa-se em países desenvolvidos, onde a base técnica produtiva da agricultura revela-se mais homogênea e o departamento de bens de produção para a agricultura está plenamente constituído. No Brasil, o processo de industrialização em função de condicionantes endógenos estruturou características específicas no relacionamento entre agricultura e indústria. Principalmente quando se analisa a industrialização do campo e constata-se a heterogeneidade da base técnico-econômica, seja em termos de produto, de regiões ou estratos sociais (MARTINELLI JUNIOR, 1987). Isto não quer dizer que não existe na economia brasileira um processo no sentido de se constituir plenamente o complexo agro-industrial, apenas que esse movimento apresenta ritmos e particularidades. Ainda assim a industrialização do campo vem transformando progressivamente a base técnica das atividades rurais, consumindo quantidades crescentes de máquinas, equipamentos e insumos modernos.

Na análise da constituição do CAI no Brasil é obrigatório, portanto, incorporar o caráter **histórico** em sua formação para que o conceito dê conta da totalidade do processo. Assim, não é suficiente para o entendimento do CAI pensar na agricultura e na indústria como integrantes do mesmo sistema econômico, segundo a concepção tradicional de que este funciona onde a agricultura “vende” produtos primários e “compra” produtos industriais, com a intermediação de um mercado de fatores de produção. É necessário sim, falar na predominância e no maior ritmo de crescimento das indústrias que se relacionam com a agricultura, prescindindo progressivamente da intermediação do capital comercial, e advertir que o conjunto formado pela agricultura e outras atividades rurais está crescentemente integrado na dinâmica dos processos de acumulação de capital e de reprodução das relações sociais capitalistas. Estas atividades agrícolas estão sendo submetidas a padrões de produção e distribuição que implicam em absorção de progresso técnico, em mudanças das estruturas produtivas e, por outro lado, no atrelamento aos financiamentos ou incentivos do Estado. Nas palavras de MÜLLER (1980: 15):

² Para um melhor entendimento sobre o CAI brasileiro ver: MÜLLER (1980); GRAZIANO DA SILVA (1996); DELGADO (1985) e KAGEYAMA et al (1990).

“Pensamos que estes aspectos evidenciam que a unidade do CAI não pode ser tomada como pronta, uma vez que efetivamente não o é, mas o seu conceito deve ser constituído na medida em que se determinam os processos dos quais pretende ser expresso”.

A mudança da base técnica da agricultura assenta-se em um conjunto de inovações mecânicas, físico-químicas e biológicas, que têm por referência os princípios técnicos da chamada “Revolução Verde” que “combina inovações físico-químicas e mecânicas com a criação de variedades vegetais altamente exigentes em adubação química e irrigação” (DELGADO, 1985:96).

Como aponta MÜLLER (1980), o final dos anos 60 representa o marco de constituição do CAI, assentado, de um lado, na implantação de setores industriais produtores de meios de produção (D1) para a agricultura, de outro, no desenvolvimento e na modernização de um sistema de agroindústrias voltadas para o mercado interno e para o mercado externo.

Dessa última perspectiva, o CAI inexistia até por volta de 1970, porque os setores industriais que produziam para a agricultura (D1) não estavam constituídos enquanto indústrias localizadas no País. Ou seja, nas décadas precedentes não estavam ainda plantados os fortes interesses situados à porta dos processos produtivos rurais (MAZZALI, 1995).

A constituição e consolidação do CAI resulta, portanto, na conformação de uma nova categoria de agregação, que incorpora interesses situados no âmbito da agricultura propriamente dita ao interior dos setores industriais produtores de insumos e equipamentos para a agricultura; e a agroindústria processadora de produtos agrícolas.

A faceta moderna da agricultura adquire sua expressão máxima a partir do processo de integração de capitais (concentração e centralização) “que se distingue da

integração técnica agricultura-indústria, embora se realize com o suporte dela. Mas a integração de capitais terá um raio de abrangência mais amplo, compreendendo não apenas o aprofundamento das relações intermediárias, mas outras formas de integração e conglomeração sob o comando do grande capital” (DELGADO, 1985:34). Neste contexto, o capital financeiro amplia em muito o grau de ligações no interior do sistema produtivo, através da fusão dos interesses industriais, comerciais e bancários, culminando, evidentemente, com o aumento do grau de concentração da produção.

Essa transferência (base técnica) configura, em seu conjunto, a partir da metade dos anos 60³, um novo padrão de desenvolvimento rural que se consolida através de presença marcante do Estado brasileiro.

O processo de modernização segue um profundo envolvimento do Estado na regulação das novas condições de reprodução do capital na agricultura. Incentiva-se a desoneração do processo produtivo privado (risco de produção e de preços), e ainda estimula-se a adoção do pacote tecnológico da “Revolução Verde”, que era então sinônimo de modernidade. Introduce-se ainda um enorme aprofundamento das relações a crédito na agricultura mediando a adoção do pacote tecnológico e dos mecanismos de seguro de preço e seguro do crédito à produção. A política de financiamento agrícola constitui-se no eixo da intervenção estatal, revelando-se o principal mecanismo de articulação, pelo Estado, dos interesses agroindustriais. Assim, “a mudança na base técnica de produção rural e a constituição integrada do CAI tornam-se viáveis a partir do desenho de um sistema financeiro especificamente concebidos para induzir e promover as mudanças técnicas e a associação dos grupos sociais reunido no processo de modernização conservadora: grande capital, Estado e propriedades rurais” (DELGADO, 1985:11).

Segundo MAZZALI (1995), a administração da política de controle de preços, juntamente com uma bateria de incentivos fiscais voltados, em especial, aos capitais

³ Principalmente com a implantação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). Sobre este tema, ver DELGADO (1985).

atrelados à estratégia de diversificação e incremento das exportações de produtos agro-industriais, reforçam a política de crédito no sentido de sedimentar sólidas alianças agro-industriais.

Finalmente, a política tecnológica associada às instituições estatais de pesquisa e extensão rural constitui-se em elemento crucial na articulação orgânica do departamento de produção da indústria para a agricultura. Nesse sentido, o SNCR e a intervenção estatal na esfera tecnológica fazem parte de uma estratégia que orienta e que dá consistência ao processo de modernização.

A partir desse conjunto de políticas, o Estado executa planejamento indicativo, engendrando novas formas de desenvolvimento capitalista na agricultura. De um lado, molda e aprofunda as relações de integração técnica agricultura/indústria, a montante e a jusante. De outro, estimula a integração de capitais, “mediante a fusão de capitais multisetoriais operando conglomeradamente, processo esse que é decididamente apoiado pelas políticas de corte multisetorial (comércio exterior, tabelamento de preços, incentivos fiscais, etc) e de fomento direto (crédito rural, política fundiária, tecnologia e desenvolvimento rural integrado)” (DELGADO, 1985:112).

Em outras palavras, é o Estado, enquanto financiador e articulador dos diferentes interesses, que garante e gerencia um padrão no direcionamento das relações entre os agentes, conferindo, dessa forma, um dado “estilo” ao processo de modernização.

Para dar conta das especificidades, no caso brasileiro, desse processo geral de desenvolvimento que culmina com a industrialização da agricultura, KAGEYAMA et al (1990) abordam a passagem do complexo rural aos complexos agroindustriais – CAIs. Com isso, pretenderam mostrar como, num primeiro momento, há uma dispersão daquele conjunto intrincado de atividades internalizadas nas fazendas coloniais, que vão gradativamente se urbanizando e se industrializando por força da constituição de novos ramos da produção; e, depois, num segundo momento, quando o parque industrial

brasileiro se completa com a internalização do D1 da agricultura dos anos 60 e 70. Essa visão da constituição de vários complexos agro-industriais privilegia a inter-relação entre os ramos da demanda final e aqueles setores produtores de insumos e meios de produção específicos para um determinado produto de origem agropecuária. Tem-se assim o CAI carnes, o CAI sucro-alcooleiro, o CAI laranja, etc.

GRAZIANO DA SILVA (1996) destaca a importância atribuída à internalização do D1. De um lado, do ponto de vista da implantação no País das indústrias químicas e mecânicas, fabricantes de insumos e máquinas agrícolas. É a partir daí que se torna possível aprofundar o processo de modernização, com a industrialização da agricultura e a constituição dos vários CAIs. De outro, no sentido de que apenas quando se estabelecem relações específicas para trás com a indústria de insumos e máquinas agrícolas é que se tem o CAI completo⁴. Ou seja, é apenas aí que se completa o tripé composto pela indústria para a agricultura, pela agroindústria e pela agricultura moderna em torno de uma determinada cadeia produtiva com vínculos específicos entre si. Com isso, garante-se uma dinâmica particular determinada endógenamente nesses complexos, que contam no seu interior com grupos de interesses responsáveis pela formulação das demandas específicas junto ao Estado.

É nesse mesmo processo geral de desarticulação do complexo rural e de constituição dos CAIs que a agricultura perde a sua regulação geral, que era dada pela dinâmica mercado externo/mercado interno. “E isso impõe uma participação cada vez maior do Estado no sentido de formular políticas específicas para cada complexo agro-industrial, com um duplo objetivo. Primeiro, de restabelecer uma outra regulação, na medida em que o Estado passa a definir os principais parâmetros, para a rentabilidade dos capitais empregados nos diferentes ramos. Segundo, como árbitros das contradições que se

⁴ Segundo a classificação de KAGEYAMA et al (1990), os CAIs completos têm ligações específicas com a indústria a montante e a agroindústria processadora (ex. complexo avícola e sucro alcooleiro); os CAIs incompletos só têm ligações específicas à frente, com a indústria processadora (ex. as fibras, as frutas e os legumes). Há ainda um conjunto de atividades modernizadas que não têm ligações específicas nem à frente, nem para trás, muito embora se utilizem de insumos químicos e de máquinas e equipamentos agrícolas genéricos como *trator, arado, fertilizantes, NPK, etc.*

internalizam nesses novos complexos, regulando, por exemplo, a fixação de preços e margens dos produtos intermediários, a fiscalização da competição oligopólica, estabelecimento de cotas (especialmente nos casos das importações), etc” (GRAZIANO DA SILVA, 1996:87).

Isto se reflete até mesmo na própria composição do governo, que é apropriado não apenas pela burguesia enquanto classe proprietária dos meios de produção, mas por lobbies de interesses específicos deste ou daquele setor, tendendo a uma corporatização do próprio aparelho do Estado.

É preciso destacar, mais uma vez (GRAZIANO DA SILVA, 1996), o caráter **histórico** para delimitação dos CAIs, sem necessidade de eleger previamente uma ou outra variável delimitadora. Isso, de um lado, permite tratar os CAIs como o resultado datado de um processo de transformação em curso, não necessariamente final ou estático; de outro, impõe que a sua delimitação seja multi-determinada, tornando flexível a inclusão/exclusão de seus componentes em função da ênfase que se queira imprimir à análise. A delimitação dos CAIS é uma questão fundamental do ponto de vista metodológico, especialmente quando se pretende operacionalizar o conceito.

1.4) Os complexos enquanto orquestração de interesses – a contribuição neo-corporatista.

Aqui neste item será abordado a teoria neo-corporatista. Nesta teoria, coloca-se que a formação e consolidação de um complexo agroindustrial é devido a junção, ou orquestração, de interesses envolvidos neste seguimento, ou seja, a representação de interesses no qual unidades constituídas são organizadas em torno de um número limitado de categorias que são reconhecidas e licenciadas pelo Estado.

1.4.1) Conceito de neo-corporatismo.

Antes de iniciarmos esta seção, é preciso prestar alguns esclarecimentos sobre a abordagem neo-corporatista a ser utilizada, para evitar futuras confusões. Segundo SOTO (1992), a novidade do assunto exige que sejam feitos alguns esclarecimentos em relação à maneira como o tema é comumente abordado coloquialmente e na literatura brasileira. É fundamental evitar confusões com as noções de corporativismo e *lobby*.

Para GRAZIANO DA SILVA (1996), o tema corporativismo possui forte conotação ideológica, sendo muitas vezes usado como sinônimo de conservadorismo e autoritarismo. Assim, são facilmente reconhecidos como experiências corporativistas o facismo italiano, o salazarismo português, o franquismo espanhol e inclusive alguns regimes políticos autoritários da América Latina.

SOTO (1992) salienta ainda que os autores de língua inglesa e espanhola têm conseguido, em boa medida, resolver o problema terminológico, uma vez que o adjetivo “corporativo” ou “*corporate*” (pertencente a uma corporação), possui nesses idiomas uma dupla acepção, abrindo a possibilidade de utilização indistinta dos termos corporativismo e corporatismo em espanhol, e *corporativism* e *corporatism* em inglês. Assim, a utilização da segunda acepção (corporatismo e *corporatism*), está relativamente livre das implicações pejorativas que são facilmente identificáveis à primeira acepção. Ainda assim, para não deixar dúvidas e renunciar diferenças do novo enfoque, são utilizadas além do termo corporatismo, as expressões novo corporatismo ou neo-corporatismo. Por trás desses aspectos terminológicos está a questão de fundo de como explicar as transformações na maneira de mediar interesses e de elaborar determinadas políticas nas sociedades modernas. É disso exatamente que trata a abordagem neo-corporatista.

O intercâmbio político neo-corporatista envolve um processo de duplo sentido: num deles, a representação dos interesses privados procura influenciar as autoridades do governo com o propósito de provocar decisões que a favoreçam; no sentido inverso, as autoridades governamentais procuram influenciar na articulação dos interesses privados. Ambos os

sentidos convergem para constituir um processo de negociação das políticas públicas (GRAZIANO DA SILVA, 1996).

Quanto à noção de *lobby*, esta faz referência unicamente a um dos lados desse processo, ou seja, às ações que realizam os grupos de pressão para influenciar autoridades públicas em favor dos interesses de seus filiados. Nessa noção os únicos interesses são os privados. O governo, ou o poder público, como é chamado, aparece numa posição passiva, sujeito à atuação desses lobies, com maior ou menor grau de autonomia relativa (SOTO, 1992).

O neo-corporatismo, ao contrário, trata as relações público-privado com um processo sócio-político pela qual organizações de representação de interesses se engajam num intercâmbio com as agências governamentais, no qual ambas terminam envolvidas na elaboração e implementação das políticas públicas aí acordadas. O neo-corporatismo pode ser considerado, em suma, como uma forma de gestão das políticas públicas (BELIK, 1992).

1.4.2) A abordagem corporatista

A abordagem corporatista se inscreve no âmbito de uma corrente identificada como “institucionalista”. O fator de coesão dessa teoria é a crença de que “em algum lugar entre mercados e Estado, se encontra um grande número de padrões recorrentes de comportamento coletivo” (SCHMITTER, 1989:61)

Em linhas gerais:

O corporatismo pode ser definido com um sistema de representação de interesses no qual as unidades constituídas são organizadas em torno de um número limitado de categorias singulares, compulsórias e não competitivas, organizadas

hierarquicamente, reconhecidas e licenciadas pelo Estado representando o monopólio dentro de suas categorias em troca da observação de determinados controles ou na seleção dos líderes e articulação com as demandas” (SCHMITTER, 1974:94).

Esta definição apresentada, segundo BELIK (1992), baseia-se no corporatismo como representação de interesses. Todavia, o corporatismo deve ser visto não apenas como um sistema de intermediação de interesses, mas também como uma prática onde as decisões são tomadas e implementadas. Com isso, o corporatismo se define como um conjunto de práticas institucionais específicas ou estruturas envolvendo representação e a elaboração de políticas por parte de grupos de interesses observados empiricamente.

Assim, o corporatismo aparece na literatura econômica sob duas formas: como intermediação de interesses e como a concertação política, ao mesmo tempo. CAWSON (1985) é bastante explícito na sua definição:

“Corporatismo é um processo sócio-político específico no qual as organizações representando o interesse monopolítico se engajam em uma troca política com agências de Estado, visando benefícios de política pública, que envolvam estas organizações no papel que combina representação política através da auto-observância delegada” (CAWSON, 1985:.8).

O sentido do neo-corporatismo é bastante restrito e não deve ser confundido com o sistema totalizante do corporativismo. O conceito deve-se restringir apenas às ações e práticas verificadas que se referem à representação e à forma de fazer política por parte dos grupos de interesses. Em resumo, o neo-corporatismo representa um arranjo institucional, ligando interesses organizados com as estruturas de decisão do Estado. O uso restrito do termo neo-corporatismo pode ser adotado a partir da existência de intermediários

especialmente organizados que têm poderes para representar o interesse coletivo do grupo, assumindo responsabilidades para que as decisões sejam tomadas. Por intermediários podemos nos referir às firmas ou associações, nunca a capitalistas individuais (BELIK, 1992).

Em suma, o neo-corporatismo na definição aqui adotada, pode ser encarado como uma maneira de formulação política através de um particular relacionamento entre grupos de interesses e agências estatais. Estabelece-se assim, uma ligação organizativa entre a intermediação de interesses e a elaboração e implementação de políticas (SOTO, 1992).

Para GRAZIANO DA SILVA (1996:95), “por trás deste assunto, que pode parecer superficial, encontra-se um tema bastante substancial: como explicar as transformações na maneira de mediar os interesses e de elaborar determinadas políticas nas sociedades modernas. É disso exatamente que trata a *approche* neo-corporatista, que faz parte de um gênero mais amplo de teorias no campo da política identificadas como institucionalistas. O ponto central dessa abordagem é que o comportamento econômico, social, ou político não pode ser entendido exclusivamente em termos de escolhas ou preferências individuais, nem em termos de imposição ou identidades coletivas”.

A operacionalização das políticas públicas é melhor apreendida ao identificar três diferentes níveis das práticas corporatistas. O meso-corporatismo, onde a ação coletiva está baseada em movimentos interdependentes ligados ao desenvolvimento de políticas setoriais. Neste caso as associações de interesses estão organizadas por categorias setoriais, mas podendo apontar também outros níveis de conjugação de interesses, como o macro-corporatismo e o micro-corporatismo. O primeiro se assenta em acordos tripartides de longo alcance, operados por organizações de pico, que estão sobre os interesses setoriais, visando o desenvolvimento em escala nacional. Assim, enquanto o macro-nível de agregação considera a associação de interesses como uma forma ou modo de regulação da sociedade, o micro fica em nível dos acordos diretos entre empresas e Estado, sem que haja necessariamente uma organização intermediando os interesses (CAWSON, 1986).

SOTO (1992) verifica que a operacionalização desse conceito permite colocar a devida ênfase sobre os níveis intermediários (meso) das práticas que envolvem o relacionamento entre organização de interesses e agências governamentais na formulação e implementação das políticas de caráter setorial. O **setor**, por exemplo, é tratado com o principal *locus* da ação associativa e da administração de muitas das políticas públicas nas economias capitalistas contemporâneas. Ao contrário da noção convencional, equivalente ao ramo da produção, o **setor** é definido como o resultado de um processo **histórico** específico. Ele é constituído por estruturas sociais através de um duplo movimento: de baixo, pela ação das forças sociais, econômicas e políticas dos agentes que o integram; e, de cima, pela ação do Estado através das políticas públicas, ao estabelecer relações particulares com os agentes mencionados.

GRAZIANO DA SILVA (1996:V) mostra que: “dentro dessa abordagem é que situamos a noção de complexo com o resultado histórico de sucessivos acordos entre organizações de interesses privados e instituições públicas. Os setores (leia-se complexos), são considerados uma das “arenas de decisão” capitalista nas quais são gestadas as políticas públicas. Essa abordagem nos permite chamar a atenção para o fato que a grande maioria dos setores (complexos) não está regulada apenas por mecanismos de preços e trocas voluntárias. Ao contrário, verifica-se a existência de múltiplos mecanismos de acordos ou arranjos entre interesses privados e o Estado, com o propósito de regular transações e trocas”.

Nosso enfoque se volta para o nível meso, das associações empresariais, grupos de interesses, agências governamentais e outras organizações da sociedade capitalista moderna. É no nível meso que são articuladas e implementadas as políticas setoriais.

1.4.3) O conceito de setor e o neo-corporatismo.

Nesta fase pós-concorrencial do chamado capitalismo organizado (SCHMITTER, 1988), a gestão das políticas públicas passa pela interação das agências de Estado com os interesses organizados de grupos privados em entidades setoriais. Os acordos corporatistas desempenham um papel importante na governança, na medida em que, além de pressionarem por seus interesses, comprometem-se com a implementação de políticas acordadas.

Os setores são a chave comparativa para a preparação de uma análise no nível meso. Segundo SCHMITTER (1988), para esse nível convergeriam mudanças na estrutura, tecnologia e mercados. O setor poderia ser denominado, em outros países ou ocasiões, de indústria, grupos industriais ou ramos de produtos. O importante é demonstrar os inúmeros mecanismos e arranjos, mais ou menos formalizados, regulando transações e trocas entre os agentes.

Para a maioria dos estudiosos do neo-corporatismo, o novo *locus* da ação associativa e da elaboração de políticas é o setor, a indústria ou ramo da produção. A evidência mostra que uma grande variedade de intervenções políticas têm sido sistematicamente setorizadas e regionalizadas, em resposta às tendências identificadas na competição internacional e na inovação tecnológica (SCHMITTER, 1989)

Para SOTO (1992) os autores corporatistas consideram a definição comercial de setor (ou indistintamente de indústrias, grupos de indústrias, ramos de produção, produtos, grupos de produtos, etc) artificial, enfatizando que seus membros e limites não são dados. Esses níveis intermediários precisam ser criados com estruturas sociais construídas pelas percepções entrelaçadas e decisões dos atores. Conforme os corporatistas, os setores podem ser estabelecidos por uma diversidade de motivos. Podem ser criados e reestruturados de **baixo**, através da ação independente dos capitalistas; ou de **cima**: agências estatais e outras autoridades podem designá-los como beneficiários específicos de políticas públicas ou como clientes da regulação pública. Em suma, auto-organização e políticas públicas podem interagir e combinar de modo a produzir um setor.

MOYANO (1988), estudando a forma de organização de interesses na agricultura europeia, em particular a espanhola, notou que a formação de agências governamentais ou outras estruturas para regulação dos distintos interesses setoriais é muito comum. O autor menciona as “mesas negociadoras” espanholas e os “offices par produits” na França entre outros acordos em linha (associações agrárias e empresas transformadoras) que são submetidas à ação dinamizadora dos poderes públicos.

Inserida nessa abordagem de setor, proporcionada pela abordagem neo-corporatista, é que se pode tomar a noção de complexo (industrial ou agro-industrial) como o resultado histórico da constituição de uma estrutura de organização e representação de interesses e das suas relações com o Estado; ou seja, de como os interesses se articulam naquele determinado nível organizativo, de como se conforma o monopólio da representação e de como se articulam verdadeiros “pacotes” de políticas públicas com uma lógica comum (coordenação entre políticas setoriais) (SOTO, 1992).

Essa noção de complexo facilita o tratamento das relações entre atividades econômicas diversas (agrícolas, florestais, industriais, etc), com o propósito de captar a dinâmica das configurações de força e as oportunidades organizativas, que SCHMITTER (1985) sublima com as principais cadeias do surgimento do neo-corporatismo e das formas que ele assume operacionalmente.

Bertrand, 1982 apud SOTO, 1992, foi um dos primeiros autores a chamar a atenção sobre essa dimensão política, consciente e organizada que a noção de complexo pode contribuir à análise. Ele se refere aos complexos como verdadeiras “alianças” ou “frentes de interesses” organizadas. Ou seja, não se trata apenas de um mecanismo de selecionar e excluir interesses em permanente articulação com o Estado. O corporatismo propõe que esse processo de articulação seja entendido com uma verdadeira “orquestração” de interesses privados que se gesta no complexo, que é onde se elaboram e administram as políticas públicas.

