

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**  
**Instituto de Economia**

**ARTICULAÇÃO DOS INTERESSES PÚBLICOS E PRIVADOS NO PÓLO  
PETROLINA-PE/JUAZEIRO-BA: EM BUSCA DE ESPAÇO NO MERCADO  
GLOBALIZADO DE FRUTAS FRESCAS**

**Pedro Carlos Gama da Silva**

Tese de Doutorado apresentada ao  
Instituto de Economia da UNICAMP para  
obtenção do título de Doutor em Economia  
Aplicada, sob a orientação do Prof. Dr. José  
Francisco Graziano da Silva.

**Campinas, 2001**



*Aos  
meus pais,  
Camilo e Ziza*



## AGRADECIMENTOS

Estendo meus sinceros agradecimentos às pessoas e instituições que colaboraram para a realização do curso e concretização deste trabalho, de forma especial:

- à Embrapa Semi-Árido, pela oportunidade de realização do curso, e à Embrapa Informática Agropecuária, pelo apoio logístico durante do curso;
- ao Prof. José Graziano da Silva, pela oportunidade de sua orientação e pelo aprendizado adquirido. Agradeço, também, a atenção dedicada e participação no nosso convívio acadêmico;
- aos professores e funcionários do Instituto de Economia, pelos ensinamentos e apoio durante a realização do curso;
- ao Prof. Wilson Cano, pelo convívio e discussões no saudável ambiente acadêmico, até mesmo fora da Universidade;
- aos colegas de curso de mestrado e doutorado, em especial aos amigos da “diretoria” Epaminondas, Humberto, Socorro, Otávio, Maya, Renato, Fernanda e todos aqueles com quem compartilhei o ambiente universitário e uma convivência amigável e saudável, nos três anos de permanência em Campinas;
- aos colegas da Embrapa Semi-Árido, em especial a Marizette, pela presteza no atendimento das questões administrativas, e a Paulo Roberto, Edson, João Antônio, Menhaz e Rebert, que me apoiaram diretamente na realização dessa pesquisa;
- ao amigo Eduardo Menezes, pela amizade, disponibilidade e dedicação no trabalho minucioso de revisão da tese;
- aos amigos e colegas Edílson (Didi), Rosalvo Menezes, José Nilton, Pinheiro, Clétis e Carlos Alberto, pela amizade e comprometimento com a realização desse trabalho;
- às colegas do Setor de Informação da Embrapa, em especial a Leila Lenk, pelo apoio prestado em Campinas, e a Helena, Edineide e Maristela, pela eficiência no atendimento das demandas de informações e normalização bibliográfica;
- aos meus familiares, em especial às minhas irmãs Ana e Dal, pela presença constante, durante minha permanência em Campinas;
- a Gislene, Filipe e Mateus, de modo muito especial, pelo carinho, companhia e apoio incondicionais para realização do curso e deste trabalho.



## SUMÁRIO

	<b>Pag.</b>
<b>Lista de ilustrações</b>	x
<b>Resumo</b>	xi
<b>Abstract</b>	xiii
<b>INTRODUÇÃO</b>	01
Apresentação do problema	01
Objetivos e hipóteses do trabalho	05
Marco conceitual e de análise	07
Estrutura do trabalho	16
<b>CAPÍTULO 1 - Evolução recente das redes internacionais de suprimento de frutas frescas</b>	19
1 – Introdução	19
2 - Internacionalização do sistema agroalimentar e dos produtos frescos	19
2.1 - Etapas da evolução do sistema agroalimentar internacional	20
2.2 - Reestruturação do sistema agroalimentar internacional	24
2.3 - Características do sistema agroalimentar de produtos frescos	30
2.4 - Fatores de evolução do mercado mundial de alimentos frescos	35
<i>“Desestacionalização” da produção e do consumo</i>	37
<i>A construção do mercado dos produtos frescos</i>	38
<i>Evolução do estilo de vida da população e do perfil do consumidor</i>	40
<i>Ressurgimento dos produtos naturais</i>	41
3 - Evolução da coordenação e da regulação do sistema agroalimentar dos produtos frescos	45
3.1 - Transnacionalização do sistema de distribuição de produtos frescos	46
3.2 - Concentração e poder do varejo	49
3.3 - Novas formas de regulação no sistema de suprimento de frutas frescas	54
3.4 - Redefinição do papel do Estado	60
4 - Inserção dos países em desenvolvimento nas redes internacionais de suprimento de frutas frescas	63
5 - Considerações finais	67

<b>CAPÍTULO 2 - Evolução da fruticultura no Submédio São Francisco (SMSF)</b>	71
1 – Introdução	71
2 - Etapas da evolução da fruticultura no SMSF	71
2.1 - Os primeiros passos da fruticultura no SMSF (1950–1975)	72
<i>As fruteiras da beira do rio</i>	72
<i>Os primeiros ensaios da fruticultura no SMSF</i>	74
<i>Os pioneiros e visionários: o potencial visto de fora</i>	77
2.2 - A constituição do pólo agroindustrial e a fruticultura no SMSF (1975-1985)	81
<i>Investimentos públicos em irrigação e a virada no padrão de desenvolvimento</i>	81
<i>Dinâmica e crise do complexo agroindustrial</i>	87
2.3 - A fruticultura de base exportadora no pólo Petrolina/Juazeiro (1985-1994)	94
2.4 - A consolidação do complexo frutícola no pólo Petrolina/Juazeiro (1995-1999)	101
<i>O “boom” do mercado interno de frutas no Brasil Pós-Real</i>	101
<i>O estado da arte da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro</i>	104
3 - O pólo de produção e de exportação de frutas de Petrolina/Juazeiro: <i>um modelo em construção?</i>	108
4 - O processo de reestruturação produtiva e a dinâmica dos serviços no pólo de fruticultura	113
5 - Considerações finais	114
<b>CAPÍTULO 3 - Organização da representação dos interesses na fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro</b>	119
1 – Introdução	119
2 - A organização dos interesses privados na fruticultura brasileira	120
3 - A organização dos interesses na fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro	122
3.1 - As cooperativas de irrigantes e as associações dos núcleos de irrigação	124
3.2 - A Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação de Bebedouro – CAMPIB	125
3.3 - A Cooperativa Agrícola de Cotia - CAC	127
3.4 - A Cooperativa Agrícola de Juazeiro (CAJ) e a Agro-Aliança	129
3.5 - A Associação dos Produtores Exportadores de Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco (Valexport)	131
3.6 - As novas organizações de representação dos fruticultores do pólo	138
3.7 - Um balanço sobre as organizações dos produtores na fruticultura do pólo Petrolina / Juazeiro	145

4 - A Valexport e a rede de representação dos interesses privados na fruticultura brasileira	149
5 - A Valexport e a representação dos interesses privados na fruticultura do pólo Petrolina / Juazeiro	159
5.1 - O “peso” do passado político	159
5.2 - O relacionamento institucional no setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro	163
5.3 – A ampliação do arranjo neocorporativista do pólo Petrolina/Juazeiro	168
6 - Um balanço da organização dos interesses e da governança do setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro	170
7 - Um novo papel do Estado para a governança do setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro	178
8 - Considerações finais	182
<b>CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES</b>	187
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	195
<b>APÊNDICES</b>	203
<b>ANEXOS</b>	239

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Localização do pólo Petrolina/Juazeiro	02
Quadro 1 - Projetos públicos de irrigação no Submédio São Francisco	83
Quadro 2 - Área colhida, em hectares, das principais culturas cultivadas nos municípios do pólo Petrolina/Juazeiro	89
Quadro 3 - Área plantada e área colhida, em hectares, com fruticultura nos perímetros públicos administrados pela Codevasf - 1987	97
Quadro 4 - Evolução da área colhida, em hectares, das principais culturas irrigadas no pólo Petrolina/Juazeiro - 1980-1995	98
Quadro 5 - Exportações de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro - 1991-2000	99
Quadro 6 - Área cultivada, em hectares, com fruticultura nos municípios do pólo Petrolina/Juazeiro - 1999	105
Quadro 7 - Síntese das etapas de evolução da fruticultura no SMSF	109
Quadro 8 - Cooperativas, associações e distritos dos perímetros irrigados do pólo Petrolina/Juazeiro	125
Figura 2 - Organograma da estrutura administrativa e operacional da Valexport	138

## RESUMO

O trabalho analisa as formas de articulação dos interesses privados e do setor público que foram e são determinantes para o impulso da fruticultura do pólo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Demonstra-se que três dinâmicas distintas concorreram para reestruturação produtiva e recomposição da base econômica e social da região objeto de estudo: a) as transformações decorrentes do processo de globalização da economia no âmbito da agricultura e da alimentação, com a emergência das cadeias internacionais de suprimento de produtos frescos de alta qualidade; b) os investimentos públicos e privados na irrigação, impulsionando o desenvolvimento local e regional, e c) a organização de uma representação de interesses privados capaz de interagir com o Estado, ocupar espaços estratégicos nos campos político e negociais, e assumir a coordenação e o monopólio da representação do setor, perante os poderes públicos constituídos. Constata-se que a estratégia de governança setorial foi predominantemente voltada para exportação, envolvendo um número reduzido de grandes produtores e empresários. A ausência de uma estratégia para potencializar o mercado interno, incorporar outras categorias de produtores e ampliar o âmbito da concertação dos interesses, dificulta o “reconhecimento público” da principal entidade de representação dos interesses dos fruticultores – a Valexport – no próprio segmento produtivo do pólo. As novas mudanças que envolvem, atualmente, o sistema agroalimentar, decorrentes, em grande parte, da abertura da economia brasileira após 1990, já repercutem diretamente sobre os interesses constituídos, podendo resultar no desarranjo ou no surgimento de novos esquemas de governança setorial. Propõe-se medidas de indução externa do Estado para promover os realinhamentos das tendências atualmente em curso nas cadeias de abastecimento de alimentos de qualidade e para o fortalecimento da estrutura de governança setorial local.

**Palavras chaves:** globalização; complexo frutícola; organizações de interesses; sistema agroalimentar; pólo Petrolina/Juazeiro; frutas frescas; desenvolvimento regional.



## ABSTRACT

This study analyses the ways of articulation of the private interest and public sector which were and still are decisive for the upswing of fruit exploitation in the area of Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Three distinct events helped the productive formation and recomposition of the economic and social basis of the studied area: a) the changes resulting from globalization of the economy in agriculture and food science, with the appearance of the international chains of high quality fresh products supply; b) public and private investments in irrigation, stimulating local and regional development, and c) the organization of a representation of private interest, able to interact with the State, fill strategic areas in the politic and business fields and take over the co-ordination and monopoly of the fruit crop representation against the official public power. It can be found that the strategy of sector government was predominantly devoted to export, involving a few number of big farmers and undertakers. The absence of a strategy to consolidate the internal market, to incorporate other farmers categories and to increase the scope of concertation of interest, hamper the “public recognition” of the main corporation which represents the interest of fruit farmers – Valexport – in the productive section of the area. The new changes which currently involve the food/agricultural system, deriving mainly from the opening of the Brazilian economy after 1990, reflect directly on the existing interest and may result in the breakdown or appearance of new models of sector government. Means of external interference of the State are proposed in order to promote the re-arrangement of the present tendencies in the supply chains of high quality food and to support the structure of the local sector government.

**Key words:** globalization; fruit complexes; interest organizations; agro-food system; Petrolina-Juazeiro region; fresh fruit; regional development.

## INTRODUÇÃO

### *Apresentação do problema*

A fruticultura na região do Submédio São Francisco conheceu uma expansão sem precedentes nas duas últimas décadas. Configura-se, na região, a emergência de um novo complexo de produção e exportação de frutas frescas, inseridas nas estruturas internacionais de suprimento dos chamados alimentos de alto valor (*HVF – high value foods*). Esse novo complexo conforma-se em meio ao contexto macroeconômico instável que caracterizou a década de 80 e se estende na década seguinte, com os altos e baixos das políticas públicas voltadas para a agricultura, que afetou profunda e adversamente a agricultura irrigada.

A evolução da fruticultura ocorre, portanto, num momento de crise da agricultura irrigada na região e aparece, inclusive, como uma oportunidade econômica e alternativa para sair dessa crise. Entretanto, as mudanças que daí decorrem provocam um processo de reestruturação produtiva com alterações significativas na composição dos produtos cultivados, na base técnica da produção, na estrutura de posse da terra, nos encadeamentos anteriores e posteriores ao processo de produção agrícola, e na estrutura do emprego da região, provocando verdadeiro desmonte do incipiente pólo agroindustrial em formação.

Os projetos de irrigação lançaram-se no ramo da fruticultura, que se tornou quase uma especialização desse território, contribuindo para mudanças na estrutura econômica local e criando uma nova organização territorial da produção. A região do submédio sanfranciscano como um todo, com cerca de 100 mil hectares irrigados, já apresenta mais de um terço dessa área ocupada com fruticultura, onde se destaca o pólo Petrolina/Juazeiro, com 31,0 mil hectares ocupados com as culturas de manga, uva, banana, coco, goiaba, maracujá e acerola. Desse total, segundo dados da Codevasf (1999), 20,8 mil hectares estão situados dentro dos perímetros públicos de irrigação, que correspondem a 67 % da área cultivada com fruticultura na região do Pólo<sup>1</sup> (Figura 1).

---

<sup>1</sup> O Submédio São Francisco é uma das quatro regiões fisiográficas do Vale do São Francisco e abrange áreas dos estados da Bahia e de Pernambuco, que se estendem desde o município de Remanso até Paulo Afonso, na Bahia. Portanto, é nesse trecho que está inserido o pólo Petrolina/Juazeiro, cuja territorialidade inclui, também, os municípios baianos de Curaçá, Sobradinho, Casa Nova e, no lado pernambucano, Lagoa Grande e Santa Maria da Boa Vista. Profundamente marcada pela presença das empresas de produção e exportação de frutas “*in natura*”, a “região” do pólo Petrolina/Juazeiro aqui considerada, na percepção dos agentes sociais locais e externos, identifica-se atualmente muito mais como território de influência do eixo econômico formado pela fruticultura



Figura 1- Localização do pólo Petrolina/Juazeiro

irrigada do que propriamente como um “pólo agroindustrial” do imaginário dos órgãos de desenvolvimento regional.

Além das culturas da manga e uva, que se vinculam à exportação, outras frutas voltadas exclusivamente para o mercado interno conheceram um crescimento sem precedentes na região. Na década de 90, as culturas do coco, banana e goiaba figuram entre aquelas que mais se expandiram na região e se desenvolveram, predominantemente, em torno dos pequenos e médios produtores. De fato, o crescimento do volume da produção destinado às exportações foi modesto, relativamente à expansão da produção de frutas na região, representando menos de 7% do volume comercializado no mercado interno.<sup>2</sup>

Em que pesem as conjunturas desfavoráveis desencadeadas pelos planos de estabilização e as dificuldades enfrentadas pelas empresas do pólo Petrolina/Juazeiro, as tendências de longo prazo podem ser vistas com otimismo quando se verificam os interesses em investimentos na região. A década de 90 foi marcada por novos investimentos na produção de frutas, realizados por grandes empresas já instaladas e outras recém-chegadas à região, ligadas a grandes grupos empresariais brasileiros ou multinacionais. Além desses investimentos, outros puxados pelo Estado, em suas instâncias nacional e subnacional, continuam sendo realizados na região.

O que parece surpreendente é a conformação do complexo frutícola da região no contexto de instabilidade macroeconômica e de crise do Estado, que caracterizou as décadas de 80 e 90. Mas não se deve depreender daí que as políticas públicas nesse período foram perniciosas para todos os segmentos da agropecuária. No caso específico da fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro, merece destaque a capacidade de organização dos interesses empresariais para manter e se apropriar dos incentivos fiscais e financeiros e do apoio institucional oferecidos pelo Estado nesse quadro de crise.

A constituição do complexo frutícola na região coincide com um período de retração do Estado na arena das decisões políticas voltadas para a agricultura. O vácuo deixado pelo arrefecimento da ação do Estado deixou espaço para criação de uma nova arena de regulação do complexo que foi sendo ocupada e comandada por grandes empresas, cujos interesses têm como principal *locus* de concertação a Associação dos Produtores Exportadores de

---

<sup>2</sup> Desde já, convém ressaltar sobre a precariedade das estatísticas sobre os produtos hortifrutigranjeiros, que dificultam uma mensuração mais precisa dos dados sobre a área cultivada, volume de produção destinado aos mercados interno e externo, bem como a participação dessa atividade econômica no PIB. Uma estimativa de produção feita pela Valexport, a partir do Cadastro Frutícola de 1999, realizado pela Codevasf, projetava para aquele ano, uma produção de 800 mil toneladas de frutas em todo o pólo Petrolina/Juazeiro. Desse total, apenas 54,2 mil toneladas foram exportadas.

Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco – *Valexport*. Também, esboçam-se novas formas de organizações de pequenos e médios produtores, como a Associação dos Produtores do Vale – *Aprovale*, e outras que buscam junto aos grandes produtores e exportadores, uma inserção competitiva no mercado. São iniciativas que surgem a partir do espaço local lutando por uma melhor inserção no exigente mercado de frutas de qualidade e se manifestam nas ações das associações de produtores com medidas de padronização, controle de qualidade, criação de marcas, formação de pool de exportação, entre outras.

Aqui vale destacar o papel exercido pela *Valexport* como organização e *locus* da representação dos interesses empresariais. Esta entidade passa a exercer um papel de destaque na coordenação da cadeia produtiva das frutas da região, especialmente aquelas ligadas ao mercado externo, estabelecendo-se em torno dessa associação o que Soto Baquera (1992) e Graziano da Silva (1996) consideram uma forma de governança setorial com funções públicas, por delegação do Estado. Atualmente, dois grandes movimentos sinalizam alterações ou ajustes na composição desse tipo de arranjo corporativo.

O primeiro deles decorre das mudanças recentes nos mercados de suprimento dos chamados alimentos de alto valor (HVF) e na orientação das políticas públicas que estão convergindo para fazer dos espaços locais zonas privilegiadas de atuação. As tendências recentes na cadeia agroalimentar indicam um movimento orientado para novas cadeias de qualidade, incluindo um conjunto de preocupações dos consumidores com a forma como são produzidos os alimentos. A exigência de critérios de certificação levando em consideração o local de produção e os aspectos de ética ambiental e social, passa a ser relevante e confere um novo conteúdo à noção de qualidade dos alimentos de alto valor. Tais mudanças implicam um conjunto de novas preocupações associadas com o desenvolvimento rural local e sinalizam para o aparecimento de novas formas de manifestação e de articulação dos interesses públicos e privados.

O segundo movimento decorre, de um lado, do aprofundamento da crise fiscal do Estado com o conseqüente desmonte das instituições e dos instrumentos de políticas públicas. De outro lado, o processo de abertura comercial e a globalização da economia criam um ambiente favorável à instalação de empresas transnacionais na região, nas esferas da produção e comercialização de frutas frescas. A configuração desse quadro constitui uma ameaça ao poder de auto-regulação de caráter local e nacional, pois, conforme Belik (1998), a presença

das transnacionais poderá implicar um desarranjo das atuais formas de governança setorial, pela sobreposição de dispositivos institucionais regulatórios globais.

Os grupos internacionais já estão presentes na região por meio das grandes redes de supermercados, como o Carrefour, que se lançou na produção de frutas e continua ampliando seus investimentos na região, e o Bompreço, recém-adquirido pelo grupo holandês Royal Ahold, que atua na região por intermédio de sua Central de Compras. A instalação das grandes corporações da distribuição, como a Del Monte Fresh Produce e a Dole Food Company, em outros pólos de fruticultura tropical do Nordeste e o assédio delas para atuar no Vale do São Francisco, têm causado apreensão ao grupo empresarial local e regional.

Parece adequado, a essa altura, que se inicie um esforço de compreensão do significado destas duas décadas de expansão da fruticultura e dos rumos tomados por essa atividade para o desenvolvimento da região. Quais foram os principais fatores que impulsionaram a fruticultura na região? Quais as conseqüências do processo de reestruturação produtiva protagonizado pela fruticultura para os diferentes atores e agentes sociais envolvidos na agricultura irrigada da região? Em que medida o fortalecimento dos níveis setorial e regional de decisão e a criação dessa nova forma de governança, a partir dos espaços locais, constituem oportunidades para participação e inclusão de novos atores e grupos sociais? Que medidas políticas de apoio são pertinentes para favorecer as organizações locais nessa tarefa de concertação de interesses público e privado em favor do setor, e para articular econômica e socialmente a agricultura irrigada local?

### ***Objetivos e hipóteses do trabalho***

Diante dessas questões, o principal problema de pesquisa que se coloca é conhecer quais as formas de articulação dos interesses privados e do setor público que foram e são determinantes para o impulso da fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro.<sup>3</sup> Portanto, os principais objetivos deste trabalho são: 1) caracterizar o processo recente de evolução da agricultura irrigada e de reestruturação produtiva protagonizado pela fruticultura no pólo

---

<sup>3</sup> A utilização do pólo Petrolina/Juazeiro como unidade de análise não se apóia apenas na delimitação geográfica da área de especialização na fruticultura irrigada. A região objeto de estudo será delimitada, principalmente, em função da área de atuação e de influência das organizações de interesse privado voltadas para fruticultura. Nesse sentido, a região do pólo Petrolina/Juazeiro aqui considerada, tem como principal base de demarcação a área de atuação da sua principal organização - a Valeexport.

Petrolina/Juazeiro; 2) avaliar o papel das organizações de representação dos interesses privados locais na tarefa de concertação dos interesses público e privado em favor do setor frutícola; 3) verificar as formas de regulação exercidas por essas organizações para a inserção da atividade nas estruturas globalizadas de suprimento de alimentos de alta qualidade; 4) analisar a capacidade de auto-sustentação desse arranjo de governança setorial, diante de um cenário de abertura econômica e de transnacionalização da atividade.

Para o desenvolvimento do trabalho proposto, partiu-se das seguintes hipóteses:

1. a dinâmica da fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro decorreu, basicamente, da capacidade que os grandes produtores tiveram de se apropriar dos incentivos do Estado para estruturar os pólos de irrigação e constituir uma frente de interesses organizados em torno de uma associação – a Valeexport - capaz de ser credenciada como interlocutor privilegiado junto ao Estado, exercer um poder de coordenação sobre a atividade e influenciar nas definições das políticas públicas voltadas para o setor;
2. o dinamismo da fruticultura irrigada na região sempre esteve vinculado à sua inserção no mercado externo. Todavia, é a presença de um mercado interno amplo e competitivo que confere um maior grau de liberdade à organização do complexo produtivo, pois além de envolver um grande volume de negócios, apresenta-se como saída à instabilidade do mercado externo. É em torno do mercado doméstico que gira um grande número de pequenos e médios produtores com grande capacidade de abastecimento interno e potencial de inserção no mercado externo, que cumprem funções sociais importantes e abrem novas possibilidades para uma concertação de interesses mais ampla;
3. o ambiente favorável à instalação de empresas transnacionais, nas esferas da produção e comercialização de frutas frescas, constitui uma ameaça ao poder de auto-regulação de caráter local e nacional. A presença das transnacionais poderá implicar um desarranjo da atual forma de governança setorial, com conseqüências para os agentes sociais locais, que não podem, ainda, ser previstas.

### ***Marco conceitual e de análise***

A evolução e a dinâmica dos setores econômicos vinculados à agricultura, ou dos complexos agroindustriais brasileiros, têm sido objeto de muitos estudos, nas últimas três décadas. Entre esses estudos, destacam-se aqueles centrados na análise do processo de modernização da agricultura nacional que privilegiam a noção de complexos agroindustriais (CAIs), proposta por Graziano da Silva (1991) e Kageyama et al. (1996), contemplando setores que apresentam encadeamentos tecnológicos e produtivos, com complementaridade dinâmica dos segmentos agrícolas e industriais, interdependência dos atores envolvidos e articulação dos seus interesses com as agências públicas do Estado.

O ponto de partida para apreensão das formas de articulação dos interesses privados e do setor público, que foram e são determinantes para evolução da fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro, será a abordagem centrada nos CAIs. A pertinência desse instrumento como unidade analítica prende-se, entre outras razões, a: 1) o caráter histórico de construção dos complexos, em contraposição à idéia de recortes estáticos, arbitrários ou previamente estabelecidos; 2) a importância que é dada à dimensão política, influenciando a dinâmica econômica, portanto, uma unidade analítica que não é constituída por variáveis estritamente econômicas; 3) o destaque que é dado ao Estado com suas políticas públicas, regulando o processo de desenvolvimento da agricultura brasileira, ao mesmo tempo, orientando e impulsionando certos setores; 4) a noção de que os complexos são, por excelência, espaços de formulação de políticas setoriais, sub-setoriais ou regionais; 5) a ênfase que é dada ao relacionamento entre as organizações de interesses privados e Estado, na medida em que os complexos são delimitados pelos interesses, ou seja, são eles que organizam os complexos, e 7) a possibilidade de inserção do enfoque neocorporativista contribuindo para a noção de construção dos complexos, ou seja, como resultado histórico de uma concertação de interesses entre o Estado, de um lado, e as organizações privadas, de outro.

O marco do neocorporativismo proporciona um aporte adequado para verificar como o Estado implementa as políticas públicas, articulando os interesses privados em torno dos complexos agroindustriais brasileiros. Vários autores, entre eles Graziano da Silva (1993, 1996), Soto Baquera (1992), Ramalho Júnior (1994), Belik (1995), valeram-se dessa abordagem para realçar o papel das organizações de interesses privados nas decisões de políticas públicas e ampliação do espaço econômico setorial.

O pressuposto fundamental da abordagem centrada nos CAIs era que a dinâmica da agricultura brasileira só poderia ser entendida a partir dos determinantes dos seus diversos segmentos constitutivos. O corte setorial agricultura-indústria perde, assim, a sua importância analítica com a passagem da análise da dinâmica setorial para a análise da dinâmica dos CAIs, com suas especificidades interligadas e integradas aos setores industrial (à montante e à jusante) e financeiro.

Tal como formulada, a abordagem dos CAIs esteve mais centrada na dinâmica de desenvolvimento da economia nacional, ou seja, nos mecanismos internos de acumulação. Nesse sentido, a dicotomia mercado externo *versus* mercado interno, como corte analítico, é considerada irrelevante quando se assume a importância deste último mercado nas condições de operação dos complexos.

Ao tempo em que a análise da agricultura brasileira baseada no enfoque de CAIs centrava-se, principalmente, na evolução interna da formação econômico-social nacional, uma seqüência de acontecimentos estava se manifestando na economia e na sociedade mundial, como conseqüência de um mercado cada vez mais globalizado, com importantes repercussões para os setores agrícola e agroalimentar.

Nos últimos decênios deste século passado, configura-se um conjunto complexo de redes de relações entre empresas e diversos agentes sociais envolvidos ao longo das cadeias agroalimentares, com distintos graus de poder e influência nas relações econômicas. Cada vez mais se consolida um menor número de grandes atores, que atuam nas esferas da produção e distribuição de alimentos em escala internacional, com enorme poder de influência no comércio mundial. Tratam-se, principalmente, de corporações transnacionais dotadas de uma organização baseada em redes interempresariais integradas, com grande capacidade de concentração e dominação econômica sobre os ramos em que atuam. O poder dessas corporações causa pânico aos consumidores e agentes produtivos dos diversos países, afronta o poder regulatório dos Estados nacionais e provoca uma profunda redefinição nas relações entre interesses públicos e privados.

Quando se trata de analisar o complexo de frutas frescas, por exemplo, cuja cadeia produtiva se estende para além do momento da produção (agrícola ou agroindustrial) em direção ao consumo e para além dos limites do mercado nacional, integrando-se a uma rede de suprimento internacional, é a chamada grande distribuição que assume crescentemente a

posição hegemônica na cadeia de abastecimento desses produtos. Trata-se de um fenômeno recente, em que a distribuição moderna, principalmente os grandes varejistas, passam a exercer papel primordial de articulação e coordenação no encadeamento dos segmentos econômicos envolvidos (Belik, 1999).

A quebra das fronteiras entre a produção e a distribuição implica a inclusão de novas formas específicas de organização econômica, entre as quais as redes de serviços, cuja dinâmica é dada, principalmente, pela logística. Não obstante vários serviços possam ser agregados à dinâmica dos complexos, é preciso considerar que essa tendência atual não estava contemplada nos limites da abordagem tradicional dos CAIs.

O processo de transformação em curso nesse mundo cada vez mais globalizado põe em evidência algumas questões vinculadas às novas tendências que atingem o conjunto da economia e da sociedade, com reflexos diretos sobre o sistema agroalimentar. Nas sociedades modernas, outros movimentos, entre os quais os que concernem à segurança alimentar e nutrição, têm provocado uma mudança qualitativa no contexto do sistema alimentar contemporâneo, em direção à produção e ao consumo de alimentos de qualidade.

Os consumidores dos países desenvolvidos, cada vez mais, passam a exercitar mais precauções nos seus hábitos de consumo, exigindo segurança e altas qualidades naturais dos alimentos. Porquanto, há uma clara tendência de reposicionamento da produção rural em direção às áreas de saúde e nutrição, assim como de reconciliação com o ciclo natural de produção dos alimentos, pela incorporação de atributos como vida saudável e preservação ambiental. A preocupação com a saúde e a crescente consciência sobre preservação do ambiente têm provocado uma mudança radical nos hábitos alimentares, com implicações importantes na organização do processo de produção dos alimentos.

As mudanças no sistema de abastecimento de alimentos, entre as quais aquelas relacionadas com as modificações nos padrões do consumo alimentar e na logística da distribuição, implicaram na reorganização das cadeias agroalimentares, em novas formas de coordenação e regulação das relações entre os atores envolvidos, em novas formas de manifestações dos embates entre os interesses públicos e privados, e em novas formas de atuação do Estado. Do sistema alimentar contemporâneo, portanto, derivam novos padrões de negociações em torno da qualidade e se estabelecem novas relações de poder dentro das cadeias de alimentos.

Essas transformações tornam-se evidentes quando se trata de analisar o caso das frutas e verduras frescas. Conforma-se, então, um quadro de análise que passa a suscitar uma abordagem mais ampla. Nesse sentido, entende-se que a noção de complexos ainda é muito valiosa para analisar a evolução e a dinâmica de determinados setores específicos, como o das frutas frescas, mas pode ser ampliada para contemplar essa nova dimensão do processo de reestruturação do sistema agroalimentar ora em curso.

Na literatura mais recente, despontam vários estudos inspirados nos enfoques de “cadeias agroindustriais” (*Filières*) ou de “sistemas agroindustriais” (*Commodity System Approach*), em sua maioria com uma roupagem do marco de análise neo-institucionalista, visando dar conta da dinâmica das novas formas de organização econômica que se manifestam em torno dos chamados negócios agroindustriais.

Entre as abordagens que derivam da noção de “cadeias agroindustriais”, merece destaque o enfoque de redes, nos termos propostos por Green & Santos (1993), com uma concepção mais flexível do que o enfoque tradicional de cadeia centrada no mercado, portanto, auxiliando a compreensão da nova dinâmica do sistema agroalimentar e as repercussões diretas desta na forma de organização agrícola e agroindustrial.

A noção de “economia de rede” proposta por aqueles e outros autores, focaliza sua análise nas estratégias das atividades econômicas situadas desde a saída dos locais de produção agrícola ou agroindustrial até a chegada aos pontos de venda a varejo, atribuindo à grande distribuição um papel determinante nos processos de integração das distintas etapas das cadeias agroalimentares.

A abordagem de “economia de rede” tem privilegiado as relações interempresariais no campo das atividades que têm como protagonistas principais os fornecedores, transportadores e distribuidores. Ela consegue dar conta, principalmente, das mudanças que têm passado a organização dessas cadeias, pela incorporação de novas tecnologias de produção, transporte, armazenamento e informação e, sobretudo, das atividades do tipo logístico, decorrentes de diferentes inovações organizacionais sob o comando crescente da grande distribuição, especialmente, das modernas cadeias varejistas. Esse enfoque é útil e pode contribuir para a abordagem de CAIs, sobretudo, porque apreende a incorporação dos serviços no âmbito da circulação e da distribuição ao longo dessas cadeias.

Seguindo o segundo enfoque, ou seja, dos “sistemas agroindustriais”, algumas alternativas de análise nesse sentido foram lançadas por Farina & Zylbersztajn (1991), Machado Filho et al. (1996), Damiani (1999) e Nassar (2001), para citar alguns exemplos de estudos de autores ligados ao estudo do *agribusiness* brasileiro. Esse tipo de abordagem faz um recorte “longitudinal” do *agribusiness*, descrevendo diferentes sistemas agroindustriais, entendidos como um conjunto de empresas inter-relacionadas que perpassam o setor agrícola e outros setores relacionados (indústria de insumos, processadores e distribuidores) quase sempre vinculados a determinados produtos específicos.

Embora focada nas ações dos agentes econômicos (indivíduos e firmas), tal abordagem tem assumido uma grande importância nos estudos do *agribusiness* com a ampliação do foco da análise, agregando os arranjos organizacionais e o ambiente institucional que regem, influenciam ou definem as “regras de jogo” dos diversos sistemas agroindustriais. Na medida em que vários autores que seguem essa orientação consideram o poder das instituições sobre as ações dos agentes econômicos, a partir de um conjunto de regras formais e informais, normas e controles sociais, esse tipo de abordagem representa uma ferramenta analítica útil para análise das relações que cercam as ações coletivas dentro das cadeias agroindustriais. No limite, reconhecem a existência de instituições ou organizações “não mercado”, que não fazem parte da esfera governamental nem do ambiente das empresas privadas, mas assumem a forma de ação coletiva aglutinando interesses comuns que não podem ser alcançados individualmente por seus agentes.

Os enfoques mencionados se propõem a superar as abordagens estáticas ou estruturalistas dos segmentos econômicos, entendidos como um conjunto de atividades relacionadas, ligadas por um encadeamento técnico-econômico e por um conjunto de relações comerciais e financeiras. De certa forma, são incorporados aspectos das relações de complementaridade dinâmica entre os atores ou segmentos, ou seja, como eles se organizam e se relacionam numa cadeia produtiva. Segue-se como pressuposta a idéia de “solidariedade produtiva” entre esses diferentes agentes das cadeias e a organização das estruturas e instrumentos formais de coordenação vertical e horizontal.

Entretanto, é preciso ponderar sobre as possibilidades e os limites analíticos da utilização das abordagens inspiradas nos enfoques de sistemas ou cadeias agroindustriais quando se pretende analisar as cadeias de alimentos frescos.

Esses enfoques apresentam algumas limitações. A ausência de uma historicidade da evolução do sistema agroalimentar, ou seja, de uma periodização ou, talvez, uma meta-teorização histórica é latente. O caráter estático da maioria dessas abordagens não evidencia as mudanças nos arranjos sociais e políticos que estão por trás dessa evolução, nem permite vislumbrar uma dinâmica de transição, de forma que as continuidades e as contradições desse processo, praticamente, não aparecem. A ausência da dimensão política e social na abordagem alija ou relega a um segundo plano, o papel da relação de poder na complexa rede de suprimento alimentar e as implicações para os diversos grupos sociais envolvidos, assim como, a influência do Estado na definição das políticas públicas e dos objetivos de segurança alimentar. Os conflitos de interesses em torno da alimentação, que envolvem grupos de agricultores, consumidores, ativistas políticos e grandes corporações, deixam de ser considerados.

Recentemente, alguns marcos analíticos importantes passaram a ser contemplados na agenda atual de pesquisa da Nova Economia Política,<sup>4</sup> sobre a problemática rural e agrária. Nesse contexto, uma atenção especial tem sido dada às mudanças e às dimensões que têm assumido os campos da agricultura e da alimentação.

Conforme Buttel (2000), na década passada, podem ser mencionadas, pelo menos, quatro novas tradições de trabalhos que, de uma maneira geral, serviram para interpretação dentro da economia política agroalimentar. A primeira delas tem, no trabalho de Friedmann & McMichael (1989) sobre regimes alimentares, a sua base seminal, cujo foco principal recai sobre as análises sistêmica e histórica do sistema agroalimentar. Um segundo grupo de trabalhos tem como foco as análises de cadeias/sistemas de “commodities” agroalimentar global e o papel das empresas transnacionais na coordenação desses sistemas. Estes estão representados numa coletânea de artigos de Bonanno et al. (1994), em que se destaca a contribuição de Friedland (1994a), analisando o processo de “commoditização” e globalização dos produtos frescos. A terceira corrente destaca-se pelos estudos de regulação relativos à política e à sociologia agroalimentar, como nos trabalhos de Marsden et al. (2000) e Bonanno & Constance (1996). Finalmente, a quarta tradição é caracterizada pelas análises de ator-rede

---

<sup>4</sup> O termo Nova Economia Política da Agricultura foi cunhado por Friedland et al. (1989) para expressar uma renovação na literatura e nas pesquisas no âmbito da agricultura e da alimentação, a partir da década de 70, que adotam novas abordagens teóricas, principalmente, para explicar as relações de produção e social que emergem do processo de transnacionalização do sistema agroalimentar.

do sistema agroalimentar presentes em Marsden & Arce (1995), Goodman & Watts (1997) e Murdoch et al. (2000), que ponderam sobre o caráter totalizante e determinístico implícito no conceito de globalização. Ressaltam a necessidade de novas perspectivas teóricas que revelem a diversidade de contornos que assume esse processo de internacionalização do sistema agroalimentar, quando se infunde mais atenção à base técnico-ecológica, às mediações institucionais - inclusive o Estado - e, principalmente, aos agentes sociais nas complexas articulações ao longo das cadeias alimentícias.

Em torno dessas modalidades de análises, entre as quais existe uma grande convergência, destacam-se duas linhas significativas de abordagem:

*“De particular importância, por exemplo, é a divisão entre aqueles estudiosos que tentam enfatizar as mais recentes mudanças, focalizando o cenário alimentar global contemporâneo, comparado àqueles que continuam salientando a necessidade de considerar uma perspectiva histórica mais longa dos sistemas alimentares, pondo uma maior ênfase sobre a evolução dos regimes de acumulação que são mais geralmente desenvolvidos através do - ou ao menos como elemento significativo do - desenvolvimento capitalista” (Marsden, 1999, p. 26).*

A importância desses enfoques reside no fato de que a primeira tendência, calcada em argumentos realistas e nos conceitos de ação social e contingência, considera na análise do sistema alimentar e da agricultura, as estratégias dos atores sociais nas cadeias e redes de alimentos, contextualizando-os nos espaços local e nacional. O segundo enfoque valoriza a importância da acumulação capitalista e das relações de mercado e o papel dos modos de regulação e formação social na conformação e mudanças nos regimes alimentares no tempo e no espaço.

No seu conjunto, essas abordagens oferecem contribuições importantes para a compreensão do complexo de frutas frescas, objeto do estudo proposto. Entre as principais contribuições, pode ser ressaltada, primeiro, a ênfase que a Nova Economia Política tem dado, principalmente, no sentido de deslocar o cerne da discussão das questões agrícola e agrária para a questão do sistema agroalimentar. Não se trata de analisar o setor agrícola em si, mas o sistema agroalimentar e suas tendências de desenvolvimento. Mais além das análises de enfoques de “sistemas ou cadeias agroindustriais” e de outras abordagens que daí derivam ou a elas se agregam privilegiando as relações intersetoriais, a abordagem de sistema agroalimentar proposta pela Nova Economia Política incorpora a idéia da construção social dos alimentos.

O segundo elemento importante de contribuição da Nova Economia Política é a ênfase dada ao consumo. Não no sentido destacado por outras abordagens que ressaltam o crescente poder de coordenação do consumidor, mas numa abordagem em que o alimento passa a constituir o centro de preocupação dos sistemas agroalimentares. Por uma série de novas razões, tais como dieta, saúde, preocupação com a natureza e meio ambiente, condições de trabalho e de cultivo, reação ao modernismo, entre outras, o meio rural e os alimentos passam a constituir a nova centralidade na vida da população (Marsden, 1997). A construção da qualidade dos alimentos passa a ser vista nesse contexto, agregando o valor do natural, do meio ambiente e do trabalho, além dos aspectos da sanidade.

Ao contrário dos enfoques de *filières*, sistemas agroindustriais e mesmo dos complexos agroindustriais, cujas abordagens privilegiam o espaço nacional, a terceira contribuição importante da Nova Economia Política reside na idéia de que o sistema agroalimentar contempla a análise das tendências internacionais e a multiplicidade de formas ou caminhos que toma a agricultura dos distintos países ou regiões, diante do desenvolvimento econômico mundial.

Muito embora se reconheça que a estrutura produtiva esteja assentada nas unidades nacionais, a dinâmica da economia alimentar está crescentemente orientada pela demanda global e pela internacionalização do sistema agroalimentar, ou seja, a dinâmica é dada pelo que se convencionou chamar de processo de globalização da agricultura, cuja marca fundamental é a presença das empresas transnacionais operando em escala mundial (Watts & Goodman, 1997). São as redes de suprimento agroalimentar que exercem um crescente papel no desenvolvimento social e político das regiões e Estados-Nação, segundo novos e diferentes caminhos.

Finalmente, como contribuições importantes, deve-se considerar que as mudanças recentes na tecnologia, nos mercados e nas políticas públicas estão convergindo para fazer dos espaços locais e setoriais níveis de análise importantes (Graziano da Silva, 1997). Torna-se cada vez mais relevante levar em consideração as áreas rurais (localidades e regiões) enquanto espaços de competição e de mercantilização e compreender como elas vêm se diferenciando através do tempo (Bonanno et al., 1999). Ainda conforme esses autores, deve-se enfatizar como as relações econômicas são assimiladas e conduzidas pelos diferentes conjuntos de atores e agentes sociais, políticos e regulatórios (e de re-regulação).

São esses marcos analíticos presentes na Nova Economia Política que são considerados e constituem a base sobre a qual se comenta, no Capítulo 1, a evolução do sistema agroalimentar, a construção dos mercados dos produtos frescos e as condições de inserção da produção de frutas no pólo Petrolina/Juazeiro.

Em que pesem as grandes transformações que envolvem as esferas agrícolas e alimentar internacionais, é preciso considerar que em países com grande extensão territorial e expressivo contingente populacional como o Brasil, configura-se um grande mercado. Portanto, é no âmbito nacional onde se organiza e se realiza a quase totalidade da produção e do consumo da grande maioria dos alimentos, inclusive das frutas frescas. Também é dentro do espaço nacional onde se estabelece todo um processo de regulação comandado ou não pelo Estado, visando a mediação das atividades econômicas e sociais, bem como se desenvolve todo um sistema de poder econômico e político que favorece determinados grupos ou atores sociais, em detrimento de outros que têm dificuldades de se fazer representar perante o Estado e a sociedade.

Quando se trata de analisar uma situação de reestruturação produtiva que é determinada, ao mesmo tempo, por circunstâncias estabelecidas nos marcos da internacionalização da economia e pelo dinamismo interno dos mercados no marco nacional, como é o caso das frutas frescas no pólo Petrolina/Juazeiro, é preciso incorporar outros elementos à abordagem de análise. Incluir a dimensão espacial implica matizar a idéia de redes, articular os aspectos local, regional, nacional e internacional, e, sobretudo, considerar a permanente interação entre esses níveis. O marco da análise também precisa valorizar essa dimensão nacional, porque é nela onde se dá o embate entre os principais atores envolvidos na cadeia produtiva e onde se estabelecem as políticas públicas voltadas para o setor. E nesse sentido, o enfoque de complexos agroindustriais ainda é relevante.

Para o estudo proposto, parte-se da idéia de que no pólo Petrolina/Juazeiro está se conformando um complexo de frutas frescas, mas considera-se que há uma nova dinâmica econômica vinculada à tendência de evolução recente do sistema agroalimentar mundial, no sentido da conformação de redes de suprimento internacional de alimentos, com a criação de circuitos de produção e consumo que estão incluídos nos marcos das relações e articulações internas e externas, ou seja, no âmbito nacional e internacional.

Uma abordagem que contemporize os marcos analíticos dos CAIs com as categorias teóricas e empíricas da Nova Economia Política parece adequada para dar conta dessa nova dinâmica de internacionalização dos padrões de produção e consumo dos alimentos de alto valor, bem como do processo de inserção produtiva de determinadas regiões, como o pólo Petrolina/Juazeiro, nas cadeias de suprimento global de alimentos. Um enfoque que privilegie uma nova dimensão de qualidade, resgatando o caráter natural dos alimentos, incorporando, entre outros aspectos, a preocupação com a segurança alimentar e com o meio ambiente, se faz necessário para contemporizar os novos estilos de interesses privados e de regulação no âmbito nacional e internacional que emergem no sistema de alimentos e dão origem às novas formas de concertação de interesses públicos e privados.

### ***Estrutura do trabalho***

A tese está organizada em três partes. No primeiro capítulo, faz-se uma breve revisão da literatura recente sobre o processo de internacionalização do sistema econômico, em particular no âmbito da agricultura e da alimentação, procurando destacar a evolução do mercado de produtos frescos. Ênfase é dada às principais tendências do sistema agroalimentar mundial, que sinalizam para mudanças no processo de coordenação e de regulação do suprimento mundial de produtos frescos, assim como, na redefinição do poder e da influência do Estado nessas relações econômicas. O objetivo principal do capítulo é compreender melhor a inserção das regiões produtoras e exportadoras de frutas frescas no cenário atual do sistema agroalimentar internacional.

No segundo capítulo, descreve-se o processo de constituição do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro. A partir de uma crônica de acontecimentos que marcaram as transformações da agricultura irrigada no Submédio São Francisco, faz-se uma periodização da evolução da fruticultura, procurando caracterizar os principais fatores determinantes e os pontos de inflexão dessa evolução. O objetivo principal é, portanto, descrever a formação do complexo frutícola da região e verificar o resultado do processo de reestruturação produtiva protagonizado pela sua expansão, especialmente as suas implicações na organização da produção e do trabalho. Tais transformações são analisadas sob a ótica da dinâmica dos serviços decorrentes da expansão da fruticultura.

O terceiro capítulo procura descrever como se organiza a representação dos interesses em torno do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro. Destaca-se o papel da Valeexport como principal organização e *locus* da representação dos interesses empresariais da região e como ela se estrutura na tarefa de concertação de interesses público e privado em favor do setor. Procura-se assinalar como se origina na região um arranjo de governança capaz de formar uma rede de representação com grande capacidade de se articular com o Estado para obter e assegurar os benefícios das políticas públicas para o setor. Finalmente, procura-se apreender qual é o balanço das forças entre os vários atores envolvidos no complexo e qual pode ser o futuro desse arranjo de interesses público e privado que se constituiu no complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro.



## **CAPÍTULO 1**

### **EVOLUÇÃO RECENTE DAS REDES INTERNACIONAIS DE SUPRIMENTO DE FRUTAS FRESCAS**

#### **1 - Introdução**

O objetivo deste capítulo é apresentar algumas questões relativas à evolução do comércio mundial no período pós-guerra, consideradas relevantes para compreensão da inserção no sistema agroalimentar internacional das regiões produtoras e exportadoras de frutas frescas dos países em desenvolvimento.

As questões relativas à internacionalização do sistema sócio-econômico, em geral, têm sido objeto de amplos debates nos últimos anos. Partindo de uma revisão da literatura que trata do processo recente de internacionalização do sistema sócio-econômico nos campos da agricultura e da alimentação, verificam-se, inicialmente, as condições de emergência, as principais características do mercado mundial de alimentos frescos e os principais fatores de sua evolução. Em seguida, destacam-se as principais tendências do sistema agroalimentar mundial que sinalizam para alterações no processo de coordenação e regulação do suprimento mundial de produtos frescos e redefinição do papel do Estado. Finalmente, procura-se situar e caracterizar as formas de inserção das regiões de produção e exportação de frutas frescas nas redes mundiais de suprimento desses produtos.

#### **2 – Internacionalização do sistema agroalimentar e dos produtos frescos**

No curso das últimas décadas do século passado, o sistema agroalimentar mundial tem passado por transformações, cuja marca principal tem sido a conformação de complexos internacionais de suprimento de alimentos que cobrem todas as etapas da cadeia produtiva – da produção ao consumo. Configura-se um processo de integração transnacional na cadeia de mercadorias de origem agrícola, que implica uma descentralização e reorganização espacial da produção de alimentos.

Esse processo de transnacionalização do sistema agroalimentar se desenvolveu com nitidez na órbita produtiva dos complexos de carnes e grãos, e da indústria alimentícia –

símbolos da produção massiva e indiferenciada da dieta fordista – mas tem como grande destaque, nos anos 90, os alimentos frescos: frutas e legumes.

Para melhor compreensão das recentes mudanças no sistema agroalimentar internacional, procura-se, em primeiro lugar, caracterizar a sua evolução numa perspectiva histórica mais ampla, para, em seguida, melhor entender e contextualizar a emergência da cadeia de suprimento de produtos frescos no cenário alimentar global contemporâneo.

## 2.1 – Etapas da evolução do sistema agroalimentar internacional

Autores como Friedmann & McMichael (1989), Friedmann (1993), Bonanno (1994) e Marsden (1999), procuram identificar mudanças no padrão alimentar e como elas são moldadas, em várias épocas, segundo diversos regimes de acumulação e modos de regulação ou controle social, nos quais o consumo tem um papel central.<sup>5</sup> Ou seja, procuram demarcar uma periodização dos regimes alimentares numa escala global de análise, contrastando o regime de acumulação, modo de consumo e os arranjos sociais, políticos e institucionais de cada período.

Uma periodização do sistema agroalimentar internacional sugerida por Marsden (1999) demarca três regimes alimentares distintos, que correspondem a regimes de acumulação e regulação social próprios. O primeiro deles, também denominado de regime extensivo, de acordo com esse autor, foi construído no período entre 1870 e 1914, sob a hegemonia britânica que privilegiava o estímulo doméstico aos bens manufaturados com a importação crescente de matérias-primas alimentares (café, chá, açúcar, lã, carne, vinho, algodão, entre outros) dos países coloniais. Vale lembrar que esse período se caracterizou por uma onda de expansão imperialista por meio da exportação de capitais para assegurar a disponibilidade de matérias-primas e produtos alimentícios baratos.

*“The first food regime was, therefore, a key to the creation of system of national economies governed by independent states. This movement – creating the system of states governing national economies and the flows among them – was, however, only one of two simultaneous and contradictory movements: 1) The culmination of colonialism. ...2) The rise of the nation-state system. ...”* (Friedmann & McMichael, 1989, p.96)

---

<sup>5</sup> Conforme Goodman & Watts (1994), trata-se de um enquadramento teórico bastante influenciado pela literatura industrial cujos principais expoentes estão ligados aos nomes de Aglietta e seus seguidores como Boyer, Lipiez, entre outros, que integram a corrente chamada Teoria da Regulação.

Segundo estes autores, a agricultura mundial no final do século dezenove estabelece novas relações com a indústria, mas todas elas mediadas através do comércio internacional entre as colônias e as nações européias. Além das relações baseadas na complementaridade dos produtos, ancorada nas vantagens comparativas ricardianas, típicas da primeira divisão internacional do trabalho, a agricultura surge como um setor econômico capitalista que abre um mercado para a indústria (insumos químicos e mecânicos). A complementaridade entre os setores comerciais da indústria e da agricultura, que se originam em torno do mercado internacional, paradoxalmente, foi internalizada dentro das economias organizadas nacionalmente, resultando no mercado para o capital industrial doméstico com o aparecimento do complexo agroindustrial. *“Paradoxically, the idea of agro-industrial regions first appeared in the midst of the first food regime, with its unprecedented international integration of inputs and markets for food”* (Friedmann & McMichael, 1989, p.102).

O crescimento urbano-industrial e das agroindústrias, nas décadas de 20 e 30, marca o ponto de inflexão na evolução do sistema agroalimentar que vai dar origem ao segundo regime alimentar, também chamado de regime alimentar intensivo, que se estenderá até o final da década de 60, e terá como principal fator de inflexão a crise da economia internacional dos anos 70.

O segundo regime alimentar está intimamente associado ao sistema dominante de acumulação “fordista”, baseado na produção e consumo massivos e no aparecimento do Estado do bem-estar, que teve seu auge da metade da década de 50 até o final da década de 60. Esse regime, na opinião de Friedmann (1993), foi implantado com o “*New Deal*” americano, mas se consolida no período pós-guerra, com a extensão das políticas de subsídios e de apoio ao desenvolvimento agrícola, e com a difusão da Revolução Verde nos países industrializados. Também para Marsden (1999, p.30),

*“...o segundo regime alimentar é interativamente relacionado à ascensão da política da “New Deal” (“um carro em cada garagem e uma galinha em todas as panelas”), e à ampliação do consenso mundial avançado do pós-guerra exemplificada pelas atividades da FAO e do Plano Marshall, bem como pelos governos mais nacionalistas, na tentativa de usar o Estado para garantir o crescimento exponencial da produção de alimentos no período pós-guerra. Estes elementos infra-estruturais representam a base para um modo de regulação social que deu suporte ao que se tornou o modelo superintensivo de produção agrícola e abastecimento alimentar”*

Friedmann & McMichael (1989, p.103) acrescentam ainda que:

*“The second food regime is a rather more complex and contradictory set of relations of production and consumption rooted in unusually strong state protection and the organization of the world economy under US hegemony. As US hegemony has declined, the basic tension between nationally-organized economies and transnational capital has been amplified. The present anarchy in world markets reflects a fundamental transformation of old patterns of international specialization. As in the earlier regime, there have been two opposing movements of state system and international division of labour: 1) Extension of the state system to former colonies. ...2) Transnational restructuring of agricultural sectors by agro-food capitals ...”*

É no período do pós-guerra que ocorre um intenso processo de especialização agrícola (nas empresas e regiões) e de integração de determinadas culturas - principalmente grãos e pecuária - nas cadeias agroalimentares, provocando uma mudança no uso final dos produtos agrícolas, que passam a ser utilizados como insumo industrial para produção de alimentos industrializados. Daí surgem os grandes complexos que caracterizaram a produção de alimentos da era “fordista”, onde se destacam o complexo intensivo de carne e o complexo de alimentos duráveis. O desenvolvimento de grandes complexos agro-alimentares sob o domínio crescente de capitais transnacionais e a integração intra-setorial cruzando as fronteiras internacionais, foram as grandes marcas do segundo regime alimentar.

O surgimento do terceiro regime alimentar, sobre o qual não existe muito consenso, está fortemente relacionado ao ambiente criado com a crise econômica e política nos países capitalistas durante a década de 70, que colocou em cheque o sistema “fordista” de acumulação e de regulação do Estado. As novas condições que emergiram a partir dessa crise caracterizaram-se por um aumento da flexibilização das ações econômicas levadas a cabo pelas corporações transnacionais e pela crise dos Estados nacionais. A constituição de um circuito global de produção e consumo de alimentos, e o aumento da capacidade das corporações de transporem os limites nacionais são acompanhados por uma redução do controle ou regulação do Estado sobre os ambientes econômico e não econômico. Tais condições levaram autores como Bonanno & Constance (1996) a cunharem o conceito de “pós-fordismo global” para caracterizar essa nova fase de transição do regime de acumulação capitalista.

Construído sobre os mais diversos mercados, a idéia de terceiro regime alimentar, também, carrega o sentido das mudanças no consumo de massa, motivadas por novos arranjos

de classes e pelo desenvolvimento de nichos de consumo nos países desenvolvidos, com menos ênfase na transformação agroindustrial dos alimentos. Em decorrência - e essa é outra característica - há uma relativa perda de importância de algumas *commodities* tradicionais em contraposição ao surgimento de “novas agriculturas” orientadas para os mercados de alimentos de elevado valor, como as frutas e hortaliças frescas, dos quais participam alguns países em desenvolvimento, como Chile e Brasil, entre outros. Acrescente-se ainda a incorporação dos cuidados ambientais com a produção, abastecimento e consumo de alimentos e a presença marcante das corporações varejistas como principais atores na coordenação global dos mercados alimentícios.

A importância analítica dessa periodização reside no fato de ela relacionar a evolução do sistema agroalimentar às estruturas macroeconômicas e políticas, em períodos históricos particulares, no curso do desenvolvimento do capitalismo. Por outro lado, para os objetivos deste estudo, ela também é importante, pois marca mudanças no padrão alimentar que permite entender a emergência da rede internacional de suprimento de produtos frescos.

A rigor, os regimes alimentares identificados, assim como as categorias “fordismo” e “pós-fordismo”, devem ser considerados como “tipos ideais”, pois a realidade empírica revela que em cada período histórico coexiste uma variedade de sistemas alimentares. Quando se considera o segundo e terceiro regimes alimentares, por exemplo, observa-se uma dinâmica de transição que apresenta, ao mesmo tempo, problemas de continuidades e contradições, sem que represente, necessariamente, uma ruptura. Como argumenta Lowe et al. (1994), citados por Marsden (1999, p.32):

*“Embora regimes específicos sejam individualmente derivados e referidos a períodos históricos particulares, a noção geral de um regime internacional de alimentos é mais uma construção teórica do que uma categoria empírica. Ela é útil como uma estrutura heurística, para classificar experiências históricas amplas e direcionar pesquisas para períodos críticos e agentes de transformação”*

Nesse sentido, importa deter que a integração e interdependência do sistema alimentar atual são um resultado direto da internacionalização da produção e acumulação da economia mundial no pós-guerra. As características que assumem o padrão alimentar atual são moldadas nesse período. Instaura-se um regime de produção agroalimentar de massa e de acumulação intensiva, onde o novo papel dos produtos agrícolas nesse processo fica, cada vez mais, restrito ao de insumos para as corporações industriais e da distribuição. É a partir de então que

ocorre um intenso processo de reestruturação transnacional dos setores agrícola e agroalimentar sob a égide das grandes corporações transnacionais de alimentos.

## **2.2 - Reestruturação do sistema agroalimentar internacional**

No período pós-guerra, o crescimento agrícola passa a ser sustentado por uma certa proteção de preços que permite à agricultura assegurar o seu mercado interno e desenvolver seu consumo produtivo, ou seja, a orientação da “regulação agrícola” nos anos 50-60 era fundamentalmente “doméstica” e os principais instrumentos de regulação (controle da oferta, programas alimentares, complemento de rendas) já presentes no “*New Deal*” perduraram após a guerra. Era um modelo pautado na continuidade da política agrícola de garantia de renda aos produtores rurais, montado a partir da atuação dos fortes lobbies protecionistas ligados ao setor agroindustrial, junto ao congresso e ao executivo norte-americano (Tubiana, 1989; Allaire, 1995).

Esse foi um período marcado pela supremacia técnica, econômica e agroindustrial dos Estados Unidos que passaram a dominar progressiva e crescentemente os mercados mundiais ao longo das décadas de 50 e 60. No embalo da reconstrução europeia e dos programas de ajuda alimentar aos países em desenvolvimento, deu-se uma ampla difusão do modelo de produção-consumo agrícola norte-americano para a Europa e países do terceiro mundo. As indústrias agroalimentares passam a jogar um papel decisivo na adaptação da alimentação ao novo modo de vida da população e na evolução da agricultura. (Tubiana, 1989).

O novo regime agrícola corresponde a um desenvolvimento intensivo das indústrias à montante e à jusante cujo suporte básico estava calcado nas tecnologias agroquímicas e mecânicas, sob a égide das inovações genéticas. Foi a integração dessas tecnologias nos famosos “pacotes tecnológicos” que veio transformar setores selecionados da agricultura do terceiro mundo e proporcionar a internacionalização do modelo agroindustrial americano. Assim, na esfera agrícola e agroalimentar, isso implica uma profunda integração setorial e transnacional, e uma reorganização na divisão social do trabalho (Allaire, 1995; Goodman & Redclift, 1989).

Na nova divisão internacional do trabalho para cadeia de mercadorias agroalimentar, Friedmann (1989, p.67) identifica duas distintas mudanças:

*“The first is import substitution of tropical product by agri-food industries whose factories and markets were mainly located in advance capitalist countries to create the durable food complex; this movement undercut the old complementarity between metropolitan and colonial economies, and led to lower demand and prices for third world exports. The second is the transnational integration of intensive livestock production within the advanced capitalist sphere to create the livestock/feed complex; this movement extended commodity chains across national frontiers, so that apparently sectors, such as livestock, came to be tightly linked for inputs and sales to international trade.”*

A reestruturação do sistema agroalimentar e a integração transnacional dos mercados de alimentos ocorreram, principalmente, em torno dos dois grandes complexos anteriormente mencionados: o complexo intensivo de carne e o complexo de alimentos duráveis. O abastecimento dos produtos de origem animal, especificamente, fica crescentemente vinculado às grandes corporações do complexo carne/soja/milho que processa e distribui esses produtos numa escala geográfica e socialmente ampla. São elas que passam a coletar, classificar, embalar e distribuir ovos, carne e leite, ou transformar esses produtos em novos alimentos manufaturados, como queijos e carnes conservados sob as mais diversas formas, onde os produtos originados nas fazendas passam a ser utilizados como ingredientes. Essa mudança dos produtos provenientes diretamente do campo para os alimentos manufaturados reflete a grande tendência para a produção em massa e consumo em massa de produtos padronizados (Friedmann & McMichael, 1989).

A integração transnacional da cadeia produtiva por meio desses complexos de alimentos ocorre com novos efeitos contraditórios. Assiste-se uma mudança importante nos fluxos de trocas, com o crescimento da participação dos países desenvolvidos e de alguns países em desenvolvimento - como Brasil, Argentina e México - nas exportações dos produtos agrícolas. Os efeitos dessa integração se refletem diretamente não apenas no uso da terra e da mão-de-obra dos *NACs (New Agricultural Countries)*<sup>6</sup>, mas estes, também, servem de mercados para os produtos manufaturados e distribuídos pelas grandes corporações que comandam os complexos agroalimentares, à medida que tais alimentos são incorporados na dieta alimentar da população.

---

<sup>6</sup> Friedmann & McMichael (1989) se referem aos países do terceiro do mundo que passam a participar desse processo de integração setorial e transnacional da cadeia agroalimentar, como os novos países agrícolas (NACs – New Agricultural Countries), numa alusão aos novos países industrializados (NIC – Newly Industrializing Countries)

No início da década de 70, afirmam-se as tendências de ruptura desse modelo de organização de intercâmbio que culminará com a crise agrícola internacional dos anos 80. Para Tubiana (1989, p.31):

*“In the early 1970’s this system of organizing trade was thrown into crisis. The most obvious symptoms were: the beginning of a period of great instability in world market prices; increasing difficulties with the operation of multilateral accords and, concomitantly, the triggering of increased competition in export markets. Co-operation between members of the ‘exporters club’ gave way to a ‘trade war’, to the proliferation of bilateral accords and agreements on compensation. Today, this crisis of organization has led to slowing down of world agricultural trade (though at different rates, depending on the country in question)”.*

A crise do comércio agrícola mundial a partir da década de 80 foi marcada por uma grande instabilidade de preço das principais *commodities* agrícolas, pelos custos crescentes das políticas agrícolas protecionistas e pelo agravamento da guerra comercial entre os EUA e a Comunidade Econômica Européia (CEE). Esses fatores repercutiram diretamente nas negociações do GATT da Rodada do Uruguai, iniciada em 1986, quando, pela primeira vez, se introduz a idéia da eliminação ou redução global do protecionismo à agricultura.

A partir de então as tarifas aduaneiras perdem relativamente importância como instrumento de proteção, na medida em que passam a ser substituídos os mais diversos tipos de barreiras e de medidas não tarifárias que incluem tarifas sazonais, quotas tarifárias ou tarifas diferenciadas, restrições quantitativas (quotas, proibições condicionais), controle de preços de bens importados, compras preferenciais, controle fitossanitário, entre vários outros constrangimentos. Todos esses mecanismos se materializam numa nova forma de protecionismo administrado, cujas principais consequências foram o enfraquecimento do multilateralismo e o agravamento da discriminação dos países em desenvolvimento no comércio agrícola mundial (Delgado et al., 1996).

Um esforço de síntese dessa etapa de evolução do sistema agroalimentar, desde o período do pós-guerra, pode ser encontrado em Goodman & Redclift (1989, p.3 e 4) quando afirmam que:

*“Food systems in the post-war period have become increasingly internationalized as a result of the closer integration of national markets, common technologies, more uniform patterns of food consumption, and the overarching strategies of international agribusiness. This integration and*

*interdependence of systems is a direct result of the post-war internationalization of production and accumulation in the world economy.”*

E acrescentam:

*“The crisis of the 1980s thus marks the end of the post-war cycle of agroindustrial accumulation and the structures of regulation which sustained its internationalisation throughout the OECD countries and, via Green Revolution, to selected sectors of Third World agriculture.”*

Instaura-se, assim, um movimento contraditório, onde se produzem e se trocam mercadorias agrícolas do Norte e do Sul, de forma que se acentuam as tendências ao fracionamento do espaço mundial sem que, com isso, as trocas agrícolas sejam freadas. Os países latino-americanos, por exemplo, empreenderam iniciativas políticas para expandir suas exportações e reduzir a vulnerabilidade de suas tradicionais exportações. Nesse sentido, as políticas foram dirigidas para mudanças na pauta de exportação, incentivando prioritariamente os produtos manufaturados – o caso do Brasil – e produtos não tradicionais, como as frutas e hortaliças – o caso do Chile - em vez das *commodities* primárias.

As reformas políticas e econômicas, assim como os pacotes financeiros impostos aos países endividados, reorganizam as regiões e os lugares que passaram a se submeter ao domínio do mercado, com a proliferação das plataformas exportadoras de produtos agrícolas. Essas condições dotaram as comunidades, as regiões e os Estados-nação de novos nichos, ou funções especializadas na economia global. Por outro lado, as medidas de ajuste estrutural adotadas por aqueles países quebraram as barreiras que limitavam as inversões estrangeiras, facilitando o desenvolvimento de cadeias globais de suprimento de alimentos – como os produtos frescos - e de novos lugares de produção.

O processo de diversificação das exportações, iniciado durante os anos 80, é diferente daquele implementado nos anos 60. Conforme Arce & Marsden (1993, p.305):

*“In the 1980s, the policy of export diversification using international investments and local comparative advantages initiated new penetration of economic sectors. One sector was agriculture. The international perceived demand for fresh fruit and vegetables generated a social dynamic, whereby the production of nontraditional food commodities such as grapes, apples, pears, peaches, tomatoes, melons, watermelons, snow peas, broccoli, parsley, wine became valuable, and therefore economically dynamic, food commodities. They represented the flagship of Latin American export diversification”.*

De fato, durante os anos oitenta, os artigos de exportação clássicos (café, chá, açúcar, fumo, cacau e outros) cedem espaço na pauta do mercado internacional dos produtos agrícolas com a incorporação crescente dos chamados alimentos de alto valor (HVF) como frutas e legumes frescos, as proteínas animais, crustáceos, entre outros. De acordo com Watts & Goodman (1997), esses produtos cresceram nessa década a taxas de oito por cento ao ano, e em 1989 os HVF representaram cinco por cento do comércio de *commodities* do mundo.

Vários países em desenvolvimento, principalmente os novos países agrícolas (NACs), passaram a participar desse mercado ocupando uma posição de destaque no comércio dos alimentos duráveis, dos produtos dos complexos de carne e grãos, frutas frescas e legumes. Os exemplos mais típicos dessa nova forma de inserção dos países em desenvolvimento no sistema de agroalimentar internacional são os cítricos brasileiros, os produtos “não-tradicionais” e “exóticos” mexicanos, a soja argentina, os legumes de contra-estação quenianos, o camarão chinês e as frutas chilenas (Arce & Marsden, 1993; Watts & Goodman, 1997).

Vários estudos sobre a internacionalização do setor agroalimentar interpretam a evolução recente em termos de manutenção e de aprofundamento da divisão internacional do trabalho. Mas a novidade desse debate, segundo Bonanno (1994), reside na idéia de que esse processo que está se desenvolvendo atualmente é qualitativamente diferente e vai mais além da simples expansão das relações internacionais estabelecidas em fases anteriores do capitalismo mundial. Portanto, a nova divisão internacional de trabalho, segundo Bonanno (1994, p.18), ocorre num contexto diferente.

*“La producción y la inversión se han extendido a todo el globo a un ritmo muy rápido. Las empresas han desplazado una porción importante de sus operaciones de sus países nucleares a otros lugares que ofrecen oportunidades más atractivas para la asignación de recursos productivos, incluida la mano de obra. Por su parte, el capital se ha movido a un ritmo aún más rápido. Con todo, la distribución de las actividades productivas y la inversión por todo el mundo ha venido acompañada por una creciente concentración del control de los recursos financieros y de la capacidad de investigación”.*

A nova divisão internacional do trabalho implica uma reordenação das relações entre a esfera da produção, a esfera financeira e a esfera do controle sócio-econômico e, também, supõe uma reorganização das instituições sociopolíticas, principalmente com a redefinição do papel do Estado na sociedade, como será comentado mais adiante. Mas de acordo com

Bonanno (1994, p.19): *“El principal elemento de definición que se esconde tras esta configuración de nuevos espacios de acumulación de capital son las empresas transnacionales (ETN)”*.

As empresas transnacionais têm se convertido nos principais agentes da economia global. Elas surgem como organizações econômicas importantes, com grande capacidade para manejar simultaneamente as complexidades da produção e da distribuição em vários lugares distintos. Portanto, são essas grandes corporações que estão construindo o complexo agroalimentar internacional atual baseado no aprovisionamento e nos mercados, em escala mundial. Pode-se dizer que a principal força impulsionadora da reestruturação do sistema alimentar têm sido as empresas transnacionais, pois são elas que passam a decidir o que produzir, onde, como e por quem. Com isso, passam a assumir, cada vez mais, um papel protagonista na coordenação dos sistemas alimentares (Bonanno, 1994; Heffernan & Constance, 1994).

O processo de internacionalização na agricultura já se apresenta com nitidez na parte financeira, nas esferas da administração das grandes corporações e das suas relações contratuais. Mas, como lembra Bonanno (1994), para melhor relacionar esse processo com a produção e a vida cotidiana, convém examinar sua manifestação, principalmente, na produção material e na forma em que se distribuem os produtos, ou seja, no mercado. Entretanto, a grande dificuldade é saber até onde esse processo chegou em nível produtivo.

Para Graziano da Silva (1998), existem três grandes ramos da agricultura onde se pode identificar com clareza um processo de transnacionalização ou globalização produtiva. Os complexos de carnes e grãos e o da indústria alimentícia de produtos duráveis, do tipo congelados e enlatados, já estão indiscutivelmente internacionalizados, no sentido que são múltiplas as fontes de matéria-prima de origem e de destino, mas têm um padrão produtivo uniforme e difundido em todo o mundo. Conforme esse autor, o grande destaque nos anos 90 é a globalização dos alimentos frescos (frutas, legumes e verduras - FLV), cuja cadeia produtiva se estende para além daquele momento da produção (agrícola ou agroindustrial), em direção ao consumo.

O desenvolvimento do sistema agroalimentar nas décadas recentes contempla o aparecimento do mercado de massa para produtos de “luxo” ou de “alto valor”, tais como as frutas e hortaliças, entre outros alimentos tradicionais de produção massiva e indiferenciada,

como os lácteos, concentrados e carnes. Essa evolução não alterou significativamente a tendência crescente de padronização e de produção massiva dos alimentos, embora venha acompanhada de uma diferenciação de consumo e de mercado determinada, principalmente, por diferenciais de renda. Portanto, o que ainda caracteriza a produção e a comercialização global atualmente é a expansão contínua da produção em massa adaptada a mercados especializados e nichos de mercado.

Entretanto, está emergindo nessa evolução um outro elemento de diferenciação vinculado a fatores culturais, éticos e espirituais, que valorizam as condições sociais de produção e a relação com a natureza, conferindo um novo caráter de qualidade aos alimentos. Nesse sentido, vários autores como Goodman (1999) e Murdoch et al. (2000) começam a ponderar sobre o caráter totalizante e determinístico implícito nesse conceito de globalização do sistema agroalimentar em face da diversidade de contornos que ela assume, quando se consideram a base técnico-ecológica e as mediações dos agentes sociais em suas complexas articulações ao longo das cadeias alimentícias. Trata-se de uma nova tendência de evolução do sistema agroalimentar contemporâneo em que a qualidade dos alimentos passa a ser vista como inerente à natureza e ao local de produção. Isso implica em novas convenções no setor de alimentos, que quase sempre se afastam da produção padronizada para o consumo de massa.

O que chama a atenção nesse processo de reestruturação dos sistemas agrícolas e agroalimentares é a tendência de encolhimento das atividades agrícolas e de transformação agroindustrial em face da importância que assume o setor de serviços, onde a logística na distribuição e a externalização das atividades conexas à produção despontam como fundamentais. Como afirma Graziano da Silva (1998, p.31):

*“A novidade é que se agrega nesta ponta da cadeia cada vez mais novos serviços e novos agentes, reduzindo o peso dos elos tradicionais de modo que o peso do que se chama “logística da distribuição” passa a responder pelo maior valor agregado da cadeia produtiva”.*

### **2.3 - Características do sistema agroalimentar de produtos frescos**

Inicialmente, convém aclarar o que se entende por produtos frescos antes de tratar das características que singularizam esse segmento específico do sistema agroalimentar. Conforme Friedland (1994a), os alimentos frescos são definidos socialmente em contraposição aos

transformados, não obstante se reconheça que todos os alimentos, de modo geral, são transformados, na medida em que sempre existe uma mediação humana entre eles e o consumidor. Mesmo no caso dos produtos ditos “frescos”, a maioria deles passa por um processo de colheita, transporte ao *packing house*, classificação, acondicionamento, rotulagem, paletização, pré-resfriamento, armazenamento ou carregamento refrigerado, maturação, entre outras práticas, para chegar ao consumidor na forma *in natura*.