“O complexo não é mais um dado a priori, um cómodo recorte estatístico, ou um instrumento descritivo, ele é o resultado de uma análise histórica, genética da constituição de uma eventual organização. Esta organização nasce nas condições particulares (um grupo de contrários), na busca convergente de um objetivo dado, partilhado por um grupo de agentes cujos interesses não necessariamente são convergentes em todos os pontos. A constituição do complexo necessita de um consenso entre os participantes. O complexo pode desaparecer ou se expandir se as condições mudam ou não são mais satisfeitas” (Bertrand, 1982:29 apud SOTO, 1992).

E mais adiante:

“No seio do complexo não coexistem, portanto apenas os agricultores, as firmas, os comerciantes, mas também as forças intelectuais: a pesquisa, as agências de extensão, a publicidade e o crédito. Nesta concepção o Estado não é apenas o ‘locus’ onde essas forças se confrontam e se aliam. Mas também tem um caráter mais ou menos forte na configuração e na polarização dos interesses que se organizam” (Bertrand, 1982:29 apud SOTO, 1992).

É dentro dessa abordagem de setor (com enfoque neo-corporatista) que pretendemos situar a noção de complexo com um resultado **histórico** de um concertação de interesses entre instituições públicas e privadas, num determinado nível organizacional. Isto nos permite ver os complexos como verdadeiras máquinas de organizar interesses no quadro das relações conflituosas entre segmentos da iniciativa privada e o Estado, priorizando e até mesmo incluindo/excluindo atores que por razões estritamente econômicas deveriam ou não fazer parte de uma dada estrutura tecno-produtiva. Ela nos

propicia entender melhor, entre outras coisas, o processo de elaboração e de implementação dessas políticas públicas específicas, um dos elementos centrais na explicação das dinâmicas particulares dos diferentes complexos.

Abre-se uma nova agenda de investigação, agregando-se essa dimensão política à noção de complexo: uma “orquestração de interesses” em nível meso privilegia a ação do Estado e das organizações de interesses na explicação de suas dinâmicas diferenciadas. Mas não é só isso: os processos de tomada de decisões e os mecanismos de ação coletiva dos grupos privados também passam a merecer lugar de destaque nessa nova agenda, assim como o papel das diferentes organizações e instituições públicas e privadas. Ela nos permite também precisar, na realidade atual, o verdadeiro papel do mercado no sistema capitalista. Essa noção de complexo nos permite recuperar a importância dos estudos de caso sem perder a dimensão maior da concertação de interesses que a implementação das políticas públicas exige nas sociedades capitalistas modernas.

É inserido, portanto, neste movimento mais amplo de transformação da agricultura brasileira – vale dizer com a formação do sistema agroindustrial, introduzindo formas de relacionamento entre a agricultura e a indústria – que devemos estudar o surgimento de uma agroindústria particular: a agroindústria citrícola no Estado de São Paulo (Estado que é responsável por mais de 80% da produção de laranja do Brasil). Esta é a tarefa que pretendemos realizar deste ponto em diante, de modo mais detalhado.

CAPÍTULO 2: BREVE HISTÓRICO DA CITRICULTURA PAULISTA

Neste capítulo, após verificar que a formação dos complexos agro-industriais é um resultado histórico de uma concertação de interesses públicos e privados, serão analisadas a constituição e evolução do complexo citrícola paulista, responsável pela produção e comercialização de 80% do total de laranja no Brasil.

A análise da origem e da evolução da agroindústria cítrica paulista, desde as décadas de 20 e 30 (exportação de fruta *in natura*), passando pela implantação da indústria processadora de sucos, põe em evidência os elementos centrais e os determinantes de sua formação e dinâmica.

2.1) A laranja em São Paulo.

De acordo com PASSOS (1990:5),

“a laranja doce foi originada na Indochina e no Sul da China por volta dos anos 2.205 e 2.197 A.C., tendo sido introduzida na Índia no início da Era Cristã. Na Índia, a laranja foi provavelmente transportada pelo arquipélago Malaio – principal rota entre esses países. Os árabes introduziram a laranja azeda, o limão e provavelmente a laranja doce na Palestina, Egito, Sul da Europa e litoral Norte da África entre os séculos XII e XV. Mas há evidências sobre a existência da laranja doce na Índia e Espanha durante a Era Cristã (330 D.C). Os árabes trouxeram o fruto da Índia para Omar (Arábia) e de lá para Iraque, Síria e através do Golfo Pérsico, para o norte da África e Espanha. Os portugueses introduziram a laranja doce na ilhas da madeira e Canárias e outras colônias

do Atlântico Leste. Cristovão Colombo, em segunda viagem, em 1443, trouxe das ilhas Canárias para o Haiti e mais tarde, em 1518, a laranja foi difundida na América Central e América do Sul”.

No Brasil, as primeiras plantas cítricas foram introduzidas, a partir de 1530, pelas expedições colonizadoras. Primeiramente foram levadas pelos padres Jesuítas para o Estado da Bahia. Em 1540 já existiam laranjais espalhados pelo litoral, de norte a sul no País.

Desde o início, a produção de citros se destinava quase que exclusivamente ao consumo de subsistência, sendo comercializado apenas o excedente em mercados locais e feiras livres, ou seja, em pequenas quantidades.

Lentamente, porém, a área cultivada e a produção foram aumentando, tornando-se significativas a ponto de exportar-se pela primeira vez em 1911 para a Argentina. Nesta primeira tentativa, as frutas chegaram ao seu destino em estado lamentável – pela falta de experiência e cuidados necessários de transporte, mas a partir daí estaria aberto um novo horizonte para a atividade: o mercado externo (MARTINELLI JUNIOR, 1987).

Segundo TAVARES (1996), o cultivo de laranja em “grande escala” teve seu estágio inicial no Estado do Rio de Janeiro. O sucesso foi devido à adaptação da fruta na região de Itaboraí, bem como à demanda, pelo consumo urbano mais próximo das plantações. A supremacia do Rio de Janeiro, como maior produtor de laranja, mantém-se até 1957. Devido a razões edafo-climáticas, economia favorável e apoio governamental, a cultura de citros passa a tomar conta da paisagem do Vale do Paraíba, Estado de São Paulo, e regiões próximas.

“O clima paulista era favorável na quase totalidade de sua área, com exceção do “platô paulista”, entre a Serra do Mar e

Jundiaí, onde a quota de umidade do ar, juntamente com as baixas temperaturas, prejudicariam a maturação das frutas, tornando-se imperfeita para as exigências do comércio de grandes extensões. Em relação às condições do solo, mais de 80% do solo do estado paulista poderia ser utilizado em plantações cítricas” (MARTINELLI JUNIOR, 1987: 89)

Pode-se afirmar, portanto, que não existiam limitações de “ordem natural” em proporções que viessem a obstruir o desenvolvimento da citricultura em bases comerciais.

Pelo lado das razões econômicas, tem-se que a expansão regional da citricultura no Estado de São Paulo segue de perto a “rota cafeeira”, aproveitando e ocupando as condições básicas de infra-estrutura operacional e econômico-financeira, propiciadas pelo desenvolvimento do complexo cafeeiro. Sendo uma cultura típica de consumo urbano, seu desenvolvimento estava associado intrinsecamente ao processo crescente de urbanização da sociedade brasileira, após a década de 30.

Pode-se admitir então que foi inerente ao desenvolvimento da citricultura, integrar-se à lógica do complexo cafeeiro, não sendo por acaso, assim, que os núcleos iniciais de expansão deram-se ao longo das principais linhas ferroviárias, marcas da expansão do referido complexo. O resultado destes condicionantes foi o surgimento nos anos 20 e 30 de vários núcleos citrícolas ao longo das principais linhas ferroviárias.

Segundo MARTINELLI (1987), a citricultura teve um grande impulso nos anos 20, quando ocorreu pela primeira vez a exportação de laranjas para a Europa, em 1926. A Europa, neste período, era o principal mercado comercializador de laranjas, principalmente a Grã-Bretanha, então o grande centro consumidor do produto.

Após a geada de 1918, mais ainda a de 1929 – que devastaram várias plantações de café -, a cultura de laranja aumentara substancialmente. Os fazendeiros da

cafeicultura paulista já somavam experiência comercial e, dessa forma, souberam-se valer do rápido conhecimento adquirido no cultivo da laranja para obter um custo de produção quatro vezes inferior àquele que os citricultores fluminenses obtinham. Este melhor desempenho permitia que as exportações paulistas de laranja *in natura* se elevassem de 43,2 mil caixas em 1927 para 2,791 milhões em 1939, fazendo com que a participação de São Paulo, no total exportado pelo Brasil, subisse de 12 para 50% neste período (Tabela 1).

Tabela 1: Exportações da laranja in natura, Brasil/ S.Paulo (1.000 caixas)

ANOS	BRASIL (A)	SÃO PAULO (B)	B/A (%)
1927	359,8	43,2	12%
1930	812,2	195,7	24%
1933	2.554,2	1.134,7	44%
1934	2.632,0	1.096,0	42%
1935	2.640,0	1.033,0	39%
1936	3.217,0	1.291,0	40%
1937	4.971,0	2.169,0	44%
1938	5.487,0	2.226,0	41%
1939	5.632,0	2.791,0	50%
1940	2.858,0	788,0	28%
1941	1.950,0	217,0	11%
1942	1.281,0	178,0	14%
1943	1.342,0	229,0	17%
1944	1.271,0	275,0	22%
1945	1.397,0	135,0	10%

Fonte: MAIA (1996) e MARTINELLI JUNIOR (1987).

Nesse período as perspectivas econômicas da citricultura paulista atraíram as principais firmas exportadoras de laranja instaladas no Rio de Janeiro, que pouco a pouco foram se transferindo para o interior de São Paulo, principalmente para os municípios de Limeira, Sorocaba e Araraquara. Alguns exportadores tinham seus

próprios pomares e outros só negociavam as frutas. Os citricultores de maior porte entregavam suas safras a essas empresas, assinando, inclusive, contratos plurianuais (MAIA, 1996).

A rápida expansão e a pujança da cultura da laranja em São Paulo constituía um motivo de preocupação para os produtores de citros e comerciantes do Rio de Janeiro e Distrito Federal que, além de temerem uma super-produção e o surgimento de crises de mercados, lamentavam a falta de auxílio e assistência do governo, ponderando que o mesmo não acontecia em São Paulo.

Como coloca MARTINELLI JUNIOR (1987), o governo paulista tinha bastante atenção voltada à citricultura. Os recursos destinados às instituições científicas eram bem volumosos e em conseqüência a cultura da laranja tinha maior amparo em São Paulo que nos outros estados. O passo mais importante dado pelo governo neste período foi a criação das Estações Experimentais de Citricultura, em 1928, nos municípios de Limeira e Sorocaba do Instituto Agrônomo da Secretaria de Agricultura. Vários aspectos da cultura de citros passaram a ser estudados de forma mais efetiva. Não se teriam, a partir de então, apenas orientações técnico-agronômicas, tais como tipos de solo adequado, espaçamento entre árvores, adubação correta, etc, mas também o estudo científico de caráter fitogenético. Valorizaram-se, neste aspecto, os estudos em taxonomia, citologia, biologia, genética pura, virologia, melhoramento e seleção de variedades, porta-enxertos, entre outros. Juntamente com as Estações Experimentais, outros órgãos estaduais realizaram estudos com citros, tais como a Escola Superior de Agricultura Luis de Queiroz (ESALQ), que desenvolvia pesquisas em seus departamentos de genética e horticultura, assim como o Instituto Biológico (IB), também da secretaria da Agricultura, que realizava estudos na área de virologia. Estas pesquisas seriam fundamentais como suporte técnico-bio-genético da cultura, para o seu desenvolvimento no Estado de São Paulo. Deste modo, o Estado, nesta fase inicial da atividade, investia relativamente mais em citricultura do que outros estados da nação brasileira.

2.1.1) Segunda Guerra Mundial e a doença “tristeza”.

Em 1939 as exportações atingiram volumes elevados, 5,6 milhões de caixas, mas devido à Segunda Guerra Mundial e ao ataque da doença “tristeza” nos pomares de todo o Estado, iniciou-se uma grave crise na atividade, trazendo enormes dificuldades para os produtores de laranja.

A guerra mundial trouxe, como consequência, o brutal declínio da exportação de frutas cítricas para o mercado europeu, nosso maior importador, principalmente o Reino Unido, envolvido diretamente no conflito. A exportação em 1945 chegou a níveis de 1,397 milhão de caixas, um recuo de 75,20% com relação a 1939 (Tabela 1).

Segundo MARTINELLI JÚNIOR (1987), essa nova conjuntura de crise no comércio externo acarretou a diminuição no volume de receitas provenientes da realização da produção, haja vista que novos mercados não se abriram para o produto. Isto fez com que os custos relativos de produção se elevassem. O resultado imediato foi o corte de investimentos em novos pomares, bem como nas atividades de manutenção das plantações no intento de diminuir custos. Nessas condições, os tratamentos fitossanitários dos laranjais deixam muito a desejar, ficando as árvores à mercê das condições e dos maus tratamentos culturais. O caso mais grave foi precisamente a ocorrência da “tristeza”, doença transmitida por um pulgão preto denominado *Toxoptera citricidus*, oriundo, provavelmente, da África do Sul, introduzido aqui por meio de mudas importadas daquele país.

Com o surgimento da “tristeza” nos laranjais paulistas, constatada pela primeira vez em 1937, verificou-se, inclusive, o desaquecimento de importantes centros citrícolas. Aqui, o Estado paulista teve um papel muito importante. Colocou à disposição recursos financeiros e as instituições públicas à disposição para o combate da doença que dizimou importantes centros citrícolas. Quando as soluções começaram a prosperar, com a “tristeza” controlada pela troca de porta-enxertos, no final dos anos 50, surge outra doença, o “cancro cítrico”.

Para combater mais essa doença, o governo do Estado de São Paulo implantou fortes barreiras sanitárias, erradicou e definiu as áreas próprias e impróprias para o cultivo da laranja. Estas medidas foram fundamentais para alavancar o setor no Estado paulista, já que os demais estados tinham seus pomares destruídos pelas doenças e não adotaram providências. Desse modo a recuperação do “parque citrícola” paulista não se deu em moldes tradicionais, mas transformando-se e ajustando-se às novas exigências da realidade econômica. A recuperação dos laranjais foi realizada pela substituição de variedades de laranja: laranja-bahia pela laranja-pera, principalmente por ser economicamente mais atraente e mais resistente às doenças. As vantagens imediatas eram a maior resistência à podridão e aos choques, bem como tinha um tempo maior de duração no pé (cerca de 2 a 3 meses).

No final da década de 30, cerca de 80% da laranja exportada era da variedade Bahia, enquanto que a pera ficava com cerca de 15%. A partir da década de 50 esta situação inverte-se: a variedade pera passa a participar com aproximadamente 70% e as outras com 30% (MARTINELLI JUNIOR, 1987).

O surgimento destas variedades cítricas foi resultado de constantes pesquisas de melhoramento genético, bem como de importações de algumas variedades, buscando sempre dar melhores perspectivas para a atividade. É evidente que, por ser a cultura cítrica extremamente sensível às doenças fitossanitárias, as pesquisas científicas se direcionaram aos fatores que controlassem ou minimizassem os efeitos maléficos dos ataques das doenças ou pragas cítricas. Este propósito procurava garantir um maior nível de segurança fitossanitária aos pomares, elevando a atratividade do investimento.

No Estado de São Paulo, em número de estudos entre 1950-79, os citros se encontram em terceiro lugar em produtos mais pesquisados, suplantado pelo café (410), mais importante cultura estadual nos anos 50 e 60, pelo algodão (226) que assumiu o papel da cultura substituta de cafezais decorrentes e suplantando nesse período pela cana (121) que ainda não havia assumido o papel que desempenha na atual agricultura estadual (Tabela 2).

Tabela 2: Número de publicações em S. Paulo sobre produtos exportáveis

Produtos	1950/54	1955/59	1960/64	1965/69	1970/74	1975/79	Total
Café	55	65	99	60	64	67	410
Algodão	24	24	50	53	32	43	226
Citros	13	29	36	19	13	18	128
Cana	20	18	30	32	11	20	121
Amendoim	3	13	21	17	17	19	90
Soja	4	6	6	6	9	30	61
Mamona	5	4	6	2	4	4	25
Total	124	159	248	189	150	201	1.071

Fonte: MARTINELLI JUNIOR (1987:108).

No contexto nacional a pesquisa cítrica paulista revela-se amplamente importante, dando suporte ao constante aprimoramento da base técnica que revolucionou os métodos de produção (Tabela 3). Essa liderança incontestável se revelava fundamental na consolidação do complexo cítrico estadual.

Tabela 3: Número de publicações de pesquisa com laranja

Região/Estados	1950/59	1960/69
Sul	48	40
Sudeste(*)	63	87
Nordeste	-	214
São Paulo	2.178	1.444

(*) Não inclui o Estado de São Paulo.

Fonte: MARTINELLI JUNIOR (1987:109)

A retomada da atividade cítrica paulista sustentada na base técnica moderna, avança nos anos 50. No ano de 1957 o Estado de São Paulo, torna-se, pela primeira vez, o maior produtor de laranjas entre todas as principais regiões do Brasil (Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Guanabara e São Paulo) e não perderia mais esta posição. A produção paulista continua em franca expansão, chegando em 1970 com produção de cerca de quatro vezes superior à de Minas Gerais e Rio de Janeiro, então, segundo e terceiro maiores produtores (Tabela 4).

Tabela 4: Produção de laranja nos principais estados (milhões de frutos)

Anos	M. G.	E. S.	R. J.	Guanab.	S. P.
1947	953,4	161,3	1.055,3	-	1.054,5
1948	999,4	149,7	1.696,5	-	1.093,7
1949	979,1	158,0	1.461,9	-	1.101,1
1950	974,7	150,9	1.613,6	-	965,8
1951	1.104,4	143,2	1.581,4	-	974,3
1952	1.065,3	127,4	1.509,2	-	1.011,3
1953	1.062,3	132,5	1.502,2	-	973,4
1954	1.102,7	130,2	1.435,6	-	1.073,2
1955	1.156,6	130,9	1.411,2	-	1.151,3
1956	1.162,9	138,2	1.408,4	-	1.235,7
1957	1.182,6	137,6	1.357,8	320,2	1.474,3
1958	1.189,1	139,0	1.345,5	352,0	1.545,0
1959	1.235,1	148,2	1.303,3	408,0	2.034,2
1960	1.283,5	139,0	1.270,8	414,0	2.303,7
1961	1.303,7	148,2	1.119,1	384,0	2.788,4
1962	1.380,7	163,1	1.079,1	507,4	2.943,5
1963	1.443,6	175,4	1.151,1	761,8	3.751,2
1964	1.395,8	173,6	1.165,3	720,6	3.659,6
1965	1.515,3	180,0	1.096,6	720,0	4.411,3
1966	1.479,3	188,3	1.051,3	752,0	4.900,4
1967	1.589,4	188,5	930,9	697,5	5.139,3
1968	1.630,5	192,5	978,9	690,0	5.937,4
1969	1.687,8	189,8	1.195,6	734,4	6.305,5
1970	1.709,9	212,1	1.168,0	721,6	6.915,7

Fonte: Ministério da Agricultura apud MARTINELLI JUNIOR (1987:112)

Pelos dados é notório que em 1960 o parque citrícola paulista já tinha se recuperado totalmente da crise econômica e da doença “tristeza”, em base técnica e econômica mais sólidas e eficientes, requisitos essenciais para a grande “explosão” que a cultura viria a experimentar na década de 70 (implantação da indústria citrícola de SLCC).

Por um lado, as exportações paulistas de laranja tiveram um bom desempenho na década de 50 e meados da década de 60, incentivada pelo ótimo comportamento dos preços médios de exportação. Tal fato abriu ótimas expectativas de ganhos na atividade citrícola. Assim, novos investimentos na atividade aconteceram, incentivados pelo desempenho do mercado externo.

Por outro lado, no mercado doméstico, os fatores que colaboram para a expansão da citricultura foram as importantes transformações ocorridas na sociedade brasileira no pós-guerra, com a crescente industrialização da economia. O surgimento rápido de grandes centros urbanos induziu a ampliação do leque de consumo de frutas frescas, quer pela elevação do consumo direto, refletido pelo aumento do volume comercializado em feiras-livres, quitandas e outros, quer pelo surgimento de novas formas de comercialização de grande porte, tais como super (hiper) mercados, CEASAs (Centrais de Abastecimento S/A) e grandes atacadistas de frutas *in natura*.

Em síntese, nas décadas de 50 e 60, ao lado das condições favoráveis à comercialização da fruta *in natura*, tanto no mercado externo quanto no interno, observam-se a aplicação e a difusão do conhecimento agrônomo, proporcionado pelo aparato de pesquisa e de extensão rural do governo do Estado de São Paulo. Como resultado da conjugação desses fatores, reduziram-se os riscos dos capitais que se dispuseram a ingressar e/ou ampliar a atividade citrícola (produção e comercialização), configurando-se um padrão técnico-produtivo que facilitou, sobremaneira, a implantação da indústria processadora de suco, a partir de meados dos anos 60. Nesse sentido, a atividade citrícola já se constituía, no início dos anos 60, em bases técnicas e econômicas mais sólidas, sendo que já despontavam novos pólos de produção no interior do Estado de São Paulo, destacando-se Bebedouro, Araraquara e Matão (MAZZALI, 1995).

MARTINELLI JUNIOR (1987) mostra que o fator primordial para a expansão da citricultura paulista, apesar da importância da exportação da fruta *in natura*, ocorreu com a instalação das primeiras empresas processadoras de sucos cítricos em meados dos anos 60, marcando o surgimento de uma nova etapa no desenvolvimento da citricultura em São Paulo. A partir de então, sua dinâmica será determinada pelos volumes demandados pela indústria processadora de sucos cítricos, face ao comportamento do mercado internacional para o produto. Ocorre com o surgimento da agroindústria citrícola, a integração entre a atividade citrícola em sua forma geral de produção e comercialização e a indústria processadora de sucos cítricos.

Com o surgimento da agro-indústria citrícola deu-se, então, a criação do que poderíamos chamar de “mercado cativo” para a citricultura paulista. Volumes crescentes de laranjas seriam demandados pela indústria processadora de sucos, chegando nas décadas de 70 e 80 a consumir mais de 80% do total de laranjas produzidas no Estado paulista. Tal crescimento foi possível pelo surgimento, na década de 60, de uma citricultura dinâmica, produzida em bases técnico-organizacionais modernas e nitidamente capitalista, que conseguiu dar resposta rápida na produção, face aos novos estímulos do mercado. Desta forma, o surgimento da “nova agricultura”, inserida no contexto mais geral de modernização da agricultura paulista, possibilitou criar as bases econômico-financeiras para a gênese da agro-indústria citrícola no Estado de São Paulo, fato que veremos com mais detalhe no próximo item.

2.1.2) Indústria de SLCC (Suco de Laranja Concentrado Congelado).

A partir dos anos 60, a laranja passa a ter uma nova função: ser matéria-prima para a indústria de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC), voltado exclusivamente para o mercado exportador.

A implantação da indústria de suco decorreu da oportunidade no mercado nacional, com as geadas da Flórida de 1962/63. Sua consolidação ocorreu no curto espaço de duas décadas, traduzida no incremento exponencial da capacidade de produção. A capacidade instalada do setor saltou de 10 mil toneladas/ano, em meados dos anos 60, para 47 mil toneladas, em 1970; em 1976 havia atingido 240 mil t/ano e ultrapassa 585 mil t/ano. No final da década de 80, havia atingido 1,2 milhão t/ano de capacidade (MAZZALI, 1995).

No que se refere às exportações, o Brasil colocou no mercado externo, pela primeira vez, o SLCC em 1962, ou seja, apenas 235 toneladas métricas, que resultaram em receitas de US\$ 84 mil dólares. Este volume de vendas obteve um crescimento exponencial, atingindo US\$ 1,414 bilhão e 904.805 t métrica em 1984; em 1996, último

ano dos dados, estes volumes atingiram recordes de 1.200.750 toneladas, gerando receitas cambiais de US\$ 1,424 bilhão, ou seja, um crescimento de 1.695.140 % se comparado com o primeiro ano de exportação (Tabela 5).

Tabela 5: Exportação brasileira de suco concentrado de laranja

ANOS	T.MÉTRICA	(US\$ 1.000)	FOB MÉDIO(US\$)
1962**	235	84	357,44
1963**	5.314	2.317	436,01
1964	3.825	1.437	375,68
1965	5.760	1.884	327,08
1966	13.929	4.737	340,08
1967**	18.647	6.692	358,87
1968	30.096	11.631	386,48
1969	23.245	10.910	469,34
1970	33.468	14.736	440,30
1971**	77.334	35.858	463,67
1972	87.156	41.499	476,14
1973	120.990	63.622	525,84
1974	108.460	59.170	545,54
1975	180.897	82.204	454,42
1976	209.841	100.882	480,75
1977**	213.524	177.026	829,06
1978	335.629	332.621	991,03
1979	292.900	281.414	960,78
1980	401.026	338.652	884,46
1981**	639.146	659.147	1.031,12
1982	521.217	573.388	1.100,09
1983	553.110	607.930	1.099,11
1984**	904.805	1.414.500	1.563,32
1985	484.785	748.929	1.544,86
1986	808.262	682.186	844,01
1987	754.969	830.499	1.100,04
1988	663.599	1.144.332	1.724,43
1989**	730.173	1.018.634	1.395,06
1990	953.936	1.468.417	1.539,32
1991	913.504	899.955	985,17
1992	947.579	970.557	1.024,25
1993	1.050.949	737.780	702,01
1994	1.061.592	911.968	859,06
1995	893.588	1.043.769	1.167,07
1996	1.200.750	1.424.002	1.185,93

**Grandes geadas ocorridas nos EUA

Fonte: ABECITRUS.

Para KALATZI (1996), nos anos 60 inicia-se uma nova fase de desenvolvimento da citricultura, através da industrialização da laranja, impulsionada pela queda da

produção americana (fortes geadas na Flórida em 1962, principal pólo produtor norte-americano) e incentivos governamentais dirigidos ao setor. A instalação de empresa processadora de suco de laranja concentrado, no município de Araraquara (Toddy), visando o mercado externo, proporcionou um aumento na produção de laranja para o processamento industrial. Nas décadas de 70 e 80 o setor citrícola continuou crescendo, principalmente pelas freqüentes geadas nos EUA, que vinham favorecer os preços para o produto nacional. A partir da década de 70, São Paulo consolidou-se frente aos demais estados produtores, impondo o próprio ritmo de crescimento da produção brasileira de laranja.

Com a instalação das empresas processadoras de sucos cítricos, inicia-se uma nova etapa no desenvolvimento da citricultura paulista. Volumes crescentes de laranjas são demandados pela indústria, chegando nas décadas de 70 e 80 a consumir mais de 80% do total de laranjas produzidas no Estado de São Paulo (MAIA, 1996).

Em 1975, São Paulo participava com cerca de 67% da área colhida de laranja no Brasil. A expansão da atividade no Estado foi em tal ritmo que, em 1980, essa participação passou para aproximadamente 74% e, em 1985 e 1990, para 76% e 78%, respectivamente, indicando aumento da área colhida no Estado, superior aos demais estados brasileiros. Em termos absolutos, a área colhida com laranja em São Paulo passou de 272 mil hectares, em 1975, para 671 mil hectares em 1990 (Tabela 6).

Em relação aos demais estados, Sergipe também apresentou elevado crescimento, colocando-se em segundo lugar em área produzida em 1990, passando Rio de Janeiro e Minas Gerais, então considerados grandes produtores. A expansão de Sergipe se deve ao fato da implantação, aumento da área desse estado foi, entre 1975 a 1990, de 306,84%, ficando bem acima do crescimento nacional que foi de 113%.

Tabela 6: Principais Estados produtores de laranja, Brasil (em ha de área colhida)

Estados	1975	1980	1985	1990
Sergipe	8.449	23.257	28.309	34.374
Bahia	8.215	10.452	16.000	28.591
M. Gerais	20.719	25.954	31.758	33.432
R. Janeiro	35.872	35.082	34.429	34.186
S. Paulo	272.440	427.450	503.629	671.163
R.G. Sul	22.270	22.931	20.480	25.324
Goiás	-	-	2.550	3.580
Paraná	-	-	4.530	4.261
Sub-total	367.965	545.126	641.685	835.011
Outros	35.227	30.123	20.628	23.799
Brasil	403.192	575.249	662.313	858.810

*Dados preliminares.

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estat. (IBGE) e Inst. de Economia Agrícola (IEA).

Quanto à evolução da quantidade produzida em caixas de laranja, observa-se a mesma tendência. Em 1975, a participação de São Paulo no total do Brasil era de 67%. Passou para 72% em 1980 e 83% em 1990. No Estado, a produção elevou-se de 84 milhões de caixas, em 1975, para 262 milhões em 1990. Enquanto a quantidade total de caixas de laranjas cresceu em São Paulo 210% no período, o Brasil apresentou acréscimo de 150% (tabela 7).

Segundo MAIA (1996), os aumentos verificados na área colhida e quantidades produzidas de laranja em São Paulo revelam aumento de produtividade dos pomares, resultado de pesquisas e experimentações levadas a efeito por órgãos governamentais estaduais, permitindo estabelecer entre os produtores o uso de modernos métodos de cultivo e de produção.

Tabela 7: Principais Estados produtores laranja – Produção, Brasil (1.000 caixas)

Estados	1975	1980	1985	1990	1995	1996*
Sergipe	2.248	9.584	11.694	14.699	13.556	17.172
Bahia	2.364	3.386	4.992	8.464	14.960	15.848
M. Gerais	6.044	7.258	7.789	8.080	9.172	14.088
R. Janeiro	10.772	9.288	8.817	9.799	2.944	3.544
S. Paulo	84.700	156.790	218.000	262.500	322.300	355.000
R.G. Sul	6.388	7.292	7.085	8.225	8.684	8.120
Goiás	-	-	754	1.032	2.159	2.200
Paraná	-	-	1.470	1.640	3.704	3.388
Sub-total	112.516	193.598	260.601	314.649	377.479	419.360
Outros	14.252	23.789	6.705	2.787	8.433	8.640
Brasil	126.768	217.387	267.306	317.436	385.912	428.000

*Dados preliminares.

Fonte: IBGE e IEA.

A exportação brasileira de suco cítrico concentrado ocupou não apenas os tradicionais mercados do produto norte-americano cuja safra diminuiu com os efeitos das geadas, mas o próprio mercado dos Estados Unidos que foram um dos principais consumidores do SLCC no período. Em 1968 os americanos importaram do Brasil 12.239 toneladas que, neste ano, representou 40,66% do total das exportações brasileiras. Esse índice caiu para 3% em 1970. Os países europeus, encabeçados pela Alemanha Ocidental e Holanda, compravam 74,03% do suco brasileiro em 1970. Os alemães foram os grandes consumidores do suco concentrado brasileiro, compraram 56,92% do total das vendas do Brasil (Tabela 8).

Tabela 8: Brasil – Exportações de SLCC por países (volumes em toneladas)

Países	1966	1967	1968	1969	1970
Alem. Oc.	5.041	7.169	5.485	9.582	19.050
Canadá	4.102	2.569	6.273	4.676	4.289
Holanda	988	2.231	4.070	3.506	4.103
Israel	589	498	-	550	1.972
Suécia	247	281	603	834	1.041
EUA	2.040	3.043	12.239	2.824	1.005
Inglaterra	369	770	594	479	582
Outros	553	1.726	832	794	1.426
Total	13.929	18.647	30.096	23.245	33.468

Fonte: CACEX – Banco do Brasil SA apud TAVARES, 1996.

Obs: Todas as exportações de SLCC provinham essencialmente do Est. S. Paulo.

À medida que o suco se firmava como um produto de grande peso na pauta das exportações do Brasil, caíam os embarques de laranja *in natura*. Para os citricultores, entregar a fruta para a indústria tornou-se uma alternativa mais segura, pois oferecia um preço mais atraente e maior garantia de escoamento da laranja. Assim, a indústria processadora de laranja tornou-se um mercado cativo para a citricultura paulista.

Os volumes exportados de laranja *in natura*, que eram de 112,4 mil toneladas em 1960, caíram para 51,2 mil toneladas em 1970, ou seja, mais de 50% em apenas 10 anos. Se comparado com o ano de 1965, pico das exportações brasileiras com 159 mil toneladas, a queda ficou em 67,80%. Quanto aos valores, ocorre a mesma tendência. O Brasil, que havia exportado US\$ 7,4 milhões no ano de 1965, atingiu apenas US\$ 3,4 milhões em vendas externas de laranjas frescas (Tabela 9). Fica evidente a influência do surgimento da indústria de suco concentrado congelado no Brasil. Com a implantação desta poderosa indústria, toda a laranja produzida nos pomares brasileiros, principalmente nos paulistas, foi direcionada para processamento industrial. Em 1970 as exportações de suco concentrado já estavam em quase US\$ 15 milhões, chegando no final da década com vendas de US\$ 281 milhões (Tabela 5).

Tabela 9: Brasil – Exportação de laranja in natura.

ANOS	VOLUMES (MIL T.)	VALOR (US\$ MILHÕES)
1960	112,4	6,1
1961	112,7	6,0
1962	104,4	4,7
1963	143,6	6,2
1964	97,0	3,7
1965	159,0	7,4
1966	79,3	3,8
1967	89,9	3,4
1968	72,5	3,1
1969	56,9	3,5
1970	51,2	3,4

Fonte: FIBGE apud TAVARES (1996)

Ao final da década de 60, já existiam no Brasil 7 unidades de processamento de laranja em operação, todas no Estado de São Paulo, com um total de 76 extratoras. Observa-se, na tabela 10, que as atuais grandes empresas de SLCC já despontavam nessa fase. Em 1970, a Citrosuco Paulista e Sucocítrico Cutrale controlavam mais de 60% da capacidade de processamento da indústria de suco no País.

Tabela 10: São Paulo – Empresas processadoras de SLCC (1970)

Empresas	Localidade	Ano de instalação	No. De extratoras
Cutrale	Araraquara	1963	18
Citrosuco	Matão	1964	30
Citrobrasil	Bebedouro	1964	12
Sanderson	Bebedouro	1962	6
Avante	Limeira	1968	6
Sícola	Sorocaba	1929	1
Anglo	Barretos	1965	3
Total	-	-	76

Fonte: IEA apud TAVARES (196).

É notório, assim, o desenvolvimento e a importância econômica da citricultura paulista, fazendo com que o Brasil se tornasse um dos principais produtores mundiais de laranja. Tal crescimento foi possível pelo surgimento, na década de 60, de uma citricultura dinâmica, produzida em bases técnico-organizacionais modernas e nitidamente capitalistas, que conseguiu dar respostas rápidas na produção, face aos novos estímulos do mercado. Desta forma, o surgimento da “nova cultura”, inserida no contexto mais geral de modernização da agricultura paulista, possibilitou as bases econômico-financeiras para a gênese da agroindústria cítrica no Estado de São Paulo.

CAPÍTULO 3: CITRICULTURA BRASILEIRA NO PERÍODO RECENTE: DESENVOLVIMENTO DA BASE TÉCNICA E DAS DIFERENÇAS ENTRE OS SEGMENTOS

Segundo o Boletim Trimestral da Food and Agriculture Organization (FAO, 1996), das Nações Unidas, em 1995 o Brasil deteve 34,02% (19,709 milhões de toneladas) da produção mundial de laranja, que foi de 57,936 milhões de toneladas. Os Estados Unidos vieram em seguida com 18,19% do total mundial, ou seja, 10,538 milhões de toneladas. O México, terceiro maior produtor de laranja, vem se destacando com uma produção de 3.549 milhões de toneladas, devido principalmente a acordos efetuados pelo NAFTA (North America Free Trade Adjustment), já que os Estados Unidos são os maiores consumidores de laranja (suco concentrado) do mundo, comprando grande parte da produção mexicana. Espanha, Itália, Índia, China, Irã, Egito e Paquistão, nesta ordem, vêm em seguida como grandes produtores mundiais. Esses países, em 1995, representaram 21,91% da produção da fruta (Tabela 11). A posição favorável brasileira, deve-se ao fato, como visto no segundo capítulo, à implantação da indústria de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC) na década de 60. O Brasil que era um pequeno produtor de laranja, visando atender o mercado interno e externo de frutas frescas, viu sua produção crescer exponencialmente na década de 70 e 80. A produção de laranja no Brasil passou todos os países produtores de citros, até mesmo os Estados Unidos, até então considerados os maiores plantadores da fruta.

Analisando ainda o Boletim (FAO/ONU, 1996), verifica-se que a distribuição geográfica da citricultura mostra grande concentração da produção em países, blocos econômicos e continentes. Na ótica continental, dos 57,936 milhões de toneladas de laranjas produzidas em 1995, 22,090 milhões de toneladas (38,1%) provieram da América do Sul, onde o maior representante foi o Brasil; 15,248 milhões (26,3%) da América Central e do Norte; 10,195 milhões (17,4%) da Ásia; 5,509 milhões (9,5%) da Europa; 3,991 milhões (6,9%) da África; Oceania e Austrália produziram, juntas, apenas 2,1% da produção mundial. Portanto o Brasil é, disparadamente, o maior produtor mundial de laranja.

Tabela 11: Produção mundial de laranjas (1.000 toneladas métricas)

PAÍSES/ANOS	1979-81	1993	1994	1995
Brasil	10.243	18.797	17.418	19.709
Total (%)	26,86%	33,96%	32,01%	34,02%
Estados. Unidos	9.519	10.074	9.461	10.538
Total (%)	24,97%	18,20%	17,39%	18,19%
México	1.811	2.914	3.191	3.549
Espanha	1.657	2.510	2.698	2.439
Itália	1.659	2.109	1.809	2.024
Índia	1.170	2.000*	2.000*	2.000*
China	36	1.744*	1.789*	1.881*
Irã	371	1.440	1.584	1.600*
Egito	956	1.324	1.513	1.550*
Paquistão	702	1.180*	1.200*	1.200*
Outros	10.004	11.257	11.751	11.446
Total Mundial	38.128	55.349	54.414	57.936

*Estimativa FAO

Fonte: FAO (Food and Agriculture Organization, 1996)

Em 1995, de acordo com Levantamento Sistemático da Produção Agrícola da Fundação Instituto Brasileiro Geografia e Estatística (FIBGE, 1997), a área total colhida de laranja no Brasil foi de 979,1 mil hectares. No mesmo período, a produção foi de 490,9 milhões de caixas da fruta (Tabela 12). O Estado de São Paulo respondeu por 75,25% (736,8 mil de hectare) da área e 77,76% (381,8 milhões de caixas) da produção total do País. Tornando-se o maior produtor mundial de laranja e superando inclusive, a produção dos Estados Unidos, que já foram os maiores produtores do mundo.

A área colhida em São Paulo cresceu 46,29% entre os anos de 1985 a 1997, ou seja, um aumento de 3,22% ao ano, enquanto isso a produção aumentou, no mesmo período, 75,12%, ou 4,78% ao ano de crescimento. O crescimento maior da produção em relação à área colhida (maior produtividade), mostra claramente a preocupação e o avanço de São Paulo em melhorar a citricultura do Estado.

Tabela 12: Área colhida e produção de laranja, por Estado, Brasil, 1985-97
(área=ha produção=1.000 caixas)

Estados/ Anos	1985		1995		1996		1997(*)	
	Área	produção	Área	Produção	Área	Produção	Área	Produção
Sergipe	28.309	11.694	40.362	13.556	41.445	17.172	42.270	17.419
Bahia	16.000	4.992	47.533	14.960	49.972	15.848	54.122	17.939
M Gerais	31.758	7.789	50.278	9.172	50.290	14.088	43.776	12.190
R. Janeiro	34.429	8.817	14.209	2.944	17.512	3.544	16.217	3.956
S. Paulo	503.629	218.000	620.770	322.300	732.500	355.000	736.770	381.770
R.G. Sul	20.480	7.085	27.458	8.684	27.970	8.120	27.786	8.858
Goiás	2.550	754	6.142	2.159	6.238	2.200	6.473	2.305
Paraná	4.530	1.470	8.744	3.704	9.471	3.388	8.800	3.520
Sub Total	641.685	260.601	815.496	377.479	935.398	419.360	936.214	447.957
Outros	20.628	6.705	39.447	8.433	40.946	8.640	42.881	43.000
Brasil	662.313	267.306	854.943	385.912	976.344	428.000	979.095	490.957

Obs. Caixas com 260 frutos (40,8 kg) (*) Dados preliminares

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA) e Fundação Inst. Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE)

A produção colhida com laranja, no conjunto dos demais estados do Brasil, aumentou 121,45% nesse período, enquanto que o crescimento da área plantada foi de 52,71%. Dentre os principais estados destacam-se, pela importância da produção: Bahia, Sergipe, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro. O Estado da Bahia, que pouco se destacava no safra de 1985, passou a ocupar o segundo lugar em produção da fruta no Brasil. Os baianos, em 1997, tinham uma estimativa de produção de 17,9 milhões de caixas de 40,8 kg com uma área plantada de 54.122 hectares. Apesar da boa colocação, este Estado representou apenas 3,65% da produção total brasileira, deixando bem claro a hegemonia paulista quando se fala em plantação de laranja.

Atualmente, o Brasil e os Estados Unidos são os maiores produtores de laranja do mundo, ficando bem à frente dos demais países produtores (Tabela 11). No Brasil, a produção concentra-se no Estado de São Paulo, responsável por aproximadamente 80% da produção nacional, e nos Estados Unidos, no estado da Flórida, que produz, também, em torno de 80% da produção americana (Tabelas 12 e 13)

Tabela 13: Produção de laranjas EUA (milhões de caixas)

Safras	Flórida	Texas	Califórnia	Arizona	EUA(total)
1985/86	119,2	0,3	44,9	1,9	166,3
1986/87	119,7	0,8	48,3	2,3	171,1
1987/88	138,0	1,4	49,2	1,5	190,1
1988/89	146,6	1,7	49,1	1,4	198,8
1989/90	110,2	1,1	59,5	1,3	172,1
1990/91	151,6	***	21,3	1,6	174,5
1991/92*	139,8	***	58,1	2,0	199,9
1992/93	186,6	0,5	55,7	1,5	244,3
1993/94	174,2	0,5	52,2	1,6	228,5
1994/95**	205,4	1,0	50,8	0,9	258,1

* Arredondamento **Preliminar ***Menos que 50.000 caixas
 Fonte F.A.S.S. apud Agriannual, 1988.

De 1900 a 1950, a citricultura paulista constituía-se em mera atividade secundária, em complemento às plantações de café. A partir de 1962-63, com a penetração no mercado internacional, ocorre o início do grande desenvolvimento do parque citrícola paulista (SUED, 1993). Em 35 anos, a citricultura do Estado de São Paulo passou de 39 milhões de pés, para cerca de 230 milhões (entre pés novos e pés em produção), responsáveis por aproximadamente 382 milhões de caixa de laranja (Tabela 14).

Tabela 14: Número de pés e produção de laranja (Estado de São Paulo).

Anos	Pés novos (em mil)	Pés produção (em mil)	Produção (mil cxs. 40,8kg)
1970	10.500	28.500	44.350
1975	22.600	53.200	87.200
1980	22.730	83.850	166.790
1985	20.570	108.450	218.000
1990	36.560	144.300	262.710
1995	34.860	154.000	322.300
1996	32.100	173.00	355.000
1997	34.190	194.422	381.770

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA)

Por outro ângulo, nota-se que a citricultura foi ampliada e modernizada nas últimas décadas. De 1970 a 1997, por exemplo, a quantidade de pés novos foi ampliada em 225,62%, passando de 10,5 para 34,2 milhões. A quantidade de pés em produção, enquanto isso, cresceu 582,18%, saltando de 28,5 para 194,4 milhões. Quanto à produção, esta cresceu 760,81%, evidenciando o aumento de produtividade dos pomares paulista, pois evolui mais rapidamente que o número de plantas.

Apesar da produção ter aumentado significativamente no Estado de São Paulo, a produtividade, em relação aos nossos principais concorrentes (Flórida) ainda é baixa: 2,05 caixas por pé em São Paulo (safra 96/97), contra média de 4,5 dos americanos. Segundo AMARO & MAIA (1993), em São Paulo vem ocorrendo, nos últimos tempos, uma nítida tendência de adensamento de plantas (árvores/hectares), o que provocará, conseqüentemente, aumento de produção por área plantada, ou seja, crescimento de produtividade nos pomares.

Até a década de 60, o consumo de laranja era basicamente sob a forma de fruta fresca, tanto no mercado interno, quanto no externo. Com o advento da industrialização e o aumento da produção, o perfil de consumo alterou-se. Em 1965 (tabela 15), em torno de 95% da produção brasileira destinava-se ao mercado de frutas frescas, sendo 88,71% para o mercado interno e 6,45% para a exportação. Quanto ao processamento industrial, este absorvia apenas 4,84% de uma produção total de 62 milhões de caixas de laranja de 40,8 kg. Em 1997, a estimativa do destino da produção de laranja no Brasil é a seguinte: 343 milhões de caixas de 40,8 kg (70%) são voltados para o processamento (industrialização); 144,8 milhões de caixas (29,5%) para o consumo do mercado interno de fruta fresca; e apenas 2,2 milhões de caixas (0,5%) são direcionados para o mercado externo, ou seja, são exportados em forma de frutas *in natura*. Nota-se que, apesar do Brasil ser o maior exportador de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC) do mundo, com receitas cambiais girando em torno de US\$ 1,5 bilhão, a laranja *in natura* (mesa) tem uma participação muito pequena nas transações internacionais. A laranja de mesa brasileira é pouco aceita pelos países importadores por ter deficiência de tecnologia, produção, pós-colheita e logística. Além de tudo isto o mercado de frutas frescas não possui grupos de

interesse (ou não se formou através destes grupos), fator fundamental para o desenvolvimento do mercado interno e externo.

**Tabela 15: Brasil – Produção, processamento, exportação e consumo de laranja
(milhões de caixas de 40,8 kg)**

Anos	Produção	(%)	Processamento	(%)	Exportação	(%)	Cons.interno	(%)
1963	61,0	100	2,0	3,28	4,0	6,56	55,0	90,16
1964	45,0	100	2,0	4,50	2,0	4,50	41,0	91,00
1965	62,0	100	3,0	4,84	4,0	6,45	55,0	88,71
1970	99,0	100	15,0	15,15	1,0	1,01	83,0	83,84
1975	128,0	100	53,0	41,41	2,0	1,56	73,0	57,03
1980	217,0	100	138,0	63,59	2,0	0,92	77,0	35,49
1985	287,0	100	220,0	76,66	2,0	0,70	65,0	22,64
1990	317,4	100	217,0	68,37	1,9	0,60	98,5	31,03
1991	343,1	100	232,0	67,62	2,7	0,79	108,4	31,59
1992	361,0	100	275,0	76,20	2,0	0,55	84,0	23,25
1993	374,0	100	256,0	68,45	1,8	0,48	116,2	31,07
1994	352,0	100	248,0	70,45	3,0	0,85	101,0	28,70
1995	385,0	100	272,0	70,65	2,8	0,73	111,1	28,62
1996	428,0	100	282,0	65,89	2,4	0,56	143,6	33,55
1997*	490,0	100	343,0	70,00	2,2	0,50	144,8	29,50

(*) Estimativas

Fontes: SUED (1993), IEA, FIBGE e ABECITRUS (Associação Brasileira Exportadores de Cítricos).