Os alimentos frescos, também, são definidos em contraposição aos alimentos duráveis, normalmente entendidos como aqueles de vida de prateleira (*shelf life*) mais longa, que têm ampliado a sua participação no mercado de alimentos com o desenvolvimento dos sistemas de refrigeração, transporte, uso de conservantes e processamento, entre outros métodos de ampliação da longevidade dos produtos. É o caso, por exemplo, do leite longa vida, das carnes e outros produtos congelados.

Portanto, é o caráter perecível, quando contrastado com a longa vida ou caráter duradouro de outros alimentos mais fáceis de armazenar, que confere a especificidade de “fresco”. A durabilidade dos produtos frescos *in natura* é normalmente baixa, porque se tratam de organismos vivos que continuam seus processos biológicos depois de colhidos. Daí porque, são necessários cuidados e manuseio adequado para retardar a deterioração ou prolongar a vida útil (vida de prateleira) e, sobretudo, manter as características nutricionais, estéticas e sensoriais, ou seja, de frescor dos produtos naturais, tais como a natureza oferece. Ao contrário, os produtos transformados, devido a uma série de operações a que são submetidos (corte, descascamento, remoção de sementes, desidratação, tratamento térmico e/ou adição de agentes conservantes, envasamento, armazenamento, entre outros), perdem as características de produtos naturais segundo os padrões da natureza. Esses processos, entretanto, tanto permitem controlar o metabolismo biológico do produto para prolongar sua longevidade, como facilitam a padronização e estocagem, permitindo a comoditização dos alimentos e criação de mercados de longo alcance.

Dessa forma, o sistema agroalimentar de frutas e hortaliças apresenta, normalmente, dois subsistemas distintos - um que é mediado pelo segmento agroindustrial de transformação (indústria agroalimentar), cujos produtos finais levados aos consumidores são derivados processados, relativamente duradouros, como, por exemplo, sucos de frutas concentrados, polpas de tomate, entre outros; o outro subsistema é mediado por um segmento de

beneficiamento (*packing house*), que preserva a integridade dos produtos de breve longevidade, para serem levados aos consumidores na sua forma *in natura*. Daí porque Fernandes (1998), analisando a cadeia produtiva da fruticultura, denomina este de subsistema agrocomercial para diferenciar do primeiro, o subsistema agroindustrial, onde se comercializa e consome, na ponta da cadeia, produtos industrializados. São subsistemas distintos que nem sempre interagem entre si, pois, para um produto da mesma espécie, são exigidas variedades com características próprias, adequadas às operações e finalidades a que se destinam. Por exemplo, as variedades de uva de mesa destinada ao consumo *in natura* não são as mesmas destinadas à produção de vinho e, normalmente, não se prestam para esse fim.

Entretanto, o que existe em comum entre os subsistemas acima mencionados é o caráter massivo de produção. Para Friedland (1994a, p.219):

*“What characterizes the new Fordist (or, more accurately, Sloanist) system of fresh fruit and vegetable production is standardization; mass consumption facilitated by higher incomes; the elaboration of food choices, i. e., great variety and possibilities in choosing foods to be consumed; and the differentiation of the market into a larger number of subsegments, contrasting with the tendency toward homogenization that characterizes the mass market of less privileged consumers”.*

O que singulariza o sistema alimentar de produtos frescos, na opinião de Friedland (1994a), é o seu caráter de produção em massa, transporte em massa e consumo em massa, sejam eles voltados para mercados massivos ou de nichos.<sup>7</sup> Mesmo aqueles produtos que são vendidos como “especialidades” em nichos de mercado, tendem a ser massificados. Na opinião do referido autor, o aumento do número de mercadorias que em outros tempos eram consideradas exóticas e que hoje são amplamente comercializadas no mercado, é uma particularidade que caracteriza o atual sistema de produtos frescos. Este foi o caso da uva chilena, por exemplo, que era transportada de avião e comercializada em pequenas quantidades, em lojas especializadas dos Estados Unidos, mas com o desenvolvimento da cadeia de frios, logo passou a ser vendida em larga escala.

---

<sup>7</sup> Nesse artigo, Friedland faz um corte claramente “fordista” do sistema agroalimentar e considera o desenvolvimento do sistema alimentar de produtos frescos um fenômeno “pós-fordista” ou “sloanista” numa alusão a Alfredo Sloan, que foi diretor da General Motors, e adotou um processo de diversificação do produto no lançamento de novos modelos de veículos, mantendo um conjunto de componentes padronizado. Para Friedland (1994a): “O termo ‘pós-fordista’ designa o período em que a produção em massa é substituída pela diferenciação de mercados e criação de nichos de mercado”.

Uma das principais características das cadeias alimentares de produtos frescos é o grau de uniformidade e homogeneidade dos sistemas produtivos, em contraposição ao grau de flexibilidade na distribuição e nos serviços que se agregam ao produto. As frutas e os vegetais, comenta Bonanno (1999), são padronizados de acordo com o tamanho, cor, forma, e outras variáveis, a fim de que cada tipo de mercadoria, independentemente de sua origem, mantenha a uniformidade desejada. Independentemente das fontes de origem e destino, há um padrão produtivo relativamente consolidado, indiferenciado e difundido em todo o mundo; entretanto, pode haver um grande leque de diferenciação dos produtos, pelos serviços a ele agregados, principalmente, na parte distributiva.

Os tipos de mangas, ou seja, as variedades “Tommy Atkins”, “Haden”, entre outras, que são comercializados nos empórios de luxo, supermercados e frutarias da Europa e Estados Unidos, são os mesmos vendidos nos sacolões e feiras das metrópoles e cidades do interior do Brasil, independentemente se são produzidos aqui, na Flórida ou no México. O que diferencia a mesma manga nesses diversos mercados é, principalmente, o padrão de qualidade, determinado pela aparência e forma de apresentação, grau de maturidade, forma de embalagem, tipo e tempo de transporte, e toda uma série de outros critérios que conferem valores estéticos e de prazer de consumo.

Diante da criação de um circuito internacional de produção e consumo, pode-se qualificar o sistema alimentar de produtos frescos de “global”. E essa é uma das suas principais características. Como diz Friedland (1994a, p.212):

*“I have characterized the fresh food system as being global, which refers to the fact that fresh produce is now moving extensively between countries, regions, and continents, involving almost every major geographical area on earth except Antarctica”*

A configuração de circuitos globais de abastecimento de alimentos frescos promove uma descentralização e reestruturação da produção em bases locais, ou seja, a expansão desse complexo alimentício de alto valor cria a oportunidade de inserção produtiva de algumas regiões dos países em desenvolvimento e permite que estes espaços rurais se integrem naquele circuito globalizado de alimentos. Entretanto, cabe observar, inicialmente, o grau de participação desses países ou regiões no mercado mundial, tomando como exemplo as frutas frescas.

O mercado mundial de frutas frescas movimenta, anualmente, cerca de 20 bilhões de dólares e cresce à razão de 5% ao ano, mas esse crescimento foi historicamente muito desigual. Apesar de as frutas frescas serem consumidas mundialmente, em países com grandes populações, como China, Índia, Brasil (os três maiores produtores mundiais de frutas) e Nigéria, a produção local é destinada, principalmente, ao consumo local. O mercado de frutas frescas, abastecido pelos circuitos globais de distribuição, está muito concentrado nos países do hemisfério Norte: Estados Unidos e Canadá, na América Norte; os países europeus Ocidentais e da Escandinávia, na Europa; Japão e Hong Kong, na Ásia; e os países árabes no Oriente Médio. Conforme Gayet (1999), o mercado mundial de frutas movimenta 32,7 milhões de toneladas por ano; entretanto, 95% das compras são feitas pelos países do hemisfério Norte.

Desigual, também, é a fonte de abastecimento do mercado internacional de frutas frescas. Embora os países da América do Sul, África e Ásia forneçam frutas frescas para os mercados norte-americano, europeu e japonês, somente alguns países nestes continentes apresentam-se como exportadores, com alguma significância no sistema global de suprimento de frutas frescas: Chile, Argentina e Brasil, na América do Sul; África do Sul, na África, e Tailândia na Ásia. Além desses países, cabe lembrar a histórica e significativa participação dos países da América Central na categoria específica do mercado de bananas.

Das 32,7 milhões de toneladas de frutas frescas transacionadas no comércio internacional, 16 milhões delas, ou seja, 49% do volume do comércio mundial giram em torno dos mercados de proximidade formados pelo intercâmbio entre países vizinhos do hemisfério Norte, com frutas de clima temperado (maçã, pêra, uva, melão, kiwi, pêssego, nectarina, ameixa) e de clima subtropical (frutas cítricas). No período das entressafras destes países é que surge a demanda para as exportações de longo curso de frutas temperadas e subtropicais do hemisfério Sul, dando origem ao mercado de contra-estação. Esse segmento de mercado representa, atualmente, algo em torno de 10% do volume do comércio mundial de frutas frescas, movimentando, anualmente, 3,2 bilhões de dólares. É nesse mercado de contra-estação que se destacam o Chile, a África do Sul, a Nova Zelândia e o Brasil. Este, ainda, com pequena participação nas exportações de citros, melão, maçã, e uva (Gayet, 1999).

Além do mercado de contra-estação, são as frutas tropicais (banana, manga, lima ácida, papaia, abacaxi, maracujá, coco, goiaba, pinha, entre outras) que despontam como a principal

oportunidade de mercado de frutas frescas para os países do hemisfério Sul com característica de clima tropical. Entretanto, com exceção das bananas, que, segundo Gayet (1999), movimentam sozinhas 12 milhões de toneladas anuais, representando 37% do volume do comércio internacional de frutas frescas, as demais frutas tropicais são ainda pouco conhecidas e consumidas no mercado mundial, não obstante a partir da década de 70 tenha ocorrido um rápido crescimento no consumo de frutas como manga, lima ácida, papaia, entre outras, cujos volumes já atingiram somas importantes no mercado mundial de frutas frescas. Ainda assim, quando se consideram todas as frutas tropicais, excetuando as bananas, constata-se que elas movimentam apenas 1,44 milhão de toneladas anuais, ou seja, representam apenas 4,4% do volume do comércio internacional de frutas frescas. Nesse mercado de fruta tropical, o Brasil participa com abacaxi, manga, papaia e goiaba, entre aquelas mais exportadas.

O que se depreende dos dados do comércio internacional de frutas frescas é o domínio do intercâmbio entre os países industrializados. Os grandes produtores de frutas, aqui entendidos como aqueles países com capacidade de produção e comercialização de excedentes produtivos, são os Estados Unidos e alguns países da Europa (Itália e Espanha, principalmente). É o comércio entre esses países que realmente toma conta de mais de 90% do comércio internacional de frutas frescas. Com exceção do mercado específico de banana, onde os países em desenvolvimento ou do terceiro mundo têm uma participação significativa, o seu papel no mercado internacional de frutas frescas é muito especializado em certos produtos, em determinadas épocas.

#### **2.4 - Fatores de evolução do mercado mundial de alimentos frescos**

Os produtos frescos circulam hoje amplamente entre países, regiões e continentes de todo o mundo. Mas isso é um fenômeno que corresponde a uma fase recente de consumo de alimentos, com o aumento na demanda por frutas, legumes e verduras frescos. Até o final da Segunda Guerra Mundial, o sistema alimentar de produtos frescos podia ser qualificado apenas como local ou nacional. A exceção ficava por conta da banana, uma fruta tropical que podia resistir a um longo transporte ligando continentes, que foi o primeiro produto produzido

numa região (América Central ou Caribe) para o seu consumo fresco em regiões distintas (Estados Unidos ou Europa Ocidental).<sup>8</sup>

Vários fatores contribuíram para a evolução do mercado de produtos frescos. Para a Organisation for Economic Co-operation and Development (1996), os principais fatores que implicaram no crescimento da oferta mundial dos produtos frescos foram: a) os esforços dos países em desenvolvimento para ampliar os saldos de exportação; b) a tendência geral para a liberalização de comércio internacional; c) os incentivos para diversificação da produção nos países desenvolvidos, devido à reforma das políticas agrícolas, e o declínio do apoio governamental para os produtos tradicionais; d) o progresso técnico no armazenamento e transporte das frutas frescas, e e) o mercado precoce ou tardio de frutas.

A partir do cenário alimentar global contemporâneo, Friedland (1994a) focaliza quatro elementos relativamente novos que estão relacionados ao desenvolvimento do sistema de alimentos frescos: a) o desenvolvimento da produção fora de temporada; b) a criação de uma clientela massiva que consome produtos frescos; c) a criação de nichos de mercados que correspondem tanto à diferenciação dos produtos existentes, como a outros novos produtos, entre eles os “tropicais” ou “exóticos” e as “novas hortaliças”, e d) a busca de valor agregado, em particular, em nível dos varejistas.

Nessa perspectiva, deve-se considerar que a crescente demanda de alimentos frescos está estreitamente relacionada com a evolução do estilo de vida da população dos países desenvolvidos, cujas conseqüências passam a exercer um papel fundamental nas mudanças dos padrões de consumo de alimentos e no perfil do consumidor naqueles países e, por imitação, nos demais países do mundo. Finalmente, convém destacar um fenômeno recente que vem fortalecendo o consumo de produtos frescos, com os movimentos ligados a ética ambiental e social que fazem ressurgir os produtos oriundos da “agricultura alternativa”, em que se destacam os alimentos orgânicos (Goodman & Redclift, 1991; Goodman, 1999).

---

<sup>8</sup> As experiências no comércio de banana remontam aos anos 1870 e foram o ponto de partida para o desenvolvimento das redes integradas que compõem o sistema agroalimentar de produtos frescos. Trazem em sua origem a integração da produção dos países subdesenvolvidos do hemisfério sul ao consumo dos países desenvolvidos do hemisfério norte.

### ***“Desestacionalização” da produção e do consumo***

A produção fora de temporada ou de *contra-estação* é um fenômeno relativamente recente. Até a virada para o século vinte, as populações urbanas só comiam produtos frescos sazonalmente. Nos EUA, segundo Friedland (1994a), a produção fora de estação começou na década de 20, na Califórnia, com a cultura da alface e, posteriormente, no Arizona, mas logo se estendeu para outros locais e países, como o México, envolvendo outras culturas. Mas a produção massiva fora de temporada para o mercado só se desenvolve em sua plenitude a partir dos anos 70, quando o Chile começou a enviar uvas de mesa aos mercados dos Estados Unidos e Europa Ocidental, durante o inverno.

A principal característica desse tipo de produção é que ela supõe e envolve novas regiões de produção visando o abastecimento dos mercados durante todo o ano, principalmente, para aqueles produtos que se caracterizam por sua estacionalidade na produção. Vários países e regiões procuraram tirar proveito das suas condições naturais para obter vantagens de mercado, produzindo em épocas distintas dos grandes países ou centros consumidores. Dessa maneira, eles podem produzir e comercializar vários produtos obtendo preços favoráveis sem, necessariamente, entrar em competição direta com a produção local dos países consumidores, evitando, inclusive, as altas tarifas impostas aos produtos importados.

O desenvolvimento dessa produção fora de época promoveu uma verdadeira “desestacionalização” do consumo, de forma que as frutas, legumes e verduras, antes consumidos somente durante a safra, passaram a ser demandados durante todo o ano. Essa demanda voltada para o consumo de inverno nos países do hemisfério norte potencializou o mercado de produtos frescos de contra-estação, que passou a ser abastecido, inicialmente, pelas áreas produtoras em regiões e países mais próximos, mas logo passou a ser suprido por países de diversas partes do mundo, principalmente do hemisfério Sul. A abertura de outras zonas de produção, como no Caribe e América Central, permitiu a comercialização de melões e várias outras frutas e hortaliças durante todo o ano.

A produção fora de temporada e o desenvolvimento do mercado de contra-estação foram, também, impulsionados pelo aporte de um conjunto de tecnologias que permitiram aos produtores e exportadores ter maior flexibilidade de colocação de seus produtos no mercado. Entre essas técnicas e novos conhecimentos sobre o manejo dos produtos frescos, pode-se

mencionar: desenvolvimento de variedades adaptadas às diversas condições naturais; desenvolvimento de variedades com características precoces ou tardias permitindo retardar ou antecipar a produção; desenvolvimento de técnicas e manejo de cultivo, como a quebra da dormência e a indução floral, entre outras, que permitem programar a produção e a colheita em função das demandas do mercado; desenvolvimento de técnicas de tratamento pós-colheita que podem acelerar ou reduzir o processo de maturação; desenvolvimento de novas embalagens, e o desenvolvimento dos sistemas de transporte.

### *A construção do mercado dos produtos frescos*

A criação de uma clientela massiva para os produtos frescos decorre diretamente da estrutura de emprego e renda dos países capitalistas avançados no pós-guerra, e teve rebatimentos sobre toda a estrutura do consumo mundial de alimentos. De acordo com Friedland (1994a), o aparecimento de novas estruturas de classes faz emergir um sistema dual de produção/consumo formada, de um lado, por um estrato de pessoas relativamente privilegiadas, de renda elevada e alto nível de educação, que cada vez mais se preocupam com a qualidade, a segurança e a variedade dos alimentos, e, de outro, um segundo estrato formado “por todos os demais”, os relativamente menos privilegiados, com menor nível educativo, menos interessados por variedades e segurança dos alimentos. Ainda que o primeiro estrato, para atendimento das suas necessidades de consumo, possa recorrer aos novos nichos de mercados, cuja produção tem algo de artesanal, os alimentos consumidos por ambos estratos são produzidos em massa.

A emergência desse sistema dual de produção e consumo – aqui considerado como um tipo ideal – não exclui a presença de mercado de luxo de produtos alimentares, nos quais as frutas e hortaliças frescas aparecem como produtos de alta qualidade, tratados de forma especial com alto valor agregado na forma de embalagem, apresentação, etc., ou como produtos esotéricos ou exóticos. Por serem pouco conhecidos, a maioria desses produtos é considerada de luxo por causa do elevado preço aos consumidores.<sup>9</sup> Aliás, esse mercado de luxo vem de longa data, mas, a cada dia, surpreende com “novos” produtos, principalmente frutas de origem tropical, que se apresentam como produtos exóticos, tais como uchuva,

tamarillo, pitaya, curuba, granadilla, mangostão, figo-da-índia, jambo-rosa e dezenas de outros, que começam freqüentando as prateleiras dos empórios finos das grandes metrópoles, onde são comercializados em pequenas quantidades, mas que logo se fazem presentes em larga escala no mercado de produtos frescos, como vem acontecendo com a papaia, atemóia, cherimóia, lichia, entre outros.

Um fator importante observado por Friedland (1994a), que tem contribuído para a difusão dos produtos exóticos, é o movimento demográfico. A importação gradual de frutas e hortaliças destinadas a mercados étnicos restringidos, oriunda de países nativos diversos, tem proporcionado a extensão do consumo desses alimentos mais além da sua base originária, fazendo-os chegar a uma população mais ampla. Com isso, o consumo cotidiano de alimentos originariamente étnicos vai, pouco a pouco, se difundindo, uniformizando e acentuando ainda mais a diferenciação e complexidade das linhas de produtos frescos nos mercados.

O crescimento do varejo no mercado de frutas e legumes frescos e a participação crescente das grandes redes de supermercados tiveram grande influência na evolução desse mercado. A tendência no negócio de produtos frescos é a elevação das margens de lucro em nível varejista, agregando valor às mercadorias com a incorporação de serviços que incrementam o atrativo dos produtos para os consumidores, pela apresentação visual, facilidade de preparação e comodidade do uso, entre outros. Essa nova forma de atuação do segmento varejista está muito relacionada com a evolução do estilo de vida da população, principalmente, com o trabalho doméstico.<sup>10</sup> Os produtos frescos, em especial os hortifrutigranjeiros, cada vez mais, ocupam espaço na comercialização dos supermercados e contribuem para o faturamento desses estabelecimentos que, por sua vez, passam a exercer uma forte influência no consumo e no mercado dos produtos frescos.

---

<sup>9</sup> A respeito, ver reportagem “Delícias exóticas” na Revista Isto É, de 29 de março de 2000, p.52-53. Segundo essa reportagem, uma dupla de pitaya (fruta originária da Colômbia) chega a custar cerca de R\$ 9,00 e o preço de um único mangostão (fruta originária da Malásia) fica entre R\$ 2,00 – 2,50.

<sup>10</sup> Aqui vale destacar o aparecimento de novos elos na cadeia de suprimento de produtos frescos, com a incorporação de serviços, para atendimento dos requisitos de praticidade de consumo. No APÊNDICE 1 faz-se um destaque especial para o segmento dos produtos minimamente processados (PMP), pré-cortados ou pré-processados, que despontam como o mais novo serviço de fornecimento de alimentos frescos.

### ***Evolução do estilo de vida da população e do perfil do consumidor***

A crescente demanda de alimentos frescos está estreitamente relacionada com a evolução do estilo de vida da população dos países desenvolvidos, que teve conseqüências importantes nos padrões de consumo e mudanças no perfil do consumidor naqueles países.

A elevação da renda, a crescente consciência do consumidor com aspectos de saúde, o crescimento da população de faixas etárias mais altas e a sofisticação no gosto do consumidor, além de valores étnicos, são os principais fatores que condicionam a nova dieta e concorrem, cada vez mais, para valorização de alimentos frescos de alto valor.

O crescimento dos consumidores de faixas etárias mais altas decorre do aumento da participação da faixa etária acima de sessenta anos no total da população dos países desenvolvidos. Esse crescimento amplia a demanda por alimentos associados a dietas saudáveis, quer dizer, alimentos tenros e com menos calorias, que apresentem maior digestibilidade e facilidade de mastigação. As frutas e vegetais frescos são os alimentos que melhor se adaptam à dieta recomendada para os segmentos populacionais de idade mais avançada e renda mais alta.

Com a elevação da riqueza nos países desenvolvidos, houve uma crescente procura por alimentos de melhor qualidade. Conforme Machado Filho & Neves (1996), uma das características típicas de países desenvolvidos é a redução relativa dos gastos com alimentação à medida que cresce a renda *per capita* dos consumidores. No entanto, quando se analisa a relação entre a renda líquida das populações e os dispêndios com produtos alimentares no Reino Unido, por exemplo, são os sucos de frutas, iogurte e frutas frescas, que apresentam os mais elevados índices de elasticidade-renda, entre os produtos alimentares.

Outro fator que contribuiu para o aumento do consumo dos produtos frescos foi a elevação do grau de informação do consumidor, principalmente quanto aos efeitos dos alimentos para a saúde.

*“It is also clear that since the 1970s important changes have occurred in popular understanding of the relationship between food and health. Preventative medicine may only be in its infancy, and receive little official encouragement, but for some groups of people in the industrialized world, healthy eating is now considered essential” (Goodman & Redclift, 1991, p.242)*

Nesse sentido, a divulgação de resultados de estudos científicos que associam a dieta com a inclusão desses produtos a uma vida mais saudável teve uma forte influência na composição da dieta dos países desenvolvidos. O consumo de frutas e hortaliças nos Estados Unidos, por exemplo, tomou um grande impulso a partir de 1984, quando a Academia de Ciências dos Estados Unidos recomendou uma dieta à base desses produtos. Em 1992, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos publicou a chamada “pirâmide-guia” de alimentos que, também, incentivava uma dieta à base de frutas. Assim, a atenção crescente aos aspectos da saúde, a preocupação com a forma e a conservação física impõem, cada vez mais, restrições aos produtos com elevados teores de ácidos graxos saturados e outras substâncias indesejáveis, ao tempo em que estimulam o aumento do consumo de frutas, verduras e legumes frescos, considerados mais saudáveis pelos consumidores.

Além dos aspectos nutritivos relacionados aos impactos dos alimentos na saúde humana, o conceito dos alimentos frescos é, também, profundamente marcado pelos aspectos hedonistas do prazer, gastronomia e conveniência. As novas formas de consumo dos produtos frescos e a versatilidade como eles vêm sendo usados na culinária, inclusive os “novos” produtos exóticos,<sup>11</sup> aumentam o grau de sofisticação no consumo desses alimentos e despertam a curiosidade dos consumidores. Tais produtos são saboreados não apenas na forma natural (crua), mas tornam-se atraentes para receitas sofisticadas, podendo ser transformados em sorvetes, sobremesas, condimentos, molhos, conservas, ou vendidos com mimo em restaurantes elegantes.

### ***Ressurgimento dos produtos naturais.***

A maturidade do mercado de produtos frescos vem acompanhada da crescente exigência dos consumidores, principalmente dos países desenvolvidos, com a qualidade dos alimentos. Mais além da noção de “alta qualidade” associada à idéia de padrões estéticos e sensoriais que conferem alto valor agregado (apresentação, embalagem, cor, tamanho, textura, etc.), os consumidores querem garantias de alimentos seguros e saudáveis e passam a rejeitar produtos com uso de agroquímicos ou geneticamente modificados. Porquanto, é crescente a preocupação do consumidor com os aspectos relacionados à origem dos alimentos consumidos

(como, onde e quem produziu). Nesse ambiente, tem-se ampliado a demanda por “produtos naturais”, bem como o crescente apelo por “selos ambientais” e “certificados de origem”.

Crescentemente, a produção de alimentos passa a ser uma atividade vigiada, certificada e associada a requisitos ecológicos, sanitários e éticos. Sobressaem-se os movimentos que procuram resgatar a relação da agricultura com a natureza para produzir uma alimentação saudável e nutritiva pela adoção de um modelo alternativo de agricultura.<sup>12</sup> Daí porque, ainda que não seja uma opção imediata de abastecimento em massa, a agricultura orgânica - aqui entendida no sentido mais amplo, como aquela oriunda dos modelos alternativos - tem sido alçada à condição de paradigma de alimento de qualidade. A percepção desses movimentos transbordou o discurso ecológico e de caráter filosófico para a opinião pública nos países desenvolvidos e logo se irradiou por todo o continente.

No ano 2000, estima-se que o comércio de alimentos e bebidas de origem orgânica alcançou, pelo menos, 20 bilhões de dólares na Europa, Estados Unidos e Japão, e que a participação desses produtos, que representa cerca de 1% no total de venda de alimentos, poderá passar a 10% até o ano 2005.<sup>13</sup> Trata-se, atualmente, de um dos segmentos de mercados de maior crescimento no setor de alimentos. Na Europa Ocidental, projeta-se uma taxa de crescimento de consumo em torno de 10% ao ano. Entretanto, em países como Suíça, Dinamarca, Suécia e Grã-Bretanha, esse índice poderá atingir entre 25 e 40%. O mercado de produtos orgânicos no Brasil cresce, em média, 30% ao ano.

---

<sup>11</sup> Tratam-se, normalmente, de produtos de origem tropical cultivados tradicionalmente em determinadas regiões ou localidades, ocupando mercados étnicos restritos dos países em desenvolvimento e que passam a ser consumidos por uma população mais ampla, fora de sua base originária.

<sup>12</sup> O “modelo alternativo de agricultura” surge em contraposição ao “modelo convencional de agricultura”, que se caracteriza, principalmente, pelo uso intensivo e em larga escala de insumos sintéticos, alta mecanização e combustíveis fósseis. O modelo alternativo, ao contrário, desenvolve-se por meio da utilização de tecnologias que mantêm ou alteram muito pouco as condições de equilíbrio dos organismos participantes do processo de produção e do ambiente em que os mesmos se desenvolvem. Este modelo apresenta várias correntes de pensamento e uma gama de variações quanto ao caráter técnico, econômico e filosófico de atuação. São vários movimentos, muitos deles de expressão local ou regional em diversos países, onde os mais conhecidos em nível mundial são: agricultura orgânica, agricultura biodinâmica, agricultura biológica e agricultura natural.

<sup>13</sup> Ver reportagem “Orgânicos movimentam US\$20 bi”, veiculada na Gazeta Mercantil de 18 de janeiro de 2000, p.B-18. Além dos dados mencionados, acrescenta essa reportagem: “A União Européia (EU) representa o maior mercado mundial para esses produtos, com vendas que atingiram US\$ 5 bilhões em 1997. Seguem os Estados Unidos, com US\$ 4,2 bilhões, e o Japão com pouco mais de um bilhão”. Nessa mesma edição, na p.B-18, a reportagem “Argentina à frente no marketing dos produtos naturais” apresenta o desempenho recente dos produtos orgânicos naquele país, citados mais adiante.

A produção de alimentos orgânicos no Brasil ainda é pequena, mas o mercado interno cresce a um ritmo que se assemelha ao dos países mais desenvolvidos.<sup>14</sup> Entre os produtos orgânicos mais produzidos no Brasil, estão o café, açúcar, soja, óleo de palma, hortaliças e frutas. Estima-se, para o ano de 2000, um faturamento de 195 milhões de dólares e um crescimento de 30% em relação a 1999, quando esse segmento movimentou no país 150 milhões de dólares, sendo 20 milhões de dólares no mercado interno e o restante, 130 milhões de dólares, ou seja, 86,6% do valor da produção, derivaram das exportações, especialmente para a Alemanha e Inglaterra. Mas de acordo com a Associação dos Agricultores Orgânicos, a tendência é de alteração desse quadro com a ampliação do mercado doméstico, que tem espaço para crescer entre 25 e 50% anualmente.

O crescimento da demanda por produtos orgânicos no mercado mundial amplia as oportunidades de exportação de frutas, vegetais e outros alimentos dos países em desenvolvimento. Na Inglaterra, por exemplo, o consumo dos orgânicos vem aumentando muito mais rápido que a produção, o que faz com que de 70 a 75% da oferta desses alimentos sejam supridos por importados. Tal cenário abre um campo promissor para colocação desses produtos no exterior. E não apenas no mercado de contra-estação, como ocorre com as exportações convencionais de frutas e legumes dos países em desenvolvimento, mas, também, no mercado de estação, protegido pelos países desenvolvidos. A Argentina é um dos países em desenvolvimento que tem adotado uma política específica dirigida para o mercado de produtos orgânicos, tendo estruturado um sistema nacional de distribuição, controle e certificação que obteve a equivalência com a União Européia. Com isso, 70% dos produtos orgânicos argentinos já são exportados e as vendas têm crescido em torno de 25% ao ano.

O mercado de produtos orgânicos vem crescendo a cada ano nas principais redes de supermercados. Na Europa, 60% dos orgânicos ainda são vendidos em lojas especializadas, mas 20% deles já chegam às prateleiras dos supermercados, que apostam pesadamente nesse segmento de mercado. Atraídos pela aceleração das taxas de expansão e lucratividade que esses alimentos oferecem, os supermercados dedicam mais espaços para os produtos orgânicos. Cada vez mais, os alimentos orgânicos deixam a exclusividade dos guetos de consumo alternativo, lojas e feirinhas de produtos naturais para ganhar espaço junto aos

---

<sup>14</sup> Ver reportagens “Boa procura por alimentos orgânicos” na Gazeta Mercantil, 30 de setembro de 2000, p. B-16 e “Produtos orgânicos ganham mais espaço” na Gazeta Mercantil Latino-Americana, 2 a 8 de outubro de 2000, p. 5.

produtos convencionais, nas gôndolas das grandes redes de supermercados. Têm sido os supermercados os principais responsáveis pela apresentação dos produtos orgânicos ao grande público e pela retirada desses produtos dos mercados de nichos. A rede brasileira Pão de Açúcar, por exemplo, já opera com cerca de 100 itens, sendo que dentro do segmento de *hortifrutis*, os alimentos orgânicos representam cerca de 5 a 7,5 % do total de vendas desses produtos na rede<sup>15</sup>.

Os produtos orgânicos estão procurando deixar de fazer parte de um nicho de mercado nos países desenvolvidos. Mas em torno desses produtos, há todo um movimento que invoca uma posição ética na relação sociedade e natureza, diferindo fundamentalmente da ação avassaladora das grandes corporações e supermercados que, por meio da regulamentação e certificação, reduzem esses alimentos simplesmente a um produto com selo de qualidade, enquanto para aquele movimento existe uma relação ética entre a agricultura e a terra. Conforme Goodman (1999), é da insurgência desse movimento de origem ética, levada a cabo principalmente por grupos ambientalistas, que surgem as biopolíticas, com grande receptividade nas sociedades dos países desenvolvidos e ganhos políticos importantes.

Essa onda ética, também, abre um novo mercado associado à agricultura orgânica, que tem beneficiado algumas localidades de países em desenvolvimento. Trata-se do “*fair trade*” (mercado justo), um novo processo comercial que adota critérios sociais para certificação de produtos oriundos de pequenas comunidades carentes. Esse mercado tem atraído e sensibilizado os consumidores dos países desenvolvidos, motivados pela idéia de que quem adquire tais produtos estará ajudando no desenvolvimento daquelas comunidades. Com o apoio de Organizações Não Governamentais (ONGs), esse conceito de “mercado justo” associado à agricultura orgânica, tem despertado o interesse de importadores e de muitas empresas que apóiam ou se associam a esse tipo de exportação, tida como “politicamente correta”, na medida em que elas funcionam como atestado ou “selo de bom comportamento”. Cite-se o caso da rede de supermercados suíça Migros, que passará a adquirir abacaxi de um grupo de famílias de uma área de assentamento no pequeno município de Touros, estado do Rio Grande do Norte. Sem dúvida, trata-se de um nicho de mercado que abre oportunidades

---

<sup>15</sup> A respeito, ver reportagens “A indústria ‘bio’ diversifica-se” da Gazeta Mercantil, dia 21 de outubro de 1999; “Redes ampliam oferta de produtos sem agrotóxicos” da Folha de São Paulo, dia 07 de março de 2000, p. 6-1; e “Produtos orgânicos ganham mais espaço” da Gazeta Mercantil Latino-Americana, 2 a 8 de outubro de 2000, p. 5.

para a pequena agricultura familiar de regiões subdesenvolvidas, como o semi-árido do Nordeste brasileiro, que já vende melão, abacaxi, amêndoas de caju e pimentões para vários países da Europa.

Não desprezível no final desse último milênio são as comunidades que adotam a agricultura e a dieta natural como filosofia de vida. São grupos religiosos e espirituais que pregam o retorno ao campo, onde a adoção de práticas da agricultura e da alimentação tem outras significações, pois elas contemplam uma espiritualidade que se afasta da noção de alimentos enquanto uma *commodity*. Essa ligação entre alimento e espírito vem se fortalecendo nos últimos tempos com os grupos espirituais ligados ao Hare Krishna, Doze Tribos, às Igrejas Metodista e Messiânica, entre outros, que valorizam a dieta vegetariana baseada em frutas, verduras e legumes. Mas essas manifestações religiosas ou espirituais, também, irradiam uma prática mercantil importante em torno da “Agricultura Natural”, como ocorre, por exemplo, com a empresa Korin Agropecuária. Criada pela Fundação Mokiti Okada, da Igreja Messiânica, essa empresa, atualmente, produz frutas e verduras no interior de São Paulo e frutas tropicais no pólo Petrolina/Juazeiro, comercializando seus produtos nas grandes redes de supermercados e lojas especializadas.

### **3 - Evolução da coordenação e da regulação do sistema agroalimentar dos produtos frescos.**

Durante a década de noventa, o dinamismo do sistema de provisão mundial de produtos frescos vem acompanhado de um conjunto de transformações que têm rebatimentos diretos sobre todos os elos da cadeia de abastecimento, da produção ao consumo. Ele sinaliza com tendências de alteração no processo de coordenação dos segmentos envolvidos no mercado desses produtos. Entre essas tendências, destaca-se o papel que assumem as grandes corporações transnacionais na coordenação do provisão mundial dos produtos frescos.

Ante esse imperativo da cadeia agroalimentar e para que os padrões de qualidade sejam assegurados, impõem-se mecanismos institucionais de regulação na atividade produtiva e na esfera do consumo. A atuação das grandes corporações, principalmente do segmento varejista, e as novas exigências dos consumidores passam a exercer uma forte influência na regulação nos mercados de consumo e da produção. Daí emergem novas formas de regulação que

combinam quase sempre os setores público e privado ou são, até mesmo, formas estritamente privadas de regulação que implicam uma redefinição do papel do Estado.

### **3.1 - Transnacionalização do sistema de distribuição de produtos frescos**

Uma das questões que, atualmente, suscita discussão é o caráter global do sistema alimentar de produtos frescos. Mas, como se sabe, a produção de frutas para distribuição a longa distância e comercialização intercontinental vem de longas datas, com a participação ativa de empresas nacionais e multinacionais envolvidas, principalmente, no segmento de distribuição. As experiências no comércio de banana remontam ao final do século passado, com várias firmas de bases nacionais operando em colônias tropicais visando suprir o consumo dessa fruta nas metrópoles e nos países da órbita de sua influência.