O quadro da citricultura paulista, no que se refere ao destino da fruta, se diferencia em muito pouco da situação brasileira. A laranja tinha o seguinte destino em 1997: 270 milhões de caixas (70,68%) eram processadas pelas indústria de SLCC voltadas para exportação; 110 milhões de caixas (28,8%) foram voltadas para o consumo interno; e apenas 2 milhões de caixas (0,52%) se destinaram ao mercado internacional de frutas frescas (Tabela 16). Uma observação importante que se tira é que, o consumo interno vem crescendo a partir de 1995. A causa principal deste aumento é atribuído ao Plano Real (aumento da participação, no consumo, das classes mais baixas que tiveram suas rendas

elevadas) e à colocação, ou, surgimento dos sucos naturais prontos para beber, fabricados à vista do consumidor. Estima-se que este segmento de sucos prontos para beber já demandam por volta de 80 milhões de caixas de 40,8kg.

Tabela 16: Estimativa do destino da produção de laranjas, São Paulo, 1990-97.
(milhões de caixas de 40,8 kg)

Destino	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997(*)	
	Quant.	%	Quant.	%												
Produção	268,7	100,0	285,5	100,0	300,0	100,0	307,0	100,0	285,0	100,0	322,3	100,0	355,0	100,0	382,0	100,0
Exp.fruta	1,9	0,71	2,7	0,95	2,0	0,67	1,8	0,59	3,0	1,05	2,8	0,87	2,4	0,68	2,0	0,52
Industria	210,0	78,15	225,0	78,81	265,0	88,33	240,0	78,18	245,0	85,96	247,0	76,64	260,0	73,24	270,0	70,68
Cons.interno	56,8	21,14	57,8	20,24	33,0	11,00	65,2	21,23	37,0	12,99	72,5	22,49	92,6	26,08	110,0	28,80

(*) Estimativas

Fontes: IEA, FIBGE, SECEX (Secretaria de Comércio Exterior) e ABECITRUS

A indústria brasileira de sucos cítricos, com exceção de algumas pequenas fábricas estabelecidas no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Sergipe, está concentrada no Estado de São Paulo. Dentro do território paulista a localização das fábricas deslocou-se no eixo Limeira-Bebedouro, avançando pelo centro da mais importante e moderna região agrícola estadual.

A emergência do Brasil (diga-se São Paulo) como maior exportador mundial de SLCC processou-se de maneira muito rápida, em intervalo de apenas cinco anos (de 1963 a 1968), antes dos quais a nossa produção era praticamente nula. Essa conquista deveu-se em parte ao espaço aberto pela quebra de safra da Flórida, ao custo de produção brasileiro ser inferior ao americano, à política de incentivos governamentais¹ e entrada de empresas modernas e eficientes² no setor industrial.

¹ Sobre este assunto ver com detalhes em SUED (1993). O autor coloca a importância da política econômica (incentivos e subsídios) para a consolidação do parque cítrico paulista.

² Com relação a consolidação das empresas processadoras de suco, juntamente com a formação e surgimento de empresários modernos na indústria de moagem da laranja, ver TAVARES (1996). A autora aborda também a formação da política neo-corporatista no setor cítrico paulista, ou seja, como ocorreu a consolidação do complexo de SLCC através da formação dos grupos de interesses (Estado e iniciativa privada) como forma de desenvolvimento deste setor.

Enquanto o Brasil constitui a principal nação no fornecimento de suco para o mercado internacional, a nossa participação no comércio internacional de laranja *in natura* é muito reduzida, sendo de apenas 2,2% da produção nacional na safra de 1997. Isto apesar de que na década de 50, o País foi um dos quatro maiores exportadores de laranja fresca, perdendo depois esta posição para Israel e Marrocos, que se encontram mais perto dos centros consumidores, além de apresentarem fruta de melhor qualidade (SUED, 1993). À medida que o suco se firmava como um figurante de peso na pauta de exportações, caíam os embarques da laranja *in natura*. Para os citricultores, entregar a fruta para a indústria tornou-se uma alternativa mais segura. Esta participação diminuta se explica pelo fato da produção brasileira não estar sujeita a um controle de qualidade eficiente, não dispor de tipos de frutas apropriadas para o mercado externo, problemas de estocagem e logística insuficiente, o que reduz as chances de concorrência no mercado externo.

3.1 – Indústria de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC)

O Brasil, particularmente o Estado de São Paulo, é o maior produtor e exportador de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC) do mundo. Praticamente toda a produção é exportada, ficando para o mercado interno ao redor de 2 a 4% do suco concentrado produzido aqui. O parque industrial produtor de SLCC em São Paulo, se constitui de fábricas modernas que usam a mais avançada tecnologia. Todas elas aproveitam os subprodutos das frutas cítricas com a produção de óleos essenciais da casca, de limonene e “pellets” de polpas cítricas. A localização das fábricas, ou “corredor cítricola” como é conhecido, dá-se no eixo Limeira/Bebedouro (Figura 1).

Matão com quatro fábricas de moagem de laranjas é a cidade com maior concentração de indústrias no Estado de São Paulo. Em seguida vem Limeira com três e Bebedouro com duas fábricas.

De 1990 a 1997, ocorreram algumas mudanças na estrutura da indústria paulista, com o ingresso de novas empresas e aumento da capacidade instalada, passando de 817 extratoras em 1990 para 1.038 em 1997, ou seja, um aumento de 27,05%. Este crescimento foi devido principalmente à instalação, em Araras, de uma nova fábrica em 1996 (Sucorrico SA), com capacidade inicial para processar 6 milhões de caixas de laranjas e à ampliação do número de extratoras da unidade de produção da Citrovita, em Catanduva, passando de 31 para 60, crescimento de 93,55% (Tabela 17).

No Estado são 12 as principais processadoras, segundo a ABECITRUS (Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos). Frutax, Central Citrus e Citrosuco Paulista, em Limeira, paralisaram suas atividades devido a problemas de escala e preços baixos do suco no mercado internacional. As maiores processadoras são Cutrale, Citrosuco, Coimbra-Frutesp e Cargill Citrus. Cutrale e Citrosuco, juntas esmagam cerca de 130 milhões de caixas de laranjas por safra e responderam por cerca de 45% das exportações totais na safra 1996/97.

Em 1962, entrou em operação a primeira fábrica de suco, a Cia Mineira de Conservas, localizada em Bebedouro. O resultado econômico do empreendimento foi tão compensador que, nos três anos seguintes, seis usinas de diferentes capacidades foram instaladas e postas em produção, todas no Estado de São Paulo. Atualmente, o Brasil responde por cerca de 50% do total produzido e detém entre 80 e 85% do comércio internacional³ A indústria de suco de laranja no Brasil, em comparação com a de outros países (especialmente Estados Unidos) é bastante concentrada, pois as quatro maiores empresas (Tabela 17) são responsáveis por quase 70% da capacidade instalada em São Paulo. Pode-se identificar a indústria processadora de suco cítrico como um oligopólio concentrado, uma vez que se observa no setor algumas particularidades dessa tipologia, como ausência de diferenciação de produto e fraca concorrência entre as indústrias.

³ Sobre a instalação do parque industrial cítrico paulista: origem, formação, crescimento e consolidação, ver MAIA (1996), TAVARES (1996) e SUED (1993).

FIGURA 1

Localização das Indústrias de Suco de Laranja no Estado de São Paulo



EMPRESAS

Araras: *Sucorribo*
Araraquara: *Cutrale*
Bebedouro: *Cargill e Frutesp*
Catanduva: *Citrovita*
Colina: *Cutrale*
Conchal: *Citromajiana*
Itápolis: *Branco Peres*

Limeira: *Citral, Citropectina e Citrosuco*
Matão: *Central Citrus, Citrosuco, Frutropic e Cambuhy*
Mirassol: *Basocitrus*
Olimpia: *Citrovale*
Sto. Antonio da Posse: *Trópisuco*
Taquaritinga: *Royal Citrus*
Uchoa: *Cargill*

Tabela 17: Capacidade Instalada das Empresas Processadoras de Sucos Cítricos, número de extratoras (Estado de São Paulo).

Empresas	Localidade	Instalação	Número de extratoras		
			1990	1994	1997
Sucocitrico Cutrale	Araraquara	1964	84	86	86
	Colina	1980	24	25	25
Citrovale (Cutrale)	Olímpia	1980	24	25	25
Citro Mogiana (Cutrale)	Conchal	1980	16	17	17
Branco Peres	Itápolis	1980	20	21	23
Citrosuco Paulista	Matão	1964	192	196	180
	Limeira	1967	76	77	77
Cargill	Bebedouro	1965	80	82	82
	Uchoa	1985	40	40	41
Frutesp(1)	Bebedouro	1962	86	86	86
Frutropic	Matão	1978	32	71	71
Central Citrus(2)	Matão	1979	16	17	0
Cia Antarctica Pta	São Paulo	1978	4	4	4
Sicola	Sorocaba	1929	1	1	1
Citropectina (CTM Citrus)	Limeira	1954	28	29	30
Bascitrus	Mirassol	1984	10	31	45
Royal Citrus	Taquaritinga	1990	12	15	15
Citrovita	Catanduva	1991	-	31	60
Cambuhycitrus	Matão	1992	-	29	56
Frutax(2)	Monte Azul Pta	1994	-	11	11
Sucorrico	Araras	1996	-	-	30
Total	-	-	817	967	1.038

(1) Em 1993 passa para a Frutropic (Grupo Dreyfuss).

(2) Paralisada

Fonte: IEA (Instituto de Economia Agrícola)

Alguns dos fatores que, além do baixo custo da matéria prima e do baixo custo da mão de obra, contribuíram para estruturar a indústria no Brasil foram os incentivos fiscais e

financeiros oferecidos pelo governo brasileiro. Eram propostas as seguintes facilidades, segundo SUED (1993):

- “a – financiamento a curto prazo, até 180 dias, para a manufatura de artigos de exportação e como adiantamento sobre contratos de câmbio, a juros subsidiados;
- b – financiamento a médio e longo prazo (180 dias a 5 anos) para implantação ou expansão industrial, capital de giro e sustentação de estoques, a juros subsidiados;
- c – Isenção do Impostos sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Impostos sobre Circulação de Mercadorias (ICM) sobre o valor das mercadorias exportadas;
- d – subsídios fiscais à exportação, ou seja, restituição dos valores equivalentes aos impostos citados no item c, num total de até 28%, e a exclusão da base de cálculo do Imposto de Renda (IR) do lucro auferido em exportações;
- e – financiamento agrícola a juros subsidiados;
- f – incentivos fiscais para reflorestamento”⁴.

3.1.1. – Mercado Internacional de SLCC.

O Brasil e os Estados Unidos são os dois maiores produtores mundiais de suco de laranja. Na safra de 1995/96, segundo o USDA -Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Tabela 18), a produção de suco concentrado de laranja dos dois países chegou a 1,968 milhão de toneladas métricas, correspondendo a 88,98% da produção mundial. A produção brasileira foi, neste período, de 1,055 milhão de toneladas, ou seja, 47,70% de um total de 2,211 milhões de toneladas. Os Estados Unidos produziram 913,07 mil toneladas. Os 11,02% restantes da produção mundial de sucos couberam a Espanha, México, Itália, Israel, Austrália e outros pequenos produtores, num total estimado em cerca de 244 mil toneladas. As exportações brasileiras estão avaliadas em quase 80% (77,94% exatos) do suco negociado, uma vez que alguns países importadores reexportam o suco brasileiro.

⁴ Nesta obra, o autor faz uma análise econométrica muito interessante dos fatores subsídios e incentivos dados ao setor cítrico de SLCC. Sem estes fatores, segundo o autor, o parque cítrico de suco de laranja não teria consolidado. Portanto fica bem claro o papel do Estado na dinâmica do setor de SLCC.

Tabela 18: Balanço Mundial de Suco Concentrado de Laranja*

Toneladas métricas – 65º Brix

Países	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97**
Produção	2.015.178	2.162.447	2.128.370	2.204.937	2.211.730	n.d.
Brasil	1.145.000	1.118.000	1.126.000	1.085.000	1.055.000	n.d.
Est. Unidos	661.495	858.678	801.891	894.239	913.070	980.000
Espanha	33.000	24.000	25.000	48.000	59.000	57.000
México	14.000	25.000	36.000	65.000	50.000	48.000
Itália	49.248	38.475	34.628	30.780	34.628	30.780
Israel	23.998	19.014	16.799	18.000	19.800	19.800
Austrália	29.253	24.742	25.469	14.190	19.357	n.d.
Marrocos	6.713	9.063	20.949	3.450	14.600	6.801
África Sul	13.730	13.475	12.774	12.778	13.475	n.d.
Grécia	10.351	11.800	7.960	11.800	12.900	12.000
Argentina	12.000	12.000	12.500	12.500	11.500	n.d.
Turquia	8.300	8.200	8.400	9.200	8.400	10.000
Outros	8.090	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Importação	678.029	691.210	816.881	681.505	729.391	n.d.
Alemanha	263.093	229.379	232.968	235.000	240.000	n.d.
Est. Unidos	203.465	231.969	287.884	141.140	185.736	165.000
Japão	56.140	70.460	110.150	119.400	123.000	n.d.
Canadá	67.678	66.382	74.999	70.000	75.000	n.d.
Coréia	46.012	41.540	56.130	56.234	58.000	n.d.
Espanha	20.000	20.000	20.000	20.000	18.000	18.000
Austrália	6.975	11.178	12.504	21.494	14.655	n.d.
Argentina	450	1.008	2.000	3.668	4.000	n.d.
Outros	14.216	19.294	20.246	14.569	21.000	n.d.
Exportação	1.314.908	1.333.604	1.301.234	1.340.865	1.347.151	n.d.
Brasil	1.090.000	1.100.000	1.054.000	1.050.000	1.050.000	n.d.
Est. Unidos	76.571	81.153	75.345	83.547	92.127	100.000
Espanha	39.000	39.000	35.000	53.000	62.000	60.000
México	7.000	23.000	39.000	60.000	48.000	46.000
Itália	26.317	16.006	18.006	18.930	21.546	21.238
Israel	21.044	20.306	16.614	16.614	16.614	16.614
Marrocos	5.806	3.793	12.135	6.500	8.000	6.500
Turquia	434	250	857	1.023	7.500	8.000
Argentina	7.900	4.322	890	4.509	4.200	n.d.
Outros	40.836	45.774	49.387	46.742	37.164	n.d.
Consumo	1.320.065	1.472.093	1.586.166	1.607.789	1.633.188	n.d.
Est. Unidos	780.129	953.391	935.185	1.006.893	996.009	1.025.000
Austrália	32.803	34.684	35.661	36.149	36.638	n.d.
Itália	20.315	20.782	21.546	22.316	23.085	23.393
Brasil	18.000	18.000	22.000	19.000	22.000	n.d.
Grécia	9.682	14.071	14.500	16.500	16.800	16.800
Espanha	10.000	9.000	10.000	15.000	15.000	15.000
Argentina	4.550	8.686	13.610	11.659	11.300	n.d.
África Sul	7.523	9.700	9.900	10.100	10.000	n.d.
Turquia	8.081	8.950	9.202	9.000	9.200	9.500
Israel	10.153	5.538	7.384	5.538	6.461	6.461
Marrocos	2.567	1.913	3.500	4.550	5.658	6.000
Outros	416.262	387.378	503.678	451.084	481.037	n.d.

*Maiores países produtores

**Previsão.

Fonte: USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos

Os Estados Unidos apesar de serem grandes produtores, são pequenos exportadores. Ficaram em segundo lugar na safra 1995/96 com apenas 92.127 toneladas métricas. Isto ocorre devido ao fato dos americanos serem os maiores consumidores de SLCC do mundo, 996.009 toneladas, ou seja, 60,98% de um total de 1.633 milhão de toneladas do consumo global. Austrália vem em seguida com um consumo de apenas 36.638 toneladas métricas.

Em 1995/1996, os quatro principais importadores mundiais foram a Alemanha, Estados Unidos (maiores consumidores), Japão e Canadá. Juntos, estes países compraram 84,36% do total importado que foi de 739,39 mil toneladas métricas. Além de maior produtor mundial de suco, o Brasil é também o maior exportador. De uma produção de 1,055 milhão de toneladas métricas, apenas cerca de 2% de sua produção é direcionada para o mercado interno

Na década de 60, iniciam-se as exportações brasileira de suco de laranja. Em 1962, exportam-se apenas 235 toneladas métricas, gerando divisas internacionais no valor de US\$ 84 mil. A partir de então, a evolução das exportações foram bastante significativas, atingindo, em 1996, US\$ 1,424 bilhão, tornando o suco concentrado um dos principais produtos da pauta de exportações do Brasil. Atualmente o Brasil exporta para todos os continentes, com destaque para a Europa, que absorveu, na safra 1996/97, 66,7% das exportações brasileiras. Os Estados Unidos que já foram nossos maiores compradores (47% na safra 1988/89), passaram a adquirir apenas 19,5% na safra 1996/97 (tabela 19). A queda da participação americana nas exportações brasileiras está atrelada ao fato que os Estados Unidos voltaram a ser grandes produtores de suco novamente. O Japão, que não importava o suco brasileiro, passou a representar por volta de 6% do total das exportações. Ao contrário, o Canadá vem perdendo participação, tendo passado de 6,4% na safra 1990/91 para menos de 0,5% na última safra. Este país passou a adquirir suas compras dos americanos, devido ao acordo do NAFTA.

Segundo SUED (1993), como a produção brasileira de suco de laranja apresentou tendência de crescimento e os Estados Unidos voltaram a produzir em grande escala, tornou-se imperativo para o setor buscar novos mercados. Esta procura desemboca

principalmente no Oriente, com destaque para o Japão e Tigres Asiáticos. Este mercado começou a se abrir desde o acordo firmado entre Japão e Estados Unidos, em junho de 1988, que eliminará pouco a pouco as restrições japonesas para a importação de citros. Outro mercado que apresenta boas perspectivas é o da Rússia.

Se analisado somente o quadro das exportações de SLCC, efetuadas por São Paulo, os dados são muito parecidos com os do Brasil, já que o Estado paulista representa quase que a totalidade da produção e vendas externas brasileiras. O que se verifica é que, na safra 1996/97, a União Européia representou quase 70% das vendas brasileiras, de um total de 1,137 milhão de toneladas. O NAFTA adquiriu 16,97% (193 mil toneladas), Ásia 10,99% (125 mil toneladas) e outros ficaram com apenas 2,65% do mercado brasileiro de SLCC (30 mil toneladas). Aqui, novamente, pode-se verificar a redução das compras do NAFTA, devido principalmente ao crescimento da produção dos Estados Unidos e México. A Ásia vem se confirmando como mercado em potencial.

Tabela 19: Exportação de Suco de Laranja Concentrado Congelado (Brasil)
Em (%)

ANOS/SAFRA	EUA	CANADA	EUROPA	JAPAO	OUTROS
1988/89	47,0	5,0	38,0	-	10,0
1989/90	40,0	5,9	45,9	3,6	4,6
1990/91	32,1	6,4	50,8	5,4	5,3
1991/92	33,2	2,4	52,2	4,8	7,4
1992/93	28,6	2,5	58,1	5,0	5,8
1993/94	34,0	0,6	52,0	6,1	6,9
1994/95	20,9	0,2	61,6	9,2	8,1
1995/96	18,1	0,3	69,4	6,2	6,0
1996/97	19,5	0,3	66,7	6,1	7,4

Fontes: IEA e SECEX (Secretaria de Comércio Exterior)

A Flórida (Estados Unidos), a cada safra, vem se aproximando da auto-suficiência, condição perdida após a seqüência de geadas que arrasaram a produção de laranja local. Como o mercado norte americano é o maior consumidor de suco do mundo (22 litros *per*

capita ao ano), a tendência é de as exportações brasileiras para os Estados Unidos declinarem a cada safra. Além disso, é um mercado protegido, com uma sobretaxa de US\$ 454/tonelada para o suco brasileiro. Há estimativas no mercado internacional, para a safra 1988/99, apontando que a produção norte americana, de suco de laranja concentrado congelado, passará a ocupar a primeira colocação, posição que até então era brasileira. Os motivos são queda de produção brasileira (doenças e baixa produtividade) com aumento da americana (deslocamento de áreas sujeitas a geadas e aumento de produtividade).

**Tabela 20: Exportações de suco de Laranja Concentrado (São Paulo)
Porto de Santos (mil toneladas)**

Ano/safra	União Européia	Nafta	Asia	Outros	Total
1990/91	402	303	68	12	785
1991/92	500	341	90	21	952
1992/93	608	325	84	29	1.046
1993/94	544	364	102	25	1.035
1994/95	631	216	146	31	1.024
1995/96	709	190	98	33	1.030
1996/97	789	193	125	30	1.137

Fonte: ABECITRUS

Dentre as maiores empresas exportadoras de suco de laranja no Brasil, destaca-se a empresa Sucoítrico Cutrale Ltda, como a maior vendedora de SLCC. Em 1996 obteve receitas com vendas internacionais de US\$ 295,84 milhões que representaram 21,2% do mercado brasileiro. Se somadas as quatro maiores empresas, estas representam 51,51% (719,48 milhões) de um total de US\$ 1,4 bilhão. Os dados deixam bem clara a nítida centralização do setor, considerado um oligopólio concentrado nas grandes empresas processadoras. Até junho de 1997, a tendência mencionada continua. A empresa Cutrale participa com 23,90% (US\$ 103,44 milhões) do total exportado que alcançou US\$ 432,70 milhões.

**Tabela 21: Ranking das empresas exportadoras de suco de laranja⁴
(Classificação pelo valor das exportações – base 1996)⁵**

Empresa	Classif.	1993	1994	1995	1996	1997***	Partic.
Sucocitricu Cutrale Ltda	1	215.425	231.892	300.064	295.840	103.436	21,2%
Citrosuco Paulista SA	2	178.919	249.919	209.467	209.170	44.939	15,0%
Montecitrus Trading SA	3	55.036	63.460	71.507	121.679	24.456	8,7%
Coimbra-Frutesp	4	45.858	14.381	57.264	92.794	39.987	6,6%
Marchesan Imp. Maq. Agr. Tatu	5	0,0	25.492	60.390	83.899	39.346	6,0%
Cotia Trading SA	6	0,0	346	3.066	64.541	11.446	4,6%
Bascitrus Agro ind.SA	7	14.236	18.796	29.974	64.027	15.522	4,6%
Citrovita Agr Indl Ltda	8	0,0	2.091	38.844	52.858	17.241	3,8%
Cambuhy Citrus SA	9	6.545	26.532	32.705	38.026	14.575	2,7%
Royal Citrus SA	10	16.496	3.763	15.157	37.043	989	2,7%
CTM Citrus SA	11	16.852	33.570	31.690	33.658	11.527	2,4%
Branco Peres Citrus SA	12	17.165	20.663	26.065	27.374	12.741	2,0%
Boavista Trading SA	13	2.283	6.492	10.670	22.840	7.742	1,6%
Frutax Ind. Com. Ltda	14	1.945	1.242	7.971	21.974	6.648	1,6%
Cargill Citrus Ltda	15	62.133	37.211	42.482	21.269	16.221	1,5%
Citrus Kiki Ltda	16	0,0	0,0	0,0	18.670	115	1,3%
Frutene Ind. Frutas NE	17	4.078	10.166	4.795	17.855	2.768	1,3%
Com.Ind.Brasil.Coimbra	18	10.696	59.977	23.180	16.035	4.733	1,1%
Outros	-	179.830	181.741	143.081	157.285	58.269	11,3%
Total		827.578	987.754	1.108.371	1.396.837	432.701	100,0%

⁴Concentrado ou não, congelado ou não ⁵Por valor exportado ⁶Até junho Valor = mil US\$-FOB

Fontes: FNP (Agrianual) e SECEX (Secretaria de Comércio Exterior).

3.2 – Laranja *in natura* (laranja de mesa)⁵

As frutas frescas (*in natura*) seguem dois caminhos básicos: no **mercado interno** a laranja tem seu consumo *in natura* ou é utilizada para fabricação de sucos naturais (feitos à vista do consumidor) e pasteurizados. Quanto ao **mercado externo**, a produção visa a exploração da fruta *in natura*.