As firmas envolvidas na produção e nos segmentos da comercialização sempre tenderam a permanecer com bases de operação local, regional, ou nacional e toda a vinculação com o mercado mundial se deu, principalmente, por meio do segmento de distribuição<sup>16</sup>. E esse processo de vinculação ao mercado mundial, em parte, decorreu do processo de concentração nacional do varejo de alimentos, principalmente, na Europa ocidental e na América do Norte. Gradualmente, foram as cadeias de supermercado que prevaleceram e passaram a exigir um fluxo fixo e previsível de produto fresco.

Mas a marca fundamental da expansão dos circuitos internacionais de produção e consumo desses alimentos é a presença das corporações transnacionais, que surgiram como importantes formas de organização econômica, com capacidade para manejar toda a complexidade que envolve a produção e a distribuição de um grande leque de frutas frescas e legumes, em diversos lugares do mundo. Conforme Friedland (1994b), várias destas firmas cresceram sobre as suas bases nacionais originais, onde algumas delas já operavam no

---

<sup>16</sup> Friedland (1994b) define três segmentos básicos na produção e manejo de frutas frescas e vegetais do produtor para o consumidor: produtores, aqueles que diretamente produzem o produto; comerciantes, aqueles que dirigem o produto para consumidores (inclusive varejistas e serviços de alimentação), e distribuidores, aqueles que servem como intermediários entre produtores e comerciantes. Trata-se de um esquema simplificado do canal de comercialização dos produtos frescos, pois quando se trata de exportação de frutas, por exemplo, várias outras categorias de atores participam da etapa produtiva e da cadeia de distribuição física desse produto: produtores; exportadores; recebedores; empresas de transporte, portuárias, navegação, seguros, entre as principais. Para fins descritivos do canal de comercialização das exportações de frutas frescas, importa, principalmente, a cadeia de propriedade do produto que é composta por: produtores → exportadores → recebedores → cadeia varejista → consumidores. As categorias exportadores e recebedores, nesse caso, constituem o segmento da distribuição.

comércio da banana e, conscientemente, têm desenvolvido estratégias para ampliar as suas fontes de produção e os seus mercados. Entre as principais empresas transnacionais que operam no negócio mundial de frutas, destacam-se: Dole Food Company, The Chiquita Brands, Del Monte Fresh Produce, Albert Fisher Group e Polly Peck Internacional.

É preciso reconhecer que existe uma enorme diferença entre essas empresas e as transnacionais de outros setores. Como mostra Friedland (1994b), em contraste com os grupos industriais maiores como, por exemplo, a indústria de automóveis, onde os investimentos envolvem centenas de bilhões de dólares, as empresas de frutas e legumes são comparativamente modestas, com investimentos estimados em centenas de milhões de dólares. Além do mais, essas firmas não são amplamente transnacionalizadas como a indústria de automóvel e outras, que têm suas fontes de suprimentos e linhas de montagens em muitos países, e comercializam seus produtos em quase todo o mundo.

De acordo com Friedland (1994b), dos três principais segmentos que compõem a cadeia de frutas e legumes frescos, o segmento de distribuição é o único verdadeiramente transnacionalizado. Os outros dois segmentos, produção e comercialização, mostram algumas tendências para transnacionalização; entretanto, se inclinam mais para um caráter local, regional ou nacional. A distribuição é o vínculo vital entre as fontes de produção, atacadista e mercados de varejo. É o segmento que lida com espaços físicos distantes e transporta frutas frescas e legumes entre continentes, a milhares de milhas de distância.

O processo de transnacionalização do sistema alimentar de produtos frescos é um fenômeno recente, cujo início pode ser situado na década de oitenta, quando as grandes firmas (Chiquita, Del Monte e Dole) que atuavam no comércio internacional desses produtos, principalmente banana, expandiram substancialmente as suas fontes de abastecimento e distribuição. O que mais chama atenção são a rapidez com que tem acontecido esse processo e a intensidade da expansão dos negócios dessas firmas em várias regiões e países produtores de frutas do mundo. A Dole, por exemplo, especializada na comercialização de frutas e verduras, em 1993, já se abastecia de produtos em 15 nações e comercializava em 71 países e, atualmente, tem negócios em mais de 90 países.

As principais características de atuação dessas empresas, segundo trabalho realizado pela Universidade da Califórnia, citado por Gómez (1999, p.208), são as seguintes:

*“a) possuem terras e adquirem produções em vários países do mundo; b) especializam-se em produtos de elevado valor (frutas e vegetais frescos,*

*frutas tropicais, desidratados e frutas com casca e sucos); c) abastecem os mercados com ampla oferta de produtos; d) etiquetam todos os produtos usando uma só marca; e) encontram-se verticalmente integradas, oferecendo uma ampla gama de serviços, desde o cultivo direto ou contrato com os agricultores, financiamento, colheita, embalagem, frete e comercialização; f) possuem capacidade de coordenar suas estratégias de mercado para a linha completa de seus produtos em escala mundial”.*

Algumas companhias combinam todas essas características apontadas anteriormente. As empresas transnacionais têm uma experiência considerável no desenvolvimento de organização logística de aprovisionamento de alimentos perecíveis a longa distância. No caso dos produtos frescos, elas têm como principal estratégia concentrar sua atuação na esfera da distribuição, um segmento que exige o uso muito intensivo de capital e energia, principalmente em infra-estrutura de transporte e armazenamento, requerendo caminhões, aviões e navios, tudo com capacidade de refrigeração, para poder lidar com espaços físicos distantes e transporte de frutas frescas e legumes entre continentes. Embora a dimensão da produção e da comercialização seja muito maior que a da distribuição, em termos de números das pessoas envolvidas, é neste último segmento onde se concentra a maior parte do valor agregado da atividade. Segundo Friedland (1994b), do total de valor agregado na atividade, a produção responde por 27,7%, a comercialização por 41,8 %, e a distribuição por 30,6 %.

É nas complexas tarefas de organização da logística de distribuição e no conhecimento dos mercados, que reside o grande trunfo de atuação das empresas transnacionais. Por meio de uma organização administrativa eficiente, envolvendo peritos (*experts*) no gerenciamento dos fluxos dos produtos, serviços e informações, além do grande aporte de capital, essas firmas têm desenvolvido capacidades para agir como agentes entre os produtores e os comerciantes. Aqueles produzem, mas não entendem de mercados como os comerciantes que, por sua vez, sabem o caráter dos seus mercados, mas não podem dirigir as logísticas de entrega de mercadorias altamente perecíveis. Embora sejam os comerciantes que orientam o sistema com as suas demandas por qualidade, volume, estimativa e predictibilidade, são os distribuidores que ajuntam capital e logística para entregar artigos perecíveis em forma vendável.

Com a racionalização da logística, as empresas transnacionais conseguem integrar os processos de produção, suprimento e distribuição dos produtos frescos em nível mundial, numa operação *just in time*, por meio da sincronização da produção, movimentação intermodal dos produtos, dentre outras operações. Isso permite que um produto disponível num lugar, mas

desejado naquele momento em outro, onde ele é inexistente, seja prontamente disponibilizado. Por outro lado, as estratégias de modernização de suas estruturas logísticas têm permitido reduzir, cada vez mais, os custos relativos dessas atividades nos últimos anos.

Neste caso, a produção primária é apenas uma parte subordinada da cadeia produtiva comandada por empresas exportadoras transnacionais integrantes das redes mundiais de distribuição de frutas, de sorte que os negócios que tais empresas realizam em diversos países significam, apenas, uma parte de suas operações comerciais, no âmbito internacional.<sup>17</sup>

Durante muito tempo, foram as grandes empresas transnacionais ligadas à distribuição que assumiram um lugar de destaque na coordenação da cadeia internacional de suprimento de produtos frescos. Elas ainda comandam toda uma rede integrada por produtores, exportadores e recebedores internacionais e se encontram numa posição capaz de negociar com os segmentos à montante da cadeia, em particular do varejo, para estabelecer uma rede de relações e compromissos que envolvem todos os componentes da cadeia. Atualmente, com a concentração do segmento varejista, o aumento do poder nas mãos das grandes redes de supermercados e o intenso processo de internacionalização desse segmento da distribuição, prenuncia-se uma grande mudança na coordenação do suprimento mundial de produtos frescos.

### **3.2 - Concentração e poder do varejo**

Atualmente, a grande tendência no mercado de frutas e legumes frescos é o crescimento de um varejo muito concentrado, que passa a exercer uma forte influência no consumo e nos mercados de consumo. O varejo dos produtos frescos de alta qualidade está, crescentemente, ficando sob o controle dos supermercados. De acordo com Humphrey (1999), no Reino Unido, seis grandes cadeias de supermercados vendem, sozinhas, mais de 70% das frutas e legumes frescos do país, quando há 30 anos atrás, esses produtos eram canalizados em

---

<sup>17</sup> No que se refere à expansão das transnacionais em regiões produtoras de frutas, o caso do Chile é exemplar. O processo de transnacionalização ocorreu, inicialmente, com as grandes corporações que atuavam no mercado internacional incorporando as centrais frutícolas de várias empresas exportadoras tradicionais chilenas, que enfrentavam dificuldades devido à crise que se abateu na atividade frutícola daquele país no início dos anos 80. Conforme Gómez (1999), algumas dessas transnacionais que operam nos negócios de produtos frescos no Chile começaram como empresas de navegação ou comercialização e, posteriormente, se expandiram para a produção, através da aquisição de empresas já estabelecidas. Tome-se, como exemplo, o caso da Dole, que começou a operar no Chile em 1981 e, em 1993, já era a maior empresa exportadora do país (Ver APÉNDICE 2).

mercados atacadistas e, depois, vendidos por um setor de varejo fragmentado e de pequena escala.

Essa mesma tendência já se manifesta no Brasil e na Argentina, onde, nos últimos anos, os produtos frescos têm registrado uma participação crescente nas vendas dos supermercados e hipermercados desses países. De acordo com Belik & Chaim (1999), cada vez mais os produtos frescos, em especial os hortifrutigranjeiros, ocupam mais espaço na comercialização dos supermercados brasileiros. Segundo esses autores, uma loja de tamanho médio utiliza 10,5% da sua área para esses produtos, que contribuem com 7,5% do seu faturamento e 7,9% da sua margem bruta. Na Argentina, as frutas e hortaliças, segundo Mateos & Razquin (1999), representam uma média de 9% das vendas totais dos super e hipermercados e constituem os produtos com maior crescimento.

Nas últimas décadas, ocorreram profundas transformações nas estruturas comerciais nos grandes mercados atacadistas do tipo Centrais de Abastecimentos (Brasil), Mercado Central (Argentina) e Mercados de Interesse Nacional (França). Até os anos 80, eram esses mercados de concentração, os principais equipamentos de recepção da produção de hortifrutigranjeiros dos agricultores e de comercialização, no atacado, junto aos supermercados, feirantes e outros estabelecimentos que vendiam diretamente aos consumidores, enquanto a feira livre era o principal equipamento utilizado para a distribuição deste tipo de alimento no varejo.

Entretanto, os sistemas tradicionais de abastecimento têm sofrido reveses em função da crescente atuação e do poder de mercado das grandes organizações que realizam a distribuição varejista de alimentos, especialmente, as redes de supermercados e, também, outras estruturas que passam a margem do varejo, como os restaurantes industriais e de “fast-food”. São estes, junto aos varejistas, que constituem, atualmente, o principal elo de ligação entre produtores, processadores e compradores finais.

Conforme Belik & Chaim (1999), a tendência atual no suprimento de frutas, legumes e verduras das grandes empresas de distribuição varejista, é a predominância das Centrais de Compras (CCs) e das Centrais de Distribuição (CDs) nas negociações relativas aos preços e na função logística, respectivamente, em detrimento dos sistemas tradicionais de abastecimento, que eram feitos, principalmente, pelas Centrais de Abastecimentos.

*“Do ponto de vista da Grande Distribuição, a instituição do sistema de Centrais de Compras e de Centrais de Distribuição tem permitido reduzir*

*drasticamente os custos de distribuição e estocagem, além de proporcionar aos seus clientes um produto diferenciado e em melhores condições de consumo. Do ponto de vista do produtor, a coordenação imposta pela Grande Distribuição leva à necessidade de maior produtividade, regularidade e pontualidade na entrega, o que faz com que os produtores menos capacitados acabem saindo desse mercado”.* (Belik, 1999, p.114).

A estratégia de centralização de compras e de passagem por plataformas logísticas para abastecer os diferentes pontos de venda, segundo Green & Schaller (1996), está sendo colocada em prática pelas grandes cadeias comerciais do varejo da França, mas também se manifesta de forma similar em países como Alemanha e Inglaterra, devendo-se difundir de forma crescente para outros países da Europa. No Brasil, esse sistema, embora ainda incipiente, já está sendo utilizado pelas maiores redes de supermercados. A partir das Centrais de Compras, elas contornam os mercados de atacados tradicionais e estabelecem contratos diretos com os produtores. Normalmente, compram diretamente dos grandes produtores rurais, que cultivam, embalam e entregam os produtos de acordo com as especificações do comprador.<sup>18</sup> Os supermercados, também, passam a determinar o que, quanto e quando o agricultor deve plantar, fornecem as orientações técnicas para o manuseio das embalagens e supervisionam as propriedades para acompanhar as recomendações e a execução dos contratos.

Como ressaltam Green & Schaller (1996), a importância crescente das atividades dos supermercados e hipermercados com o desenvolvimento de plataformas logísticas, resulta numa forma emergente de coordenação das atividades comerciais que têm uma dupla dimensão. Por um lado, ela significa estratégia de diminuição dos custos da manipulação física dos produtos e, por outro lado, representa a emergência de uma nova rede de comercialização, que vai deslocando progressivamente o sistema precedente, com base em atacadistas e mercados de concentração.

Convém lembrar que o desenvolvimento dos mercados de concentração recebeu grande apoio do Estado em todos esses países, visando resolver os problemas da comercialização e da baixa oferta dos produtos hortifrutigranjeiros nos grandes centros urbanos. Os atacadistas que

---

<sup>18</sup> A esse respeito, a reportagem “Redes escalonam seleção de agricultores”, da Folha de São Paulo, 19 de janeiro de 99, p. 5-1, é bastante ilustrativa. Segundo essa reportagem, todas as verduras e os legumes vendidos nas 59 lojas da rede de supermercado Carrefour no Brasil são comprados diretamente dos produtores, assim como 90% das frutas.

giravam em torno desses mercados respondiam a uma situação das cadeias alimentares, caracterizadas por um abastecimento de produtos frescos de origem nacional.

O aprovisionamento de produtos frescos pelas grandes cadeias de distribuição no varejo, por meio de bases logísticas próprias ou contratadas, desenvolveu-se, também, em torno do mercado nacional, com uma organização regionalizada que visava abastecer os pontos de vendas localizados num raio de 200 a 300 quilômetros de distância. De acordo com Green & Schaller (1996), em alguns casos na França, plataformas logísticas situadas nas cercanias de zonas fronteiriças abasteciam, também, pontos de vendas situados no estrangeiro, mas na opinião desses autores, este fenômeno de aprovisionamento ao exterior era uma exceção à regra de funcionamento logístico sobre a base nacional. Entretanto, com a expansão e instalação de algumas redes de supermercados franceses, como Carrefour e Intermarché, na Itália, Portugal e Espanha, esses pontos de vendas passaram a ser parcialmente aprovisionados a partir de plataformas francesas. Nesses casos, as redes de supermercados têm procurado investir na abertura de bases logísticas nacionais e plataformas regionais de recepção, preparação de pedidos e entrega dos produtos nos mercados de proximidade.

A tendência atual é de globalização e concentração do setor de distribuição varejista.<sup>19</sup> Nos países da América Latina, esse processo de internacionalização da cadeia de distribuição no varejo foi favorecido pelas mudanças de rumos da economia dos países latino-americanos, caracterizadas pela desregulação dos mercados e abertura externa, principalmente nas duas últimas décadas. A instalação das grandes cadeias de hipermercados e atacadistas europeus (Carrefour, Jumbo, Makro, Sonae, Royal Ahold, entre outras) e da gigante norte-americana Wal-Mart, provocou mudanças no sistema de distribuição varejista e nas práticas comerciais dos produtos alimentares, de um modo geral, e, em particular, dos produtos frescos.

No caso dos produtos frescos, além de causarem impacto na coordenação das atividades comerciais de base nacional, com o deslocamento dos operadores econômicos tradicionais desses produtos, como os atacadistas dos mercados de concentração, também sinalizam com mudanças no aprovisionamento do mercado internacional de longa distância. O

---

<sup>19</sup> O processo de concentração do setor já é relativamente alto na Inglaterra e Alemanha, onde as cinco maiores redes de supermercados respondem por 56 % das vendas de alimentos, e chega ao extremo na Suécia, onde as três maiores cadeias ficam com 95% das vendas (Pinazza & Alimandro, 1999). No Brasil, as cinco maiores redes de supermercados (Carrefour, Bompreço, Pão de Açúcar, Sendas e Sonae) respondem por 40% das vendas do setor. Na Argentina, os supermercados assumiram a liderança no varejo e já dominam 57% desse mercado,

estabelecimento de bases logísticas próprias em várias regiões e países como o Brasil e Argentina, onde aquelas grandes redes de supermercados estão implantando e expandindo seus pontos de vendas, pode servir de base para o aprovisionamento, em rede, das lojas situadas nos mercados nacional e estrangeiro.

Algumas redes de supermercados foram além da estruturação de suas plataformas de aprovisionamento e se lançaram diretamente na produção, como fez o grupo Carrefour, investindo diretamente na produção de frutas no pólo Petrolina/Juazeiro. Muito embora esse investimento tenha sido iniciado já na década passada, no caso específico do Carrefour, a ampliação recente desse empreendimento traz alguns fatos novos, conforme sugere uma reportagem de propaganda veiculada na Gazeta Mercantil, quais sejam: a orientação para produtos orgânicos, com garantia de origem, visando atender à demanda dos mercados nacional e internacional.<sup>20</sup>

O que até bem pouco tempo aparecia como uma disputa entre os grandes distribuidores transnacionais, pela prática de colocar etiquetas em produtos que os identificavam como "Chiquita", "Del Monte" ou "Dole", atualmente, este embate pelo ato de criar boa impressão se manifesta nas estratégias adotadas pelas grandes redes de supermercados, como o Carrefour, que além da adoção da marca própria, acrescenta à etiqueta o selo de garantia de origem, adotado nos 21 países onde a rede atua, atestando a procedência e certificando a qualidade dos produtos. Conforme Spers & Chaddad (1996), a utilização de certificados de qualidade atua como um meio de se definir contratualmente a qualidade dos gêneros alimentares e facilitar a coordenação entre os agentes da cadeia.

Atualmente, a rede Carrefour estabelece parceria com 130 produtores em várias regiões do Brasil, contemplando 14 produtos, entre eles, frutas e legumes. O objetivo de

---

conforme notícia veiculada na Gazeta Mercantil Latino-Americana, 20-26 de dezembro de 1999, p. 13, com o título "Fornecedores unem-se contra as redes".

<sup>20</sup> Nos trechos da reportagem "O Carrefour vai produzir uvas sem sementes para que o produtor brasileiro tenha frutos mais saudáveis pelo menor preço", Gazeta Mercantil, 21 de fevereiro de 2000, p. C-3, fica evidenciada a estratégia de atuação da empresa. "*A primeira fazenda de uvas 100 % orgânicas e sem sementes para atender à demanda nacional e internacional*"... "*Investindo em projetos agrícolas pioneiros como o da fazenda agora inaugurada, o Carrefour espera contribuir para que o País ocupe um lugar de destaque no mundo globalizado. Por isso, a Fazenda Orgânica do Vale está em perfeita sintonia com as tendências mundiais que priorizam os cuidados com a saúde das pessoas, respeitam o meio ambiente e, cada vez mais, apontam na direção dos produtos orgânicos, com garantia de origem*". Outra reportagem veiculada na Folha de São Paulo, 07 de março de 2000, p. 6-1, sob o título "Supermercado planta uva orgânica", confirma: "*Dentro de um ano, a fazenda estará colhendo 3.000 t de uva. Pelo menos 80% da produção será exportada para a Europa. O restante será destinado a lojas da rede no Brasil e a outros supermercados*".

abastecimento dos pontos de vendas da rede nos mercados interno e externo, com o controle de qualidade, também, embute uma das estratégias de coordenação dessas grandes corporações do varejo.<sup>21</sup> São mudanças nos arranjos contratuais e no poder de barganha dos agentes (do varejo, da distribuição e da produção) ao longo da cadeia de suprimento de produtos frescos, onde as redes de supermercado passam, cada vez mais, a assumir o centro de poder e coordenação desse importante segmento de mercado, impondo suas condições de negociações aos elos anteriores da cadeia.

Como visto, o sistema de abastecimento mundial de frutas envolve mercados fortemente oligopolizados, em torno dos quais se conformaram complexos produtivos, coordenados por corporações transnacionais. As corporações transnacionais da distribuição foram as principais formas de organização econômica que passaram a operar e manejar a complexidade que envolve a produção e a distribuição de um vasto leque de frutas frescas, em diversos lugares do mundo. Daí passaram a dominar no negócio mundial de frutas, tendo, inclusive, a massa de supermercados sob sua dependência.

Com a tendência de crescimento do varejo concentrado nas redes de supermercados, observa-se uma mudança nas formas de coordenação da cadeia internacional de suprimento de produtos frescos, entre eles as frutas. Diferentemente do movimento de transnacionalização, sob o comando das tradicionais corporações da distribuição internacional de frutas, o que se verifica atualmente é uma dinâmica diferente, com a tendência de as redes de supermercados assumirem a coordenação do suprimento das frutas frescas.

### **3.3 - Novas formas de regulação no sistema de suprimento de frutas frescas**

A crescente transnacionalização dos sistemas alimentares tem conseqüências importantes não apenas para a distribuição da produção, mas, também, para a regulação dos alimentos em níveis nacional e internacional. As estruturas institucionais e políticas de regulação do Estado que, historicamente, sempre desempenharam um papel importante na

---

<sup>21</sup> A esse respeito, ver reportagem da Folha de São Paulo, 07 de março de 2000, p. 6-4: “Rede procura 130 produtores”. Nesta reportagem, a declaração do diretor de agronegócio do Carrefour refere-se ao suprimento interno e externo da rede através desses contratos, quando afirma: “*O agricultor brasileiro tem condições de atender não só à rede interna, mas também a outros pontos-de-vendas no mercado externo. Um exemplo disso é a produção de manga no Vale do São Francisco*”.

economia e, em particular, na agricultura e nas suas relações com a produção de alimentos, vêm sofrendo profundas mudanças.

Depois de duas décadas marcadas pelo processo de desregulação das atividades sócio-econômicas, recentemente, a maneira pela qual os mercados, a sociedade e o Estado intervêm para garantir a qualidade dos alimentos e dar forma ao desenvolvimento, se manifesta no que Marsden & Wrigley (1995) tem chamado de formas de re-regulação. Emergem novas formas de regulação sobre o sistema agroalimentar que extrapola as formas públicas tradicionais de regulamentação dessas atividades pela legislação ou adoção de medidas e controle direto pelo setor público. Aqui não se trata apenas de estabelecer legislação ou controle público, mas de uma interação entre mercado e instituições do Estado, por meio do estabelecimento de regras, consensos, parcerias em áreas consideradas críticas, como, por exemplo, meio ambiente, qualidade dos alimentos, garantia de emprego e renda no meio rural.<sup>22</sup>

Quando se trata do sistema de suprimento de produtos frescos, podem ser mencionadas, pelo menos, três esferas onde o processo de re-regulação está presente: no consumo, na produção e nas relações da produção com o meio ambiente.

No consumo, o caso emblemático desse processo de re-regulação é aquele exercido pelas redes de distribuição no varejo. Como foi mencionado anteriormente, uma das tendências atuais do sistema de suprimento mundial de produtos frescos são a concentração e o crescimento do varejo. As grandes redes de supermercados passam a exercer uma forte influência sobre os padrões de consumo dos produtos frescos, pela orientação nas escolhas e construindo noções de que se tratam de alimentos de qualidade, como, por exemplo, pela indicação das funções benéficas que tais produtos representam para a saúde do consumidor. Dessa forma, os alimentos frescos passam a ocupar uma posição de destaque nas gôndolas dos supermercados, para novas formas de consumo que eles próprios constroem. Os supermercados não poupam esforços em privilegiar as frutas nos locais mais nobres das lojas, destacando as suas características em cartazes e folders, entre outras medidas, para aguçar o apetite dos consumidores. Ao contrário da idéia que deixa transparecer, onde o consumidor aparece definindo os gostos e as preferências, na realidade são esses consumidores que são

---

<sup>22</sup> A discussão atual na União Européia (EU) em torno da criação de uma agência de segurança alimentar européia, para detectar riscos potenciais à saúde não tem defendido a atribuição de autoridade ao órgão para atuar sobre governos e produtores de alimentos. Ao contrário, tem discordado das proposições que atribuem à agência

atraídos pelos novos produtos e novos apelos para o consumo, criados pelos representantes do segmento do varejo.

Essa re-regulação do consumo nas mãos das grandes redes de supermercados se manifesta claramente na forma de atuação desse segmento varejista, que utiliza como estratégia competitiva no mercado, aquela que faz uso dos direitos dos consumidores como marketing para vendas, apresentando-se como “defensores do consumidor” e fazendo “tudo em nome do interesse do consumidor”. Assim, em nome deste, o segmento varejista consegue impor uma série de condicionamentos que se refletem nos demais segmentos da cadeia produtiva. Mesmo não controlando diretamente o setor produtivo e grande parte da logística de distribuição, o segmento varejista consegue regular à distância, toda a cadeia de fornecimento do produto – “do produtor ao consumidor” – e exerce uma influência significativa sobre a demanda e as escolhas dos consumidores.

As novas demandas dos consumidores são captadas com rapidez pelas corporações que mediam a produção e o consumo, e repassadas para trás, forçando alterações nos padrões de produção. As novas demandas da sociedade têm, portanto, rebatimentos diretos sobre o segmento da produção, talvez o elo mais fragilizado em decorrência da evolução nas áreas de regulação. O caso da uva pode ser tomado como exemplo. Os consumidores europeus que vão aos supermercados e lojas especializadas em frutas exigem, cada vez mais, uvas sem sementes e de três colorações distintas (escura, rosada e branca). Por essas razões de ordem estética e de preferência dos consumidores, os importadores e varejistas passam a exigir nos seus contratos a “venda casada” de uvas com cores diferentes. Tal exigência força os produtores a buscar novas variedades e pressionar as instituições de pesquisa para o desenvolvimento de cultivares com as características exigidas.

Vale lembrar, também, o caso dos produtos orgânicos já mencionado anteriormente que ressurgem com os movimentos éticos valorizando a relação sociedade e natureza. A noção de alimento saudável e os debates sobre desenvolvimento sustentável logo são apropriados pela grande rede varejista, que passa a suprir e assegurar produtos orgânicos locais e importados, nas prateleiras de seus pontos de vendas. E mais que isso, passa a interferir diretamente na produção sob as mais diversas formas de contratos com agricultores, associam-

---

poderes normativos. Tudo caminha para a criação de uma agência que terá função de consultoria científica aos órgãos nacionais responsáveis pela segurança alimentar, que deverão ser mantidos.

se com as entidades certificadoras, e atestam a origem e a qualidade dos produtos. Veja-se o caso do Carrefour, já relatado anteriormente.

Outra forma de regulação do consumo advém de elementos culturais do mercado, que são determinados pelos consumidores dos países desenvolvidos. Conforme observa Bonanno (1997), é o pensamento cultural desses consumidores, a forma como eles enxergam a realidade que determina, por exemplo, a estética da fruta. É a maneira própria de esses consumidores verem a fruta em termos de sua aparência que vai condicionar o mercado. No caso da manga, a aparência é um dos fatores mais importante no sucesso da sua comercialização. A manga vendida para os Estados Unidos, Europa e Japão precisa apresentar coloração avermelhada, ter fibras curtas, pesar entre 250 e 650 gramas/unidade, quer dizer, ser das variedades Tommy Atkins e Haden, que apresentam tais características, cuja origem genética está na Flórida. Dessa forma, se os produtores do pólo Petrolina/Juazeiro querem vender suas mangas para esses países, precisam levar em consideração esses condicionamentos. A nossa saborosa manga Rosa, por exemplo, com características semelhantes, mas com fibras longas, não interessa aos consumidores americanos, europeus e japoneses.

É preciso considerar que a demanda dos consumidores pode ser influenciada por outros fatores, como, por exemplo, a publicidade na mídia. Certamente, quando aparece uma bonita atriz na novela das oito da Rede Globo de Televisão bebendo água de coco, os produtores do pólo Petrolina/Juazeiro agradecem. Essa imagem associada à beleza tem uma influência positiva no consumo desse produto. A indução ao consumo por meio desses métodos também ocorre associando o consumo de frutas e de hortaliças à saúde humana. A recente criação do projeto europeu *Fruit & Veg (Fruits & Vegetables For Health)* apresentado ao programa comunitário da União Européia (EU), é um exemplo claro de uma ação dessa natureza. Esse projeto tem como objetivo compilar toda a informação disponível no setor público, especialmente nas universidades, sobre a influência das frutas na saúde humana, em particular aquelas relacionadas às doenças cardio-vasculares e câncer, e circular através da rede Internet informações que, de alguma forma, sensibilizem o consumidor para o consumo desses produtos e estimulem as suas vendas. A preocupação, antes de tudo, é comercial, ainda que seja em nome da saúde do consumidor.

A proteção do meio ambiente é um dos novos aspectos culturais que vem atuando como forma de re-regulação do consumo nos países desenvolvidos. É cada vez mais

importante o papel dos “consumidores-saúde” e dos movimentos ecológicos que passam a rejeitar as tecnologias oriundas da Revolução Verde e da engenharia genética, organizando verdadeiros boicotes ao consumo de produtos que podem ser prejudiciais à saúde ou são produzidos sem respeitar a proteção ambiental. O fortalecimento desse movimento vem sendo respaldado por um conjunto de políticas ambientais e sanitárias, que tem como princípio básico a noção de prevenção. Isso significa prever os problemas antes que eles aconteçam. São esses movimentos que passam a moldar a nova noção de qualidade dos alimentos.

Os movimentos ambientalistas passam a exercer uma forte influência sobre as estratégias empresariais. As grandes corporações, principalmente as redes varejistas, passam a assumir as orientações ambientais e utilizá-las como uma área de inovação, para incrementar suas atividades comerciais. Os consumidores, clientes e agências de financiamento, crescentemente, passam a privilegiar os empreendimentos ecologicamente corretos. As grandes corporações passam a firmar parcerias na condição de que a outra empresa exerça suas atividades pautadas no respeito ao ambiente natural.

Aqui vale destacar o papel das novas formas de organização social, em particular das ONGs, que se levantaram em defesa da cidadania e da preservação ambiental e passaram a exercer uma forte influência sobre as decisões políticas e econômicas e, também, sobre a transformação das estruturas internas das empresas. As ONGs têm provocado alterações substanciais nas formas de regulação do consumo, seguindo a lógica inexorável dos processos de mudanças movidos pela sensibilização e conscientização em busca da criação de um “novo consenso” em torno do meio ambiente, saúde e cidadania.

A noção de qualidade tem evoluído com a crescente exigência do consumidor moderno, principalmente quando se trata de alimentos de alto valor, tais como frutas e vegetais. Cada vez mais se impõem novos mecanismos de gestão da qualidade e regulações com o objetivo de garantir a segurança alimentar, proteger o ambiente e os direitos sociais. Para enquadrar os sistemas produtivos convencionais nos novos padrões de qualidades exigidos, respeitando o ambiente, a melhor saída tem sido a adoção do processo de gerenciamento ou produção integrada de frutas.<sup>23</sup> Este método tem se apresentado como a

---

<sup>23</sup> Esse método permite a utilização de tecnologias mecânicas, agroquímicas (fertilizantes, herbicidas e defensivos) e inovações genéticas (biotecnologia), mas controla os produtos, as aplicações e os níveis de dosagens dentro dos limites de segurança para a saúde e para preservar o meio ambiente. Para evitar abusos, o método exige um esforço de monitoramento e fiscalização para fins de certificação de qualidade.

solução imediata para a produção padronizada de abastecimento de massa, de acordo com os novos critérios e exigências de qualidades.

Ultimamente, começa a tomar vulto o movimento por um “mercado justo”, que luta pela criação de um novo processo comercial com critérios sociais nas normas e procedimentos de certificação. O problema é que esses mecanismos têm tomado outra conotação, passando a ser utilizados pelos países desenvolvidos como instrumentos de proteção aos seus mercados internos. As retaliações contra o chamado *dumping* social constituem as mais novas ameaças de controle e impedimento às exportações dos países em desenvolvimento. Nesse sentido, os problemas sociais são utilizados como pretexto para reforçar as barreiras protecionistas já existentes.

Em nome da defesa dos consumidores ou compromisso com a justiça social, são criados novos embaraços às exportações dos produtos agrícolas oriundos de países em desenvolvimento, como se não bastassem os subsídios e as políticas protecionistas já existentes. O discurso liberalizante predominante no cenário internacional não encontra contrapartida na prática restritiva dos países desenvolvidos. Estes têm se caracterizado como fortemente protecionistas, principalmente, por meio de barreiras não tarifárias e outros artifícios, como restrições fitossanitárias e de normalização técnica.

Nesse ciclo de proteção, as exportações de frutas sofrem um conjunto de restrições, principalmente de ordem técnica (sanitárias, ambientais e sociais). São imposições de formas de manejo e procedimentos para a produção das frutas, que implicam em medidas de controle e monitoramento, como o rastreamento das cadeias produtivas, adoção de sistemas de produção integrados, ou mesmo, a adoção de códigos voluntários de conduta segundo padrões do tipo ISO 14000, para certificação dos produtos.

Tais medidas surgem como novas formas de padronização, regulando características “não visíveis” nos produtos e representam, muitas vezes, rotinas de controle técnico de produção visando garantir a qualidade dos produtos, para atender às exigências impostas pelos consumidores dos países desenvolvidos. São mecanismos formais de regulação da produção que recentemente passaram a incluir critérios de ordem ambiental, mas que se alinham muito mais aos valores de mercado do que aos valores éticos e sociais.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Os países desenvolvidos impõem, cada vez mais, normas e regulamentos para garantir a segurança dos alimentos, que afetam o comércio internacional. Nesse sentido, vale lembrar o Codex Alimentarius, um código de padrões alimentícios internacional, criado com o objetivo de orientar e promover a elaboração das definições e

### 3.4 - Redefinição do papel do Estado

O que se observa como marca fundamental dessa mudança que se convencionou chamar de globalização, é a perda relativa de importância do Estado-nação como espaço de definição da atividade econômica, e assunção das corporações transnacionais que operam em escala mundial, como o principal elemento de definição dos novos espaços de acumulação de capital. As empresas transnacionais se convertem nos principais agentes da expansão da economia global. São elas que passam a tomar as decisões de acumulação e investimentos, antes encabeçadas pelo Estado (Bonanno, 1994; Furtado, 1998).

O processo de reorganização espacial da produção enfraquece o controle do Estado nacional sobre as políticas econômicas. Conforme Bonanno (1999, p.61), uma das questões importantes que deve ser ressaltada é,

*“a ruptura na unidade espacial-temporal da política e da economia que caracterizou as primeiras fases do desenvolvimento do capitalismo. Nas fases iniciais do capitalismo ... o crescimento das relações econômicas estava centrado na existência dos Estados nacionais, cujas políticas coordenavam e mediavam as atividades dos atores econômicos.”*

Essa fratura, segundo esse autor, provocou uma crise na forma de atuação dos Estados nacionais na produção, no mercado e, também, no que se refere à representação política dos seus cidadãos. Entretanto, o que entra em crise são as formas tradicionais de regulação da economia e da sociedade pelo Estado-Nação.

A globalização da economia e a hipermobilidade do capital diminuem a capacidade do Estado de controlar o processo sócio-econômico, uma vez que a regulação, a coordenação e a mediação das atividades sócio-econômicas passam a ser reorganizadas em níveis que transcendem os Estados nacionais. Em decorrência, emergem novas formas de Estado visando suprir a incapacidade do Estado-Nação para resolver os problemas de organização econômica colocados pela globalização. Para Bonanno et al. (1999, p.344):

*“Estudiosos freqüentemente referiram-se a esta situação como um esvaziamento do Estado. Entretanto, essa leitura não considera o fato de que é somente a forma ‘Estado-Nação’ que está experimentando uma crise.*

---

exigências para os alimentos, ajudar na sua harmonização e por meio dele facilitar o comércio global. Coordenado pela Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) e a Organização Mundial da Saúde (OMS), o Codex persegue o restabelecimento da confiança do comércio dos alimentos pela adoção de padrões globais de segurança e qualidade para proteger a saúde dos consumidores.

*De fato estão emergindo – o transnacional e o subnacional – para continuar a performance dos papéis regulatórios históricos do Estado”.*

O Estado-Nação ainda é o instrumento privilegiado de controle e regulação que pode proporcionar a legitimação dos acontecimentos econômicos e continua sendo a instituição a quem podem recorrer os cidadãos, como o interlocutor entre eles e as organizações econômicas, inclusive para se contrapor às forças econômicas avassaladoras das empresas transnacionais.

Com respeito às esferas agrícola e alimentar, Marsden et al. (2000) chamam a atenção para a emergência durante os anos noventa de um estilo de interesse privado de regulação nacional no sistema de alimentos que contrasta com o estilo regulatório baseado em noções de interesse público. Esses autores, analisando a política alimentar contemporânea, mostram que o Estado, movido pela ideologia da desregulação, estimulou a competição no mercado e formas de regulamentação de interesse privado, mas o que se tem testemunhado é um processo de re-regulação na provisão de alimentos, pelo desenvolvimento de formas híbridas de relações Estado-varejistas e de novos estilos de regulação. Nos termos de Marsden et al. (2000, p.88):

*“The deregulating stance adopted by government – a clear admission perhaps of the deficiency of the modern state – came at a time of increasing corporate retail dominance. Both factors, rather than one or the other, came together to stimulate the conditions for private-interest regulation of food. [...] The state has maintained its baseline standards and supervision, but over that quality standards are principally regulated and enforced by corporate retailers. It is they who set standards for procedures and exercise control of their supply chains. What happens in practice, therefore, is that public – and private – interest coexist, but they apply increasingly to different types of retailer”.*

Em síntese, como já tinha chamado atenção Graziano da Silva (1998, p.38):

*“As novas formas de regulação que estão emergindo combinam, quase sempre, público e privado, ou são até mesmo estritamente privadas de regulação, os ditos governos privados. Às vezes, parece estranho falar de governo privado, pois sempre a idéia de governo é de alguma coisa pública. Mas, muitas vezes tem uma delegação do “status” público para que entidades privadas exerçam o controle em nome da sociedade ou parte dela.”*

Mas isso não significa uma retirada do Estado da esfera da regulação, como apregoa o ideário neo-liberal. O que ocorre é uma mudança na forma de atuação do Estado, que se afasta

de alguns campos da regulação econômica para atuar em outras esferas da regulação. Nos países desenvolvidos, apesar do discurso para desregulamentação da economia, sob pressão de segmentos importantes da sociedade, o Estado continua presente respondendo às demandas públicas, seja visando o desenvolvimento econômico e social, seja criando precauções, para evitar o surgimento de problemas futuros relacionados ao ambiente físico, como a proteção do meio ambiente, e a segurança alimentar no sentido do abastecimento e da provisão constante de alimentos saudáveis e a custos mais baixos.<sup>25</sup> Assim, como ressalta Marsden (1999), o processo de re-regulação global da esfera agrícola e alimentar está dentro dos Estados-Nação, mais que simplesmente entre eles.

O declínio da proteção estatal permite que os poderes econômico e político de alguns atores cresça de forma desproporcional em relação a outros grupos cujos interesses têm dificuldades de se fazerem representados, como é o caso da produção de alimentos em que, cada vez mais, se exacerba um desenvolvimento desigual entre os empreendimentos capitalistas e os pequenos produtores.

Esse quadro é muito mais complicado nos países subdesenvolvidos, ou ditos em desenvolvimento. Em virtude da crise do Estado e do baixo nível de organização da sociedade civil, houve um verdadeiro desmonte do aparato público de regulação econômica e social. Conforme demonstram Bonanno et al. (1999), no plano econômico, dada a falência do setor público, são as próprias empresas transnacionais que assumem a coordenação desses mercados fortemente oligopolizados, como ocorre nos casos das frutas frescas na Argentina e no Chile e do suco concentrado de laranja no Brasil.

A omissão do Estado na esfera da regulação tem deixado um campo aberto para essas empresas explorarem livremente os recursos naturais e mão-de-obra local e, ainda, exercerem o controle privado sobre a qualidade dos alimentos, como ocorre com os “selos de qualidade” atribuídos pelas grandes redes de supermercados, que autocertificam a qualidade de seus produtos, sem que o Estado atue como agente monitorador.

Mesmo sem o concurso do Estado, várias regiões são revalorizadas com o processo de globalização da economia, com a sua inserção em mercados específicos. Mas essa inserção

---

<sup>25</sup> O termo segurança alimentar, como lembram Spers & Chaddad (1996), tem dois significados na língua portuguesa. O primeiro tem um enfoque quantitativo e se refere às necessidades de abastecimento alimentar de um país (food security, em inglês). O segundo tem um enfoque qualitativo e se refere à garantia que o

localizada sob a égide das corporações transnacionais só acirra as desigualdades e os desequilíbrios entre localidades e regiões dentro do mesmo país.

#### **4 - Inserção dos países em desenvolvimento nas redes internacionais de suprimento de frutas frescas**

Nas últimas duas décadas, assiste-se ao desenvolvimento do complexo alimentício voltado para a produção e o abastecimento em rede de alimentos frescos, destinados aos mercados nacionais e internacionais. A expansão desse novo complexo cria a oportunidade para a inserção produtiva de algumas regiões de países em desenvolvimento e permite que estes espaços rurais se integrem num circuito globalizado de alimentos de elevado valor.

O desenvolvimento das cadeias de frio e dos sistemas de transportes, a evolução do estilo de vida e as mudanças no perfil do consumidor, entre outros fatores, favoreceram o desenvolvimento dos mercados de frutas frescas de contra-estação, tropicais e exóticas, para atender às demandas dos consumidores nos países desenvolvidos. A criação desses novos mercados ocorre com a integração de novas regiões de produção para garantir o abastecimento desses produtos durante o ano inteiro naqueles países.

Atualmente, entre os países em desenvolvimento que participam do mercado internacional de frutas frescas, o Chile é o que mais se destaca, mas também algumas regiões da Argentina, do Brasil e de outros países do hemisfério Sul (Austrália, Nova Zelândia, África do Sul) participam desse circuito e disputam os três principais mercados consumidores dos países do hemisfério Norte (Estados Unidos, Europa e Japão). Em todas essas regiões, o negócio da fruticultura se caracteriza pelos elevados investimentos realizados em plantações, centrais e plantas processadoras de frutas, meios de transporte, etc., com repercussões importantes sobre a economia regional e implicações diversas para os agentes sociais que atuam nos vários elos da cadeia produtiva.

A principal característica da expansão da fruticultura nessas regiões é que a atividade produtiva se desenvolve em função de requerimentos de qualidade exigidos pelos consumidores e das necessidades de abastecimento dos mercados dos países do Norte. Nesse caso, como ressalta Cavalcanti (1995), os países do Sul transformam-se em plataformas para

---

consumidor tem para adquirir um alimento com os atributos de qualidade que não lhes causem danos, principalmente, à saúde (food safety, em inglês).

exportação e tendem a diversificar a sua produção para atender aos requerimentos dos países desenvolvidos do Norte.

Para participar desse mercado, a produção deve ser orientada por princípios de qualidade e regras de controle fitossanitário definidos por regulamentações de países compradores, como bem ilustra Cavalcanti (1995), reportando-se ao caso da manga exportada pelos produtores do pólo Petrolina/Juazeiro. Neste caso, o controle chega ao limite de exigir a presença de um técnico da USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) dentro dos *packing house* das fazendas, para inspecionar a preparação das frutas destinadas àquele país.

Os países em desenvolvimento que lograram êxito na inserção do mercado internacional de frutas frescas nas últimas décadas, de acordo com Faveret Filho et al. (1999), adotaram, basicamente, dois modelos: um que se caracteriza pela centralização dos canais de comercialização por meio de organizações estatais ou mistas, os conhecidos *boards* da Nova Zelândia e África do Sul, e outro que se desenvolveu pela liderança das grandes companhias internacionais, como é o caso do Chile.<sup>26</sup> Como descrevem Brousseau & Cordon (1998, p.77):

*“As estruturas de exportação são particularmente concentradas, notadamente pelo fato da presença, na África do Sul e na Nova Zelândia, de organismos para-governamentais do tipo Marketing Boards, detendo o monopólio das exportações de seus países para estes produtos. No Chile, a entrada na profissão é livre e se enumera cerca de três centenas de exportadores, mas a oferta para o mercado internacional é realizada em mais de 50% por cinco sociedades, das quais quatro são controladas por multinacionais”.*

O Brasil, embora seja o terceiro maior produtor de frutas do mundo, ainda é um país marginal no comércio mundial e todo esforço de inserção no mercado internacional de frutas frescas tem sido feito por um pequeno número de empresas produtoras em pontos isolados do país. Talvez a exceção fique por conta do esforço cooperativo realizado pelas empresas produtoras de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro, que vêm desenvolvendo, por iniciativa própria, uma estratégia para exportação, inspirada no modelo dos *boards*.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Neste último caso, pode ser incluído o modelo dos países “bananeiros” centro-americanos, cujo controle pertence às empresas transnacionais, que nos anos 50 e 60 exerceram grande influência sobre o processo político daqueles países. Como se sabe, com o crescimento do comércio de banana, as firmas norte-americanas foram envolvidas extensivamente na política interna de Cuba e nas “repúblicas das bananas” da América Central. Em torno da produção de banana das colônias britânicas, francesas e italianas, desenvolveram-se firmas especializadas na comercialização desse produto, cujas sedes estavam localizadas nos países metropolitanos.

<sup>27</sup> Os “boards” são estruturas montadas sob a égide do Estado, que centralizam a exportação de frutas frescas, atuando com marca única e detendo o controle monopolístico da comercialização externa.

Em todos os casos, a organização e concentração do elo intermediário e a organização de uma estrutura logística eficiente exercem um papel fundamental no processo de racionalização de custos, pelo ganho de escala e ampliação do poder de barganha frente a cadeia de distribuição. A intervenção estatal, também, ocupa um lugar importante, seja organizando ou assumindo o monopólio da comercialização externa, por meio dos *boards*, ou desempenhando um papel subsidiário à atividade, na pesquisa agrícola, na definição de políticas específicas para a fruticultura, na formação dos recursos humanos, na promoção das exportações, na celebração de acordos comerciais com outros países, etc.

A expansão do complexo alimentício de suprimento de frutas frescas, como visto, ocorre em torno de mercados fortemente oligopolizados, em sua maioria, coordenados por corporações transnacionais, onde elas próprias, diretamente ou por mecanismos contratuais variados, passam a dominar não apenas a esfera da distribuição, mas, também, a órbita da produção agrícola *stritu sensu*. Trata-se, enfim, de um processo de integração transnacional, que se traduz pela descentralização e reorganização espacial da produção desses alimentos, determinadas por conveniências de alocação dos fatores de produção e vantagens de acumulação de capital.

Nas regiões de produção e exportação de frutas dos países subdesenvolvidos inseridos nesse processo de integração global, são os setores sociais articulados ao comércio internacional que, contando com o suporte do Estado, constituem o elemento dinamizador de expansão dos complexos frutícolas. Esse processo de expansão vem, normalmente, acompanhado de um intenso processo de diferenciação social, provocado pelas transformações na estrutura de posse da terra, mudanças na base tecnológica de produção e transformações na organização do trabalho (Bendini & Palomares, 1993; Cavalcanti, 1999; Gómez, 1999).

A conformação de complexos produtivos em regiões de produção e exportação de frutas frescas introduz elementos novos não apenas associados ao sistema produtivo, mas, também, cria outras atividades conexas ligadas à necessidade de uma maior agregação de valor aos produtos, que implica uma crescente incorporação de novos serviços. Os imperativos de qualidade e de diferenciação dos produtos que se manifestam, principalmente, na

distribuição varejista, abrem um leque de oportunidades para incorporação de novos serviços e alguns deles tendem a ser empurrados para os elos anteriores da cadeia.<sup>28</sup>

É preciso considerar que a organização local da produção, normalmente, passa a se desenvolver em torno de um sistema alimentar cada vez mais bipolarizado. Este consiste, por um lado, de um circuito globalizado de alimentos de elevado valor, cada vez mais controlado pelas grandes corporações transnacionais; por outro lado, um circuito regional e local de produção-distribuição-consumo de frutas, organizado em redes de caráter nacional que se desenvolvem paralelamente aos circuitos formados por estruturas integradas globais.

Mas é importante atentar que existem distintos padrões de inserção dos diferentes países nesse mercado. As formas de inserção de países ou regiões de produção e exportação de frutas frescas nas estruturas internacionais de suprimento de alimentos de elevado valor são diversas e variam conforme as condições dos recursos naturais para produção, as orientações e prioridades políticas dadas ao *front* externo, as estruturas institucionais privadas e estatais e o tamanho do mercado interno, entre outros fatores. Conforme Bendine & Pescio (1997), não há uma forma de inserção predeterminada e única, senão um espectro de inserções, cada uma delas tendo uma dinâmica produtiva que lhe é própria e uma dinâmica política e social, também própria, o que explica o caráter diferenciado e até contraditório da globalização.

*“Es importante analizar esos modos de expansión en los diferentes escenarios mundiales, en su impronta local e histórica y pesar que no fueron simplemente determinados por leyes específicas del proceso económico. Las condiciones de acumulación son redefinidas y renegociadas en forma continua por los distintos actores sociales – individuales y colectivos – a nivel nacional e internacional (productores, empresarios, trabajadores, corporaciones internacionales, estado) (Bendine & Pescio, 1997, p.258).*

Para melhor entender o “modelo” de inserção do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, procura-se analisar, no APÊNDICE 2, os “modelos” ou formas de inserção adotados pelo Brasil e Chile, em contraposição ao modelo de produção da Califórnia, EUA. A idéia central é procurar identificar as especificidades locais, regionais ou nacionais de cada território.

---

<sup>28</sup> Um bom exemplo é caso do serviço de embalagem, que o setor varejista está repassando para os produtores, sem que essa tarefa se converta, necessariamente, em valor agregado para estes.

## 5 – Considerações finais

Procurou-se examinar o processo de internacionalização e reestruturação dos setores agrícola e alimentar e a emergência de um sistema agroalimentar global. Evidenciou-se que: 1) a nova organização global da produção agroalimentar foi construída com a integração intra-setorial e articulação entre os sistemas de produção e de distribuição dos países desenvolvidos e de alguns países do terceiro mundo; 2) houve uma mudança na pauta do mercado internacional dos produtos agrícolas com a incorporação dos chamados alimentos de alto valor (HVF), entre os quais se destacam as frutas e hortaliças; 3) o sistema alimentar atual se caracteriza por complexos internacionais de mercadorias coordenados por empresas transnacionais, cujas sedes estão localizadas nos países industrializados; 4) o processo de globalização e a nova divisão internacional têm reduzido a importância do Estado-nação como espaço de definição econômica, em particular, do ponto de vista da organização da produção e do mercado.

A evolução das cadeias internacionais de suprimento de produtos frescos e as condições de inserção das regiões de países em desenvolvimento, na produção e exportação desses produtos, ocorrem no contexto dessas mudanças inerentes à reestruturação do sistema agroalimentar mundial.

O desenvolvimento do atual sistema de suprimento global de frutas frescas ocorreu com a expansão contínua da produção em massa adaptada a mercados especializados e nichos de mercado. Os mercados de alimentos sinalizam para o crescimento do consumo de produtos frescos nos países desenvolvidos; no entanto, a diferenciação de produtos e mercados tenderá a aumentar, dentro do conceito de “individualização de massa”. Ou seja, trata-se de um mercado que cresce movido pela necessidade de produção em massa e de adaptação de seus produtos para comercialização em nichos específicos.

Emerge, portanto, um sistema dual de produção e consumo, decorrente do aparecimento de novas estruturas de classe e de diferenciais de renda, onde se sobressai um estrato de consumidores mais aquinhoados que passam a se preocupar crescentemente com a qualidade, segurança, variedade e praticidade dos alimentos. A elevação da renda, a crescente consciência do consumidor com aspectos de saúde, o crescimento da população de faixas etárias mais altas e a sofisticação no gosto do consumidor, além de valores étnicos, são fatores que condicionam a dieta e concorrem, cada vez mais, para valorização de produtos naturais e

de qualidade superior. São, principalmente, as mudanças de hábito de consumo da população de alto poder aquisitivo dos países do hemisfério norte, que implicam uma crescente demanda por alimentos frescos, entre outros, as frutas.

Além desses fatores, a preocupação dos consumidores com a forma como são produzidos e a exigência de critérios de certificação dos alimentos levando em consideração os aspectos de ética ambiental e social, passam a ser relevantes e conferem um novo conteúdo à noção de qualidade dos alimentos. A qualidade passa a ser vista como inerente à relação da agricultura com a natureza e com ciclos naturais de produção dos alimentos. Nesse sentido, há uma tendência para o crescimento da demanda por “produtos orgânicos” e o apelo por “selos ambientais” e “certificados de origem”, entre outras formas de rastreamento da cadeia de produção e de regulação, para garantia de alimentos seguros e saudáveis.

Esses novos padrões de consumo generalizam-se com rapidez, em todo o mundo, mudando a maneira de consumir em estratos diferenciados da população dos países em desenvolvimento, na medida que envolvem, inicialmente, segmentos relativamente pequenos da sociedade, em particular, frações das classes média e alta para, em seguida, se generalizar para outros segmentos da sociedade.

As redes de suprimento dos produtos frescos despontam no mercado mundial de alimentos, nesse contexto de evolução e mudanças na estrutura do consumo mundial de alimentos. Mas são as corporações transnacionais, em particular do segmento da distribuição varejista, que têm atuado com grande eficácia nesse mercado, seja pela organização de uma logística pesada, seja pelo desenvolvimento de tecnologias sociais, constituindo noções de qualidade dos alimentos e liderando inovações em escolhas. Isso se manifesta normalizando a produção, adaptando seus produtos aos diversos nichos de mercado, estabelecendo contratos com os segmentos anteriores da cadeia, certificando a qualidade e a origem dos alimentos, entre outras formas de regulação que perpassam da produção ao consumo dos alimentos frescos.

O processo de transnacionalização dos sistemas alimentares, em particular no caso das frutas frescas, provoca uma erosão dos limites setoriais (produção, distribuição e varejo) e nacionais, pelo estabelecimento de circuitos de produção, distribuição e consumo, enredados internacionalmente, de modo que a inserção de uma região ou localidade nas estruturas de

suprimentos desses produtos alimentares não pode ser mais compreendida apenas num marco nacional.

Nesse sistema agroalimentar global, o processo de inserção de países, regiões ou localidades nas estruturas de suprimentos de frutas frescas não ocorre de forma homogênea. Trata-se de um processo que é seletivo e polarizador não apenas entre países, mas, também, entre regiões de um mesmo país ou zonas de uma mesma região, de sorte que algumas regiões e grupos sociais conseguem se incorporar a esse circuito mundial. Em decorrência, há um processo de diferenciação de espaços e grupos sociais que se integram ou são excluídos das redes internacionais de produção e comércio e, em conseqüência, se convertem em novos ganhadores ou novos perdedores.

Do ponto de vista da organização da produção e do mercado, num ambiente dominado pela ideologia da desregulação, o Estado tem reduzido a sua função reguladora e sua ação normativa, para assumir uma nova postura, provendo o desenvolvimento de formas híbridas de relações e de estilos de regulação. Estas combinam, quase sempre, público e privado, pela delegação do *status* público às entidades privadas para que elas exerçam o controle em nome da sociedade ou são, até mesmo, formas estritamente privadas de regulação.

No caso dos países subdesenvolvidos ou ditos em desenvolvimento, o contexto político e econômico de liberalização da economia, o relaxamento da legislação trabalhista, o desmantelamento das instituições públicas e a crise fiscal do Estado, conferem um papel de abstinência deste não apenas na regulação das atividades econômicas. No caso das regiões de fruticultura de exportação, a ausência do Estado abre espaço para uma arena de poder que, em geral, é ocupada pelas grandes empresas transnacionais ou ligadas a estas, que passam a explorar livremente os recursos naturais e de mão-de-obra, sem qualquer monitoramento do Estado.

Ao contrário do que ocorre nos países desenvolvidos, onde a globalização e a reestruturação produtiva revalorizam o território como um espaço onde os agentes sociais fazem compromissos, acordos e estabelecem programas, o que se constata no caso das regiões de produção e exportação de frutas frescas é que a agricultura se vincula às *filières* e se desvincula cada vez mais do território.



## **CAPÍTULO 2**

### **EVOLUÇÃO DA FRUTICULTURA NO SUBMÉDIO SÃO FRANCISCO (SMSF)**

#### **1 - Introdução**

A fruticultura na região do Submédio São Francisco (SMSF) conheceu uma expansão sem precedentes nas duas últimas décadas, especialmente no pólo Petrolina/Juazeiro. Vários fatores concorreram para a emergência e consolidação desse novo complexo produtivo na região. O objetivo desse capítulo é fazer uma caracterização da evolução do complexo frutícola no pólo Petrolina/Juazeiro. Inicialmente, faz-se periodização da evolução da agricultura irrigada na região onde se estabeleceu o complexo de frutas frescas, procurando destacar os marcos determinantes do processo. Em seguida, faz-se um relato do estado da arte da atividade e procura-se mostrar como se conforma na região um “modelo” de fruticultura que tem sua dinâmica inicialmente determinada pelo mercado externo e que se consolida com a expansão do mercado interno. Finalmente, procura-se verificar o resultado do processo de reestruturação produtiva protagonizado pela fruticultura, especialmente as suas implicações na organização da produção e do trabalho. Ênfase é dada à dinâmica dos serviços derivada da expansão da fruticultura, como principal atividade econômica na região.

#### **2 – Etapas de evolução da fruticultura no SMSF**

Nesse item, procura-se demarcar a crônica dos acontecimentos que marcaram a evolução da fruticultura, identificando os principais pontos de inflexão dessa evolução. Nos períodos identificados, caracterizam-se os elementos precursores, os fatores desencadeadores e aceleradores do processo de evolução da fruticultura, tendo como pano de fundo as principais transformações que vem passando a região do SMSF, nos últimos cinquenta anos. Propõe-se enfocar toda essa evolução, como uma construção social que envolve transformações políticas e econômicas com rebatimentos diversos para os atores sociais envolvidos.

## 2.1 - Os primeiros passos da fruticultura no SMSF (1950–1975)

### *As fruteiras da beira do rio*

A atividade agrícola no sertão do São Francisco desenvolveu-se mediocrementemente à sombra da pecuária que, historicamente, sempre foi a atividade econômica principal nessa região. Conforme Andrade (1980), a agricultura ocupava pequenas áreas, uma vez que era feita visando ao abastecimento da população das fazendas de gado, nos locais mais úmidos e mais favoráveis, como as lagoas secas, “serras frescas” e o leito do rio São Francisco e de seus afluentes. Ali se praticavam as culturas de vazantes, à proporção que as águas iam baixando e deixando descobertas as áreas para os cultivos do milho, feijão e, às vezes, melancia e melão. Cultivavam, ainda, mandioca e cana-de-açúcar, em torno das quais se desenvolvia uma agroindústria artesanal com a presença de casas-de-farinha e engenhos de mel e rapadura. Além dessas culturas, também apareciam as fruteiras que eram cultivadas, principalmente, nas “serras frescas”.

Assim, até meados desse século, o cultivo de fruteiras era uma atividade de “fundo de quintal” ou ocupava pequenas áreas dispersas acompanhando as margens do rio São Francisco e seus afluentes, como o rio Salitre, e nas “serras frescas”, a exemplo do que ocorre no município de Senhor do Bonfim, na Bahia. Era basicamente nessas áreas onde se cultivavam as fruteiras, em pequena escala, voltadas, principalmente, para autoconsumo das famílias ali localizadas e o pequeno excedente produzido era destinado ao abastecimento das áreas urbanas próximas.

Predominavam as frutas de estação ou “frutas da época” tradicionais, como banana, laranja, limão, manga, entre outras produzidas, em condições de sequeiro, sem uso da irrigação. A pequena produção existente era comercializada nas feiras locais e, no caso específico das cidades de Petrolina-PE e Juazeiro-BA, esse mercado tinha como principal fonte de abastecimento as frutas produzidas na cidade de Senhor do Bonfim e no vale do Salitre. Este último era uma área favorecida, drenada por um afluente permanente do rio São Francisco, o rio Salitre, onde já havia uma tradição de cultivo de frutas, inclusive de uva, que remonta à colonização da região. Como menciona um dos entrevistados dessa pesquisa, ex-técnico da SUDENE e ex-pesquisador da Embrapa, Edson Possídio:

*“Aquele mercado do produtor de Juazeiro tem uma origem muito longínqua. Traziam-se verduras e frutas produzidas no Salitre e em Bonfim e se fazia*

*uma feira de frutas e verduras, em grosso, em Juazeiro. Mas só para o consumo local de Juazeiro e Petrolina. Vinham coco, banana, abacate; vinham verduras (coentro, cebola, pimentão, alface). Além disso, vinha uva, uma variedade chamada Ferral, muito resistente às doenças daqui da região”.*

As culturas de vazantes, praticadas desde o período colonial, foram ampliando consideravelmente a sua área com o início da irrigação, graças à elevação da água do rio, primeiro, por rodas d'água, que, segundo Possídio (1997), foram utilizadas, inicialmente, no ano de 1932, em Belém do São Francisco-PE. Depois, vieram as moto-bombas e as bombas elétricas, que surgiram, respectivamente, a partir 1951 e nos meados dos anos 60 (Andrade, 1980).

Nos anos 50, segundo Possídio (1997), houve uma grande disseminação de equipamentos individuais de moto-bombas diesel, além de uma pequena rede de canais nas margens do rio São Francisco, instalada entre Petrolina-PE e Paulo Afonso-BA.<sup>29</sup> Depois da instalação da usina de Paulo Afonso pela CHESF (Companhia Hidrelétrica do São Francisco), abriram-se novas perspectivas de aproveitamento agrícola na região, principalmente a partir de meados da década de 60, pelo uso generalizado das eletrobombas, permitindo, assim, a ampliação das áreas irrigadas com cebola e outras culturas, inclusive fruteiras, além de uma sensível melhoria no nível de vida dos proprietários ribeirinhos.

As culturas que mais se desenvolveram como resultado dessa expansão foram a cebola e a cana-de-açúcar, cultivadas em áreas irrigadas e em vazantes. A primeira delas, favorecida pela grande demanda do mercado do Centro-Sul, tinha a preferência dos agricultores pelos retornos financeiros que oferecia. Mas ambas tinham uma característica em comum: eram, predominantemente, cultivadas por meeiros e as relações de parcerias que se estabeleciam entre estes e os proprietários, eram do mesmo tipo que as praticadas no cultivo das culturas tradicionais, como mandioca, arroz, feijão, milho, algodão e demais produtos cultivados nas margens do rio São Francisco. Entretanto, conforme Andrade (1980), as culturas permanentes, como laranja, manga, banana, entre outras, eram praticadas apenas pelos proprietários. Esse, sem dúvida, foi um dos fatores que concorreram para um desempenho medíocre da fruticultura no início da irrigação na região.

---

<sup>29</sup> Isso ocorre, principalmente, a partir da criação da Comissão do Vale do São Francisco (CVSF), em 1948, e de um programa de ação desse órgão, voltado para a irrigação.

Vale ressaltar que, até então, a irrigação era desenvolvida e se limitava, principalmente, ao aluvião das áreas ribeirinhas do rio São Francisco, portanto, sujeitas às inundações provocadas pela oscilação do volume d'água do rio. Dessa forma, entre a estação seca - no médio e alto cursos do rio - e a estação das chuvas, as áreas do aluvião eram cultivadas com as culturas de ciclo curto, tradicionais de vazantes ou irrigadas. Esse fenômeno, também, constituía um impedimento de ordem técnica à ampliação das áreas com fruteiras, enquanto culturas permanentes.<sup>30</sup>

Apesar do alto potencial que a região apresentava para a produção de alimentos e de produtos considerados nobres, como a uva, antes da década de cinquenta as condições para ampliação do excedente local eram limitadas. Havia carência de infra-estrutura de transporte, energia, estudos de viabilidade técnica e econômica para a prática da irrigação, em especial a pesquisa agrônômica.

A estrutura fundiária arcaica e o poder político local, também atuavam como forças conservadoras que impediam a transformação da economia da região. Como bem argumenta Carvalho (1988), “como *fonte de atraso* da agricultura do semi-árido nordestino, a estrutura agrária de dita zona constitui, ao mesmo tempo, *a fonte de poder* (político) das classes conservadoras ali dominantes” (grifos do autor).

Conforme Oliveira (1991), é a partir dos anos cinquenta que as autoridades governamentais descobrem, de forma definitiva, as potencialidades econômicas do SMSF, e passam a investir, de forma permanente, tanto na infra-estrutura econômica da região como em projetos públicos de irrigação. A infra-estrutura básica amplia-se significativamente, especialmente nos setores de transporte, comunicação e energia. Entre os marcos que firmaram o início das ações do Estado na região, salienta-se a criação da Companhia Hidroelétrica do São Francisco (CHESF), em outubro de 1945, e a constituição da Comissão do Vale do São Francisco (CVSF), em dezembro de 1948.

### ***Os primeiros ensaios da fruticultura no SMSF***

O processo de gestação da fruticultura de mesa em escala comercial na região, remonta à década de cinquenta, com a investida do Estado, por meio da CVSF e, posteriormente, da

---

<sup>30</sup> A construção da barragem de Sobradinho, já na década de 70, vem resolver o problema da oscilação do volume d'água do rio que provocava a inundação das áreas ribeirinhas quando ocorriam enchentes, na estação das

Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE). Além da ação do setor público, conduzida sob a forma de investimentos para ampliar a infra-estrutura, vale ressaltar os estudos e pesquisas destinados a dotar a região de uma base científica e tecnológica sólida, que viria apoiar os empreendimentos atuais.

Algumas ações isoladas visando estimular a diversificação de cultivo e aproveitamento do potencial agrícola da região, remontam ao final do século XIX. Uma dessas iniciativas foi a instalação do Horto Florestal em Juazeiro-BA, que tinha uma base física no Vale do Salitre e outra na sede do município, onde foram implantadas algumas culturas, envolvendo hortaliças e frutas. Apesar de poucos registros existentes, sabe-se que dali se difundiram novas culturas para a região, entre elas algumas variedades de frutas.

Na década de cinquenta, instalou-se em Petrolina-PE, o “Posto de Colonização”, por iniciativa do bispo da diocese, Dom Avelar Brandão Vilela, onde foram produzidas algumas hortaliças, como o tomate, e frutas, entre as quais, uva, laranja, manga e banana. Com o apoio da CVSF, o bispo constituiu uma equipe de desenvolvimento rural, com a participação de um Engenheiro Agrônomo, que promovia palestras, debates, visitas às propriedades e reuniões sobre diversos temas relacionados à exploração da agropecuária da região (Possídio, 1997).

Mas as primeiras iniciativas de pesquisa e apoio técnico para as culturas irrigadas na região datam do início da década de 50, por meio da CVSF. Com a chegada do técnico português, José Cabral de Noronha, em 1952, iniciou-se a introdução de práticas de cultivo mais racionais com o uso de fertilizantes e controle de doenças, entre outras práticas. Entre as culturas conduzidas, merece destaque a videira, que começa a ser alvo de atenção das iniciativas pública e privada. Como lembra o entrevistado dessa pesquisa, Edson Possídio:

*“Seu Cabral era um técnico português da CVSF que veio parar aqui para implantar oliveira – a intenção da CVSF era trazer um especialista em oliveira – mas ele conhecia uva, de Portugal. Seu Cabral fez um trabalho com uva, muito bom, lá em Molina, em Santa Maria da Boa Vista. José Molina chegou em Santa Maria e entrou em contato com Neli e Zé Teodomiro, ambos da CVSF. Já que a oliveira não tinha dado nada, aí então partiu para uva. Ele já tinha visto alguma coisa no Salitre; ele disse que tinha uva no Salitre com mais de 100 anos. No Salitre tinha uma tradição que quando um cara casava o pai dava de presente uma videira já em produção e mudava a planta adulta. Tem uva chamada “branca salitre” que Cabral não conseguiu identificar a variedade; daí, a denominou de “branca salitre”. Aí Cabral topou trabalhar com Molina, que tinha um*

---

chuvas, durante o verão.

*sócio em Recife chamado Alex. Eles tinham algum dinheiro, compraram um pedaço de terra e Cabral era o técnico. Teve sorte, que a CVSF fez da fazendas deles o seu campo Experimental. Botou trator lá dentro, botou técnico, botou adubo, botou tudo! Chegou-se a produzir uma uva, para a época, de muito boa qualidade.”*

Em 1956, a Cinzano S/A iniciou em Petrolândia-PE, o plantio de cem mil mudas de híbridos de uvas para vinho. No ano seguinte, um deputado da região, Milvernes Cruz Lima, iniciou um plantio com novas variedades de uva (Moscato Italiano, Peverella, Trebbiano, Moscatel D’Alexandria, Ferral Preta, Alphonso Lavallee e Alicante Preta) no município de Belém de São Francisco-PE. Em 1958, no município de Santa Maria da Boa Vista-PE, o espanhol José Molina Membrado, com o apoio técnico da CVSF, importou outras variedades de uva da Europa e implantou aquela que seria considerada a primeira área de uva em escala comercial. Em 1960, foi implantada pela CVSF no Núcleo Colonial Afonso Ferraz, em Petrolina-PE, uma grande coleção de videiras oriundas da Estação Experimental de São Roque, do Instituto Agrônomo de Campinas. A variedade Itália (pirovano), principal cultivar de uva ainda hoje da região, fazia parte desse acervo (Possídio, 1997; Gomes, 1999).

Mas conforme Possídio (1997), a irrigação até então utilizada só atingia os aluviões, que apresentavam muitas limitações em termos de área aproveitável, pois tinham, em média, 100 metros de largura, além de apresentarem problemas de salinização e risco de inundações periódicas. Foi com a criação da SUDENE, no final da década de cinquenta, e com a instituição do Grupo de Irrigação do São Francisco (GISF), que foram iniciados os estudos dos recursos naturais da região, com o levantamento de solos das áreas de Caatinga para fins de irrigação. De acordo com o entrevistado Edson Possídio, a partir de 1960 iniciaram-se os levantamentos de solo (de Xique-Xique a Paulo Afonso, na Bahia), pelo Convênio SUDENE-FAO. Segundo ele:

*“Entre 1960-62 foram identificadas essas áreas onde hoje estão localizados os projetos Nilo Coelho, Tourão, Curaçá e Maniçoba. Foram identificadas todas essas manchas de solo, desde Xique-Xique até Paulo Afonso, levando-se em conta uma distância média de 20 km das margens do rio. Naquela época, era considerado antieconômico irrigar a mais de 20 km e, parece, com altura monométrica acima de 70m. Quando havia necessidade de mais um bombeamento, era considerado inviável (o caso da área atual da Embrapa, que tinha solos considerados bons). Hoje se tem áreas muito mais elevadas que estão sendo irrigadas”.*

Nos anos de 1963 e 1964, foram instaladas duas estações experimentais, nos municípios de Petrolina-PE e Juazeiro-BA, onde seriam implantados, respectivamente, o Projeto Piloto de Bebedouro e o Perímetro Irrigado de Mandacaru. Por meio de um convênio estabelecido com a Food Agricultural Organization (FAO), em 1966, a SUDENE realizou o levantamento pedológico das áreas irrigáveis e elaborou o Plano Diretor para a Irrigação no SMSF, que contemplava todos os projetos públicos hoje existentes ou em implantação (Bebedouro, Nilo Coelho, Pontal, no lado de Pernambuco, e Mandacaru, Tourão, Maniçoba, Curaçá e Salitre, no lado da Bahia).<sup>31</sup>

O Projeto Piloto de Bebedouro, inaugurado em 1968, com 130 hectares, divididos em 16 lotes de colonos, foi, sem dúvida, o principal laboratório de “pesquisa-ação” onde foram colocadas em práticas as dúvidas técnicas e operacionais, tanto por parte dos técnicos que estavam à frente das experiências, como por parte dos colonos que se propuseram a assumir os lotes, como verdadeiros “cobaias” de um empreendimento novo, com grandes riscos.<sup>32</sup> Dos lotes desses colonos e da orientação dos técnicos da SUDENE e da Superintendência do Vale do São Francisco (SUVALE), começaram a ser difundidas culturas importantes para a região, como o tomate, a melancia e, também, a uva que começou a ser ali cultivada, simultaneamente, por grandes empresas privadas. Como bem ressalta Possídio (1997), na realidade, o pioneirismo desses colonos foi um dos marcos do desenvolvimento atual da agricultura irrigada nas áreas de Caatinga.