3.2.1. – Mercado interno de frutas *in natura*.

⁵ Não se realiza aqui a diferença entre citros de mesa, citros frescos ou citros *in natura*, os quais são tomados para classificação como de igual conteúdo.

O mercado brasileiro de frutas *in natura* não conseguiu a tendência das transações da fruta para processamento. Isso não apenas porque a prioridade para transformação condicionou todo o desenvolvimento da base técnica, mas também a atratividade dos preços externos acabou atraindo os principais citricultores e outros agentes da cadeia de produção.

Segundo NEVES et al (1995:45),

“o mercado interno de frutas in natura (mesa) pagou um alto preço nas últimas décadas em face do privilégio do mercado externo para sucos citricos. É um mercado considerado do tipo residual, sendo apresentado como alternativa para os citricultores enfrentarem os baixos preços do suco no mercado internacional. Trata-se, portanto, de um setor oportunista com baixa profissionalização, exceção feita a uns poucos agentes econômicos, que, em tempo, vislumbram o grande potencial do mercado interno”.

No entanto, o consumo interno de laranja de mesa⁶ mostra uma tendência ascendente atingindo seu pico em 1997, com 110 milhões de caixas de 40,8 kg, ou 27,2% da produção (Tabela 16).

Para safra 1998/99, segundo estimativas feitas pela Abecitrus, as frutas para o mercado de mesa atingirão 95 milhões de caixas, com uma queda de 13,6% sobre a safra anterior. Todos os indicadores mostram retração na comparação entre as duas safras (97/98 e 98/99) em função da variabilidade bianual de safras em decorrência da fisiologia das plantas, além da erradicação por problemas fitossanitários (Tabela 22). Aqui verifica-se mais uma vez a tendência de perda de mercado brasileiro para os norte americanos.

⁶ Todos os trabalhos científicos não diferenciam a laranja de mesa, de acordo com o destino: consumo *in natura* ou sucos naturais e concentrados.

Tabela 22: Estimativa sobre a safra de citros em São Paulo.

Produção	Safra 1998/99 (Estimativa)	Safra 1997/98 (final)	Variação (%)
Árvores em produção (milhões)	169	180	-6,1
Produtividade (caixa/árvore)	1,76	2,38	26,0
Produção estimada (milhões caixas)	298	428	-30,4
Frutas para indústria (milhões de caixas)	203	318	-36,2
Frutas para mesa (milhões de caixas)	95	110	-13,6

Fonte: Abocitrus.

A análise da Cadeia de produção das Frutas Frescas no Estado de São Paulo, realizada pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento, mostra que:

“os fruticultores no Estado de São Paulo comercializam suas produções vendendo para exportadores, compradores na própria região e principalmente para atacadistas que atuam nas Centrais de Abastecimento na capital paulista (Entrepósito Terminal do Jaguarcé e Mercado Central) e em Campinas (CEASA). Dos mercados atacadistas até os consumidores, as frutas são distribuídas através da variedade rede de equipamentos varejistas, dentre os quais se destacam pela importância feiras-livres, supermercados, sacolões, além de ambulantes, quitandas e frutarias com menores participações (AMARO et al, 1997:16). (Figura 2)

Sobre a comercialização da fruta fresca no mercado interno, a Coordenadoria de Abastecimento do Estado de São Paulo desenvolveu, junto ao CEAGESP (Central de Abastecimento Geral do Estado de São Paulo) pesquisa para verificar os canais de vendas da fruta fresca no Estado de São Paulo, entre os anos de 1983 e 1993, verificando que supermercados, sacolões e CEASAs (Centrais de Abastecimento SA) aumentaram suas participações na comercialização da laranja de mesa. Os supermercados, por exemplo, que detinham 12,1% do mercado ampliaram para 16,7% (+4,6%). Os sacolões, que não existiam em 1983, corresponderam a 12,8% do mercado em 1993 e CEASAs a 18,7% no mesmo ano (+15,8%). As feiras-livres, que em 1983 representavam 48,4%, recuaram para 28,8% (-19,6%). Esta queda pode ser relacionada a fatores de qualidade e facilidade/disponibilidade do consumidor inclusive devido à ampliação do uso do automóvel, ocasionado pelos (hiper) supermercados, na hora da compra (Tabela 23). A tendência das mudanças nas estruturas varejistas colocam os supermercados como o grande escoador da laranja de mesa para os próximos anos.

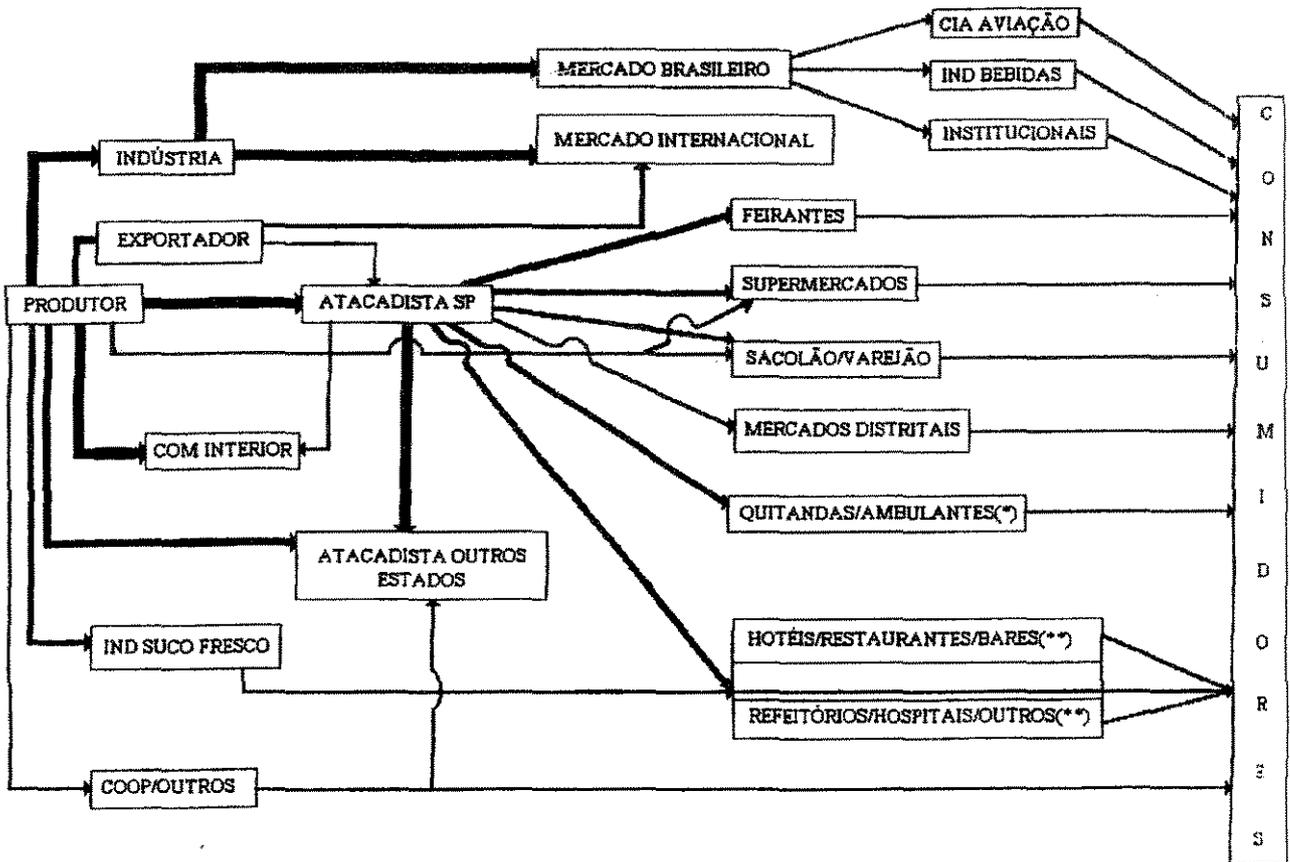
Tabela 23: Canais de comercialização interna da laranja in natura, 1983 e 1993 (Estado de São Paulo)

Locais/Anos	1983 (%)	1993 (%)	Diferença (%)
Supermercados	12,1	16,7	4,6
Feiras-livres	48,4	28,8	(19,6)
Mercado municipal	11,0	3,3	(7,7)
Quitanda	3,4	2,6	(0,8)
Ambulantes	7,1	3,3	(3,8)
Sacolão	-	12,8	12,8
Ceasas	2,9	18,7	15,8
Distribuidoras	3,3	7,1	3,8
Outros	11,8	6,7	(5,1)
Total	100,0	100,0	-

Fonte: CEAGESP/Coordenadoria de Abastecimento.

As grandes cadeias de supermercados vão se constituir num aliado importante, porque são sensíveis à idéia de transferência de benefícios de preços ao consumidor. Carrefour, Pão de Açúcar, Eldorado e outros já vêm comprando diretamente do produtor, através de compras previamente combinadas entre as partes, sem passar por agentes atacadistas. Essas compras não são computadas pelo Entrepasto Terminal da Capital da

Figura2: Fluxograma da cadeia agroindustrial de laranja no Estado de São Paulo.



CEAGESP, levando a crer que a representatividade dos supermercados na distribuição da laranja deve ser algo próximo à feira-livre atualmente.

A laranja, quando é vendida a granel para comerciantes de outros estados, necessita passar antes por um *packing-house* (casa de embalagem) para ser selecionada, beneficiada e embalada, de acordo com padrões oficiais para o mercado interno. De acordo com a FUNDECITRUS (Fundo Paulista de Defesa da Citricultura), estavam em funcionamento, nas regiões citrícolas de São Paulo, por volta de 500 *packing-houses* em 1996⁷, para embalagem e seleção de citros. A cidade de Limeira concentra o maior número, 36 casas de embalagens. Monte Alto (25), Arthur Nogueira (20) e Itápolis (19) vêm em seguida, representando os maiores municípios, quando se relacionam *packing-houses*. Desse total, a grande maioria se volta à manipulação de frutas para o mercado interno e apenas uma pequena parte, estimada em 1%, manipula a fruta para exportação (Tabela 24). Essa localização privilegiando as regiões onde estão as indústrias de SLCC mostra a estreita vinculação entre as estruturas em produção de laranja para indústria e laranjas *in natura*.

O canal de escoamento, no atacado de laranja, é constituído pelas Centrais de Abastecimento (CEASAs), instaladas na capital e nos principais municípios. Destaca-se o Entreposto Terminal de São Paulo, da GEAGESP, que, responde por pouco mais de 25% de toda a comercialização verificada nos entrepostos oficiais do País (AMARO et al, 1997).

A mesma fonte acima esclarece que, no Estado de São Paulo,

“o mercado atacadista é constituído pela rede de entrepostos da Cia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (GEAGESP), que inclui, além do Entreposto Terminal de São Paulo (ETSP)⁸, mais 12 CEASAs regionais. Suas funções são complementadas, no âmbito de Região Metropolitana, pelo

⁷ Segundo a CATI já foram registrados mais de 700 *packing-houses* em São Paulo, dos quais muitos não se encontram funcionando ou fecharam (AMARO et al, 1997).

⁸ Estima-se que estavam em funcionamento, em 1996, aproximadamente 450 empresas comercializando frutas nacionais e estrangeiras.

mercado atacadista da zona central da cidade (Mercado Central, Mercado da Cantareira e Zona Cerealista de Santa Rosa) e pelas Centrais de Abastecimento de Santo André (CRAISA). No interior, destacam-se, ainda, a existência da CEASA Campinas e da Central de Abastecimento de Jundiá” (AMARO et al, 1997:22).

Tabela 24: Municípios com concentração de barracões de embalagens (packing-house) (Estado de São Paulo)

10 ou mais	No.	5 a 9	No.	3 e 4	No.	2	
Limeira	36	Monte Azul	09	Aguai	04	Ariranha	
Monte Alto	25	Olimpia	09	Botucatu	04	Capão Bonito	
Arthur Nogueira	20	Cordeirópolis	08	Guapiaçú	04	Cedral	
Itápolis	19	Itajobi	08	Palmeira D'Oeste	04	Colina	
Conchal	16	Când. Rodrigues	07	Sto. Ant. Possé	04	Cosmópolis	
Taquaritinga	16	Itapetininga	07	S. Miguel Arcanjo	04	Cosmorama	
Vista Alegre	16	Mogi Mirim	07	Tabatinga	04	Cosmorama	
Pirajui	13	Tabapuã	06	Urania	04	Dobrada	
Araraquara	11	Taiuva	06	Viradouro	04	Embaúba	
Araras	11	Tatuí	05	Barretos	03	Guaraci	
Jaguariúna	11	Santa Adélia	05	Buri	03	Itapeva	
Bebedouro	10	Cajobi	05	Casa Branca	03	Jales	
Engenheiro Cocinho	10	Capela Alto	05	Fernandópolis	03	José Bonifácio	
Fernando Prestes	10			Getulina	03	Marapuama	
Taiacú	10			Holambra	03	Marcondesia	
				Leme	03	Marinópolis	
				Sta Cruz Palmeiras	03	Matão	
						Mirassolandia	
						Nova Europa	
						Pindorama	
						Porto Ferreira	
						S.J. Rio Preto	
						Severina	
						Tambau	
						Vargem Grande	
Total	234	Total	87	Total	60	Total	48

Fonte: Fundecitrus, 1996.

Da mesma forma que nos países da Europa Ocidental, também já se observa no Estado de São Paulo um processo de perda de importância dos Entrepósitos Oficiais no comércio atacadista de frutas, substituídos por centrais de compras mais modernas e administradas pela iniciativa privada. Nesse contexto, destacam-se as centrais de compra e distribuição das grandes redes de supermercados.

Quanto ao mercado varejista, destacam-se as feiras-livres, supermercados, sacolões, ambulantes, quitandas, entre outros. Embora não estejam disponíveis resultados completos de pesquisa mais recente a respeito da distribuição varejista de laranja nas maiores cidades e capital de São Paulo, sabe-se que as feiras-livres ainda continuam liderando a preferência dos consumidores. Outrossim, tem aumentado a participação relativa de sacolões e de supermercados, enquanto a tendência é de redução ainda maior das quitandas, de frutarias e mercados municipais, particularmente nos centros mais populosos.

O volume comercializado de laranja de mesa na CEAGESP de São Paulo⁹ passou de 395.692 em 1992 para 404.842 toneladas em 1996, apresentando crescimento de 2,31%. O mês de novembro apresentou a média de consumo maior, 36.477 toneladas. Do total consumido, a laranja Pera é que apresentou a maior comercialização, 331.702 toneladas em 1996, representando 81,93%. Este percentual vem crescendo ano-a-ano. Em 1992 a laranja Pera representava 67,74% do total. Em seguida vem a laranja Lima com volume comercializado de 47.415 toneladas em 1996 (11,71% do total de laranja comercializada). Laranja Bahia vem logo em seguida com apenas 3% do mercado, ou seja, 12.153 toneladas (Tabela 25).

Por esses dados fica evidente a perda de importância das variedades próprias para o consumo "in natura", na forma de "chupar" a fruta. Laranjas Bahia e Lima são variedades consideradas do tipo "mesa", enquanto a laranja Pera é voltada para transformação de suco de laranja. A laranja Lima que tinha uma participação de 12,57% em 1992, decresceu para 11,71% em 1996. O mesmo trajeto ocorreu com a laranja Bahia, que passou de 4,32% para somente 3% do volume comercializado no entreposto, no mesmo período.

O outro aspecto que fica evidente na diferenciação da citricultura, diz respeito à sazonalidade da oferta da laranja *in natura*, quando se avalia separando a laranja de mesa (Bahia e Lima) da laranja para suco natural (Pera do Rio). A laranja de mesa tem os maiores volumes comercializados de maio a outubro com pico em agosto para a laranja Lima, e de maio a agosto, com pico em julho, para a laranja Bahia. Já a laranja Pera do Rio

⁹ Este Entrepósito é responsável por cerca de 25% do total comercializado no Brasil.

**Tabela 25: Volume comercializado de Laranja* (toneladas)
CEAGESP-SP**

Anos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1992	31.821	33.087	30.030	27.745	27.456	30.928	30.838	32.638	34.800	39.548	38.820	37.980	395.692
1993	31.722	32.167	40.933	35.241	29.930	30.028	36.108	34.223	24.557	35.791	33.926	29.240	393.865
1994	28.054	28.714	32.063	27.224	28.706	27.904	30.863	36.842	37.553	30.966	33.654	32.297	374.841
1995	36.109	29.014	38.191	27.691	28.422	27.501	31.057	38.542	37.058	37.707	41.651	37.933	411.077
1996	40.158	37.371	35.633	31.880	30.528	27.789	32.075	34.912	32.870	35.933	34.333	31.360	404.842
Média	33.573	32.071	35.410	29.956	29.009	28.830	32.188	35.432	33.368	35.989	36.477	33.762	

Laranja Bahia (volume em toneladas)*

Anos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1992	113	154	621	1.239	2.529	3.297	3.602	2.311	1.513	742	409	570	17.101
1993	804	800	587	1.239	2.243	3.963	4.024	2.079	565	86	50	65	16.504
1994	172	188	542	1.446	3.316	3.406	2.439	1.120	286	117	350	178	13.560
1995	156	72	241	508	1.388	2.327	2.943	3.100	1.374	655	377	144	13.284
1996	127	146	403	845	1.830	2.252	2.745	2.220	838	269	270	208	12.153

Preços em US\$/kg*

Anos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1992	0,20	0,12	0,17	0,16	0,14	0,14	0,17	0,19	0,20	0,36	0,15	0,22	0,17
1993	0,23	0,26	0,19	0,17	0,13	0,10	0,14	0,18	0,32	0,42	0,37	0,42	0,16
1994	0,45	0,49	0,34	0,22	0,16	0,17	0,39	0,58	1,27	0,51	0,53	0,57	0,30
1995	0,79	0,63	0,62	0,39	0,36	0,39	0,39	0,45	0,50	0,31	0,25	0,30	0,41
1996	0,43	0,56	0,44	0,33	0,20	0,21	0,21	0,26	0,14	0,36	0,40	0,45	0,25
1997	0,25	0,32	0,37	0,34	0,22	0,20	0,26						0,27
Média	0,42	0,41	0,35	0,25	0,20	0,20	0,33	0,33	0,49	0,39	0,34	0,39	

Laranja Lima (volume em toneladas)*

Anos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1992	1.509	2.381	2.526	3.537	4.766	5.251	5.316	5.532	5.806	5.848	4.092	3.177	49.760
1993	1.794	1.828	3.248	3.851	4.669	5.895	7.088	6.623	5.130	3.803	2.255	1.187	47.370
1994	1.180	1.651	2.940	3.937	4.748	5.022	5.290	5.569	3.782	2.489	2.189	1.840	40.657
1995	2.094	1.420	2.348	2.628	3.518	4.225	5.060	6.156	5.420	5.046	4.974	3.184	46.072
1996	3.029	2.578	2.880	2.772	4.377	4.154	5.366	6.070	5.410	5.642	3.059	2.079	47.415

Preços em US\$/kg*

Anos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1992	0,36	0,29	0,24	0,20	0,15	0,14	0,17	0,19	0,14	0,19	0,20	0,24	0,19
1993	0,34	0,30	0,22	0,17	0,11	0,10	0,12	0,13	0,21	0,25	0,38	0,43	0,18
1994	0,50	0,41	0,27	0,16	0,14	0,17	0,26	0,33	0,58	0,99	1,15	1,08	0,41
1995	0,92	0,85	0,70	0,40	0,36	0,32	0,34	0,32	0,33	0,29	0,25	0,21	0,38
1996	0,27	0,40	0,28	0,23	0,17	0,18	0,16	0,18	0,20	0,20	0,28	0,37	0,22
1997	0,73	0,83	0,47	0,28	0,21	0,19	0,17						0,41
Média	0,48	0,45	0,34	0,23	0,19	0,18	0,21	0,23	0,29	0,39	0,45	0,47	

Laranja Pera (volume em toneladas)*

Anos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1992	19.890	24.248	19.928	17.141	14.107	15.372	17.685	22.857	26.138	30.578	30.270	29.845	268.059
1993	25.386	26.458	33.478	28.000	22.096	19.683	24.530	24.915	18.031	29.962	27.415	23.327	303.282
1994	23.311	24.322	26.382	20.740	19.944	18.940	22.674	29.534	31.792	24.877	27.343	26.238	296.098
1995	31.247	26.109	34.389	24.002	22.989	20.485	22.677	28.588	28.886	30.787	34.446	26.238	338.368
1996	35.588	33.518	31.157	27.644	23.998	21.127	23.705	26.225	25.945	29.330	27.701	33.764	331.702

Preços em US\$/kg*

Anos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
1992	0,19	0,20	0,21	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,14	0,14	0,14	0,13	0,16
1993	0,19	0,16	0,15	0,14	0,11	0,10	0,09	0,12	0,15	0,18	0,25	0,26	0,16
1994	0,24	0,26	0,26	0,20	0,15	0,16	0,18	0,20	0,28	0,48	0,45	0,42	0,28
1995	0,36	0,36	0,35	0,36	0,32	0,28	0,26	0,23	0,23	0,19	0,18	0,14	0,27
1996	0,16	0,16	0,15	0,16	0,13	0,14	0,14	0,16	0,15	0,14	0,14	0,16	0,15
1997	0,19	0,24	0,28	0,26	0,20	0,17	0,15						0,21
Média	0,23	0,23	0,22	0,20	0,17	0,17	0,17	0,17	0,19	0,29	0,23	0,22	

*Preços e volumes referentes ao comercializado no CEAGESP de São Paulo

Fontes: CEAGESP/SP e FNP Consultoria (AGRIANUAL, 1998).

tem os maiores quantidades comercializadas dezembro a maio (Tabela 25).

Desse modo a Pera do Rio, destaca-se a fornecer matéria prima para suprir a demanda no pico de consumo de suco nos meses quentes (verão), quando a procura deste produto eleva-se significativamente. Já a Lima e a Bahia concentram maiores volumes no inverno, coincidindo com a maturação fisiológica normal de uma fruta sub-tropical. Esse fato revela-se também a excelente oportunidade de elevação do consumo explorado como marketing, a condição de fornecimento de vitamina C quando os resfriados e gripes são muito frequentes neste período. O fato de não haver uma campanha organizada nesse sentido, decorre da fragilidade da estruturação desse segmento da produção citrícola.

Outro fator importante a notar-se é que, apesar das médias de preços serem maiores para as laranjas ditas de “mesa”, é cada vez menor a participação desses frutos na comercialização da CEAGESP São Paulo. Explica-se pelo fato de que os produtores paulistas estão cada vez mais interessados no plantio da variedade Pera, que basicamente é voltada para a transformação industrial, seja suco concentrado, pasteurizado ou natural. Fica evidente a demonstração de falta de interesse em se produzir laranja de “mesa” no Estado de São Paulo. A cadeia de produção de laranja está perdendo de vista um grande mercado que cresce a taxas superiores a 20% ao ano, representado pelo mercado interno de laranja de mesa.

3.2.1.1 – Mercado interno de frutas frescas voltadas para a transformação de suco natural.

O surgimento e a exploração de novos segmentos de suco de laranja pronto para consumo (pasteurizado) estão ocorrendo basicamente para atender o mercado interno. As primeiras fábricas de processamento de suco pronto para beber iniciaram suas atividades em 1992. Em 1996 (últimos dados disponíveis pelo IEA), havia sete empresas deste tipo: MGS, Parmalat, Citrovita, CTM Citrus, Cargill, Guacho, e Sun Home. Estas empresas somente produzem o suco, (a distribuição é efetuada por outras empresas) e colocam as

marcas próprias após dar o *blend* (padrão ideal) necessário ao produto (Quadro 1). Pelo menos três delas fizeram associações (*joint-ventures*) com fábricas de suco concentrado já instaladas, para produzirem o suco pronto para beber com suas próprias marcas.