### ***Os pioneiros e visionários: o potencial visto de fora***

Os empreendimentos públicos e privados começaram a despontar, portanto, a partir da década de cinquenta, funcionando como embriões da fruticultura hoje praticada no SMSF. A conjunção de vários fatores, tais como, o potencial dos recursos naturais, principalmente, a

---

<sup>31</sup> Dois estudos importantes precederam o levantamento pedológico realizado pelo Convênio SUDENE/FAO: o recobrimento e o levantamento aerofotogramétricos realizados pela Aerofoto, nos anos de 1953 e 1963, respectivamente.

<sup>32</sup> A partir da implantação do Projeto Piloto de Bebedouro, a CVSF foi transformada em Superintendência do Vale do São Francisco (SUVALE) e passou a assumir a execução do Plano de Irrigação do São Francisco, elaborado e iniciado pela SUDENE. Em 1974, a SUVALE deu lugar à Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (Codevasf). Com a criação do Centro de Pesquisa Agropecuária do Trópico Semi-Árido – CPATSA, da Embrapa, no município de Petrolina, em 1975, foi celebrado um convênio entre a Codevasf e esta instituição de pesquisa que passou a assumir a manutenção e operacionalização das estações experimentais de Bebedouro e Mandacaru.

disponibilidade de terras e água, e a presença decisiva do Estado, iniciando os investimentos da região, constitui-se na base para a transformação do aparelho produtivo local.

O pioneirismo de alguns produtores ou empresários que vieram de fora da região, a partir de então, contribuiu para a afirmação da fruticultura no SMSF. Esses produtores foram capazes de perceber o potencial que a região oferecia para a agricultura irrigada, e aproveitando o baixo preço das terras, instalaram-se e iniciaram os primeiros plantios de fruteiras em grande escala. Tidos muitas vezes como visionários ou aventureiros, eles, na verdade, tiveram a capacidade de perceber o esforço de intervenção que o setor público vinha ensaiando na região, principalmente do Governo Federal, com o objetivo de iniciar e conduzir um processo de desenvolvimento regional. Deve-se reconhecer que tais empreendimentos pioneiros tiveram um “efeito-demonstração” importante para o desenvolvimento futuro da fruticultura na região.

Entre esses pioneiros, está o espanhol José Molina Membrado, que se instalou na região na década de 50 e a quem se atribui a façanha da implantação do primeiro plantio de uva em bases comerciais, sendo considerado o precursor da fruticultura na região. Em sua fazenda de 200 hectares, situada à margem do rio São Francisco, no município de Santa Maria da Boa Vista-PE, por volta do ano de 1958, o Sr. Molina chegou a implantar 10 hectares de uva. Para isso, contou com apoio técnico da CVSF, que fez dessa fazenda o seu campo experimental, e com o apoio financeiro do governo estadual de Pernambuco, na época, durante o mandato do Governador Cid Sampaio. Bem sucedido nesse empreendimento, o Sr. Molina conseguia colocar a sua produção no mercado, sem dificuldades, principalmente, na cidade do Recife, onde contava com a cooperação de um sócio no empreendimento, que era responsável pela comercialização naquela cidade. Na esperança de poderem contar com o apoio da SUDENE, eles tentaram ampliar o negócio com a aquisição de uma área de 6.000 hectares à margem do rio São Francisco, mas não obtiveram sucesso na obtenção do financiamento e o empreendimento fracassou.

O empresário paulista de origem italiana, Franco Persico, proprietário da empresa Persico Pizzamiglio, que produzia tubos de aço no Estado de São Paulo, fundou, em 1969, no município de Santa Maria da Boa Vista-PE, a Fazenda Milano. Foi justamente a primeira empresa produtora de frutas que contou com os incentivos fiscais da SUDENE para se instalar, na década de 70. Nessa fazenda, instalou-se o projeto pioneiro da Vinícola Vale do

São Francisco para produção de vinhos. Como ficara mais bem esclarecido adiante, este foi o primeiro empreendimento que iria dar origem à mais nova região vitivinícola do País. Especializada no cultivo da uva para produção de vinhos finos e uva de mesa para exportação e para o mercado interno, a Fazenda Milano foi vista por muito tempo como um dos símbolos de sucesso da grande empresa privada na região.

Entre os pioneiros da fruticultura na região, destaca-se o empresário descendente de japoneses, Mamuro Yamamoto. Era grande produtor de batata no Paraná e chegou à região no início da década de 70, mais ou menos na mesma época que o Sr. Persico, da Fazenda Milano. Por ser um empresário agrícola de espírito arrojado, o Sr. Yamamoto logo se tornou o maior produtor de uva em escala comercial da região. Naquela época, contratou os serviços de ex-técnicos da CVSF que o orientaram nas compras das terras e na implantação das videiras da Fazenda Ouro Verde, hoje município de Lagoa Grande-PE. Beneficiado com os incentivos fiscais da SUDENE e financiamentos do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), ele ampliou o empreendimento fundando a Fazenda Ouro Verde II, situada no município de Casa Nova-BA, onde instalou uma vinícola. Assim, chegou a produzir em torno de 800 mil litros de vinho por ano e um milhão de caixas de uvas de mesa, destinadas tanto para o mercado interno como para o mercado externo. A maior parte da produção, no entanto, era destinada ao mercado de São Paulo.

Mas a história do Sr. Yamamoto, também, foi marcada por fracassos, pois acumulou grandes prejuízos com a exploração de batatas na região Centro-Sul e, no ano de 1979, viu seu empreendimento pioneiro da Fazenda Ouro Verde ir, literalmente, por água abaixo, com a enchente do rio São Francisco que destruiu suas parreiras, todas localizadas nas áreas de aluvião. Depois disso, teve essa fazenda arrebatada pelos agentes financeiros, mantendo a outra em sistema de parcerias com pequenos agricultores.

A contribuição desses pioneiros para alavancagem da fruticultura na região pode ser resumida na fala do ex-técnico da SUDENE, Edson Possídio, entrevistado na pesquisa:

*“A fruticultura, na verdade, começa com a uva aproveitando esse conhecimento que vem do Salitre e de Molina. Eu diria, numa seqüência, que nós tivemos a fase do Salitre, que eu acho que remonta à colonização do São Francisco, e a fase de Molina com seu Cabral, a partir de 1959. Depois vieram os Campos Experimentais, não como áreas comerciais, mas como áreas de pesquisa mesmo, onde a gente introduziu material, estudou poda, estudou sistema de condução. Isso a partir de 1966.” .... “Quem primeiro plantou uva aqui numa escala comercial, profissionalmente, foi Mamuro*

*Yamamoto, da Ouro Verde, lá nos Vermelhos. Ele hoje está quebrado. Ele e a Milano chegaram, mais ou menos, ao mesmo tempo. Só que ele foi mais rápido, porque ele era um agricultor e Persico não era agricultor, era industrial. Isso no início da década de 70, ou talvez em 1969.” .... “Então, pode-se dizer que a fruticultura começou com esses três pioneiros: Molina, Mamuro e Persico. Persico é importante. Ele começou o negócio mais racional, enquanto Mamuro avançou muito. Tanto é que ‘deu com os burros n’água’. Quando eles viram o trabalho de uva de Mandacaru (Campo Experimental), foi que eles viram que o negócio era plantar uva. Ninguém tinha idéia de plantar outra coisa. Mesmo a gente apostava em culturas anuais”.*

Um fato marcante que acompanhou a trajetória desses pioneiros, além do aporte financeiro recebido de fontes diversas, foi, sem dúvidas, o suporte técnico que eles puderem contar para realizar os seus empreendimentos, fornecido pelas instituições públicas, assim como, por técnicos e ex-técnicos destas que atuaram na região a partir dos anos 50. Assim, o Sr. Molina pôde contar com o aporte técnico fornecido pela CVSF, o Sr. Persico pôde dispor das informações geradas nas estações experimentais originárias da SUDENE, e o Sr. Yammamoto, além deste mesmo benefício, usufruiu dos serviços dos ex-técnicos da CVSF. Dessa forma, o pioneirismo desses empreendimentos deve ser creditado, também, a um grande número de técnicos que, igualmente a esses empresários, também vieram de fora da região, dos mais diversos recantos do País e até de fora deste, mas que se mantiveram no anonimato, como aqueles colonos pioneiros do Projeto Piloto de Bebedouro. A visão e ação conjunta desses atores constituíram a base para a transformação do aparelho produtivo local e foram uma das forças de propulsão da fruticultura e da economia local. Vale, portanto, ressaltar que ela veio de fora da região.

Os empresários e técnicos que se instalaram na região vão desempenhar um papel político importante para o seu desenvolvimento, ainda que pouco visível e pouco reconhecido. A progressiva entrada em ação desses novos atores significa uma autêntica ruptura com o passado agrícola e a abertura para novos empreendimentos, pelo aproveitamento dos recursos naturais da região. Eles representaram uma espécie de “corpo estranho” na região, pois os resultados das suas ações e das suas presenças significavam mexer não apenas com as formas de organização da produção, mas com o próprio estilo de vida de parte da população local, com influências que começam a permear as formas de agir das forças políticas locais. Como

relata o ex-técnico da SUDENE, Edson Possídio, em sua entrevista, se referindo ao início da intervenção daquela instituição, na região:

*“Os Coelho (família que domina a política local) não acreditavam nisso não. A imagem que eles tinham era que isso ia mexer nos eleitores deles... Deles todos, o que tinha uma visão boa e dava importância à SUDENE e mexia nos ouvidos deles para aceitar e apoiar as ações da SUDENE, era Luiz Augusto Fernandes...Foi um prefeito de Petrolina, colocado pelos Coelho, que em termos administrativos revolucionou tudo. Era um engenheiro que chegou aqui pelo SAAE (serviço de abastecimento d’água urbano) e casou com uma pessoa da família dos Coelho. Era um cara que, em princípio, para a política que se fazia aqui, era um homem sério e de uma visão muito boa. Essa foi a pessoa que apoiou a SUDENE aqui dentro e que por sorte da SUDENE ele foi eleito em 1959. Zé Coelho era o Prefeito e como nenhum irmão podia assumir, por lei, então botaram ele. Quem influenciou os Coelho para aceitarem, comprarem a idéia e vestirem a camisa da SUDENE foi Luiz Augusto Fernandes.”*

## **2.2 – A constituição do pólo agroindustrial e a fruticultura no SMSF (1975-1985)**

### ***Investimentos públicos em irrigação e a virada no padrão de desenvolvimento***

A região do Submédio São Francisco ficou marcada pela realização de grandes investimentos públicos nas áreas de transporte, energia, infra-estrutura urbana e irrigação, já na década de cinquenta e, de forma decisiva, a partir dos anos sessenta. A construção de rodovias pavimentadas teve um papel fundamental, pois facilitou o transporte de cargas e passageiros entre a região e os principais mercados tanto do Nordeste, como do Sudeste. Nesse particular, as cidades de Petrolina-PE e Juazeiro-BA foram especialmente beneficiadas, por estarem localizadas no entroncamento de várias estradas que ligam os estados do Nordeste.

O grande investimento realizado pelo Governo Federal na região, que se destacou por seu elevado efeito multiplicador, foi a irrigação pública, cujos marcos iniciais foram os estudos de viabilidade técnica e econômica da atividade de irrigação na região, realizados desde o início da década de 60, e a construção dos dois projetos-piloto de irrigação, Mandacaru e Bebedouro, que embora de pequeno porte, serviram de elemento de demonstração da viabilidade da irrigação na região. A irrigação iniciada pelo setor público e logo incrementada, após algum tempo, graças ao grande aporte de recursos do Estado e ao

concurso da iniciativa privada, foi quem constituiu o motor de crescimento dessa área do semi-árido nordestino a partir de então.<sup>33</sup>

O marco decisivo da arrancada para a transformação da região ocorreu com a expansão dos projetos públicos de irrigação. A criação da Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (Codevasf), no ano de 1974, em substituição à SUVALE, e a elaboração do Programa de Ação do Governo para o Vale do São Francisco, para o período 1975-79, dentro do II Plano de Desenvolvimento Nacional (II PND) foram decisivos. De acordo com as linhas de ação do II PND, o Vale do São Francisco, dada a sua alta potencialidade de recursos naturais e situação geográfica, tinha uma importância estratégica no esforço governamental de desenvolvimento regional e integração nacional.

Assim, contando com grande aporte de recursos do Tesouro Nacional e de empréstimos externos, a Codevasf realizou um trabalho de grande envergadura na região. Ela passou a desempenhar um papel relevante, como responsável por todas as fases de execução dos projetos públicos de irrigação que iam desde os estudos de viabilidade técnica e econômica até o funcionamento. É a partir de então, que toma impulso a implementação dos demais perímetros públicos de irrigação do SMSF, que irão entrar em funcionamento na década seguinte, todos localizados no entorno dos municípios de Petrolina-PE e Juazeiro-BA (Quadro 1).

Os programas de irrigação da Codevasf, como se sabe, não se limitavam somente às obras hidráulicas e implementação dos projetos públicos de irrigação. Concebidos sob o marco do planejamento integrado, a estratégia de execução desses programas previa, ao lado dos projetos de irrigação, uma série de atividades multissetoriais, com a participação da iniciativa privada.

*“A CODEVASF foi criada com a função principal de promover, diretamente ou por intermédio de entidades públicas e privadas, o aproveitamento dos recursos de água e solo do Vale do São Francisco, para fins agrícolas, agropecuários e agroindustriais, mediante a execução de projetos de desenvolvimento integrado em áreas prioritárias”* (Codevasf, 1975, p. 119).

---

<sup>33</sup> De acordo com Sampaio (2000), os investimentos públicos realizados em obras de irrigação no pólo Petrolina/Juazeiro (projetos de Bebedouro, Mandacaru, Curaçá, Maniçoba, Tourão e Nilo Coelho) foram estimados em 674 milhões de reais, enquanto o volume de investimento privado foi estimado em 604 milhões de reais, ambos, em valores na base de preços de dezembro de 1998.

Previa-se, portanto, que o desenvolvimento das explorações hidro-agrícolas no Vale do São Francisco seria baseado num forte elenco de projetos de irrigação, executados com a participação dos organismos governamentais e da iniciativa privada. No campo da agricultura irrigada, a instalação de grandes empresas agropecuárias era justificada pela capacidade de tais empreendimentos de trazer à região, a tecnologia indispensável para modernização das atividades agrícolas, produzir com custos menores pelas economias de escala, dispor de mecanismos de comercialização e exercer efeitos–demonstração sobre as médias e pequenas empresas (Codevasf, 1975).

Quadro 1 – Projetos públicos de irrigação no Submédio São Francisco.

<b>PROJETOS DE IRRIGAÇÃO</b>	<b>LOCALIZAÇÃO</b>	<b>ANO DE IMPLANTAÇÃO</b>	<b>INÍCIO DE OPERAÇÃO</b>	<b>ÁREA IMPLANTADA (ha)</b>
<b>Bebedouro I</b>	Petrolina-PE	1968	1968	1.060
<b>Bebedouro II</b>	Petrolina-PE	1972-73	1977	576
<b>Mandacaru</b>	Juazeiro-BA	1971-72	1971	376
<b>Maniçoba</b>	Juazeiro-BA	1975-81	1980	4.197
<b>Curaçá</b>	Juazeiro-BA	1975-79	1982	4.165
<b>Tourão</b>	Juazeiro-BA	1977-79	1979	10.548
<b>Nilo Coelho I</b>	Petrolina-PE	1979-84	1984	13.146
<b>Nilo Coelho II</b>	Petrolina-PE	1994-96	1996	7.165

Fonte: Codevasf (1991).

Concebidos numa época em que a ação do Estado e das políticas públicas orientava-se para modernização da agricultura, visando integrá-la ao novo circuito produtivo liderado pela agroindústria de insumos e processamento de matérias-primas, os programas de irrigação da Codevasf, desde os seus primórdios, já consideravam as oportunidades na área da agroindústria. Assim, foram previstas e priorizadas as atividades de transformação, com linhas de financiamentos especiais e incentivos que beneficiavam as empresas agroindustriais integradas e/ou empresas agrícolas isoladas que tinham sua produção voltada para o fornecimento de matérias-primas para as empresas agroindustriais. O sentido fundamental dessas políticas era, portanto, articular a modernização agrícola com a constituição de um pólo agroindustrial.<sup>34</sup>

Aqui, também, se destacam a iniciativa e o papel exercido pelo BNB e pela SUDENE, que instituíram, a partir de 1974, o Programa de Desenvolvimento da Agroindústria do

<sup>34</sup> Nas políticas voltadas para a região Nordeste, sempre prevaleceu a idéia da dinamização de alguns centros urbanos ou pólos, bem como, o incentivo a alguns produtos agropecuários para a expansão ou criação de complexos agroindustriais integrados.

Nordeste, com o objetivo de atrair capital do Centro-Sul para realizar inversões na região. Vários projetos foram aprovados, viabilizando empreendimentos com natureza e finalidades diversas, entre as quais se destacavam as agroindústrias de concentrados de tomates, sucos e doces de frutas. Assim, foram instaladas na região as agroindústrias Agrovale e Cicanorte, de açúcar e polpa de tomate, respectivamente.

A ação do Estado, também, se deu no sentido de estruturar na região, um conjunto de instituições públicas de planejamento, pesquisa e fomento ligadas à agricultura e ao desenvolvimento regional. Além da criação da Codevasf, a instalação do Centro de Pesquisa Agropecuária do Trópico Semi-Árido (CPATSA), da Embrapa, abre novas perspectivas para a consolidação do novo padrão de desenvolvimento da região.

*“Além da CODEVASF, destaca-se o trabalho que está sendo desenvolvido pela EMBRAPA através do CPATSA. O investimento em pesquisa agrícola para o Trópico Semi-Árido constitui-se em uma das grandes unidades de alavancagem do processo de desenvolvimento da região do Sub-Médio São Francisco” (Oliveira, 1991, p. 54)*

Com a criação do CPATSA, no município de Petrolina-PE, a partir de 1976, a manutenção e operacionalização das estações experimentais de Bebedouro e Mandacaru ficaram a cargo desta instituição de pesquisa. Isso deu um impulso importante no desenvolvimento de práticas racionais de cultivo que serviram de suporte técnico para os empreendimentos públicos e privados da fruticultura hoje praticada no SMSF. Pode-se dizer que dessas estações experimentais destinadas à pesquisa agropecuária, saíram as tecnologias que viabilizaram técnica e economicamente a fruticultura em condições irrigadas no semi-árido nordestino, e que foram utilizadas nos grandes projetos de irrigação implantados na região.

*“Os investimentos públicos em infra-estrutura econômica e social realizados, principalmente na década de 1960, e em irrigação, na década de 70, além das bases de conhecimentos técnicos, ocorridas devido à instalação de campos de experimentação, inicialmente pela SUDENE e CODEVASF e, posteriormente, pelo Centro de Pesquisa do Trópico do Semi-Árido (CPATSA), da EMBRAPA, criaram as pré-condições para a enorme mudança no padrão de crescimento e desenvolvimento na área do Submédio São Francisco, especialmente no complexo Petrolina/Juazeiro. Graças a esses fatores e tendo em vista a demonstração da viabilidade técnica e econômica do cultivo irrigado de frutas e hortaliças, a partir da metade da década de 80, consolida-se o novo padrão de crescimento e desenvolvimento através da atração de investimentos privados para projetos*

*agrícolas e agroindustriais. Consolidaram, assim, novos instrumentos necessários para que este processo obtivesse o sucesso constatado através dos fundos de investimentos e de financiamentos e linhas especiais de crédito destinadas a apoiar o sistema produtivo, os quais se caracterizam como os mais importantes mecanismos de parceria entre setores público e privado” (SUDENE, 1995 p. 27-28).*

Num contexto em que prevalecia a idéia da constituição do pólo agro-industrial, o desenvolvimento da fruticultura para o mercado “in natura” foi, de certa forma, ofuscado nos planos de desenvolvimento conduzidos pelo Estado. Embora reconhecidas como oportunidades agrícolas com grande potencialidade na região, as frutas e as hortaliças irrigadas estavam sempre relacionadas e condicionadas à hipótese de viabilidade econômica, pela via da industrialização.

É preciso considerar que as intervenções do Estado, que toma vulto no final dos anos 60 com a atuação da SUDENE e se aprofunda nos anos 70 com uma presença mais decisiva, faziam parte de um esforço governamental que buscava promover a integração espacial e territorial da economia nordestina, estreitando sua ligação com a economia brasileira. As ações constantes nos Planos Diretores da SUDENE ou decorrentes dos Planos Nacionais de Desenvolvimento (PNDs) tiveram grande importância para o desenvolvimento da irrigação no Submédio São Francisco.

As ações da SUDENE, BNB, Codevasf, Embrapa e de outros órgãos públicos envolveram a dotação de infra-estrutura, a concessão de incentivos fiscais e financeiros para a iniciativa privada, além de estudos, pesquisas e apoio técnico que foram essenciais para o desenvolvimento da agricultura irrigada e, por conseguinte, da fruticultura. As orientações emanadas dos PNDs, com a execução de vários programas (Programa de Redistribuição de Terras e Estímulos à Agroindústria do Norte e do Nordeste, Programa de Desenvolvimento da Agroindústria do Nordeste, Programa de Irrigação do Nordeste e Programa de Reforma Agrária e Colonização, entre outros programas de menor expressão) e políticas de corte nacional/setorial (na área de comercialização, políticas de preços mínimos, pesquisa e extensão rural) voltadas para modernização da agricultura, foram fundamentais para a emergência futura da fruticultura na região. Além disso, a implementação de outros grandes programas especiais de desenvolvimento regional voltados para o meio rural (Programa de Desenvolvimento das Áreas Integradas do Nordeste – Polonordeste, Projeto Sertanejo e o

Plano de Irrigação do Nordeste), direta ou indiretamente, também contribuiu para essa grande virada no padrão de desenvolvimento da região do SMSF.<sup>35</sup>

Assim, na metade dos anos 70, situa-se o marco, a partir do qual foram assentados os investimentos estruturadores que definiram as mudanças no perfil da economia da região. Trata-se, portanto, de um ponto de inflexão importante, que encerra um período de intervenção do setor público, caracterizado por ações setorializadas, temporalmente descontínuas e institucionalmente instáveis, marcado pela passagem de vários órgãos públicos na região (CHESF, CVSF, SUVALE, SUDENE, entre outros), desde o pós-guerra. A partir de então, tem início um período de investimentos decisivos que culminará com a constituição de um pólo agroindustrial, no eixo de influência das cidades de Petrolina-PE e Juazeiro-BA, definindo um novo modelo de crescimento e de desenvolvimento da região, com sua integração à economia nacional.

Mas essa vinculação do crescimento da região às determinações e necessidades mais gerais da expansão capitalista em âmbito nacional, teve conseqüências diversas e mais complexas. A atividade produtiva do SMSF passou por profundas transformações, assim como a economia local. As atividades agropecuárias tradicionais perderam sua importância frente à dinâmica da agricultura irrigada.

Os grupos políticos regionais, também, tiveram sua importância e poder de mando reduzidos. Isto porque, as iniciativas e as decisões relativas ao esforço governamental, muitas vezes, estavam nas mãos de uma tecnocracia, relativamente forte e auto-suficiente, lotada nas instituições públicas federais que atuavam na região, e esta nem sempre era permeável às demandas políticas locais.

A forte intervenção do Estado viabilizando grandes investimentos na região, principalmente, com a agricultura irrigada nos moldes dos grandes projetos públicos, teve fortes repercussões sobre a organização social e a estrutura do poder político local.

No caso específico da região do SMSF, destaca-se o caso do município de Petrolina-PE, onde a classe política local foi capaz de articular os interesses do poder público para viabilizar uma transformação da agricultura local no sentido de torná-la modernizada, por meio dos projetos de irrigação pública. Com essa “visão de progresso”, a oligarquia política

---

<sup>35</sup> Apesar de estar contemplada na maioria desses Planos e Programas, a questão fundiária não foi tocada e a intervenção governamental dirigida à agricultura na época, na realidade, dava uma grande importância à questão do abastecimento.

local - especialmente no município de Petrolina-PE - pôde enxergar no desenvolvimento de uma agricultura moderna e capitalista, a possibilidade de conciliar os seus próprios interesses e lograr dividendos políticos e econômicos. A atuação do grupo político local foi muito importante para influenciar e carrear os investimentos e os apoios institucionais do Estado para o município.

### ***Dinâmica e crise do complexo agroindustrial***

No embalo do processo de modernização da agricultura brasileira e empurrada pelas políticas públicas, a irrigação no SMSF expandiu-se e alterou profundamente a dinâmica agrícola dessa região. A agricultura irrigada passou rapidamente por um processo de expansão e diversificação, com culturas de elevado valor comercial ou de processamento industrial (cebola, melão, melancia, tomate e frutas) e a incorporação de um elevado padrão de tecnologia. Ou seja, as mudanças na composição dos produtos cultivados e na base técnica da agricultura provocaram grandes transformações na economia da região.

O favorecimento do Estado à implantação de empresas agrícolas e de agroindústrias nos projetos públicos de irrigação envolveu várias medidas de apoio e estímulo a esses empreendimentos, cingidas em incentivos que se manifestavam em diversas formas de isenções fiscais, subsídios fiscais e subsídios financeiros. A combinação dos programas de irrigação e de desenvolvimento regional, aliada às políticas públicas de corte setorial, nacional e/ou regional, marcou o início da estruturação de um complexo na região que iria se consolidar nos anos 80, com a expansão do pólo agroindustrial de Petrolina/Juazeiro, com os seus desdobramentos anteriores e posteriores ao processo de produção agrícola.

É a partir do amadurecimento dos investimentos em infra-estrutura de irrigação iniciados e realizados na década anterior, que se viabilizou nessa área, nos anos 80, a instalação de plantas industriais nos municípios de Petrolina-PE e Juazeiro-BA, para o processamento de produtos agrícolas, produção de insumos e equipamentos para o setor agrícola local.<sup>36</sup> Os financiamentos e os incentivos do Fundo de Investimentos do Nordeste (FINOR) voltaram-se para as indústrias que se destinavam ao beneficiamento de produtos

---

<sup>36</sup> Zancheti et al. (1988), analisando os dados do FINOR, observam que até 1976 os pedidos de financiamento industrial estavam concentrados nos ramos de indústrias tradicionais das duas cidades – o de couro e peles, e o da produção de óleos vegetais – e que a partir dessa data o perfil das aprovações do Fundo se alteram profundamente.

agrícolas irrigados, especialmente tomate e frutas.<sup>37</sup> Registra-se, ainda, na década de 80, a implantação de fábricas de equipamentos para a irrigação, adubos e sementes, entre outras relacionadas ao negócio agrícola que mudaram o perfil industrial da região<sup>38</sup>.

Por outro lado, o perfil da produção agrícola na região foi alterado a partir da nova dinâmica agroindustrial levada a cabo nos anos 80. Com a entrada em operação dos novos perímetros irrigados - Tourão, Curaçá, Maniçoba e Nilo Coelho - e o estabelecimento dos empreendimentos agroindustriais, houve uma mudança no perfil da produção da região e na pauta dos produtos cultivados pelos pequenos produtores – os colonos irrigantes – que passaram a se dedicar à produção de culturas de ciclo curto do tipo agroindustrial, como é o caso do tomate.<sup>39</sup>

De acordo com Oliveira (1991), com a expansão da agricultura irrigada, outras culturas de mercado foram introduzidas, diversificando o sistema de produção original que, até então, era concentrado na produção de cebola, a cultura de maior significado econômico na área do SMSF. Culturas de alto valor comercial como melancia, melão, principalmente tomate, passam a predominar na região como parte do sistema de rotação anual das terras, na agricultura irrigada. A maioria dos produtores da região, sejam grandes, médios ou pequenos, adota mais ou menos o mesmo ciclo de rotação das terras. As exceções, conforme Oliveira (1991), ficavam por conta das grandes empresas que estavam se instalando na região, que, vislumbrando os mercados externos e os incentivos do governo para obtenção de divisas pela ampliação das exportações, começavam a explorar a fruticultura, ainda que em pequena escala naquele momento.

As informações do Quadro 2, referentes às áreas colhidas das principais culturas cultivadas na região do pólo Petrolina/Juazeiro em 1975, 1980 e 1985 tiveram como fonte os

---

<sup>37</sup> A instalação de indústrias de processamento de produtos agrícolas irrigados, iniciada no final da década de 70, com a indústria de processamento de tomate – Cicanorte S.A.– localizada no município de Juazeiro, é dinamizada na década de 80 quando se instalam no distrito industrial Petrolina, mais quatro indústrias no mesmo ramo de atividade – Etti Nordeste Industrial S.A., Frutos do Vale S.A., Costa Pinto Industrial de Alimentos do Nordeste S.A. e Conservas Colombo S.A. – e uma de processamento de acerola – a Nichirei do Brasil Agrícola Ltda.

<sup>38</sup> Mencionam-se as indústrias de equipamento de irrigação – a Dantas Irrigação do Nordeste S.A.; de produção de sementes selecionadas – Sementes Agrocere S.A. e Sementes Formoso S.A.; e de mistura e formulações de adubos – a Vale do São Francisco Fertilizantes Ltda. Além destas, outras indústrias de ramos diversos como da mecânica pesada – a Agromecânica Ltda.; de embalagem para alimentos – a Jason Indústria de Plásticos Ltda., e várias outras de pequeno porte.

<sup>39</sup> O início da operação dos projetos públicos de irrigação Maniçoba, Curaçá, Tourão e Nilo Coelho ocorreu entre os anos de 1980 e 1984.

Censos Agropecuários dos respectivos anos. Compreendem os dados referentes aos municípios de Curaçá, Juazeiro e Casa Nova, na Bahia, e Petrolina, Santa Maria da Boa Vista, Cabrobó e Orocó, em Pernambuco.

Quadro 2 - Área colhida, em hectares, das principais culturas cultivadas nos municípios do pólo Petrolina/Juazeiro.

CULTURAS/ANO	ÁREA COLHIDA (ha)		
	1975	1980	1985
Arroz		1.877	5.673
Cana	506	104	6.317
Cebola	2.057	6.288	4.370
Feijão	19.453	28.391	33.185
Milho	17.244	23.932	30.324
Mandioca	6.737	3.505	6.481
Tomate	516	1.245	7.251
Uva	-	57	398
Manga	-	8	49
Banana	116	52	329
Coco	86	93	86

Fonte: IBGE / Censos Agropecuários 1975, 1980 e 1985.

Depreende-se dos dados acima que a ampliação das áreas irrigadas nos anos 80 repercutiu positivamente na expansão das culturas cultivadas na região, exceto para cebola, que no período 1980-85, teve sua área reduzida. Quando se considera o período 1975-85, observa-se que apenas a cultura da mandioca teve a sua área reduzida em 3,8% e todas as demais culturas tiveram suas áreas ampliadas. Mas o que mais chama a atenção é a expansão das culturas da cana-de-açúcar e do tomate, ambas destinadas ao processamento industrial. A cana-de-açúcar teve um crescimento de área da ordem de 1.148 % no período 1975-85, em função da instalação de agroindústria canavieira (Agrovale), no município de Juazeiro-BA. Esta empresa passou a produzir quase toda a matéria-prima de que necessita em sua propriedade, sem o concurso direto da pequena produção, enquanto o tomate, nesse mesmo período, teve sua área ampliada em 1.305 % e sua expansão esteve ligada à demanda das indústrias de processamento de tomate instaladas nos municípios de Petrolina-PE e Juazeiro-BA. Estas agroindústrias tinham o fornecimento da matéria-prima assegurado por meio de contrato direto com os pequenos produtores ou com suas cooperativas.

Ainda com pouca expressão na região em 1980, a cultura da uva, que só tinha presença significativa no município de Santa Maria da Boa Vista-PE, em função, principalmente, da instalação das Fazendas Milano e Ouro Verde, teve sua área quase setuplicada no período 1980-85. Observa-se no Quadro 2, que até 1980 as áreas cultivadas com uva, manga, coco e

banana no pólo Petrolina/Juazeiro eram inexpressivas. A presença da uva e de outras frutas no ano de 1985 sinaliza o início de uma mudança na composição da produção da região, com a entrada em cena da fruticultura, que só virá se consolidar na década de 90.

A fruticultura comercial em larga escala, na região, teve como principal protagonista a cultura da uva que foi implantada naquelas grandes fazendas, no final dos anos 70. Tais empreendimentos eram voltados para produção de vinhos e uva de mesa. Ou seja, a produção de uva para o mercado “in natura” se desenvolveu atrelada à viticultura.<sup>40</sup> Como, naquela época, a prioridade era agroindústria, de alguma forma, isso explica porque as duas grandes empresas agrícolas pioneiras no ramo da fruticultura - Fazenda Milano e Fazenda Ouro Verde -, que se instalaram inicialmente na região com incentivos da SUDENE e do BNB, estiveram vinculadas à vitivinicultura.

Como bem reconhece o diretor de uma dessas fazendas, José Gualberto de Almeida, entrevistado durante a pesquisa:

*“... a grande política pública que beneficiou o setor da fruticultura aqui veio com a SUDENE e os incentivos por ela administrados. Foram eles que viabilizaram não só os perímetros públicos, quando permitiram que empresas privadas entrassem nos perímetros com projeto de SUDENE, como, também, os perímetros privados fora. Se não fosse a ação da SUDENE ao criar um programa de irrigação, inicialmente um Programa que ela chamou de programa de alimentos e depois transformado em programa de irrigação, essa região não seria o que é. Obviamente, secundada por ações do Banco do Nordeste e Banco do Brasil, em crédito agrícola, fundamentalmente para investimentos, formação de pomares, packing house, etc. O grande indutor do setor privado foi, sem dúvida, a SUDENE. Isso é inegável, com todos os problemas que alguns empresários enfrentaram, com atraso de liberação, etc. Ao visitar as mais diversas empresas que estão aí, vai verificar que na origem dela, está a SUDENE, estão os Bancos do Nordeste e do Brasil. Então, se não fossem esses três agentes - agora a SUDENE aí na frente disparadamente - não teria havido essa consolidação da fruticultura.”*

---

<sup>40</sup> É importante mencionar que a viticultura na região permaneceu estagnada até o final dos anos 90. Só a partir dos últimos três anos da referida década, a região começa a se destacar como um pólo vinícola, com a instalação de várias empresas nos municípios de Santa Maria da Boa Vista, Lagoa Grande e Petrolina, do lado pernambucano, e Casa Nova e Juazeiro, do lado baiano. Além da Fazenda Milano, pioneira na produção de vinhos na região, pode-se mencionar a Vitivinícola Santa Maria e a Adega Bianchetti Tedesco Ltda., todas em plena produção. O pólo vinícola começa a se consolidar com a instalação recente de mais sete empresas do ramo, algumas delas de renome nacional e internacional. São elas: Vinícola Miolo, Casa Valduga, Vinhos Lovara, Sete Colinas, Cave Dom Teodósio (Portugal), Ducos vitivinícola (França), La Serenissima (Itália) e a Vitivinícola Lagoa Grande. A área cultivada com uvas de vinho, hoje estimada em 400 hectares, pode alcançar três mil hectares nos próximos anos com os investimentos que estão sendo realizados na região para produção de vinhos finos.

O melão que era cultivado na região, desde os meados dos anos 60, nos aluviões das áreas ribeirinhas do rio São Francisco, teve sua produção estimulada pela presença de intermediários vinculados a exportadores de outra região, que demandavam esse produto nos períodos de exportação, mas de forma inconstante. Dessa forma, a cultura do melão, embora tenha tido alguma expressão até os anos 80, não conseguiu se firmar na região, mesmo sendo contemplada nos projetos das grandes empresas que se instalaram na região, financiados pela SUDENE. Os dados dos Censos Agropecuários indicam que a produção de melão nos municípios pernambucanos do pólo Petrolina/Juazeiro, anteriormente citados, passou de 2,4 milhões de frutos, no ano de 1975, para 7,9 milhões em 1980, declinando para 3,6 milhões de frutos no ano de 1985.

A melancia começou a ser cultivada no Projeto Bebedouro, no início dos anos 70, mas sua produção só tomou maior vulto quando entraram em operação os grandes projetos públicos de irrigação, principalmente o Projeto Nilo Coelho, já em meados dos anos 80. Os dados de produção de melancia registrados nos Censos Agropecuários para todos os municípios do pólo Petrolina/Juazeiro indicam uma trajetória ascendente no período 1975-85. Em 1975, a produção foi de 2,0 milhões de frutos, passando para 5,5 milhões em 1980 e alcançando 7,8 milhões de frutos, em 1985.

Um dos principais impulsos iniciais para o desenvolvimento da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro foi dado pela colonização paulista, por intermédio da Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC). Quando se instalou na região, na época que entraram em funcionamento os projetos de irrigação de Maniçoba e Curaçá, a CAC orientou e estimulou os colonos a ela vinculados para o plantio de melão, uva, manga e outras frutas. A estratégia seguida pelos colonos era cultivar melão, melancia e tomate, como culturas intercaladas entre as frutas, até estas entrarem em produção.

Esses agricultores, em sua maioria descendentes de japoneses, oriundos do interior de São Paulo e do Paraná, já tinham longa tradição no cultivo de hortifrutícolas em seus estados de origem, assim como, conheciam o potencial de mercado desses produtos, podiam contar com o apoio da sua organização para captar os incentivos financeiros e comercializar a produção no mercado extra-regional. Portanto, vale ressaltar o papel desempenhado pela CAC

para o desenvolvimento desses agricultores e sua integração num circuito comercial orientado para o mercado interno, em torno dos grandes centros consumidores do Centro-Sul do País.<sup>41</sup>

Mas, como todo setor agrícola brasileiro, durante a década de 80, a agricultura irrigada do pólo Petrolina/Juazeiro foi profundamente afetada pelo agravamento do quadro macroeconômico do país e pela instabilidade das políticas agrícolas, principalmente, pela crise do padrão de financiamento da agricultura.<sup>42</sup>

A crise do Estado e do padrão de financiamento para a agricultura, com conseqüente retirada das políticas de apoio e fomento diferenciado à produção agrícola, os altos custos da irrigação e a falta de recursos nos órgãos da administração para manutenção dos perímetros e apoio aos irrigantes, impuseram a necessidade de imprimir aos projetos uma lógica de maximização dos lucros por hectare irrigado. As culturas tradicionais, mesmo aquelas de valor comercial elevado ou de processamento industrial - cebola, melão, melancia, tomate e pimentão – que constituíam a base produtiva da pequena produção irrigada, não respondiam positivamente em termos de rentabilidade econômica.<sup>43</sup> Com isso, reduzem-se as chances de sucesso daquelas culturas e as oportunidades de cultivos para a pequena produção, configurando-se uma crise que começa a se estabelecer nos perímetros públicos no final dos anos 80, para se aprofundar durante a década seguinte.

As conseqüências dessa crise são diversas para a atividade agrícola irrigada, para os agricultores e para a economia da região. Enquanto a agricultura de ciclo curto definha nos perímetros irrigados, contraditoriamente, a fruticultura avança e se expande rapidamente na região. Registra-se nessa transição um intenso processo de diferenciação e exclusão de

---

<sup>41</sup> A história do produtor Suemi Koshiyama, contada por Freitas (1998), ilustra muito bem essa influência dos colonizadores paulistas. Japonês de origem, vindo de Mogi das Cruzes – SP, ele veio para a região em 1982, como cooperado da CAC e, atualmente, se destaca entre os empresários bem sucedidos da região. Proprietário da Fazenda Koshiyama, com 150 hectares de uva, e da Special Fruit, firmas especializadas em exportação de uva, ambas localizadas no município de Juazeiro-BA, este empresário produz e comercializa, atualmente, cerca de 10 a 15% da produção de uva do pólo Petrolina/Juazeiro, estimada em, aproximadamente, um milhão de caixas, no ano de 1998. O sucesso do seu empreendimento é atribuído ao esmero no emprego da tecnologia e no controle de qualidade do produto, que resultam em elevada produtividade e grande aceitação, tanto no mercado externo como no mercado interno.

<sup>42</sup> Certamente, a agricultura irrigada do pólo Petrolina/Juazeiro foi mais penalizada com as mudanças na orientação das políticas agrícolas visto que a expansão da agricultura nas áreas irrigadas deu-se com base na cultura do tomate industrial e, como se sabe, as políticas agrícolas compensatórias ensaiadas na década de 80 se prestaram muito bem aos grãos, mas não se aplicavam integralmente para os hortifrutigranjeiros.

<sup>43</sup> Uma pesquisa realizada por Biserra et al. (1995) nos perímetros irrigados do Nordeste, verificou que em 1987 no Projeto Nilo Coelho, o maior perímetro irrigado da região, os baixos níveis de rentabilidade econômica não suportariam sequer uma política de cobrança de água do tipo “cost recovery”, onde todos os custos teriam que ser

agricultores, que se manifesta por uma sucessão da posse da terra (os lotes dos perímetros) e dos empreendimentos, resultando, assim, numa “seleção natural” e na mudança completa do perfil dos irrigantes que passa a ser determinado, principalmente, pelas capacidades técnica e de investimento na atividade frutícola.

Nesse caso, foram os produtores dotados de mais conhecimentos técnicos e de melhores informações sobre o mercado, que passaram a apostar na fruticultura como uma alternativa de exploração rentável, seguindo a lógica das grandes empresas. Mas, diferentemente destas, optaram por um conjunto diversificado de produtos que incluía, além da manga e uva, outras culturas como banana, goiaba, coco e pinha, todas voltadas para o mercado interno, especialmente, para os grandes centros consumidores de frutas “in natura” localizados do Centro-Sul e na região Nordeste, com um grande potencial de demanda.

Deve-se considerar que a crise da agricultura irrigada tradicional acelerou o crescimento da fruticultura, pois esta despontou para os produtores como alternativa de cultivo para saída da crise. Entretanto, a estratégia de mudança para fruticultura não pôde ser posta em prática pela maioria dos produtores, especialmente aquele pequeno, que já se encontrava arruinado pela própria crise, ou que não tinha condição de arcar com os investimentos iniciais exigidos pela fruticultura.

Assiste-se, portanto, a um processo de “exclusão” de agricultores, especialmente, os pequenos colonos e, ao mesmo tempo, um processo de “inclusão” de novos atores, mais especializados e profissionalizados: os fruticultores. São esses pequenos e médios produtores, que, seguindo uma trajetória distinta das grandes empresas, somam-se a estas, para determinar a expansão e consolidação da fruticultura na região, na década de 90. Em seu conjunto, perseguiram uma diferenciação na produção tendo como alvo os mercados mais sofisticados dos grandes centros consumidores do País, mas, também, para o mercado externo.

Enquanto a fruticultura se expande, assiste-se, de outro lado, a um completo desmantelamento do complexo agroindustrial que começou a ser estruturado na década de 70-80, em torno da agricultura irrigada, liderado pelas indústrias de processamento do tomate. Com isso, os encadeamentos anteriores e posteriores ao processo de produção foram

---

ressarcidos e mesmo que a tarifa de água representasse apenas os custos operacionais, os níveis de rendimentos eram insuficientes para pagar.

quebrados, e o corte do abastecimento local pela quebra da cadeia produtiva, afetou, também, a economia local.<sup>44</sup>

### **2.3 – A fruticultura de base exportadora no pólo Petrolina/Juazeiro (1985-1994)**

As empresas que começam a se instalar na região, principalmente a partir da metade da década de 80, foram, decisivamente, as responsáveis pela arrancada da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro. Contando com os incentivos financeiros e fiscais do FINOR, por intermédio do BNB e da SUDENE, grupos empresariais adquiriram grandes extensões de terras nas proximidades do rio São Francisco ou nas áreas disponibilizadas pela Codevasf que eram destinadas às empresas, dentro dos perímetros públicos. Esses grandes projetos, em sua maioria, eram originalmente destinados à produção de melão, visando a exportação, seguindo a experiência já desenvolvida no estado do Rio Grande do Norte. Como lembra um pesquisador da Embrapa, João Albuquerque, em sua entrevista nessa pesquisa:

*“A expansão da fruticultura pesada se deu a partir da década de 80. Até 80, só havia duas empresas que trabalhavam com fruticultura. A fruticultura era uva. Eram a Milano e Ouro Verde. Aqui era cultura de ciclo curto. Na área irrigada se trabalhava com cebola, melão, melancia. Depois do início da década, começou com tomate. Só para se ter uma idéia que uma das grandes empresas daqui, hoje a Fruit Fort, de Aristeu Chaves, quando ele veio aqui com o projeto da SUDENE, era para melão. Ele se associou, naquela época, à Batia, aquela empresa dos japoneses, depois do aeroporto. Era melão, tinha um pouco de limão. Isso aí era mais ou menos 1984-85 quando eles começaram.”. ... “quando Aristeu veio para cá com o projeto da SUDENE, era para melão. Eles chegaram a exportar. Todos os projetos SUDENE daquela época, não foram para fruticultura não. Foram todos para melão. O negócio era exportar melão. Ninguém conhecia manga.”*

A produção de frutas para o mercado de exportação *in natura* significa um rompimento com a lógica prevalecente de agroindustrialização, que chegou a ser implementada na região com a instalação de indústrias de processamento de frutas. Entre estas, a Nichirei do Brasil Agrícola Ltda., para produção polpa de acerola, que estimulou a rápida expansão dessa cultura nos projetos de irrigação. Outras indústrias, como a Conservas Colombo S.A. e a Palmeiron (ex-Alfanor), tinham entre os seus planos o processamento de frutas. A implantação da cultura

---

<sup>44</sup> A maioria daquelas indústrias instaladas nos parques industriais de Petrolina e Juazeiro fechou ou passou a operar precariamente. Das cinco processadoras de tomate instaladas, apenas uma estava em funcionamento em 2000, ainda assim, operando com grande capacidade ociosa.

do limão chegou a ser iniciada em algumas fazendas, incentivada por um influente empresário e político local que pretendia estender as atividades de sua indústria de processamento de laranja localizada em outro estado da região Nordeste, para o pólo Petrolina/Juazeiro.

Aqui vale ressaltar a capacidade dos empresários de antever o fracasso do pólo agroindustrial e enxergar na fruticultura de exportação um grande negócio para a região, contrariando, inclusive, as idéias arraigadas nos organismos públicos que insistiam na formação do complexo agroindustrial, sem vislumbrar a alternativa da fruticultura para o mercado *in natura*, que já tinha uma certa expressão na região. O Plano Diretor para o Desenvolvimento do Vale do São Francisco (PLANVASF), concluído em 1989, é um exemplo desse alheamento à realidade ao pregar que:

*“As atividades com melhores perspectivas nesta região são o complexo tomateiro, o beneficiamento de olerícolas, notadamente a indústria de desidratados, e as orientadas para o fornecimento de insumos à agricultura irrigada e à agroindústria regional. Entretanto, a viabilização do excelente potencial agroindustrial da microrregião Petrolina-Juazeiro depende de ações e de políticas na área de investimentos de infra-estrutura complementar à existente, com a seguinte orientação: projetos de expansão e de adequação dos distritos industriais de Petrolina-Juazeiro, estudos e pesquisas para os segmentos de ponta do complexo agroindustrial, notadamente, para a indústria tomateira, a de desidratados e a de sucos concentrados”* (Codevasf, 1989, p. 63)

Apesar de o foco dos grandes projetos estar voltado, inicialmente, para a produção de melão, as empresas logo abandonaram essa cultura e começaram a explorar, em pequena escala, outras culturas frutícolas permanentes como manga, limão e banana, como se estivessem tateando para identificar aquelas que apresentavam mercados mais promissores.<sup>45</sup> Desse leque de culturas inicialmente cultivadas, duas delas despertaram interesses das empresas, principalmente, pela possibilidade de exportação: manga e uva. Aqui, o suporte tecnológico oferecido pelo Centro de Pesquisa da Embrapa - o CPATSA - foi decisivo, pois ofereceu às empresas as informações sobre variedades, manejo das culturas nas condições de cultivo irrigado em clima semi-árido, com uma base técnica científica, tais como turno de rega

---

<sup>45</sup> A desistência do cultivo do melão pelas grandes empresas é uma questão que precisa ser melhor explicada. Sabe-se que ocorreu uma forte crise envolvendo a cultura na região, motivada por problemas com a exportação do produto, mas a causa deve ser melhor investigada e, ao que tudo indica, está relacionada à dificuldade de produção no período da principal janela de exportação da Europa (setembro-abril), devido à estação chuvosa na região. Além do que, a região concorrente do pólo Açu/Mossoró, no Rio Grande do Norte, àquela época, já tinha a logística melhor consolidada e uma tradição de exportação do melão.

das culturas, níveis de adubação e resolvendo alguns problemas impeditivos da produção na época, como, por exemplo, a quebra da dormência na videira.<sup>46</sup> Como observa o pesquisador da Embrapa, João Albuquerque, entrevistado durante a pesquisa:

*“... a Embrapa teve uma importância muito grande quando transformou a Estação de Mandacaru em uma estação exclusivamente de fruticultura. Isso mais ou menos em 1980. Inclusive, foi quando Aristeu começou a mudar e pensar em manga. Nós fizemos o que? O que a Embrapa fez? Nós fizemos campos de demonstração: plantávamos uma coleção de manga, uma coleção de citros, que foi o que entusiasmou os empresários. Foi aí que Aristeu passou de melão para fruticultura. Ele era um cara muito viajado, viu que a manga tinha aceitação no mercado externo, viu o comportamento dela aqui na estação, então, começou a mudar, inclusive, começou com manga e limão”.*

Os primeiros esforços de exportação de frutas começaram em 1987, por iniciativa das grandes empresas, motivadas pelos incentivos do Estado para resolver os problemas da balança comercial e forçadas por conjunto de fatores que desestimulavam a comercialização no mercado interno. As primeiras iniciativas foram incipientes em volume, mas despertaram nos grandes produtores a necessidade de uma maior organização, inclusive com a criação de órgãos que centralizassem as ações de comercialização dos produtores da região, a exemplo de cooperativas e, especialmente, a criação da Associação dos Exportadores de Hortifrutigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco (Valexport).

A Valexport passou a estabelecer as relações com as redes de recebedores integradas nas cadeias mundiais de distribuição de frutas, fazendo o elo de ligação entre os grandes produtores da região e o mercado externo. Essa associação de produtores desempenhou, e ainda desempenha, um papel-chave na organização e consolidação das atividades de exportação de frutas da região, como ficará demonstrado no Capítulo 3.

Em função da produção de frutas voltada para o mercado externo, foi montada na região, toda uma infra-estrutura física e de apoio à comercialização, especialmente da cadeia de frios, que envolve a estruturação de *packing house*, aumento da capacidade de resfriamento

---

<sup>46</sup> No ano de 1982, foi implantada uma coleção de cultivares de manga, pela Embrapa, na Estação Experimental de Mandacaru, que serviu de suporte para a geração de resultados de pesquisas sobre essa cultura e teve efeito de demonstração para os empresários que se instalavam na região. Eles, também, puderam observar os resultados práticos alcançados por alguns colonos da Cooperativa Cotia, que, ao mesmo tempo da Embrapa, introduziram novas variedades na região, como, por exemplo, a cultivar Haden, que já era cultivada no estado de São Paulo.

e de armazenamento nas empresas e cooperativas, melhoria da estrutura portuária, entre outros investimentos realizados.

A expansão da fruticultura pode ser observada, nitidamente, no Quadro 3, quando se compara a área plantada com a área efetivamente colhida nos perímetros irrigados administrados pela Codevasf, durante o ano de 1987. Como se tratam de culturas permanentes, cujas colheitas iniciais só se efetivam, em média, a partir do terceiro ano após o plantio, a diferença entre as áreas plantadas e colhidas indica a existência de culturas recém-implantadas, em fase de crescimento.

Quadro 3 - Área plantada e área colhida, em hectares, com fruticultura nos perímetros públicos administrados pela Codevasf - 1987.

CULTURAS	ÁREA PLANTADA (ha)	ÁREA COLHIDA (ha)
<b>Manga</b>	921	272
<b>Banana</b>	919	589
<b>Uva</b>	893	435
<b>Mamão</b>	212	192
<b>Citrus</b>	209	192
<b>Maracujá</b>	196	196
<b>Pinha</b>	105	51
<b>Outras</b>	85	-

Fonte: Oliveira (1991).

Merecem destaque as culturas destinadas à exportação (manga e uva), que, já em 1987, despontavam entre as principais fruteiras cultivadas, com destaque para a primeira, que tomaria um grande impulso na região. Mas, também, pode ser observado um leque diversificado de frutas que passam a ser cultivadas nos perímetros irrigados, onde se destaca a banana, mas todas destinadas ao incipiente mercado interno.

De fato, a partir de meados de 1985, a fruticultura se firma no pólo Petrolina/Juazeiro. Conforme pode ser observado no Quadro 4, no período 1985-95, a área colhida com as principais culturas irrigadas no pólo cresceu substancialmente. Com exceção das culturas do arroz e do tomate, todas as demais tiveram suas áreas ampliadas, especialmente as frutas, que despontam na região e tomam um grande impulso nesse período. No caso específico do tomate, fica evidenciado o momento de inflexão e queda nas taxas de crescimento dessa cultura com a crise do complexo agroindustrial tomateiro.

Quadro 4 – Evolução da área colhida, em hectares, das principais culturas irrigadas no pólo Petrolina/Juazeiro - 1980-1995.

CULTURAS	ÁREA COLHIDA (ha)		
	1980	1985	1995
Arroz	1.877	5.673	1.639
Cana	104	6.317	11.081
Cebola	6.288	4.370	5.245
Melancia	-	2.007	4.950
Melão	-	686	2.613
Tomate	1.245	7.251	5.002
Uva	57	398	2.400
Manga	8	49	4.416
Banana	52	329	3.262
Goiaba	-	1	516
Coco	93	86	695
Acerola	-	-	571
Pinha	-	14	14
Maracujá	-	36	373
Limão	-	69	282
Laranja	4	11	24

Fonte: IBGE/Censos Agropecuários 1980, 1985 e 1995-96.

Desde as primeiras iniciativas para exportação de frutas no Pólo pelas grandes empresas em 1987, até 1994, o cenário econômico do Brasil era marcado por uma grande instabilidade, pois além da elevada variação cambial frente ao dólar, era agravado por uma inflação galopante, que minguava o poder aquisitivo da população. Esse cenário desestimulava, sobremaneira, a produção para o mercado interno. Enquanto isso, o mercado externo mostrava-se mais atrativo, devido aos estímulos oferecidos pelo Governo e à desvalorização da moeda nacional, que favorecia a exportação. Os produtores do Pólo, até 1994, especificamente as grandes empresas, tinham como meta o mercado internacional. No entanto, mudanças na demanda e nas relações de câmbio interferem nesse processo.

A partir de 1994, as medidas de controle cambiais implementadas no Brasil com o Plano Real, repercutiram negativamente nas exportações dos principais produtos da região. O ano de 1995 foi marcado por uma brusca redução nos volumes exportados de manga e uva (Quadro 5). No caso específico da manga, já houve uma retomada na trajetória de crescimento das exportações logo no ano seguinte, de forma que em 1996, a região já respondia por cerca de 87,2% das exportações brasileiras e, aproximadamente, 7,0 % das exportações mundiais. A partir de então, a manga teve um bom desempenho no mercado externo com crescimento constante do volume exportado. Comportamento diferente tiveram as exportações de uva, cujo volume decresceu a partir de 1994, depois de alcançar um volume recorde. Vale ressaltar que

esta redução da exportação ocorre, simultaneamente, com a expansão das importações brasileiras de uva, principalmente, as de origem chilena, cujo volume aumentou de 15,6 mil toneladas, em 1995, para 61,7 mil toneladas, em 1996.

Quadro 5 – Exportações de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro - 1991-2000

ANO	VOLUME DE EXPORTAÇÃO (em toneladas)	
	Manga	Uva
1991	3.300	1.050
1992	9.000	5.000
1993	13.000	10.000
1994	15.000	10.000
1995	12.000	6.000
1996	17.000	4.500
1997	21.500	3.700
1998	34.000	4.300
1999	44.000	10.250
2000	57.200	13.300

Fonte: Valexport.

Nota: Dados levantados na pesquisa.

Com o Plano Real e a adoção da paridade cambial, as exportações ficaram menos atrativas. Por outro lado, o plano de estabilização da economia, logo quando implementado, propiciou uma melhor distribuição de renda no país, com a incorporação de fatia significativa da população no consumo de alimentos, entre os quais as frutas. Imediatamente após o Plano Real, o mercado interno de frutas entrou em franca expansão e tornou-se muito atrativo, inclusive, com preços compatíveis com os do mercado externo.<sup>47</sup>

Além do impacto das medidas adotadas no Plano Real, os novos tipos de exigências e controle dos compradores externos inverteram as condições favoráveis à exportação encontradas anteriormente e fizeram com que os produtores revisassem suas metas. Em 1997, os mesmos produtores do Pólo já estavam inclinados a adotar estratégias mais efetivas de ação orientadas, também, para o mercado brasileiro que, naquele momento, parecia mais promissor.<sup>48</sup>

<sup>47</sup> Sem dúvida, houve um crescimento expressivo no volume comercializado de frutas no pólo Petrolina/Juazeiro a partir de 1994, mas cabe uma ressalva importante: o propalado crescimento da demanda de frutas no período pós-Real não encontra respaldo nos dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), realizada pelo IBGE nas regiões metropolitanas, que indicam uma redução da ordem de 15,8% no consumo de frutas no domicílio, no período de 1987 a 1996.

<sup>48</sup> Aqui cabe ponderar os efeitos do Plano Real sobre os preços relativos de frutas nos mercados interno e externo. Deve-se ressaltar que mesmo antes do processo de estabilização da economia, para alguns produtos como a banana, o mercado interno já oferecia preços mais atrativos. O crescimento da demanda por frutas no mercado

O comportamento das exportações e importações frente ao crescimento constante da produção de frutas frescas no pólo Petrolina/Juazeiro, demonstra o potencial de mercado que se abre à região para produção de frutas visando o mercado externo, principalmente, as frutas tropicais, como ocorre com a cultura da manga, cujo mercado tem crescido e parece promissor e, por outro lado, evidencia a grande dimensão do mercado interno que pode contrabalançar o decréscimo dos níveis de exportação da uva, por exemplo, e incorporar outros tipos de frutas.<sup>49</sup>

O ano de 1994 marca, portanto, um momento de inflexão importante com a perda relativa do impulso exportador face a uma ampliação na participação do um mercado interno. Naquele momento, como diria Gayet (1999), vender para o mercado interno ou para o mercado externo era, em última instância, uma decisão sobre rentabilidade. Marca, também, o início de uma crise que se abate, principalmente, sobre as grandes empresas.<sup>50</sup>

A maioria dessas empresas teve que se ajustar à realidade imposta pelos planos de estabilidade econômica do Governo Federal. As empresas que não tiveram margem de manobra para superar as adversidades decorrentes dessas medidas, sobretudo, aquelas que trabalhavam predominantemente com recursos de empréstimos bancários, tiveram as margens de rentabilidade de seus empreendimentos reduzidas com a paridade cambial, que as conduziu a dificuldades financeiras, ou mesmo, à falência.<sup>51</sup>

Em toda a etapa da gestação da fruticultura na região, os interesses da produção e do comércio externo estiveram entrelaçados. Com a conformação de uma nova classe produtora, bastante seletiva e formada por um quadro reduzido de empresários e produtores

---

interno não pode ser associado, unicamente, ao aumento da renda da população, mas, também, a outros fatores de motivação e promoção do consumo, mudanças de hábitos alimentares, etc.

<sup>49</sup> Para a uva, o cenário não é o mesmo da manga, mas o aparecimento de uma variedade sem sementes adaptada à região traz nova esperança à produção voltada para a exportação.

<sup>50</sup> No Plano Collor, em 1990, quando ocorreu a primeira crise de endividamento, com o descasamento entre a correção monetária das dívidas e os preços agrícolas, as grandes empresas produtoras de frutas, ao que tudo indica, não foram muito afetadas dada a rentabilidade propiciada pela exportação, em condições de taxa de câmbio favorável.

<sup>51</sup> Em entrevista dada ao *Jornal do Commercio*, 20 de abril de 1997, p. 4, reportagem “Fruticultores rejeitam o modelo chileno”, o presidente da Valexport confirma que “*O Vale já passou por um período de grande prosperidade. Pelo menos até o início do Plano Real. Mas, hoje, a situação é extremamente difícil*”... “*As empresas do Vale não têm crescimento há dois anos. A região deu uma parada violentíssima. A rede bancária, em geral, está retraída e houve poucos investimentos por parte de grandes e médias empresas*”... “*Exportávamos manga a US\$ 6, a preço grosso, e pagávamos salário-mínimo de US\$ 65 em julho de 1994. Hoje vendemos a mesma manga por preço mais baixo, pagamos US\$ 139 de salário-mínimo e os insumos subiram 87%. É o fruto da grande defasagem cambial. Enquanto o nosso faturamento real subiu 5% a 6% em três anos, os custos aumentaram 100%*”.

profissionalizados, estabeleceu-se na região uma frente ampla de atuação para aquisição de terra, recrutamento de mão-de-obra, organização e direção da produção, transportes interno e externo, comercialização, contatos oficiais estratégicos, interferência nas instituições públicas e até na formulação das políticas públicas para o setor.

É importante ressaltar que o estabelecimento de grandes empresas de produção de frutas para exportação promoveu a formação de um mercado moderno de produtos e a estruturação de um mercado de terras, que atraiu empresários e produtores de outras regiões. Assim, desde o início, a vanguarda da fruticultura esteve formada por empresas e produtores unidos de estruturas de organização – das quais a Cooperativa Cotia e a Valeexport são bons exemplos - com estratégias empresarial e comercial bem definidas.

As transformações ocorridas na região do Submédio São Francisco têm outros desdobramentos. As presenças de capitais originários de outras regiões implicaram, não apenas em mudanças nas relações da região com o exterior, como, também, nos grupos econômicos e nos seus representantes políticos, alterando-se, assim, os seus interesses e objetivos. Portanto, como será melhor detalhado no próximo capítulo, as mudanças na estrutura produtiva vêm acompanhadas de uma reciclagem da estrutura política local.

## **2.4 – A consolidação do complexo frutícola no pólo Petrolina/Juazeiro (1995-1999)**

### ***O “boom” do mercado interno de frutas no Brasil Pós-Real***

Na região do Submédio São Francisco, dos 100 mil hectares irrigados cultivados, no ano de 1999, segundo dados da Codevasf (1999) e do BRASIL (2000), quase a metade da área (49,5 mil hectares) estava ocupada com fruticultura, onde se destacavam as culturas de manga, uva, banana, coco, goiaba, acerola, entre outras menos significativas como pinha, maracujá, papaia e limão, perfazendo um volume aproximado de produção de 926,6 mil toneladas anuais de frutas.

As culturas voltadas exclusivamente para o mercado interno conheceram um crescimento sem precedentes na região nos anos 90. Com exceção da banana, que no final dos anos 80, já apresentava uma área significativa e se equiparava às de uva e manga, voltadas para exportação, as demais culturas tinham uma participação inexpressiva e cresceram

rapidamente durante a década de 90 (ver Quadros 3 e 4). Essas culturas desenvolveram-se, predominantemente, em torno dos pequenos e médios produtores.

O caso do perímetro irrigado Senador Nilo Coelho, o mais importante perímetro público do Pólo, que detém mais de 60% da área destinada aos colonos de todos os perímetros públicos localizados no pólo Petrolina/Juazeiro, é bem ilustrativo do processo de reestruturação produtiva calcado na fruticultura. No período de 1992-97, as culturas como feijão, melancia e tomate sofreram uma redução da ordem de 2.369,3%, 592,6%, 132,7%, respectivamente, em suas áreas de cultivo, ao tempo em que as fruteiras como manga, uva, goiaba e banana registraram, no mesmo período, um acréscimo de 273,3%, 159,4%, 1.267% e 144,3%, respectivamente. A evolução da área plantada com fruticultura ocorre, portanto, em detrimento das culturas de ciclo curto que faziam parte do tradicional sistema de produção desse perímetro irrigado.

O crescimento da fruticultura no período 1991-97 nos sete perímetros públicos de irrigação localizados no pólo Petrolina/Juazeiro, foi analisado por Marinozzi & Correia (1999), que mostram que nesses seis anos as áreas exploradas com fruticultura passaram de 14% para 47% das áreas irrigáveis totais.<sup>52</sup> Demonstrem, ainda, que, enquanto as áreas com fruticultura das empresas duplicaram nesse período, no caso dos colonos, multiplicaram por cinco. Em 2000, as áreas exploradas com fruticultura pelos colonos, dos sete perímetros públicos localizados no pólo, eram de 13.594,7 hectares, contra 7.775,7 hectares das empresas (ANEXO 1).

O grande avanço da fruticultura nas áreas de colonização dos projetos públicos pode ser atribuído, entre outras, às seguintes razões: o relaxamento dos critérios e regras de sucessão de lotes por parte da Codevasf; o apoio financeiro do Banco do Nordeste e, em menor proporção, do Banco do Brasil, e o aumento da demanda por frutas no mercado interno.

Os contratos de venda e titulação definitiva dos lotes destinados aos colonos instituídos pela Codevasf, a partir de 1996, representam o reconhecimento oficial da prática de repasse e venda de lotes que já vinha ocorrendo com aprofundamento da crise que se abatia sobre os perímetros, possibilitando a incorporação de terceiros, independentemente, de qualquer

---

<sup>52</sup> Os sete perímetros de irrigação analisados foram: Bebedouro, Senador Nilo Coelho e sua recente extensão, Maria Tereza, em Petrolina-PE e Curaçá, Maniçoba, Tourão e Mandacaru, em Juazeiro-BA.

processo de seleção ou licitatório.<sup>53</sup> Isso significou legitimar o processo de transferência da propriedade dos lotes, incorporando-os ao mercado de terra. Representou, também, a supressão dos últimos instrumentos de controle e domínio público, bem como, de subordinação dos benefícios dos projetos aos interesses público e social. De outro lado, a titulação definitiva permitiu aos colonos que conseguiram resistir aos efeitos da crise e, principalmente, aos “novos colonos” que adquiriram os lotes, o acesso ao financiamento bancário para investir na fruticultura.

Tais medidas contribuíram para o fortalecimento do segmento de pequenos e médios produtores capitalizados, anteriormente mencionados, desvinculados do circuito das agroindústrias. Os produtores profissionais, especializados em fruticultura de mesa, organizados ou não em cooperativas, estabeleceram esquemas de comercialização da produção orientados, principalmente, para o mercado interno e constituíram, sem dúvida, um dos principais fenômenos responsáveis pelo desenvolvimento da fruticultura na região.

De fato, os financiamentos bancários viabilizados pelo Banco Nordeste e Banco do Brasil, por meio das mais diversas fontes de financiamento, que incluem recursos do Fundo Constitucional para o Desenvolvimento do Nordeste - FNE, do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT, e do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF, entre outros, foram um dos principais responsáveis pela expansão da fruticultura na região e pela inclusão da pequena produção nesse espaço econômico até então dominado pelas grandes empresas. A importância da pequena produção fica ainda mais evidente quando se consideram as pequenas áreas espalhadas com fruticultura ao longo da margem do rio e em vários projetos de assentamentos localizados no pólo Petrolina/Juazeiro.<sup>54</sup>

O consumo interno de frutas foi favorecido pela estabilidade da economia e pelo acesso de uma camada significativa da população a esses produtos. Em decorrência, o mercado doméstico despontou como uma grande fronteira que passou a ser ocupada pelos mesmos produtos de exportação e por um leque diversificado de frutas. Trata-se de um mercado explorado por diferentes agentes da produção e de distribuição de frutas, tais como os

---

<sup>53</sup> O processo de venda e titulação dos lotes empresariais já era facultado aos beneficiários interessados desde o início da instalação dos projetos; entretanto, para os lotes de colonos, esse processo é recente e só implementado a partir de 1996.

<sup>54</sup> Na área compreendida entre os municípios pernambucanos de Cabrobó e Petrolina, existem, atualmente, 32 assentamentos com aproximadamente 20 mil assentados, comandados pelo MST e um pela Fetape com 169

pequenos, médios e grandes produtores, atacadistas e varejistas, que, tradicionalmente, estiveram e continuarão representando um papel significativo nas cadeias produtivas das frutas frescas.

O crescimento da participação da pequena produção na fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro está intimamente relacionado à construção e ampliação de um circuito regional de produção-distribuição-consumo de frutas, ligado ao pequeno varejo tradicional das feiras e quitandas das cidades do Nordeste e Norte do País. Esse circuito envolve milhares de pequenos produtores e comerciantes e tem como *locus* principal das transações comerciais, o Mercado do Produtor de Juazeiro, de onde partem, semanalmente, milhares de caminhões carregados com um “mix” de frutas para o abastecimento das cidades localizadas, principalmente, no interior daquelas regiões. Trata-se de um circuito regido por acordos e contratos informais, que se desenvolve paralelamente aos circuitos formados por estruturas integradas, organizados em redes de caráter nacional, patrocinadas pelas grandes empresas produtoras de frutas, cooperativas, atacadistas, quase sempre pautadas em relações contratuais bem definidas, entre esses distintos agentes das cadeias produtivas.

### ***O estado da arte da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro***

Os projetos de irrigação públicos e privados do pólo Petrolina/Juazeiro lançaram-se no ramo da fruticultura, atividade que se tornou quase uma especialização desse território, contribuindo para mudanças na estrutura econômica local e criando uma nova organização territorial da produção. De acordo com os dados da Codevasf (1999), no ano de 1999, já eram mais de 31 mil hectares de frutas cultivados no Pólo (Quadro 6).<sup>55</sup>

A fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro tem aparecido na mídia como uma atividade dinâmica e exitosa do agronegócio brasileiro. Mas nem só de vantagens vive o setor. Vários empreendimentos que foram símbolos do sucesso da fruticultura na região, já desapareceram ou passam, atualmente, por uma grave crise. Entre estes, pode-se citar as Fazendas Ouro Verde, Safra, Mapel e Catalunha, que operaram por vários anos no ramo da fruticultura, mas

---

assentados. A área ocupada por esses assentamentos está estimada em 80 mil hectares, dos quais 30 mil são irrigáveis e começa a ser explorada com fruticultura.

<sup>55</sup> Os municípios de Lagoa Grande-PE e Sobradinho-BA, recém-criados, foram desmembrados, respectivamente, dos municípios de Santa Maria da Boa Vista-PE e Juazeiro-BA. Se incluídos os municípios baianos de Remanso,

não conseguiram superar ou se defender das adversidades conjunturais ou de mercado, passaram a enfrentar dificuldades administrativas e financeiras, e encerraram suas atividades na região. Ironicamente, o destino da maioria dessas fazendas foi parar nas mãos de pequenos produtores assentados, por meio do Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST), que tem forçado a intervenção do INCRA para regularização da posse da terra, e tem lutado pela retomada da produção nessas áreas.

Quadro 6 - Área cultivada, em hectares, com fruticultura nos municípios do pólo Petrolina/Juazeiro - 1999.

MUNICÍPIOS	ÁREA CULTIVADA (ha)									
	Manga	Uva	Banana	Goiaba	Coco	Acerola	Pinha	Maracujá	Outras	TOTAL
<b>Petrolina</b>	4.484,1	1.602,7	3.248,7	1.957,4	2.340,0	525,9	163,5	147,9	299,0	<b>14.769,2</b>
<b>Lagoa Grande</b>	76,9	441,4	63,2	118,9	139,9	7,5	-	12,0	27,1	<b>886,9</b>
<b>Sr. M. B. Vista</b>	293,0	450,4	137,1	136,6	72,9	9,0	-	-	6,0	<b>1.105,0</b>
<b>Subtotal-PE</b>	<b>4.854,0</b>	<b>2.494,5</b>	<b>3.449,0</b>	<b>2.212,9</b>	<b>2.552,8</b>	<b>542,4</b>	<b>163,5</b>	<b>159,9</b>	<b>332,1</b>	<b>16.761,1</b>
<b>Curaçá</b>	167,1	110,3	526,4	62,9	119,4	-	1,4	2,1	20,2	<b>1.009,8</b>
<b>Juazeiro</b>	4.592,2	756,2	429,1	765,9	1.817,7	55,3	138,4	413,6	352,0	<b>9.320,4</b>
<b>Sobradinho</b>	15,9	-	-	4,6	25,9	0,6	6,0	21,5	24,4	<b>98,9</b>
<b>Casa Nova</b>	2.251,9	397,0	219,1	121,1	432,9	13,3	61,3	31,3	308,1	<b>3.836,0</b>
<b>Subtotal-BA</b>	<b>7.027,1</b>	<b>1.263,5</b>	<b>1.174,6</b>	<b>954,5</b>	<b>2.395,9</b>	<b>69,2</b>	<b>207,1</b>	<b>468,5</b>	<b>704,7</b>	<b>14.265,1</b>
<b>TOTAL</b>	<b>11.881,1</b>	<b>3.758,0</b>	<b>4.623,6</b>	<b>3.167,4</b>	<b>4.948,7</b>	<b>611,6</b>	<b>370,6</b>	<b>628,4</b>	<b>1.036,8</b>	<b>31.026,2</b>

Fonte: Codevasf (1999).