Quadro 1: Empresas fabricantes, distribuidoras e marcas de suco não concentrado (São Paulo, 1996)

Fabricantes	Distribuidores	Marcas
MGS	Fleischmann Royal	Maguary
		Frutup
Parmalat	Parmalat	Parmalat
Citrovita	Danone	Danone
CTM Citrus	Santista	Del Sol
Cargill	Nestlé	Frutesp
Guacho	Nova América	Top Fruit
Sun Home	Coonai	Nilza
Sun Home	Sun Home	Jussy/Frully

Fonte: IEA e AMARO & MAIA, 1997.

A maioria dessas empresas (segundo AMARO & MAIA, 1997) já atuavam no mercado brasileiro na área de produtos alimentícios, especialmente de laticínios, podendo, assim, aproveitar sua rede de distribuição para colocação do suco no mercado varejista, além de necessitar menores investimentos, por já disporem de câmaras frias, embaladoras e pasteurizadoras. Portanto, o ingresso das empresas neste mercado está sendo facilitado pelas firmas que possuem grandes redes de distribuição (Parmalat, Danone, Avaré, Nestlé, Santista Alimentos...).

As variedades mais utilizadas por estas empresas são Pera, Natal e Valência, dependendo da época do ano. A aquisição de laranja tem sido feita diretamente junto aos produtores ou de "packing-houses", sendo ainda reduzida a parcela de produção própria.

Algumas firmas estão elaborando contratos específicos com os produtores, visando selecionar seus fornecedores, quando não estão associadas a outras fábricas de suco (AMARO & MAIA, 1997).

As perspectivas de crescimento do consumo de suco de laranja pronto para beber são promissoras no Brasil. Um dos principais indicadores que confirma este potencial é o consumo per capita, que no Brasil está por volta de 1 litro/ano, enquanto bem próximo daqui, na Argentina, o consumo é de 42,6 litros/ano. Dados estimados pela AGRIANUAL (1998), mostram que o volume de suco de laranja no Brasil, em 1996, fora de 170 milhões de litros. Metade desse montante se compõem de sucos fresco e integral. O primeiro desses tipos tem um crescimento de consumo de 63% ao ano e o segundo de 150% ao ano. Em 2000, segundo o anuário, o consumo total deverá chegar a 200 milhões de litros.

No Estado de São Paulo, no ano de 1997, 110 milhões de caixas ficaram para o mercado interno, o que representou 27,2% da produção total. KALATZIS (1996), observa que, da parcela do mercado interno, 80% são transformados em sucos e 20% são destinados ao consumo *in natura*. Logo, o consumo de sucos naturais estaria demandando por volta de 80 milhões de caixas de laranja.

Segundo AMARO & MAIA (1997), de 1992 a 1996 foram colocadas no Brasil 5.650 extratoras de suco cítrico fresco. Desse total, 44% (2.486) foram instaladas no Estado de São Paulo e 20% (1.130) no Rio de Janeiro. As demais encontram-se espalhadas no Rio Grande do Sul (416 máquinas), Paraná (304), Minas Gerais (285), Espírito Santo (146), Bahia (193) e outros (690), revelando nítida correlação com a disponibilidade (ou produção) de laranja nesses estados.

As extratoras de sucos frescos têm sido colocadas em supermercados, padarias, lanchonetes, lojas de conveniência e bares. Pequenas empresas estão organizadas para atender principalmente a este mercado, com a distribuição diária com marca própria, embalada em garrafas plásticas de 1 litro ou 300 ml, que são vendidas em sinais de trânsito e em rodovias.

3.2.2 – Mercado internacional de frutas frescas.

As exportações mundiais de laranjas, tangerinas e mandarinas¹⁰ no triênio 1993-95, de acordo com o Boletim Anual da FAO/ONU (1995), foram, em média, de 6,551 milhões de toneladas anuais. A tendência é de crescimento, saindo de 6,379 milhões, em 1993, para 6,432 milhões de toneladas em 1995 (+0,83%). Em 1994 atingem 6,843 milhões de toneladas, ou seja, um crescimento de 7,27% sobre o ano de 1993. Quanto ao volume financeiro exportado, o aumento foi de 25,47% (elevação de 12,01% ao ano), crescimento considerável já que o PIB mundial tem estimativa de crescimento de 2% ao ano (Tabela 26).

Tabela 26: Distribuição das exportações mundiais de laranjas, tangerinas e mandarinas⁽¹⁾, segundo os principais países

Países/ Anos	Quantidades (toneladas)			Volumes Financeiros (US\$ 1.000)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
Espanha	2.629.174	2.592.325	2.469.141	1.448.380	1.536.500	1.785.553
Total (%)	41,21%	37,88%	38,39%	49,49%	47,67%	48,63%
EUA	583.462	599.289	601.839	320.933	330.105	356.235
Total (%)	9,15%	8,76%	9,36%	10,97%	10,24%	9,70%
Marrocos	508.160	498.322	414.282	153.844	150.311	200.898
Total (%)	7,97%	7,28%	6,44%	5,26%	4,66%	5,47%
África Sul	349.800	322.314	372.100	125.550	120.520	164.045
Holanda	163.664	243.351	211.772	99.734	152.238	152.934
Israel	145.313	156.072	230.019*	63.544	69.158	102.689*
Belg/Lux.	55.763	78.272	143.889	32.024	42.024	86.723
Itália	176.913	188.275	151.563	68.307	76.672	82.992
Grécia	438.360	572.819	273.520	99.061	135.437	81.679
Turquia	140.235	196.445	206.092	55.505	76.598	73.506
Austrália	86.157	96.799	106.252	46.520	53.617	68.288
China	103.491	145.740	151.271	46.855	62.376	64.469
França	59.444	70.781	58.457	40.235	49.906	55.900
Argentina	88.271	108.596	111.195	31.508	38.925	46.636
Uruguai	114.737	116.210	101.540	38.628	44.047	43.143
Hong Kong	38.183	54.303	61.994	21.552	30.970	35.929
Brasil	95.950	148.176	121.994	21.773	29.128	32.335
Total (%)	1,5%	2,17%	1,90%	0,74%	0,90%	0,88%
Outros	611.446	655.029	645.071	212.497	224.368	237.838
Total mundial	6.379.523	6.843.118	6.431.991	2.926.450	3.222.900	3.671.792

(1) Os dados sobre as exportações de laranja, tangerina e mandarinas não são publicados separadamente pela FAO/ONU. *Estimativa FAO/ONU

Fonte: FAO/ONU (Trade Yearbook, 1995).

¹⁰ O relatório da FAO/ONU não separa o grupo de laranja fresca, colocando-o juntamente com as tangerinas e mandarinas.

O País que se destaca nas exportações globais é a Espanha, concentrando quase 50% das transações internacionais. Em 1995, os espanhóis obtiveram receitas com exportações no valor de US\$ 1,786 bilhão, que corresponderam a 48,63% do total mundial. Quanto à quantidade de frutas exportadas, esta chegou a 2,469 milhões de toneladas – 38,39% do total mundial.

Os Estados Unidos, que são também grandes exportadores de SLCC no mercado internacional, ficaram em segundo lugar nas transações com estas frutas. Os americanos venderam, em 1995, US\$ 356,2 milhões (9,70% do total mundial) atingindo 601.839 toneladas, que representaram 9,36% do total mundial. Marrocos vem em seguida com US\$ 200,9 milhões de receitas exportáveis (5,47%) e 414.282 toneladas (6,44%) vendidas no mercado internacional.

O Brasil, se verificado na tabela 27, apesar de ser o maior produtor mundial de citros (Tabela 11) e SLCC (Tabela 18), ficou em 17º lugar no ranking dos maiores exportadores (Tabela 26). As vendas externas brasileiras, em 1995, atingiram apenas US\$ 32,3 milhões, ou seja, 0,88% do mercado internacional. Quanto à quantidade vendida, esta foi de 121.994 toneladas o que representou uma participação de 1,90% do total mundial. Apesar da pequena participação brasileira neste mercado, vem crescendo o volume exportado brasileiro, que passou de US\$ 21,8 milhões em 1993 para US\$ 32,3 milhões em 1995, elevação de 48,51%. Este aumento, apesar de elevado, não justifica a baixa participação brasileira no mercado internacional, que ainda assim concentra-se na venda da laranja Pera do Rio, consumidas pelas redes de *fast food* como suco natural.

Quanto às importações mundiais de laranja, tangerinas e mandarinas, no mesmo período, estas ficaram, em média, em 6,348 milhões de toneladas anuais. O crescimento entre 1993 e 1995 foi de 5,61%, passando de 5,985 milhões para 6,321 milhões de toneladas, respectivamente. O volume financeiro obteve um aumento de 21,84%, saindo de US\$ 3,233 bilhões para US\$ 3,939 bilhões. O crescimento anual foi de 10,38% (Tabela 27).

Tabela 27: Distribuição das importações mundiais de laranja, tangerinas e mandarinas, segundo os principais países

Países/ Anos	Quantidades (toneladas)			Volumen financeiros (US\$ 1.000)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
França	801.863	810.124	758.393	497.187	525.455	633.613
(%)	13,40%	12,02%	12%	15,38%	13,98%	16,08%
Alemanha	859.210	962.724	824.089	516.312	597.070	578.822
(%)	14,36%	14,29%	13,04%	15,97%	15,88%	14,69%
Inglaterra	501.294	510.208	465.431	246.833	270.965	287.771
(%)	8,38%	7,57%	7,36%	7,63%	7,21%	7,31%
Holanda	496.041	600.557	488.310	242.105	297.157	268.333
Belg/Luxemburgo	239.477	242.606	314.815	146.340	153.280	254.122
URSS	277.000*	567.600*	419.000*	99.100*	275.800*	203.000*
Fed. Rússia	221.000*	517.100	384.072	81.600*	264.794	196.616
Japão	167.010	197.976	186.900	158.829	195.140	196.460
Hong Kong	224.963	241.258	241.727	158.860	173.867	178.452
Canadá	300.821	278.632	275.137	189.080	163.980	167.629
Arábia Saudita	285.241	297.456	300.000*	94.906	94.728	98.000*
Brasil	197	1.597*	1.500	72	372	660*
(%)	0,003%	0,02%	0,02%	0,002%	0,01%	0,02%
Outros	1.610.497	1.509.523	1.661.489	801.898	746.539	875.911
Total mundial	5.984.614	6.737.361	6.320.863	3.233.122	3.759.147	3.939.389

(1) Os dados sobre as exportações de laranja, tangerina e mandarinas não são publicados separadamente pela FAO/ONU. *Estimativa FAO/ONU.

Fonte: FAO/ONU (Trade Yearbook, 1995).

O maior importador mundial, em 1995, foi a França com compras de US\$ 633,6 milhões (16,08% do total mundial) que equivaleram a 758.393 toneladas (12%). A Alemanha vem em seguida com importações de US\$ 578,8 milhões (14,69%), demandando 824.089 toneladas, ou seja, 13,04% do total mundial.

Quanto ao Brasil, verifica-se que o País é um pequeno comprador destas frutas no mercado internacional. Em 1995 as importações foram de US\$ 660 mil com uma participação de apenas 0,02% das transações totais. Quanto à quantidade importada, esta ficou em 1.500 toneladas, ou seja, 0,02% de um total mundial de 6,321 milhões de toneladas. Explica-se: o Brasil é o maior produtor mundial e abastece seu mercado interno com fruta própria.

Analisando-se os dados fornecidos pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) que levam em conta somente as transações com laranjas, verifica-se que quanto as exportações, confirma-se a grande presença dos espanhóis no mercado internacional, que venderam ao mundo, na safra 1995/96, 1,124 milhões de toneladas

métricas de laranja, representando 28,06% do total, que foi de 4,006 milhões de toneladas. Quanto às importações, estas foram feitas em grande parte pelos japoneses, com volumes de 152 mil toneladas, representando 44,06% do total, ou seja, 345 mil toneladas (Tabela 28).

Tabela 28: Balanço mundial de laranja frescas, 1994/95 a 1996/97*
(toneladas métricas).

Países	1994/95	1995/96	1996/97**
Exportações	4.076.000	4.006.000	n.d.
Espanha	1.350.000	1.124.000	1.000.000
África do Sul	448.000	595.000	n.d.
Estados Unidos	576.000	508.000	560.000
Marrocos	240.000	378.000	300.000
Grécia	375.000	330.000	325.000
Egito	183.000	206.000	210.000
Brasil	82.000	82.000	n.d.
Outros	825.000.000	783.000.000	n.d.
Importações	361.000	345.000	n.d.
Japão	182.000	152.000	185.000
Espanha	49.000	50.000	50.000
Turquia	36.000	50.000	n.d.
Itália	45.000	36.000	100.000
Estados Unidos	18.000	23.000	20.000
Outros	31.000	34.000	n.d.
Consumo	17.405.000	17.800.000	n.d.
Brasil	5.418.000	5.670.000	n.d.
México	2.811.000	2.493.000	2.313.000
Estados Unidos	1.461.000	1.727.000	1.678.000
China	1.534.000	1.629.000	1.734.000
Itália	1.206.000	1.451.000	1.015.000
Egito	1.322.000	1.339.000	1.388.000
Espanha	871.000	730.000	750.000
Turquia	752.000	706.000	790.000
Marrocos	382.000	554.000	420.000
Argentina	471.000	359.000	n.d.
Grécia	334.000	294.000	277.000
Cuba	235.000	265.000	235.000
Japão	210.000	176.000	210.000
Outros	398.000	407.000	n.d.

*Laranjas Frescas

**Previsão

n.d. não disponível

Fonte: USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

De acordo com a mesma fonte, o Brasil é o maior consumidor de laranja fresca do mundo. Na safra 1995/96, os brasileiros consumiram 5,670 milhões de toneladas métricas que representaram 31,85% do total mundial, de 17,800 milhões de toneladas métricas. Em seguida, aparecem o México e Estados Unidos com consumos de 2,493 (14%) e 1,727 (9,70%) milhões de toneladas, respectivamente.

Os dados fornecidos pela Secretaria do Comércio Exterior (SECEX), referentes às oito safras da década de noventa, há um embarque médio anual aproximado de 110 mil toneladas. A laranja participa com 90% dessas exportações, seguidas por tangerinas e Limas ácidas, nesta ordem. Para AMARO & MAIA (1997) as quantidades exportadas de laranja fresca atingem entre 0,5% e 1% da produção nacional, sendo, portanto, marginal, tendo oscilado ao redor de 84 mil toneladas (anos 1980 a 1997), com oscilações das safras 1981, 1983 e 1984. As vendas externas, em 1997, em termos de importância são Pera, Baianinha (Washington Navel), Valência e Hanlim. As exportações de laranjas são realizadas por via marítima, com embarque quase que exclusivamente pelo porto de Santos. Os embarques por via aérea são muito esporádicos e, quando a fruta se destina aos países vizinhos (Mercosul), o transporte mais utilizado é o terrestre (Tabela 29).

No setor de exportação de frutas frescas, o Brasil ainda tem muito a se aperfeiçoar. GAYET (1993) salienta que o Brasil terá condições de participação mais ativa no comércio internacional de frutas cítricas quando se preocupar, preferencialmente, com o plantio de pomares destinados a atender os gostos e preferências dos consumidores mundiais. Para tanto, é preciso priorizar pesquisas de variedades, de largo consumo, atendendo às mudanças que vêm ocorrendo nos hábitos alimentares.

Tabela 29: Exportações brasileira de citros, quantidades e valores (1980/97)

Produtos	Laranja		Tangerina		Lima ácida	
	toneladas	US\$ 1.000	toneladas	US\$ 1.000	toneladas	1.000
1980	81.239,5	14.830,6	11.770,0	3.857,0	-	-
1985	74.922,7	18.623,2	4.100,5	1.169,3	1.746,7	666,0
1990	77.120,0	18.250,3	4.621,1	1.417,4	2.672,6	821,2
1991	109.495,5	21.602,8	7.916,1	2.326,2	3.577,0	1.499,4
1992	82.526,4	17.569,5	7.259,1	1.996,2	3.411,5	1.557,2
1993	89.887,6	20.234,0	6.061,4	1.539,2	4.016,7	1.979,2
1994	140.276,2	27.207,7	7.900,1	1.920,0	2.497,9	1.491,8
1995	114.060,0	29.092,0	7.933,0	3.243,0	1.007,0	558,0
1996	99.223,0	20.410,0	7.599,0	2.685,0	1.163,0	591,0
1997	91.662,0	23.092,0	9.325,0	4.693,0	1.200,0*	650,0*

*Estimativas.

Fonte: SECEX (Secretaria de Comércio Exterior).

Quanto às exportações do Estado de São Paulo, dados fornecidos pela ABECITRUS (Associação Brasileira dos Exportadores de Citros), deixa bem clara a participação referente à laranja *in natura*. Na safra 1996/97, o Estado exportou apenas 1,9 milhão de caixas de 40,8 kg, a mesma quantidade da safra 1990/91. O destaque foi para a safra 1994/95, com vendas externas de 3,3 milhões de caixas (Tabela 30). São Paulo como o Brasil, apresenta baixo volume de transações internacionais quando se trata de laranja de mesa. Mais uma vez deve ser ressaltado que essas exportações referem-se em parte a tangerinas mais fundamentalmente a laranja, para fabricação de sucos naturais nos países de destino.

**Tabela 30: Exportações de laranja *in natura* em São Paulo
(em milhões de caixas de 40,8kg)**

ANO/SAFRA	EXPORTAÇÃO
1990/91	1,9
1991/92	2,7
1992/93	2,0
1993/94	2,5
1994/95	3,3
1995/96	3,2
1996/97	1,9

Fonte: Abecitrus.

A grande maioria das exportações brasileiras é efetuada para os Países Baixos. No ano de 1996, estes países adquiriram US\$ 15,5 milhões de um total de US\$ 20,4 milhões, representando 75,79% do total exportado. Emirados Árabes Unidos vêm em seguida com participação de 6,94% do mercado brasileiro, ou seja, US\$ 1,42 milhão (Tabela 31). Pode-se verificar uma falha de estratégia de comercialização brasileira, concentrando quase 80% das vendas somente para os Países Baixos. O Brasil deveria diversificar suas vendas, observando os países que mais importaram citros nos últimos anos (tabelas 28 e 29). A França e Alemanha, no caso do citros, por exemplo, foram os maiores importadores do mundo em 1995 e o Brasil não exportou para estes países. O ideal seria, para o Brasil,

utilizar estratégias de propaganda e marketing, juntamente com políticas de comércio exterior através do Ministério das Relações Exteriores, buscando soluções e caminhos para a colocação da fruta nestes mercados.

Tabela 31: Exportações brasileiras de laranja* (em mil US\$)
(Ranking por país destino/97)**

Anos	1993		1994		1995		1996		1997***	
	Valor	(t)	Valor	(t)	Valor	(t)	Valor	(t)	Valor	(t)
Países Baixos	17.439	76.456	21.347	110.542	23.597	92.582	15.469	78.159	0,0	0,0
Em. Ár. Unidos	1.349	7.083	2.577	13.806	2.110	7.683	1.416	7.741	0,0	0,0
Feder. Russa	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.049	3.527	0,1	0,0
Inglaterra	0,0	0,0	1.187	5.888	1.452	6.465	894	4.000	0,0	0,0
Portugal	230	1.080	1.435	6.577	1.242	4.738	765	2.975	0,0	0,0
Aráb. Saudita	1.210	5.238	242	1.303	639	2.560	332	1.800	0,0	0,0
Lituânia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	304	963	0,0	0,0
Argentina	0,5	0,1	0,0	0,0	44	8,0	172	35	0,3	0,1
Uruguai	0,0	0,0	2,5	0,6	3,6	0,8	5,4	14,0	2,61	0,57
Chile	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,5	0,4	0,44	0,08
Cabo Verde	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,2	9,3	0,0	0,0
Paraguai	5,2	28	0,0	0,0	4,2	25	0,0	0,0	0,0	0,0
Outros	0,0	0,0	417	2.160	1,0	24	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	20.232	89.886	27.207	140.276	29.093	114.085	20.410	99.223	3,4	0,74

*Laranjas Frescas. **Por valor exportado

***Até junho.

Fontes: FNP (Agriannual, 1988) e SECEX.

A Sucocítrico Cutrale Ltda, Fazenda Sete Lagoas Agrícola SA e Fischer SA Agropecuária concentraram 88,85% das exportações totais de laranja de mesa em 1996. A Cutrale, apresentando tendência parecida com as vendas de SI.CC, ficou em primeiro lugar nas vendas externas, com US\$ 10,11 milhões, ou seja, 49,52% do total¹¹. A fazenda Sete Lagoas, de Mogi Guaçu, vem em seguida, com volumes de US\$ 6,4 milhões e participação

¹¹ Uma das explicações pela liderança dessa empresa nas exportações de laranja de mesa, está no fato que, o acionista majoritário do grupo, José Cutrale, é um "apaixonado" pelo desenvolvimento da fruta fresca. O grupo Cutrale iniciou suas atividades com a comercialização (mercado interno/externo) no ramo de laranjas frescas.

de 31,34%. O grupo Fischer participou com quase 8% das vendas brasileiras no mercado internacional de laranja fresca (Tabela 32).

**Tabela 32: Ranking dos exportadores de laranja* (em mil US\$)
(Classificação pelo valor das exportações-Base 1996)**

Empresas	Classific.	1993	1994	1995	1996	1997***	Partic.
Sucofítico Cutrale Lt	1	8.295	12.945	13.923	10.108	0,0	49,5%
Faz.7 Lagoas Agr.SA	2	3.211	4.215	7.029	6.397	0,0	31,3%
Fischer SA Agropec.	3	0,0	2.978	2.054	1.629	0,0	8,0%
Nova Fronteira Rep.Com.	4	0,0	0,0	0,0	930	0,0	4,6%
Fazendas Jaguarão Ltda	5	0,0	0,0	0,0	680	0,0	3,3%
Citrovita Indl.Ltda	6	0,0	1.591	1.388	485	0,0	2,4%
Duas Rodas Indl. Ltda	7	0,0	0,0	0,0	177	3,3	0,9%
Yamazato ComEmp.Imob.	8	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0%
Riofruit Imp.e Exp. Ltda	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0%
Ragazzo SA Coml. E Agr.	10	0,0	3.318	3.243	0,0	0,0	0,0%
Outros		8.727	2.159	1.457	2,2	0,0	0,0%
Total		20.232	27.207	29.093	20.410	3,4	100,0%

*Laranjas frescas

**Por valor Exportado

***Até Junho

Fonte: FNP(Agrianual, 1988) e SECEX.

O desenvolvimento do complexo citrícola brasileiro, a partir de seu núcleo dinâmico paulista, desde o final dos anos 40, representou a evolução da supremacia da estrutura de produção de suco concentrado (SLCC). A evolução da base técnica deu-se no sentido do incremento do suporte a esse segmento, deixando propriamente à margem os citros de mesa. Há notória diferenciação de padrão produtivo, da organização setorial e estrutura de mercado entre a citricultura de sucos e a de mesa. A discussão aprofundada dessas diferenças, ao par das similaridades existentes, permitirão a apreensão mais precisa da realidade, uma vez que rompe com a idéia equivocada de que existe apenas uma grande citricultura, ou um enorme complexo citrícola, como um bloco monolítico.

CAPÍTULO 4.- DIFERENÇAS E SIMILARIDADES ENTRE OS PRINCIPAIS SEGMENTOS DA PRODUÇÃO CITRÍCOLA NO ESTADO DE SÃO PAULO

A citricultura paulista ganhou expressão nacional e internacional, constituindo-se num dos mais importantes produtos da agricultura. Entretanto, não há como entendê-la como um grande bloco monolítico uma vez que a supremacia avassaladora de um dos seus segmentos, o de suco de laranja concentrado congelado (SLCC), tem levado a distorções na compreensão de sua totalidade, escondendo diferenças fundamentais de dinâmicas inter-segmentos. Na verdade a produção citrícola paulista compõe-se de quatro 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 da produção citrícola. Os quatro 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 tanto pela laranja destinada a suco caseiro, como também a redes de restaurantes e de *fast foods* e à produção de sucos à vista do consumidor (prontos para beber); d) o de citros de mesa caracterizado como a fruta destinada ao consumo direto sem qualquer processamento ou extração do suco (a denominada "laranja de chupar").

As características diferenciadoras e similares entre esses quatro segmentos da produção citrícola podem ser visualizadas comparando-os sob a 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 variáveis consideradas fundamentais na perspectiva da diferenciação de processos: a) localização, composição, densidade e condução do pomar; b) logística de colheita e pós-colheita; c) estrutura e organização das cadeias de

produção; 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, explorando as possibilidades de desenvolvimento futuro dos segmentos, identificar como cada característica apresenta requerimentos peculiares para a concretização desse objetivo¹.

4.1 - DISTINÇÕES RELATIVAS À BASE TÉCNICA DA PRODUÇÃO DE CITROS: especificidades na localização, composição e condução do pomar.

A produção de frutas cítricas, em se tratando de uma cultura perene, representa um investimento, uma vez que a própria planta conforma-se em capital fixo. A decisão de plantio nessa situação apresenta um significado econômico diverso daquele que ocorre numa cultura anual. Neste último caso, dada a capacidade instalada de maquinaria e 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 o procedimento não pode ser o mesmo, pois a decisão de plantio não pode ser alterada por toda a vida útil do pomar, ou seja, assume a característica intrínseca a 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, como trata-se de uma decisão estratégica, uma vez que condiciona o sucesso de todo o empreendimento. No caso da citricultura, consiste em definir 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 em que o citricultor se situa. As exigências qualitativas e

¹ Para a realização deste capítulo, além de informações quantitativas e qualitativas extraídas de outros estudos e de fontes oficiais de dados secundários como IEA e FIBGE, foram efetuadas entrevistas com técnicos, fruticultores, comerciantes e industriais, abrangendo os vários segmentos do complexo citrícola paulista.

quantitativas da destinação da fruta promovem quadros diferenciados para a tomada de decisão, necessitando de tratamento adequado.

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 citricultura, "*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 está instalado o pomar*" (MOREIRA, 1985:18). A qualidade e a produtividade dos laranjais são afetadas diretamente pelo clima, em função de que a laranjeira produz frutos de excelente cor e sabor em regiões de dias quentes (25 a 30°C) e noites frias (10 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, tem coloração alaranjada mais intensa. Temperaturas elevadas com insolação direta sobre o fruto causam queimaduras na casca e depreciam o produto (MOREIRA, 1985:14-15).

Essas determinantes climáticas ao influenciarem diretamente a aparência e o sabor do fruto condicionam a escolha do local em função do destino a ser dado ao produto. Pomares para produção de citros para sucos, que exigem menos coloração e outros atributos da aparência e mais em porcentagem de suco (que influi no rendimento industrial) podem ser instalados em regiões de clima mais quente, enquanto que pomares para ofertarem frutas que serão consumidas como citros de mesa terão maior sucesso em climas mais frios (Tabela 33). Em função dessas características do fruto, a atual região citrícola brasileira 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 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 que deve localizar-se em regiões abaixo do Trópico de Capricórnio, onde a ocorrência de geadas não for fator limitante.

Tabela 33.- Características de laranjas influenciadas pela temperatura.

Temperatura (°C)		Comp. fruto	Peso fruto	Rend. Suco	Índice de Cor	Sólido Solúvel	Acidez	Vit.C (mg/100ml)
Dia	Noite	(cm)	(g)	(%)		(%)	(%)	
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).

A localização da citricultura paulista no eixo Campinas-Ribeirão Preto, onde formou-se o núcleo dinâmico da principal zona exportadora de suco concentrado congelado do mundo, mostra-se perfeitamente compatível com essa finalidade mas não com o desenvolvimento da produção de citros de mesa. Frutos grandes com percentual elevado de sólidos solúveis, ainda que 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 aparência exigidos pelos consumidores dos países importadores, mas nessa mistura o SLCC brasileiro entra 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 pelas redes de *fast foods* e nos bares e restaurantes. A limitação fundamental, no caso das extratoras de suco fresco à vista do consumidor, pode estar no tamanho, pois frutos muito grandes podem complicar a operação dessas máquinas. Além disso, essas frutas oriundas de pomares de clima quente têm uma menor "vida de prateleira", depreciando o suco, conferindo-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, apenas no período mais recente, um grande grupo citrícola (Votorantim) decidiu realizar investimentos abrindo essa nova zona de produção, ainda assim, também para processamento.

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, ainda que, no caso dos citros de mesa, seja 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 resultaria 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 consumidores”* (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. Importa 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 do destino 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 mortalidade das plantas, 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 composição. 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 JR, 1991).

Essas influências recíprocas oferecem inúmeras alternativas e interpõem 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, como deve associá-los a performances qualitativas. Os riscos da utilização de um único porta-enxerto são enormes como foi o efeito devastador da doença Tristeza dos Citros, introduzida em 1937, dizimando os 12 milhões de pés de citros então plantados em São Paulo, dos quais cerca de 90% compostos da 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 JR, 1985: 266).

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 para a laranja suco o porta-enxerto único apresenta um risco elevado, nos citros para mesa agrega-se outro elemento não considerado, que refere-se aos efeitos qualitativos na fruta colhida. Trata-se de um contra-senso, embora exista um grupo minoritário de citricultores de mesa que administra adequadamente esse fator, auferindo bons resultados em termos de produtividade e da 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 Bahia decorre diretamente da opção pela fabricação de SLCC pois, nos Estados Unidos da América, para onde foi levada e distribuída por outros países citrícolas, constitui uma das principais opções para produção de citros de mesa, tendo sido rebatizada como "*Washington Navel*" (FIGUEIREDO, 1991:235). A distribuição das copas, no que se refere a tangerinas mostra o predomínio da variedade Poncã (58%), seguida da Murcote, Cravo e Mexerica (Tabela 34).

Tabela 34.- Participação das Variedades de Laranjas e Tangerinas plantadas no Estado de São Paulo, 1986 a 1998. (em %)

Variedades	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 (IEA).

Dentre as características das variedades, uma das mais importantes refere-se à sazonalidade da colheita. Tanto para a indústria de sucos como 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 utilização racional dos equipamentos. Na laranja para indústria, das quatro variedades mais utilizadas, apenas a Hamlin mostra-se mais precoce, sendo a Natal, Pera e Valência mais tardias (Quadro 2). Essa realidade "pode representar algum risco: concentração do período de safra e conseqüente redução das indústrias, excesso de oferta no mercado interno e queda de preços" (POMPEU JR, 1985). 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.

Quadro 2: Épocas de Colheita das Principais Frutas Cítricas no Estado de São Paulo.

Variedades	Meses											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Laranjas 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		
Laranjas para mesa												
Bahia, 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
Shamout	S	T					T	T	S	S	S	S
Tangerinas												
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.

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 Shamout, com safra de setembro a fevereiro. O pequeno desenvolvimento dessa atividade não permitiu a difusão ampla de pomares com múltiplas variedades, o que poderia ainda ser aprimorado com a inclusão das tangerinas nesse conjunto de opções. O surgimento de um pólo produtor de citros de mesa, como frutas inseridas numa cesta de frutas mais diversificada, permitiria a conformação da possibilidade de 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 ao plantel 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 na densidade 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, onde os pequenos pomares (até 12 mil plantas) tinham 276 citros por hectare, os médios (de 12 a 70 mil plantas) uma média de 233/ha e os grandes (mais de 70 mil plantas) cerca de 209 plantas/ha (TEÓFILO SOBRINHO, 1985:43). Essa realidade mostra-se muito abaixo da situação vigente em outras áreas citrícolas, em especial na Espanha onde prevalece a estrutura de pequenas e médias propriedades que forma a base da principal nação exportadora de citros de mesa no plano internacional.

Os resultados de pesquisa do Centro de Citricultura Sylvio Moreira, do Instituto Agronômico do Estado de São Paulo (antiga Estação Experimental de Limeira), demonstram os significativos aumentos de produtividade que podem ocorrer com os plantios adensados de frutas cítricas. Exemplo disso pode ser visto na comparação de várias densidades de plantio de Laranja Valência, onde não apenas as produtividades crescem em função do aumento do número de plantas por hectare como esse aumento persiste e amplia-se na medida em que os pomares ficam mais velhos (Tabela 35). São incrementos significativos que elevariam expressivamente a produção estadual se disseminados por toda a área citrícola, com a liberação de amplas superfícies de terra para outras culturas, reduzindo também o tamanho, em hectares, das propriedades para a obtenção de colheitas em escalas maiores, ou seja, pode-se obter economias de escala por meio do adensamento dos pomares.

Tabela 35.- 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	Produtividades Médias		Diferença
		3º ao 6º ano	7º ao 10º ano	
6 x 2	833	523	1.279	756
6 x 3	555	318	973	655
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, em pomares paulistas, vem aumentando nos últimos anos, demonstrando a crescente adoção da tecnologia do adensamento. Os pomares mais novos, seja para laranjas ou para tangerinas, apresentam um número de plantas por unidade de área muito superior aos observados em anos passados, o que revela uma crescente intensificação do uso do solo (Tabela 36). Um aspecto relevante dessa tendência, em especial no caso da formulação de políticas de incentivo à produção de frutas cítricas, está na abertura da possibilidade de utilização de perfis menos regressivos de beneficiários, estimulando pequenas e médias unidades de produção, inclusive com níveis ainda mais

elevados de adensamento. Essa ação poderia contrabalançar menores pomares com colheitas maiores, garantindo a depreciação adequada da infra-estrutura de produção, em especial da maquinaria empregada.

Tabela 36 - Densidade do Plantio dos Pomares de Tangerinas e Laranjas no Estado de São Paulo, segundo a Idade, 1996

(em árvores por hectare)

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 (IEA), 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 muito ampliada no caso dos pomares de citros para mesa. A conformação dominante dos plantios adensados procura compatibilizar o uso intensivo de máquinas nos tratos 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 35), e diminuindo a distância entre as plantas dentro da linha. Essa prática revela-se factível na produção de frutas para processamento, onde a aparência não consiste num fator limitante. As plantas mais próximas dentro de cada linha acabam por levar à interpenetração de plantas adultas formando uma distribuição em que apenas as ruas ficam livres como espaço entre as plantas. Apenas as frutas das faces da planta voltadas para as ruas receberiam luz solar adequada à aquisição de coloração adequada, 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, recebendo 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 como "*in natura*" elevam-se os requerimentos quantos às características visuais, como forma de atrair o interesse do consumidor. Isto se acentua 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 estreitos produzem atrasos na coloração, na maturação e no tamanho das frutas. Tanto assim que nos pomares de excelência de citros para mesa a poda se converte 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 relevante, revela-se a construção de quebraventos, 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 promovem choques e atritos 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 de frutos compatível com uma produtividade elevada mas com frutos graúdos, de alta qualidade, além de evitar-se a quebra ou arqueamento até o chão de galhos, também prejudiciais aos frutos e à planta.

Outras técnicas utilizadas se baseiam no tratamento com fitohormônios, seguindo as especificidades de cada espécie quanto a essa aplicação que exige amplo conhecimento da atividade para que haja sucesso. No mesmo sentido, utiliza-se o "*raiado*", técnica que consiste em 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 a

adubação balanceada com micronutrientes, induzindo a floração homogênea na época desejada. Por outro lado, a adubação potássica bem conduzida permite 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 et al, 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 a base técnica não se mostra intercambiável para outras utilizações das frutas cítricas. À medida em que os demais segmentos forem ganhando importância haverá uma crescente demanda por condições tecnológicas específicas e diferenciadas em relação à desenvolvida 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, com a situação de avassaladora hegemonia da destinação 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, forjando-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 essa opção para ser bem sucedida exige a disseminação de distinta base técnica, ainda não plenamente internalizada e apreendida por universo significativo de fruticultores. Ressalvem-se os elementos estruturais diferenciados desse segmento, mais apto 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. Em outras palavras, trata-se de fruticultor com apreensão ainda mais elevada das leis que regem os

movimentos da natureza, superando o patamar de modernizar-se pela aplicação de pacotes genéricos sem levar em conta suas especificidades de clima, solo e planta.

4.2 - 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, caracterizadas pela indústria de sucos concentrados ou pasteurizados; b) aqueles cujo andamento seguinte passa necessariamente por transações como fruta "*in natura*", como são os casos dos sucos naturais e dos citros de mesa, onde 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 uma destinada a *packing houses* e outra 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 de fungos na fruta colhida. A indução de floradas homogêneas favorece a operação de colheita com maior produtividade operacional além de obter-se frutas mais uniformes em tamanho e coloração. A coleta da fruta exige pessoal treinado para se 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 deprecie 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 operarem o pomar durante todo o ano. Em função disso ocorre a prevalência de trabalhadores permanentes que consubstancia um processo acumulativo de conhecimento, sendo 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. Utiliza-se a contratação de mão-de-obra eventual, os safristas, apenas no período de colheita e na quantidade necessária. A preocupação com a qualificação dos trabalhadores não ocupa posição de prioridade 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 se realiza 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 & ARRUDA, 1998:8). Essa situação mostra uma 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 houses* 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 com um leque de variedades de citros que podem produzir durante todos os

meses do ano, como também incorporar outras frutas que incrementem a utilização dos equipamentos. Esse pólo polifrutícola difere de maneira intensa da área agrícola das indústrias de suco, centradas na escala de operação, que forjam propriedades monocultoras.

Outra característica é 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 a uma grande estrutura de distribuição, sem que isso gere 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 que a fruta não passe mais de 48 horas entre a colheita e o tratamento pós-colheita. Esse consiste, normalmente, em desinfecção com cloro e fungicida, seguida de enceramento, dando brilho e retardando a senescência, sendo as laranjas estocadas em camadas finas, após classificação por calibre e cor.

Alguns fruticultores realizam processo de desverdecimento antes da fruta entrar na linha de beneficiamento, submetendo-a a tratamento em câmaras com gases e temperatura controladas por 48 horas, para obter coloração alaranjada mais intensa. O processo seguinte está na embalagem e acondicionamento em câmaras de temperatura 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, onde, em regra, prevalece a aplicação às frutas "in natura" praticamente do mesmo tratamento administrado aos citros para sucos, com colheita por mão-de-obra safrista em caixas de 40,8 kg, 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).

A estrutura de processamento dos citros para obter 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 varia entre 2 a 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 laranjas 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, 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, razão pela qual está sendo intensificada a fiscalização sanitária sobre os fabricantes. Em geral as condições sanitárias deixam muito a desejar, com qualidade inferior e baixo controle sanitário. Quanto aos bares, padarias e restaurantes, o problema é menos grave, desde que seja feita a fiscalização direta pelos consumidores. Caso isso não aconteça, serão estes prejudicados pelos problemas de higiene e limpeza, como no caso da presença de abelhas que levam leveduras nas suas patas. Não há a disponibilização do manual de limpeza nem controle eficaz da data de fabricação, com os proprietários não realizando a higiene adequada o que confere odor desagradável ao suco, bem como a demora na distribuição, que pode estragar o produto com o desenvolvimento rápido de micro-organismos. A compra de frutas de qualidade inferior pode também conferir maior depreciação ao suco fresco, fato facilitado pela imensa dispersão de empresas produtoras.

O processo de fabricação do pasteurizado consiste no tratamento térmico do suco 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, que provocam a oxidação do produto, tornando o sabor inadequado. As fases seguintes do processo consistem em enchimento e fechamento asséptico da embalagem e colocação nos canais de distribuição do produto, normalmente nas grandes redes de supermercados. O tempo de 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 no processo de embalagem. O grande problema do suco pasteurizado é a entressafra agrícola, pois não há laranja adequada, havendo necessidade de se misturar frutas e até mesmo de adicionar suco concentrado para evitar essa limitação. Dessa maneira há grandes dificuldades de produção de sucos pasteurizados em todos os meses do ano, para se manter o 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 se tratam de plantas industriais com enormes escalas de processamento, como uma fábrica paulista que, com capacidade de moagem de 25 milhões de caixas, é a 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 máximo período de colheita com plantas precoces e tardias. A extração do suco concentrado realiza a inativação enzimática e a separação da polpa por centrifugação. Logo após, o produto é submetido a processo de evaporação retirando água, concentrando-o para estocagem e transporte a granel ou em tambores. As frutas são oriundas de pomares situados 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 representado por inúmeras pequenas empresas, é obtido 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 concorre o uso intenso de familiares na produção. O suco pasteurizado emprega máquinas maiores, embora sendo importante empregador porque 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 caminha para grandes fábricas automatizadas, com emprego proporcionalmente de menor volume de pessoal. A logística de distribuição das grandes

empresas de sucos cítricos envolve 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, importante centro redistribuidor 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, eles 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 & ARRUDA, 1998:12). Esses diferenciais obtidos na matéria prima são ainda aumentados pela escala e eficiência do processamento agroindustrial, eficiência da estrutura logística de armazenamento e escoamento da produção e, principalmente, pelo vigor comercial das empresas líderes que constituem vigorosas *tradings companies* transacionando diretamente seus produtos no exterior.

Outro agente relevante no complexo citrícola está representado pelo 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 as grandes redes varejistas. Em linhas gerais os atacadistas trabalham com alta rotatividade de estoques, armazenados ao ambiente, e com a qualidade disponível do produto. Para grandes clientes procuram atender algumas exigências qualitativas, referentes principalmente a 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 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).

4.3 - DIVERSIDADE DA ESTRUTURA E DA ORGANIZAÇÃO DAS CADEIAS DE PRODUÇÃO: conformação de segmentos com interesses diferenciados.

O complexo citrícola não constitui um bloco monolítico, apresentando inúmeras diferenças entre os segmentos que o compõem, 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, bem 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 processadora na moldagem 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 isso 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 ha (62,8%). 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 no universo de citricultores. Por outro lado, 147 estabelecimentos com área de lavoura maior que 500 hectares (0,5%), representavam 18,8% do número de pés, 21,8% da área colhida e 22,7% da produção (Tabela 37). Dessa maneira, a estrutura paulista de produção de laranjas revela-se dispersa por vários estabelecimentos, mas com produção concentrada nos maiores pomares. Além disso, deve-se considerar a importância dos médios citricultores no abastecimento de matéria prima, sendo fundamental avaliar-se essa distribuição em função da destinação para se aquilatar os impactos distributivos da ação da agroindústria.

Tabela 37.- Distribuição do número de informantes, quantidade, número de pés e da área colhida, por grupos de área de lavoura de laranja, Estado de São Paulo, 1995/96

Grupos de Área (ha)	Informantes (nº)	Quant.(milhões frutos)	Pés (mil pés)	Área Colhida (ha)	Nº de pés por citric.
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 de Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE)- Censo Agropecuário de 1995.

Dos 29,4 mil estabelecimentos com pomares de laranja no Estado de São Paulo, cerca de 9,4 mil destinam sua produção para o auto-consumo (32,0%). Do restante, a distribuição da destinação concentra em maioria para as agroindústrias (10,9 mil ou 37,1%) e para 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% destinam-se 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 38). Fica nítido, dessa maneira, que a agroindústria cítrica induz a

formação de pomares maiores, deixando os pequenos citricultores nas mãos da intermediação tradicional. Essa distinção tende a aprofundar a atual disparidade de produtividade que é de 417 frutos por pé para os fornecedores da agroindústria e 338 frutos por pé nos dos intermediários. Isso ocorre em função das relações distintas que esses agentes estabelecem com a produção.

Tabela 38 - Distribuição do número de informantes, quantidade, número de pés e da área colhida de laranja, segundo o destino da produção, Estado de São Paulo, 1995/96

Grupos de Área (ha)	Informantes (n°)	Quant. (milhões frutos)	Pés (mil pés)	Área Colhida (ha)	N° de pés por citric.
Auto consumo	9.423	74	551	2.931	58
Estoques	80	39	122	455	1.525
Cooperativa	225	1.043	2.762	16.924	12.275
Agroindúst.	10.925	54.185	129.693	558.892	11.871
Intermed.	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 de Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE)- Censo Agropecuário de 1995.

Esse comportamento decorre do fato que as indústrias de sucos cítricos, pela escala com que constituíram suas plantas industriais, acabam estimulando a concentração da área de pomares, privilegiando os grandes citricultores. Ocorrem economias de escala derivadas dos custos operacionais de colheita, 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 propensas 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). 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 do ano de 1992 mostram 23,6% da colheita é encaminhada à agroindústria e 76,4% ao consumo de mesa (MAIA et al, 1996:19). Um total de 5,5 mil estabelecimentos do Estado de São Paulo tem pomares de tangerinas, sendo que a esmagadora 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 39). 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.

Tabela 39.- Distribuição do 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 (n°)	Quant. (mil frutos)	Valor da Produção (RS1.000)	Quantidade por cític. (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 de Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE)- Censo Agropecuário de 1995.

Essa perspectiva fica muito mais nítida quando se observa que 3,2 mil estabelecimentos com pomares de tangerinas (57,6%), mantêm para consumo próprio. Com isso, apenas 2,3 mil estabelecimentos (43,4%) 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 intermediários, enquanto que 165,9 milhões são comprados pelas agroindústrias (16,4%) (Tabela 40). 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 inserir-se 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 daqueles que transacionam com intermediários.

Tabela 40 - Distribuição do número de informantes, quantidade e valor da produção de Tangerinas, Segundo o destino da produção, Estado de São Paulo, 1995/96

Grupos de Área (ha)	Informantes (n°)	Quantidade (mil frutos)	Valor da Produção (R\$ 1.000)	Quantidade por citric. (mil frutos)
Autoconsumo	3.152	10.775	368	3
Estoques	10	425	5	42
Cooperativa	32	9.573	766	299
Agroindúst.	115	165.880	2.232	1.442
Intermed.	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 de Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE) - Censo Agropecuário de 1995.

Em linhas gerais as características dos citricultores revelam a 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 os oligopsônios a quem vendem suas frutas. Outra consideração necessária refere-se ao fato de que as agroindústrias de sucos cítricos, operando na busca de concretizarem economias de escala, acabam privilegiando os proprietários de pomares maiores, em detrimento dos pequenos e médios fruticultores. Estes, cuja estrutura se mistura com a produção de

citros "*in natura*", transacionam seus produtos por meio dos comerciantes tradicionais de frutas, os quais mantêm reduzida ou quase nenhuma integração vertical para trás. O desenho 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-se com elevada concentração industrial numa situação em que as duas maiores empresas detêm mais de 50% da produção e as quatro maiores cerca de 81% do volume final, em 1994. O número de empresas que produzem 75% da quantidade total resume-se a 4, num total de 16 empresas, (Tabela 41). 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 de Desenvolvimento Nacional atraíram novas empresas no movimento de expansão da agroindústria processadora brasileira. Os movimentos subsequentes apresentam uma tendência de concentração que se mantém nos anos 80, reverte-se nos anos 90, mas ainda assim mantendo grau de concentração muito superior ao verificado nos Estados Unidos (MAIA & 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)

Tabela 41 -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% prod.	3	5	3	3	4
Índice de Herfindahl	0,2510	0,1753	0,2482	0,2539	0,1473
Número de empresas	7	9	11	12	16

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

Outro segmento, representado pela produção de sucos frescos, progrediu expressivamente com o alargamento do mercado interno no início da década de 90, tendência essa 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 produto 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 et al, 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 Scantista 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 et al, 1998:235).

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, onde a estrutura logística conforma a base do padrão de competitividade, derivada da redução de custos em função da complementariedade 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 (Quadro 3).

Quadro 3: - 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	Pseudo diferenciação, 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 et al. (1998: 238).

Finalizando a análise dos agentes fundamentais do complexo citrícola, há que se considerar o atacadista de frutas cítricas "*in natura*". Trata-se de estrutura mais dispersa quando cotejado 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 Entrepósito Terminal da Capital da Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais do Estado de São Paulo (CEAGESP), no ano de 1997, cerca de 126 permissionários trabalhavam com frutas cítricas, sendo que 38 operavam somente com frutas cítricas e 88 com outras frutas além de citros. Em volume transacionado de citros, os 5 maiores permissionários transacionavam 31% do total, percentual esse 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 em geral não assegura a qualidade do produto, consiste na marca do atacadista frente ao citricultor.

A estrutura de intermediação de frutas frescas no Brasil mostra-se num gargalo fundamental ao pleno desenvolvimento da imensa potencialidade dessa atividade no País. Frequentemente surgem discussões sobre o sucesso da exportação frutícola chilena, ou mesmo da citricultura espanhola, no sentido de que se trata de oportunidades perdidas pelo Brasil. Mas nem sempre se leva em conta a diferenciação estrutural representada pela presença das poderosas *tradings 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 et al, 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 encontre-se embriões dela nos casos exitosos de inserção internacional como o melão nordestino, a uva do vale do São Francisco e 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 & 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 numa realidade de situações onde os atores acabam concebendo expectativas e estratégias díspares, como pode ser verificado nas constantes divisões e reagrupamentos de entidades de representação. Analisando apenas pelo ângulo da evolução das entidades de representação, a primeira conclusão seria de que apesar de diversas divergências existentes, 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 capacidade devastadora 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 as entidades de representação dos citricultores, a primeira organização a surgir foi a Associação Paulista de Citricultores (ASSOCITRUS) no ano de 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 cítricos por várias 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 nasceram 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 a cada safra na determinação dos preços (MAIA, 1996).

No final de 1988, após ser derrotado nas eleições internas da ASSOCITRUS, um grupo de citricultores cria 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 (VIEIRA & 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 (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) de extinguir o contrato-padrão, após denúncia feita pelas suas associações de representação"* (VIEIRA & 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, excluindo a produção de citros de mesa. Mesmo entre os citricultores de frutas para sucos a representatividade 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"*

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 entidade 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 momento em que a Rodada Uruguay do *General Agreement for Trade and Tariffs* (GATT) manteve incólume a proteção norte-americana ao suco dos produtores interno, ou seja, impondo taxaço à entrada do brasileiro. A evolução dessa estratégia representou a globalização das empresas líderes da agroindústria brasileira de sucos cítricos concentrados que adquiriram o controle de empresas nos Estados Unidos, passando a inserir-se 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, do ponto de vista efetivo de orquestrar interesses visando articular junto ao Estado a adoção de medidas que os favoreça, apenas as grandes empresas exportadoras de SLCC montaram uma organização efetiva e suas posições dão o tom das propostas setoriais, normalmente orientadas para o objetivo 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 páira soberano sem que haja força contra-restante capaz de contestá-lo.

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

agro-alimentar multi-produto, algumas delas pela sua própria força de mercado constituem 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 onde 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 (GONÇALVES, 1997b). Entretanto, circunscrita em maior proporção ao mercado interno, os citros "*in natura*" não apresentam grande força organizativa, não havendo um processo de consensuação 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 Associação 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 mostram 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 benefício de seus

associados, impondo além disso compromissos qualitativos para a exportação, pois foi concebido como entidade corporatista orquestradora dos interesses em perfeita simbiose com o Estado. Apesar 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 onde as grandes *tradings companies* não se mostraram dominantes, ou seja, o Estado atuando de forma simbiótica com grupos privados orquestradores de interesses na concepção e execução de políticas públicas. Ficando somente nos exemplos da produção citrícola, onde organizações são ativas e influentes nas transações, pode-se citar os casos de Israel e da África do Sul, ambas 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 apesar 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 orquestração de interesses que, reduzindo os conflitos, 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 Sucocítrico Cutrale). Mesmo assim, era possível obter decisões por consenso, que a

CACEX apenas homologava" (MAIA, 1996:77). Dessa atuação orquestradora de interesses 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 onde os conflitos se mostram 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 lado, 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, onde uma grande empresa multinacional com origem no ramo de laticínios assume uma posição de liderança no mercado, em função do que ela própria consiste num bloco de interesses e poder econômico fabuloso, compatível com a força das agroindústrias de sucos concentrados. Quanto às demais representações, elas têm sido meras expectadoras e figurantes nesse processo de transformação do complexo citrícola.

4.4 - DESIGUALDADE NA CONCEPÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS: movimentos distintos resultantes do desenho de intervenção governamental.

A discussão das políticas públicas para o complexo citrícola apresenta a necessidade de se fugir do desenho analítico clássico dos estudos do gênero, centrados 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 à transformação "dentro da porteira". A consolidação do complexo citrícola, com também ocorre com o complexo florestal, corresponde fundamentalmente a resultado da política da agroindustrialização. No conjunto, tal como os demais segmentos da agricultura brasileira, beneficiou-se diretamente das políticas governamentais da metade dos anos 60 em diante que sustentaram não apenas a modernização da produção agropecuária. Mas foi importante para

o complexo citrícola paulista, a política que engendrou a estruturação da agroindústria processadora no Brasil. Além disso, a particularidade da atuação do Estado na sustentação do complexo citrícola conjuga 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 60, *paripassu* às ações de modernização agropecuária centrada no crédito subsidiado². Nessa política agroindustrial mais geral inseriu-se o complexo citrícola, mais propriamente o segmento 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 70 e 80 demonstram essa perspectiva pois, na safra 1972/73 foram processados 12,5 milhões de caixas de 40,8 kg de citros, volume este que cresceu 9,0 vezes e alcançou 112,0 milhões de caixas em 1979/80. Nos anos 80, continua o avanço 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 70 e 80 mostra o 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. O Estado exerceu um papel estratégico na intermediação 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

² Neste 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 a essa política, bem como 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.

qualitativo central no desenvolvimento brasileiro, pois como já pontificava o mestre Ignácio Rangel nos anos 50, *"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). Em outros termos, para o Brasil, isso significa deixar de ser primário-exportador para tornar-se agroindustrial exportador.

Essa política agroindustrial brasileira começa a definir-se no Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED) do Governo Costa e Silva, na segunda metade dos anos 60, 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). Articulada 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 vezes, 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 70.

A relação 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 evolui 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. "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 60 em diante orientavam-se de forma explícita para a internalização plena do padrão desenvolvido na 2ª Revolução Industrial, ao 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 80, isso também ocorre com as organizações da produção, em especial pelo lado das entidades agroindustriais.

O relacionamento 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, estavam assentadas 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, S. apud BELIK, 1992:140). Esses montantes tornam claro que não apenas a grande agropecuária, mas também a 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 dos Citros, ao infestar os pomares paulistas nos anos 40, praticamente destruiu as plantações, levando à destruição de 10 milhões de árvores, das 12 milhões então existentes. 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 50 foi constatada a doença bacteriana denominada Cancro Cítrico no Oeste do Estado de São Paulo, que levou 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 foram constatadas 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 Tristeza. 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 como 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, 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 vigilância que não pode ser exercido de um agente privado da produção sobre outro, bem como acaba por se circunscrever 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 problemática.

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 e não existindo controle sanitário adequado desse fluxo, pode ser fonte de introdução de novos problemas fitossanitários. Se não bastassem esses argumentos de ordem agrônômica em prol da maior presença estatal nessa questão nevrálgica, há que se considerar que as barreiras fitossanitárias constituem crescentemente uma 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 resultados tais como: troca de porta-enxertos substituindo antigos susceptíveis a doenças limitantes, desenvolvimento de copas mais produtivas e menos susceptíveis a moléstias, elevando a produtividade, com 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 citros uma excelente opção para o Estado de São Paulo e, por certo, para o País"* (MORICOCCHI, 1980: 53).

Na pesquisa citrícola ocorreu o desenvolvimento de uma parceria público/privada inédita na pesquisa agropecuária brasileira que está consubstanciada no Centro de Citricultura Sylvio Moreira, ligado ao Instituto Agronômico e localizado em Cordeirópolis (SP), como um centro de excelência em nível internacional. Para a estruturação e manutenção dessa unidade de pesquisa convergiu a aplicação de recursos públicos, mas com 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, evidencia a possibilidade de se 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 e, como não ocorre na citricultura de

mesa a orquestração de interesses compatível com a alavancagem dessa maior amplitude programática, a presença estatal na alavancagem dessa atuação se mostra imprescindível. Nesse campo, dada a estrutura de competência já estabelecida, os custos adicionais não muito elevados.

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 divisas cambiais para sustentar o equilíbrio da balança de pagamentos, em especial após a crise da dívida externa no final dos anos 70. Os subsídios às exportações brasileiras de manufaturados, seja no conjunto dos incentivos fiscais ou nos créditos às exportações, foram expressivos, atingindo percentuais elevados do valor exportado que variaram entre 55% em 1974, 72% em 1977 e 45% em 1980. (BAUMANN, 1989).

No caso da agroindústria citrícola, a política comercial de sustentação da formação da agroindústria de SLCC para exportação atua inclusive nas relações internas do setor, quando no início dos anos 70 *"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 & 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 do mecanismos de contratos de compra da safra**, visando redução das instabilidades 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 & 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 significou 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 & 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, o Governo deixou a posição de árbitro de conflitos para tornar-se expectador do processo de preços.

Nessa perspectiva de ajustamento pelo mercado há poucas possibilidades de redesenho da estrutura do complexo citrícola, o que pode fomentar o desenvolvimento dos demais segmentos, em especial a fruticultura de mesa. O reduzido desenvolvimento da mesma, 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 um agente de equilíbrio. Como resultado do desequilíbrio existente, gestou-se um desenvolvimento aprofundador das disparidades. As diferenças entre os segmentos do complexo citrícola que ampliaram-se no tempo, nada mais são que uma faceta desse processo magnificador das iniquidades. (GONÇALVES, 1997).

CONCLUSÕES

O complexo citrícola paulista assenta-se sobre quatro 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 baseou-se toda a expansão da atividade, respondendo a estímulos do mercado internacional, manifestados desde os meados dos anos 60. Apenas no período mais recente, essa hegemonia vem sendo reduzida, com o significativo incremento da produção de sucos cítricos pasteurizados para venda no mercado interno. A grande agroindústria de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) nunca conseguiu na demanda interna um suporte sólido para sua expansão, diferentemente da evolução atual do suco cítrico pronto para beber, em especial o pasteurizado, que progressivamente ocupa o espaço da 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 as respectivas estruturas de produção, determinando-as similares às da atividade principal, seja no tocante à base técnica, como nos demais elementos da produção. Tanto assim é que muitas vezes os demais segmentos são tratados como meras decorrências ou alternativas da produção de SLCC. Chega-se mesmo a pensar nesses outros segmentos como "válvulas de escape" ou extensão possível da agroindústria de SLCC, como por exemplo, na "opção" de colocação de laranjas, originalmente pensadas como matéria prima industrial, no mercado de frutas de mesa.

Os fatores 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 como derivações da grande agroindústria de suco concentrado. Ainda que sob o aspecto técnico, nesse caso, ocorram irrefutáveis similaridades e que, realmente, a complementariedade possa vir a fortalecer o complexo citrícola paulista, há que se atentar para as diferenças de dinâmicas e estratégias verificadas, principalmente entre o segmento de suco cítrico concentrado e o suco cítrico pasteurizado. Pelo fato de assentar-se sobre base sólida no mercado interno, o suco pasteurizado apresenta-se menos vulnerável a constrangimentos típicos das trocas internacionais.

Por outro lado, a harmonia e a complementariedade 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 concreta de produção de suco pasteurizado em larga escala para exportação. Cresce o interesse por esse produto nos mercados importadores, razão pela qual algumas empresas almejam iniciar tais operações montando grandes fábricas com tal finalidade.

O domínio da tecnologia, que eleva a vida útil do suco pasteurizado para sessenta dias, viabiliza essa perspectiva, podendo inclusive ser factível, para uma grande multinacional, utilizar a

complementariedade inter-hemisférica, produzindo em vários países para garantir fornecimento durante todo ano, tal como atuam as grandes "*tradings companies*" de frutas frescas. O reflexo dessa evolução representaria o estímulo da diferenciação entre esses segmentos, com a busca de obter 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 atualmente a qualidade é característica muito valorizada pelos demandantes.

Apesar desse elemento de diferenciação da demanda, deve-se ressaltar que a exportação de suco pasteurizado, caso venha a ocorrer em larga escala, será sempre complementar à do suco concentrado, em função deste produto ser 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 a partir dele, nos países importadores. O mesmo se aplica à exportação da laranja "*in natura*", tanto para produção de suco fresco como para ser consumida como fruta de mesa. Ainda que as diferenças sejam aqui muito mais expressivas, trata-se na verdade de assumir um complementariedade que a citricultura paulista e brasileira não exploram 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 a estruturas competitivas no contexto

mundial, como a fruta espanhola. A fruticultura de mesa brasileira tem, então, amplas possibilidades para se consolidar.

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, com expressivas inversões em pesquisa agropecuária, na defesa sanitária com organização de sólida estrutura de proteção, tanto dos produtores como dos consumidores internos, na definição do padrão e da embalagem que garantam credibilidade viabilizando transações globais, mas também na mobilização dos recursos que sustentem o investimento para construção de moderna base de produção e logística.

As possibilidades de estruturação de uma forte citricultura de mesa, inserida numa sólida fruticultura de mesa, com cesta rica e diversificada de espécies, não apenas se revela um imperativo de ordem econômica, ampliando o abastecimento interno e gerando divisas cambiais, como também de ordem social. A citricultura de mesa representa um elemento importante na moderna agricultura brasileira, organizada na pequena e média propriedade fornecedoras de frutas frescas.

BIBLIOGRAFIA

- AGRINUAL. **Anuário Estatístico da Agricultura Brasileira**. São Paulo. FNP Consultoria & Comércio, 1998.
- AGROANALYSIS. Rio de Janeiro. **FGV**, v. 16, n. 6, Junho/1996.
- AMARO, A.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**. IEA, São Paulo, 1984, 34p. mimeo.
- AMARO, A.A & MAIA, M. L. Produção e comércio de laranja e de suco no Brasil. **Laranja**, Cordeirópolis, v.18, n.1, p. 1-26, 69 p., 1997.
- AMARO A. A. et al. Cadeia Produtiva de Frutas Frescas. (**Projeto: Repensando a agricultura em São Paulo**). Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. São Paulo. Coordenadoria de sócio-economia do Instituto de Economia Agrícola, 1997.
- BAUMANN, R. Ajuste externo: experiência recente e perspectiva para a próxima década. In: IPEA/IPLAN. **Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas**, Brasília, 1989.
- BELIK, W. **Agroindústria processadora e política econômica**. Campinas. IE, Unicamp, 1992. Tese (doutorado). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1992. P. 1-81.

- CARNEIRO, R.M. **Crise, estagnação e hiperinflação: a economia brasileira nos anos 90**. Campinas, IE, UNICAMP, 1991. Tese (doutorado). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1991.
- CAWSON A. Varieties of corporatism: the importance of the meso-level of interest intermediation. In: **Organized Interest and the State: Studies in meso-corporatism**. London, Sage Publications, 1985.
- _____. **Corporatism and political theory**. Studies in meso-corporatism. London, Oxford. Great Britains. Ed. Brasil Blackwell Ltda, 1986.
- DELGADO, G.C. **Capital financeiro e agricultura no Brasil**, São Paulo; Campinas. Ed. Ícone/Ed. da Unicamp, 1985, 240 p.
- FIGUEIREDO, J. O. Variedade de valor comercial. In: RODRIGUEZ, O. et al. **Citricultura Brasileira**. V. I. Fundação Cargill, Campinas/SP, 1991, p. 228-264.
- FONSECA, R. B. **O comércio agrícola mundial: perspectivas para o Brasil**. IE/UNICAMP, Campinas, 1990. 36p (mimeo).
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO/ONU). **Trade Yearbook** . Roma/Itália, v.49, p. 160-161, 1995.
- _____. **Quarterly bulletin of Statistics (QBS)**. Roma/Itália. V.9, n.1/2 p.33, 1996.
- FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (FIBGE). **Levantamento Sistemático da produção agrícola**. Diversos boletins, 1990, 1995, 1996 e 1997.

GAYET, J. P. Qualidade das frutas cítricas para a exportação. **Laranja**, Cordeiropolis, v.14, n. 1, p. 87-96, 1993.

GONÇALVES, J.S. **Mudar para manter: análise do processo de pseudomorfose da agricultura brasileira**. Campinas. IE, Unicamp, 1997. Tese (Doutorado). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1997.

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

____. Estado e progresso tecnológico: os resultados da pesquisa agropecuária paulista e a acumulação de capital. **Revista Agricultura em São Paulo**. v. 37, n. 2, p. 1-72, 1990.

GONÇALVES, J. S. & SOUZA, S. A. M. Porque o Chile exporta mais frutas frescas que o Brasil? **Informações Econômicas**, v. 28, n. 5, p. 57-62, 1998.

____. Mercado internacional de frutas *in natura*. **Laranja**, Cordeirópolis, v. 16, n. 1, p. 1-20, 1995.

GONÇALVES, J. S. et al. Mercado internacional e produção de banana: a estrutura produtiva e comercial do complexo bananeiro mundial. **Agricultura em São Paulo**. v. 41, n. 3, p. 161-188, 1994.

____. Produção e comercialização de laranjas de mesa no Estado de São Paulo. **Laranja**, Cordeirópolis, v. 15, n. 2, p. 35-84, 1994.

GRAZIANO DA SILVA, J. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas/SP. Unicamp/IE, 1996, 217 p.

KAGEYAMA, A. et al. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, G. et al, org. **Agricultura e políticas públicas**. Brasília. IPEA, 240 p., 1990 (Relatório, n. 127).

KALATZIS, A. E. G. et al. A exploração de novos segmentos de mercado de sucos de laranja, integral pasteurizado, reconstituído e fresco. **Informações Econômicas**. V. 19, n. 2, p. 229-249, 1998.

_____. Recentes movimentos no setor citrícola: estrutura e um novo padrão competitivo. **Informações Econômicas**. São Paulo, v. 26, n.9, p 27-35, 1996.

LAUSCHNER, R. **Agroindustria y desarrollo economico**. Faculdade de Ciencia Economica da universidade do Chile. Santiago/Chile, Tese (mestrado), 1975.

MAIA, M. L. **Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordos de preços**. São Paulo. IEA, 1996 (Coleção estudos Agrícolas, 4), 155 p.

MAIA, M. L. & AMARO, A.A. Estrutura de mercado de suco cítrico no Brasil. **Laranja**. Cordeirópolis, v. 15, n. 1, p. 55-68, 1994.

MAIA, M. L. et al. Produção e comercialização de frutas cítricas no Brasil. **Agricultura em São Paulo**. V. 43, n. 1, p. 1-42, 1998.

MALASSIS, L. **Économie agroalimentaire I: économie de la consommation et la production agro-alimentar**. Paris, Cujas, 1979, 437 p.

MARTINELLI JUNIOR O. **O complexo agroindustrial no Brasil: um estudo sobre a agroindústria citrícola no Estado de São Paulo**. São Paulo. FEA, USP,

1987. Tese (mestrado), Faculdade de Economia e Administração, Depto de Economia, Universidade de São Paulo, 1987.

MAZZALI, L. **O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo à organização “em rede”**. São Paulo: EASP/FGV, 1985. Tese (doutorado), Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 1995.

MENDES, S. T. Mercado interno de laranja. **Laranja**. Cordeirópolis, v. 16, n. 2, p. 63-85, 1995

MOREIRA, C. S. Clima e produtividade na citricultura. In: Simpósio sobre produtividade de citros I, 1985, Jaboticabal/SP-UNESP. **Anais do I Simpósio sobre produtividade de citros de 25 a 27 abril de 1984**, p. 13-19, 1985.

MORICOCCHI, L. **Pesquisa e assistência técnica na citricultura: custos e retornos sociais**, Pircacicaba/SP. ESALQ/USP, 1980. Tese (Mestrado). Escola Superior de Agricultura Luis de Queiroz, Universidade de São Paulo, 1980.

MOYANO, E. L. La agricultura, entre el nuevo y el viejo corporatismo. In: PEREZ YRUELA MY GINERS, S. (Coord.) **El corporatismo en Españã**. Barcelona, Ariel Sociologia, p. 179-225, 1988.

MÜLLER, G. **Estrutura e dinâmica do complexo agroindustrial brasileiro**. São Paulo. IFCH/USP, 1980. Tese (doutorado), Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 1980.

_____. **A Dinâmica da agricultura paulista**. São Paulo. Série São Paulo n.80 v.2, SEADE, 1985.

_____. **Complexo agroindustrial e modernização agrária**. São Paulo. Ed. Hucitec, 1989.

- NEVES, E. M. et al. Custos de produção comparativo na citricultura. **Laranja**. Cordeirópolis, v. 19, n. 1, p. 1-14, 1998.
- _____. A laranja no Estado de São paulo: produção regional, destino e mercados. **Laranja**. Cordeirópolis, v. 16, n. 2, p. 37-61, 1995.
- PASSOS, O. S. A citricultura no mundo e no Brasil.. **Embrapa-CPMF**, Cruz das Almas/BA, 1990 (documentos, 30)
- PIO, R. M. et al. Novas tangerinas para o Estado de São Paulo. **Laranja**, Cordeirópolis/SP, v. 19, n.2, p. 365-374, 1998.
- POMPEU JR, J. Importância da escolha de copas e porta-enxertos na produtividade dos citros. In: Simpósio sobre produtividade de citros I, 1985, Jaboticabal/SP-UNESP. **Anais do I Simpósio sobre produtividade de citros de 25 a 27 abril de 1984**, p. 33-39, 1985.
- _____. Porta-enxertos. In: RODRIGUES, O et al. **Citricultura Brasileira**, V. I, Fundação Cargiil, Campinas, p. 264-280, 1991.
- POZZAN, M. **Situação do manejo pós-colheita no Brasil**. Montecitrus, Limeira, 1996, mimeo, 13p.
- RANGEL, I. **El desarrollo economico in Brasil**. CEPAL. Santiago/Chile, 1954.
- SCHMITTER P. C. Still the century of corporatism? **The Review of politics**. University of Notre Dane, India. N.1 v.36 p. 85-131, 1974
- _____. Neocorporativismo y Estado. **Revista Española de Investigaciones Sociologias**. Madrid.. n.31, p. 47-78, 1985.

- _____. **Corporatism is Dead! Long live corporatism! Government and opposition.** London v.24, n.1, p. 54-73, 1989
- SORJ, B. **Estado e classes sociais na agricultura brasileira.** Rio de Janeiro. ZAHAR Ed., 1980.
- SOTO, F. **Da indústria do papel ao complexo florestal no Brasil.**_Campinas. IE, Unicamp, 1992. Tese (doutorado). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1992. p. 8-57.
- SUED, R. **O desenvolvimento da agroindústria da laranja no Brasil: o impacto das geadas na Flórida e da política econômica e governamental.** Rio de Janeiro. Ed. da Fundação Getúlio Vargas, 213 p., 1993.
- TAVARES, E. L. A. **Estratégias competitivas: o caso da indústria citrícola paulista.** IE/Unicamp, 1996. Tese (mestrado), Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1996.
- TEÓFILO, J. E. M. Aspectos da citricultura californiana. **Citricultura Atual,** Bebedouro/SP, v.1, n. 4, p. 8-9, 1998.
- TEÓFILO SOBRINHO, J. Densidade de plantios para os citros. In: Simpósio sobre produtividade de citros I, 1985, Jaboticabal/SP-UNESP. **Anais do I Simpósio sobre produtividade de citros de 25 a 27 abril de 1984,** p. 41-56, 1985.
- VIEIRA, A. C. et al.. A quebra do contrato padrão e o acirramento dos conflitos no setor citrícola. **Informações Econômicas.** v. 27, n. 8, p. 7-22, 1997.