Mesmo empreendimentos bem estruturados, do porte da Fazenda Milano, não vêm conseguindo se livrar dos efeitos da crise que atingiu a empresa e, ultimamente, alegando não dispor de recursos para renovação da infra-estrutura de irrigação, optaram por dividir as suas áreas cultivadas com uva, estabelecendo um “sistema de parceria” com os seus empregados.

Várias empresas que estão operando na região estão endividadas. Os efeitos maléficos das políticas de juros elevados sobre os custos do capital, sufocaram e ainda afetam as empresas do setor. Conforme notícia veiculada na imprensa, recentemente, o setor frutícola da região amarga uma dívida global estimada entre 200 e 250 milhões de dólares.<sup>56</sup> As origens do endividamento para a maioria das empresas remontam aos planos de estabilização, desde o Plano Collor, em 1990, quando ocorreu a primeira crise do setor, com o descasamento entre a correção monetária das dívidas, que eram ajustadas pela TR, e os preços agrícolas. Mas,

---

Santo Sé e Pilão Arcado, que hoje representam a nova frente de expansão da fruticultura do Submédio São Francisco, a área com fruticultura já ultrapassa 33,5 mil hectares.

também, as dívidas contraídas mais recentemente pelo setor, com os recursos do FNE, por exemplo, já são motivo de preocupação dos fruticultores. Nos cálculos da Valexport, para uma inflação de 40% em cinco anos, a correção da dívida das empresas agrícolas cresceu 320%, fazendo com que ela se tornasse, simplesmente, impagável.

Atualmente, a empresa Fruit Fort, dirigida pelo atual presidente da Valexport, ensaia uma fusão com as três maiores empresas produtoras e exportadoras de frutas localizadas no pólo de fruticultura do vale do Açu/Mossoró, no Rio Grande do Norte (Maísa, Frunorte e São João). Se concretizada a fusão, as quatro empresas juntas darão origem à Companhia Nordestina de Frutas, que deverá ser a maior empresa de fruticultura do Brasil.

É fato que essa fusão surge como uma saída para o elevado endividamento das empresas, pois nesse processo poderá ser negociada a reversão de parte das dívidas das empresas junto às instituições financeiras (Banco do Nordeste, Banco do Brasil e BNDES). Mas segundo o depoimento do gerente de uma das empresas envolvidas, na reportagem da Gazeta Mercantil, o principal objetivo da nova empresa é “*aumentar a capacidade de negociação no mercado externo*”. Para tanto, a nova empresa poderá ter um sócio estrangeiro, e conforme disse um diretor de outra empresa envolvida na fusão, na reportagem do jornal Valor, isso é fundamental para ter acesso ao crédito.<sup>57</sup>

Ainda nessa mesma reportagem, de forma mais objetiva e direta, o presidente da Associação de Participação e Gestão Compartilhada – APGC, que controla 49% da Frunorte, “coloca o dedo na ferida” quando afirma que a fusão é a única alternativa, lembrando que a gigante norte-americana Del Monte já deve começar a produzir melão este ano, no Vale de Açu/Mossoró. Portanto, a associação das empresas nesse momento, embora represente uma saída para a crise que se abate sobre elas, também demonstra uma visão estratégica empresarial de organização de negócios (associação de capitais) e a conscientização de que as empresas associadas serão melhores competidoras do que isoladas.

De acordo com Silva et al. (2000), as crises de ajustamento dos anos 90 contribuíram para reduzir o ufanismo quanto às possibilidades da região e serviram para orientar os empreendimentos em bases mais realistas e cautelosas. Segundo esses autores, as dificuldades

---

<sup>56</sup> Ver notícia “Dívida do setor pode chegar a US\$ 250 milhões” veiculada no dia 26 de setembro de 1999, no Caderno de Economia do jornal O Globo.

<sup>57</sup> A respeito, ver reportagens “Exportadoras de frutas fazem fusão”, Gazeta Mercantil, 06 de abril de 2000, p.B-20 e “Empresas se unem para sobreviver”, Valor, 20 de junho de 2000, p.B11.

enfrentadas pelas empresas do pólo não diferem, em gênero, das que têm sido defrontadas pela empresas brasileiras em geral, e que as tendências de longo prazo não podem ser vistas com pessimismo quando se verificam os interesses em investimento na região.

De fato, em que pesem as conjunturas desfavoráveis desencadeadas pelos planos de estabilização, o setor de fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro foi marcado por grandes investimentos na década de 90, realizados tanto pelo Estado como por grandes empresas já instaladas ou recém-chegadas à região. São grandes grupos empresariais do mercado brasileiro e multinacionais, tais como Carrefour, Bompreço, Magnesita, Silvio Santos, Queiroz Galvão, entre outros, além de outros investimentos puxados pelo Estado, como, por exemplo, a ampliação da pista do aeroporto de Petrolina, visando o transporte por aviões cargueiros, e a implantação de um sistema de leilões “on-line”, ligados ao setor frutícola na região.<sup>58</sup>

O avanço da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro, na última década, produziu riquezas e desigualdades. As grandes empresas já abocanharam a maioria das terras, apesar de terem começado a operar plenamente na atividade a partir de meados dos anos oitenta. Os dados da Codevasf (1999) já mostram uma concentração das terras nos projetos públicos implantados no pólo. Numa área correspondente a 40 mil hectares, estão instaladas 2.163 unidades de “colonos” e 219 empresas. Estas, no entanto, já detêm 61,7 % da área total. O pequeno produtor irrigante dos projetos públicos, como mencionado, vem sendo substituído por empresários e fruticultores profissionais, quase sempre vindos de outras regiões do país. No Projeto Nilo Coelho, por exemplo, estima-se que apenas 30% dos beneficiários originais permanecem com seus lotes. Mantidas as atuais políticas voltadas para o setor, esta parece ser uma tendência inexorável.

A ampliação da participação dos pequenos produtores na produção de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro está comprometida pela falta e inadequação dos instrumentos de crédito. A ausência de uma política de crédito adaptada às condições dos pequenos produtores e às peculiaridades da atividade, considerando a maturação dos investimentos e a diversidade de culturas, está contribuindo para o endividamento desse segmento de produtores. Muitos daqueles que conseguiram se engajar no ramo da fruticultura, valendo-se do crédito bancário, atualmente, amargam dívidas impagáveis.

---

<sup>58</sup> A esse respeito, ver as reportagens “A Califórnia é aqui” e “O vale das frutas” veiculadas, respectivamente, na Revista Exame, n. 17, 25 de agosto de 1999, p. 36-39 e na Revista Panorama Rural, n. 9, novembro de 1999, p. 72-79.

Vale lembrar que em 1996 o governo lançou oficialmente o Programa de Apoio e Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada do Nordeste - PADFIN. O Programa, elaborado em alinhamento com as orientações do projeto “*Novo Modelo de Irrigação*”, integrante do *Brasil em Ação*, conferia uma ênfase especial à irrigação privada e refutava o modelo de intervenção do setor público no segmento da irrigação, nos moldes do que foi desenvolvido no Nordeste, sob o paradigma de que privilegiava o aspecto social. Deveria prevalecer a lógica do mercado, portanto, estabelecia “*como diretriz a ênfase na irrigação privada, preferencialmente sob a forma de empresa ‘âncora’ e cooperativas e associações de produtores, visando reunir melhores condições de alcançar competitividade no mercado interno e externo*” (BRASIL, 1997, p.129). Uma discussão sobre o Programa será retomada no Capítulo 3.

O rumo que tomou o modelo de desenvolvimento do pólo Petrolina/Juazeiro gerou exclusão social e, também, disparidades geoeconômicas. Houve uma concentração excessiva dos investimentos, dos serviços e das receitas em torno dos principais municípios do pólo Petrolina/Juazeiro<sup>59</sup>.

Uma síntese das etapas de evolução da fruticultura no Submédio São Francisco e no pólo Petrolina/Juazeiro, comentadas anteriormente, é apresentada no Quadro 7.

### **3 - O pólo de produção e de exportação de frutas de Petrolina/Juazeiro: um modelo em construção?**

O pólo irrigado Petrolina/Juazeiro representa uma das regiões do país onde se desenvolveu uma estrutura e organização da produção em torno da fruticultura, sobre uma base de investimentos em irrigação pública. Como visto, a partir dos anos 80, a fruticultura expandiu-se rapidamente, firmando a região como importante pólo de produção de frutas no cenário nacional, voltado para os mercados externo e interno. Emerge um novo complexo de produção e exportação de frutas frescas, inseridas nas estruturas de suprimento internacional de alimentos de elevado valor e de alta qualidade.

---

<sup>59</sup> Segundo dados elaborados pela SUDENE/Secretaria da Fazenda, no ano de 1999, o município de Petrolina deteve 89,9 % do PIB e 95,7% da receita total dos três municípios pernambucanos que integram a área do pólo (Petrolina, Santa Maria da Boa Vista e Lagoa Grande).

Quadro 7 – Síntese das etapas de evolução da fruticultura no SMSF

PERÍODO <i>Ano de inflexão</i>	FATORES DETERMINANTES	
	Desencadeadores	Aceleradores
1950-1975 Os primeiros passos da fruticultura no SMSF	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ação do Estado em infra-estrutura de estrada, energia.</li> <li>• Criação da CVSF, SUVALE e SUDENE.</li> <li>• Empreendimentos pioneiros de fruticultura na região.</li> <li>• Projetos-pilotos de irrigação.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integração regional e nacional.</li> <li>• Uso de moto-bombas e bombas elétricas.</li> <li>• Estudos dos recursos naturais e agrônômicos.</li> <li>• Efeito-demonstração dos projetos-piloto de irrigação.</li> </ul>
<b>1975</b>	➤ <i>Investimentos do Estado na irrigação</i>	➤ <i>Políticas Públicas</i>
1975-1985 A constituição do pólo agroindustrial nos municípios Petrolina-PE e Juazeiro-BA e o início da fruticultura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Criação da CODEVASF.</li> <li>• Implantação e operação de projetos públicos de irrigação.</li> <li>• Instalação de agroindústrias.</li> <li>• Empreendimentos pioneiros em vitivinicultura.</li> <li>• Instalação dos primeiros projetos de fruticultura para exportação.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participação iniciativa privada.</li> <li>• Incentivos fiscais/financeiros da SUDENE e BNB.</li> <li>• Políticas agrícolas nacional / setorial.</li> <li>• Programas de desenvolvimento regional.</li> <li>• Pesquisas da EMBRAPA.</li> </ul>
<b>1985</b>	➤ <i>Exportação de frutas “in natura”</i>	➤ <i>Ação da Valexport</i>
1985-1994 A fruticultura e a formação de uma base exportadora no pólo Petrolina/Juazeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infra-estrutura de irrigação.</li> <li>• Criação da Valexport.</li> <li>• Crise do Estado e do padrão de financiamento.</li> <li>• Abertura comercial.</li> <li>• Integração com mercados regional e nacional de frutas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incentivos à exportação.</li> <li>• Crise da agricultura irrigada e do complexo agroindustrial.</li> <li>• Papel da Cooperativa Cotia.</li> <li>• Organização dos interesses privados.</li> </ul>
<b>1994</b>	➤ <i>Plano de estabilização da economia</i>	➤ <i>Aumento da demanda interna</i>
1994-1999 Consolidação do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crescimento do mercado interno de frutas frescas.</li> <li>• Especialização territorial em fruticultura.</li> <li>• Crise de endividamento de grandes empresas.</li> <li>• Emergência de novos atores sociais/formas de organização.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crescimento da participação da pequena produção.</li> <li>• Linhas de financiamentos do FNE, PRONAF, FAT.</li> <li>• Dificuldade paridade cambial.</li> <li>• Criação do PADFIN.</li> </ul>

Favorecida pela grande potencialidade de recursos naturais, em especial as condições de clima semi-árido tropical, com temperaturas elevadas, alta insolação e grande disponibilidade de água para irrigação, a expansão da fruticultura pôde se apoiar nessas vantagens comparativas oferecidas pela região. A concentração dos investimentos públicos em perímetros de irrigação no entorno de Petrolina-PE e Juazeiro-BA, cidades historicamente melhor dotadas da infra-estrutura de serviços, com forte presença da representação política e de várias instituições

públicas, fez dessas localidades o centro de atração em torno do qual se estabeleceu a iniciativa privada.

Os primeiros esforços de exportação já começaram em 1987, por iniciativa das grandes empresas, estimuladas pelos incentivos do governo, visando à obtenção de divisas. Tais esforços, também, devem ser creditados à Valexport. Como ficará esclarecido no Capítulo 3, no campo da iniciativa privada, é essa associação que passou a desempenhar um papel fundamental, junto ao setor público e organismos internacionais, visando remover os obstáculos institucionais, as restrições produtivas e as deficiências logísticas para conquista do mercado externo. Com uma estratégia bem definida, os produtores, em particular as empresas produtoras de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro, evitam os exportadores e negociam diretamente com os distribuidores e redes de supermercados no país de destino, quase sempre, tendo a Valexport como interlocutora.

O modelo exportador adotado pela Valexport, o *Marketing Board*, foi inspirado e adaptado a partir dos sistemas exportadores utilizados na África do Sul e Nova Zelândia, que funcionam por intermédio dos *boards*. No entanto, o que singulariza o modelo adotado pela Valexport é a sua característica de sistema privado, onde prevalece o espírito cooperativo entre os produtores e empresas associadas, sem controle direto do Estado, mas sem prescindir do seu apoio. Nesse sentido, a forma de atuação e organização da exportação levada a cabo pela Valexport tem uma certa parecença com o sistema norte-americano, comentado no APÊNDICE 2.

A rápida expansão da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro, associada à dinâmica do mercado externo, conectou a região às redes de suprimento agroalimentar internacional, formadas por corporações transnacionais e grandes fornecedores e distribuidores em escala continental. A participação nessas redes, cada vez mais abrangentes, tornou mais eficientes os processos de fornecimento e distribuição de insumos e equipamentos, incrementando a produtividade não apenas dentro das empresas, mas ao longo da cadeia setorial de frutas frescas e do pólo geoeconômico.

Mas o futuro da exportação de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro ainda é indefinido. A recente liberação cambial permitiu que as frutas produzidas na região ficassem mais competitivas no exterior, favorecendo as exportações. Conforme pode ser observado nos dados da Valexport (Quadro 5), os efeitos da valorização do dólar fizeram com que as vendas

de frutas para o mercado externo, nos anos de 1999 e 2000, registrassem um crescimento anual de quase 30%, para a manga, a principal fruta exportada na região, colocando as frutas em destaque entre os setores exportadores que mais cresceram. O recém-lançamento de uma variedade de uva sem sementes, com características comerciais aceitas no mercado internacional, aliado à mudança cambial, reacende a possibilidade de retorno às exportações de uva, a segunda fruta de exportação mais importante da região.<sup>60</sup>

Mantida a atual defasagem cambial, projeta-se uma retomada das exportações. Entretanto, não se pode deixar de levar em consideração que se trata de um mercado bastante competitivo, onde as frutas do pólo Petrolina/Juazeiro ocupam apenas algumas janelas de mercado, como frutas de contra-estação ou aproveitando algumas brechas encontradas no disputado mercado internacional. A competição nesse mercado está cada vez mais aguçada, pelas ofertas globais crescentes, presença de fortes barreiras comerciais e de subsídios, além das exigências de qualidade. O crescimento das exportações, também, depende do ambiente criado pelos futuros acordos comerciais estabelecidos no âmbito do Mercosul e com outros blocos comerciais.

O Plano Real teve duas conseqüências importantes para a expansão da fruticultura. A primeira delas, como mencionada, decorre do impacto sobre a expansão do consumo. A segunda conseqüência importante decorre da própria abertura do mercado e da situação de câmbio valorizado, que proporcionaram uma verdadeira inundação do mercado interno com frutas importadas, permitindo ao consumidor brasileiro conhecer uma maior diversidade de produtos de melhor qualidade. Esse contato, antes restrito a um segmento pequeno de consumidores das classes melhor aquinhoadas, é ampliado e implicou numa maior demanda por produtos do “tipo exportação”, reforçando ainda mais a tendência de uniformização e “mimetismo” de padrões de consumo das frutas e provocando um “redesenvolvimento” do mercado interno.

Nesse sentido, os produtores de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro já levam alguma vantagem, na medida em que já puderam assimilar as informações sobre os requisitos do mercado externo e, com isso, estabelecer uma base técnica de produção e uma infra-estrutura logística em condições de oferecer, em curto prazo, produtos compatíveis com as exigências

---

<sup>60</sup> Só a empresa Agropecuária Orgânica do Vale, do Grupo Carrefour, tem como meta exportar em 2002 mais de 2,5 mil toneladas de uva sem semente. A respeito, ver reportagem “Carrefour inicia as exportações de uva orgânica para Europa”, Gazeta do Nordeste, 17 de abril de 2001, p.1.

de qualidade, apresentação e organização dos mercados mais exigentes, atendendo a essa “nova demanda” do mercado interno.

Dada a vinculação da atividade ao crescimento da demanda no mercado interno, a expansão desse mercado está muito relacionada à melhoria das condições de acesso aos alimentos, portanto, a sua performance depende do comportamento dos níveis de renda da população, que vêm caindo na mesma medida em que agoniza o Plano Real.

Quando aumenta a demanda no mercado interno e este oferece preços atrativos, os fruticultores, normalmente, fazem a opção pelo mercado doméstico, uma vez que o diferencial de preço recebido no mercado externo nem sempre é suficiente para remunerar o adicional de custo utilizado para atender às determinações desse exigente mercado. Em situação de câmbio desvalorizado e de preços deprimidos no mercado doméstico, essa situação se inverte e os produtores procuram desesperadamente exportar suas frutas.

A desvalorização cambial provoca uma alta nos preços dos insumos e das embalagens que são regidos pelo mercado internacional, portanto dolarizados. Os insumos têm uma participação média de 30% no custo total da produção, enquanto as embalagens, em alguns casos, podem representar até 20% desses custos. A principal consequência é que os produtores nem sempre podem repassar o aumento de custos aos compradores. Essa alta nos custos se não traz prejuízos para os exportadores de frutas, já que o produto também é cotado na moeda americana, afeta a maioria dos produtores que têm no mercado interno o seu principal comprador.

Essa situação pendular entre os mercados interno e externo pesa negativamente contra este último, que exige compromissos e regularidade nos negócios. Mas, por um lado, a existência de um grande mercado interno serve tanto como amortecedor das incertezas e contratempos do mercado internacional, como para absorver grande parte da produção não destinada ou não classificada por critérios de qualidade, para o mercado externo.

A expansão da fruticultura em várias outras áreas da região Nordeste e em outras regiões do País, principalmente aquelas mais próximas dos centros consumidores do Centro-Sul e das metrópoles, representa uma ameaça à atividade frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, pois tais regiões despontam como fortes concorrentes na disputa desse cobiçado mercado. Nesse sentido, a crise que se abate em algumas grandes culturas como a cana-de-açúcar e, mais recentemente, na citricultura, termina empurrando uma grande leva de produtores,

principalmente os pequenos e médios, para a atividade frutícola voltada para o mercado *in natura*.

Em que pese o tamanho do mercado interno, este tem um limite que é dado, principalmente, pelo poder aquisitivo da população. O fato de várias outras regiões, com forte incentivo dos governos estaduais, se lançarem na produção de frutas como alternativa à crise de outras culturas, pulverizando a atividade em todo o país, pode comprometer a boa performance atual da fruticultura voltada para o mercado *in natura*, principalmente, quando se levam em consideração as dificuldades atuais de coordenação e regulação do mercado.

Do exposto, fica evidenciada uma inequívoca falta de clareza sobre o modelo que se desenha para a fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro. O cenário atual sugere uma ação conjunta do Estado e da iniciativa privada, para definição de um modelo que combine o fortalecimento das estruturas exportadoras com o desenvolvimento do mercado interno. Isso implica a montagem de novos mecanismos de coordenação de mercado e instrumentos de políticas públicas, visando dotar o setor de infra-estrutura e de mecanismos de comercialização que atendam às necessidades dos mercados internos e externos.

#### **4 – O processo de reestruturação produtiva e a dinâmica dos serviços no pólo de fruticultura**

O processo de reestruturação produtiva protagonizado pela expansão da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro, nas décadas de 80 e 90, como visto, provocou mudanças significativas na composição dos produtos cultivados, na base técnica de produção, nas estruturas da posse da terra e do emprego. Ocorre uma mudança completa do perfil dos agentes da produção. Entre esses, surgem as empresas ligadas a vários grupos empresariais do mercado brasileiro e multinacionais, com estruturas administrativas modernas, e fruticultores profissionalizados substituindo os agricultores irrigantes tradicionais. São novos atores sociais, que na gestão da exploração da atividade frutícola, combinam as mais diversas formas de contratos de trabalhos e serviços, envolvendo o assalariamento (permanente, temporário, por tarefa), parcerias, consultorias técnicas, terceirização de algumas etapas dos processos produtivos e de pós-colheita.

O processo de reestruturação produtiva, portanto, vem acompanhado de profundas mudanças na base técnica de produção e nas relações de trabalho, que se refletem diretamente

sobre a estrutura de emprego e renda da região. A expansão da fruticultura vem acompanhada do processo de automação de várias práticas agrícolas, traduzindo-se numa redução do nível de emprego nessa atividade. Por outro lado, as novas e mais avançadas práticas agrícolas que decorrem desse processo de reestruturação produtiva e as exigências para uma produção voltada para o mercado de produtos de qualidade, passam a exigir, cada vez mais, mão-de-obra qualificada e serviços especializados tanto no processo produtivo quanto nas atividades pós-colheita. Ampliam-se as atividades terciárias puxadas pelo dinamismo da fruticultura.

Todo esse processo foi acompanhado de um conjunto de inovações na organização da produção e do trabalho, dando origem às diversas formas de relações contratuais, que se manifestam sob forma de prestação de serviços e parcerias. Os serviços tornaram-se uma parte inextrincável do complexo frutícola. Os mecanismos de terceirização na fruticultura envolvem várias empresas prestadoras de serviços, um grande contingente de trabalhadores qualificados vinculados a estas empresas ou prestando serviços por conta própria e um número significativo de técnicos, entre outros profissionais especializados. Tratam-se de novos atores sociais que precisam ser considerados nas políticas e ações voltadas para o setor. No APÊNDICE 3, são descritos os principais serviços derivados da atividade frutícola.

## **5 - Considerações finais**

Entre os fatores que concorreram para a formação de um pólo frutícola na região, o principal deles foi a forte presença do Estado a partir da década de cinquenta, realizando investimentos significativos nas áreas de transporte, energia, comunicação, educação, saúde e agricultura. Os primeiros ensaios experimentais com fruticultura realizados pela CVSF, a realização dos estudos básicos sobre os recursos naturais da região e a implantação dos primeiros projetos pilotos de irrigação pública pela SUDENE e SUVALE, representaram os esforços iniciais das autoridades governamentais, visando explorar as potencialidades econômicas do Submédio São Francisco, onde a fruticultura aparecia mais no plano das intenções e das tímidas iniciativas de alguns pioneiros.

O marco decisivo para o desenvolvimento da fruticultura na região foram, portanto, os investimentos realizados pelo Estado na construção dos grandes projetos de irrigação a partir de meados da década de 70, aliados aos incentivos fiscais e financeiros, administrados pela SUDENE e BNB, sinalizando à iniciativa privada para investir na região. Além disso, um

conjunto de programas regionais de desenvolvimento e políticas agrícolas de corte setorial e nacional, que estendidos à agricultura irrigada, estimularam os investimentos privados em torno da fruticultura. A ação do Estado concentrada no entorno dos municípios de Petrolina-PE e Juazeiro-BA tinha como objetivo a constituição de um pólo agroindustrial.

Vale ressaltar, também, os apoios institucionais oferecidos pelo Estado, principalmente com ação da Codevasf e vários outros órgãos públicos, entre os quais a Embrapa, atuando na região. A ação do setor público foi determinante na realização de estudos e pesquisas destinados a dotar a região de uma base científica e tecnológica sólida, que viria apoiar os empreendimentos atuais.

Pode-se dizer que a fruticultura da região foi fartamente aguada e estrumada pelas fontes dos recursos públicos. A iniciativa privada vem no “rastros” dos investimentos públicos e no “faro” dos incentivos fiscais e financeiros. Os empreendimentos em fruticultura na região foram iniciados no final da década de 70, na sombra das políticas agrícolas nacionais de corte setorial, dos programas e dos fundos de desenvolvimento do Nordeste que visavam alavancar um pólo agroindustrial, em que o tomate e a cana-de-açúcar eram os produtos de maior expressão.

A fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro surge timidamente nos anos 70, à sombra da agroindústria, e toma um grande impulso em meados dos anos 80, com a estruturação de uma base exportadora. Esta confere uma dinâmica própria à atividade e consolida um pólo de produção e exportação de frutas frescas na região. Nos anos 90, a fruticultura voltada para o mercado *in natura* desponta como alternativa para a saída da crise da agricultura irrigada, aproveitando a grande demanda desses produtos no mercado interno. A partir de então, a atividade conhece uma rápida expansão, constituindo na região um complexo frutícola vinculado aos mercados externo e interno.

Em meio ao contexto macroeconômico instável que caracterizou as décadas de 80 e 90, com a desarticulação das políticas públicas e o desmonte das instituições públicas que deram o suporte à agricultura irrigada, a fruticultura vem se firmando no pólo Petrolina/Juazeiro. Dois outros fatores contribuíram para essa escalada: a capacidade da iniciativa privada de contornar a crise que se abateu sobre o incipiente pólo agroindustrial em formação na região, apostando no mercado de frutas frescas para exportação, e a capacidade de organização dos interesses

empresariais para se articular com os poderes públicos constituídos e influenciar nas decisões de políticas públicas voltadas para o setor.

A expansão da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro protagonizou um processo de reestruturação da agricultura irrigada com repercussões econômicas, sociais e políticas importantes, na região. As mudanças que daí decorreram provocaram alterações significativas na composição dos produtos cultivados, na base técnica da produção, na estrutura de posse da terra, nos encadeamentos anteriores e posteriores ao processo de produção agrícola e na estrutura do emprego da região, culminando com um verdadeiro desmonte do incipiente pólo agroindustrial que estava em formação.

A expansão e a consolidação do complexo frutícola na região foram acompanhadas por um processo de “exclusão” dos pequenos agricultores, colonos dos perímetros públicos irrigados, que foram sendo substituídos pela “inclusão” de pequenos fruticultores profissionalizados, mais capitalizados, munidos de melhor capacidade técnica e de inserção nos mercados. A inclusão da pequena produção nesse espaço econômico, até então dominado pelas grandes empresas, constitui um dos principais fatores de expansão e consolidação da fruticultura.

O resultado do processo de reestruturação produtiva protagonizado pela expansão da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro, teve várias implicações na organização da produção e do trabalho. Além da redução do nível de empregos na atividade, as exigências de uma produção voltada para o mercado de produtos de qualidade, passam a exigir, cada vez mais, mão-de-obra qualificada e serviços especializados tanto no processo produtivo quanto nas atividades pós-colheita (embalagem, empacotamento e classificação), em detrimento da mão-de-obra menos especializada.

O processo de terceirização observado na fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro deve ser entendido como uma tendência à flexibilidade verificada no conjunto da economia, nos domínios dos métodos de produção, dos contratos de trabalho, da fixação dos salários, das relações interempresas, como, também, está relacionado ao aparecimento de novas estruturas flexíveis de comercialização e de distribuição.

Entretanto, fica ainda o questionamento sobre o caráter dessa flexibilização, nos moldes como vem ocorrendo na fruticultura irrigada da região, pela recriação de formas de parcerias e precarização das condições de trabalho, na medida em que leva um grande

contingente de trabalhadores ao desamparo da proteção social e trabalhista. A informalidade nas relações de trabalho cria, portanto, um contingente de serviçais na fruticultura, encobertos sob o discurso de geração de empregos.

Os serviços que se manifestam, cada vez mais, em todas as fases do processo de produção, bem como, agregando valor na esfera da comercialização e distribuição dos produtos, transformam, paulatinamente, o pólo Petrolina/Juazeiro em um “pólo de serviços”, em vez do sonhado pólo agroindustrial, de viva memória nos planos de desenvolvimento regional.

É a emergência de novos atores locais ativos, constituídos por entidades empresariais locais, profissionais especializados, entidades ligadas aos movimentos sociais no campo, grandes empresas nacionais e multinacionais, pequenos fruticultores tecnificados, agricultores assentados, e governos (federal, estadual e municipal), que conferem a nova dinâmica da fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro.



## CAPÍTULO 3

### ORGANIZAÇÃO DA REPRESENTAÇÃO DOS INTERESSES NA FRUTICULTURA DO PÓLO PETROLINA/JUAZEIRO

#### 1 - Introdução

O objetivo desse capítulo é descrever como se organiza a representação dos interesses em torno do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, e como ela se estrutura na tarefa de concertação de interesses público e privado em favor do setor.

Inicialmente, procura-se compreender como emergem as organizações de representação dos interesses de caráter setorial voltadas para determinados produtos na agricultura brasileira. Nesse contexto, destacam-se aquelas experiências que se consolidaram em torno de alguns complexos produtivos de frutas a partir dos anos setenta, em particular, a do pólo frutícola de Petrolina/Juazeiro, o principal objeto desse estudo. Procura-se descrever como evolui a organização dos produtores em torno da agricultura irrigada da região, destacando o papel da Valexport, como principal organização e *locus* da representação dos interesses empresariais da região.

Verifica-se como a organização dos interesses privados, comandada pela Valexport, exerceu um papel importante na construção de mecanismos de governança para solucionar alguns problemas do setor e para melhorar as condições de barganha de seus representados frente aos principais agentes que coordenam e regulam a cadeia de frutas frescas, principalmente, no mercado internacional.

Em seguida, procura-se assinalar como a organização dos interesses empresariais em torno da fruticultura se consolida para formar uma rede de representação, com grande capacidade de se articular com o Estado para obter e assegurar os benefícios das políticas públicas para o setor. Verifica-se como a Valexport insere-se nessa rede, como interlocutor privilegiado do setor junto aos poderes públicos.

Finalmente, procura-se apreender qual é o balanço das forças entre os vários atores envolvidos no complexo e qual pode ser o futuro desse arranjo de interesses público e privado que se constituiu no complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro.

## 2 - A organização dos interesses privados na fruticultura brasileira.

A presença de organizações associativas de fruticultores é antiga. Elas se manifestam nas mais diversas formas de associações e cooperativas de fruticultores com o objetivo de representar os produtores de frutas de determinada localidade, nas negociações com as agroindústrias de processamento e as redes de intermediação e comercialização de frutas *in natura*, assim como, para intermediar as reivindicações de seus filiados junto ao poder público. Outra instância de organização também presente como entidade representativa de âmbito local ou nacional, são os sindicatos. Portanto, são vários os tipos de organizações que aparecem como estruturas de representação ligadas à atividade frutícola.

Existe um grande número dessas organizações das mais diversas naturezas, espalhadas em todo o país. A maioria delas cumpre apenas funções comerciais, negociando a venda das frutas de determinados grupos de produtores, mas, quase sempre, passam despercebidas no agronegócio brasileiro. Outras, alinhadas às representações dos estratos mais modernizados da agricultura nacional, por intermédio das federações das cooperativas e das associações especializadas por produtos, cumprem funções políticas e de prestação de serviços, destacando-se como organizações empresariais de peso no cenário econômico nacional.

São organizações que emergem no agronegócio com uma estrutura de atuação de caráter vertical ou horizontal, acomodando produtores e agroindústrias em associações setoriais, grupos baseados em determinada localidade ou em torno de determinados produtos, com o propósito de representar seus interesses.<sup>61</sup>

Mas a organização da representação dos interesses de caráter setorial, voltada para a fruticultura brasileira, é relativamente recente. Ela emerge em torno de alguns complexos produtivos de frutas que se consolidam a partir da década de 70, como resultado direto de políticas públicas dirigidas, que sustentaram a formação de estruturas produtivas modernas e competitivas. É em torno dessas estruturas que se constituem organizações empresariais,

---

<sup>61</sup> Para citar alguns exemplos mais voltados para o negócio da fruticultura dentro desse grande mosaico de entidades, pode-se mencionar: a Associação de Bananicultores do Norte de Minas (Abanorte); a Associação dos Produtores de Venda Nova do Imigrante (Pronova), no estado do Espírito Santo; a Associação dos Viticultores de São Miguel Arcanjo (Aviti) e a Associação Brasileira de Citricultores (Abracitrus), em São Paulo; o Sindicato Nacional dos Produtores de Coco do Brasil (Sindcoco), no estado de Sergipe; o Sindicato de Produtores de Frutas do estado do Ceará (Sindifrut); a Associação dos Exportadores de Frutas Tropicais do Nordeste (Profrutas) e a Associação para o Desenvolvimento do Agronegócio do Vale do Açu (Valefrutas), no Rio Grande do Norte, entre muitas outras organizações.

capazes de estabelecer mecanismos de orquestração de interesses com poder de influenciar as políticas públicas em benefício do setor e, com isso, superar obstáculos de ordens tecnológica e econômica e estruturar operações logísticas imprescindíveis ao segmento das frutas.

Como demonstra Graziano da Silva (1993), a política agrícola brasileira sempre foi uma política de caráter setorial dirigida ao produto. Mas com a crescente especialização da agricultura brasileira, o desenvolvimento do sistema agroalimentar e a constituição de CAIs em alguns de seus mais importantes setores produtivos, a partir dos anos setenta, esses fatores vieram aprofundar a tendência de estruturação de um sistema de representação setorial na agricultura brasileira. Nesse caso, são associações especializadas por produtos que passam a constituir a representação “real” dos estratos mais modernizados. As demandas políticas e reivindicações de tais setores, não se identificam mais com aquelas das organizações corporativas de representação da agricultura, de caráter geral, que têm como principal expoente a Confederação Nacional da Agricultura (CNA). Daí ocorre um enfraquecimento dessa estrutura de representação formal e legal dos interesses agrários do Brasil, com um aprofundamento do fosso que separa esta da representação real e atual do patronato brasileiro.

Com a estruturação dos CAIs, emergem novas formas de articulação entre as representações de interesses privados e o Estado, segundo os padrões “neocorporativistas”, constatados por Soto Baquera (1992), Graziano da Silva (1996) e Belik (1998), entre outros autores, nos quais se estabelece um mecanismo de “dupla-mão” em que:

*“a representação dos interesses privados procura influenciar as autoridades do governo com o propósito de provocar decisões que lhe favoreçam. Mas também, no sentido inverso, as autoridades governamentais procuram influenciar na articulação dos interesses privados. Ambos os sentidos convergem para constituírem um processo das políticas públicas”* (Soto Baquera, 1992 p.15).

De acordo com Graziano da Silva (1996), a maioria dos CAIs brasileiros resultaram desse padrão de relacionamento “neocorporativista”, tendo sido socialmente construídos por meio de uma combinação entre auto-organização e políticas públicas. Esse padrão, segundo esse autor, estruturou-se a partir dos anos setenta e se consolidou nos anos oitenta com a maturidade do setor agroalimentar nacional.

Como se sabe, a maioria dos CAIs estabelecidos na década de setenta se firmou num ambiente favorecido pela forte presença do Estado na montagem de uma estrutura para modernização da agricultura, assim como, determinando o ritmo do crescimento do setor

agropecuário e promovendo a articulação deste com os setores industriais à montante e à jusante. Essas condições, viabilizadas pelos instrumentos clássicos de política agrícola (crédito, seguro, preços mínimos, pesquisa, assistência técnica, entre outros) e pelos mecanismos de intercâmbio entre os interesses privados organizados e o Estado, credenciaram a emancipação de vários complexos, conferindo a determinados grupos de interesses a capacidade de auto-regulação na gestão das políticas voltadas para o setor.

Mas essa transição de um processo de gestão dirigida das políticas públicas para um momento de auto-regulação dos CAIs, deve ser compreendida levando em conta outros fatores relacionados a um movimento mais geral da sociedade e da economia do país, tais como, o processo de redemocratização iniciado em 1985 e a queda do ritmo de crescimento da economia, à crise do Estado e ao processo de abertura comercial a partir dos anos 90.

O ambiente de liberalização política e comercial, associado a um momento de crise fiscal do Estado, como se sabe, implicou o desmonte das instituições e dos instrumentos de políticas públicas agrícolas, bem como um processo de redefinição das relações entre os setores público e privado. Inaugura-se, a partir de então, novas formas de atuação de associações privadas junto às agências do governo, visando influenciar na definição dos instrumentos de políticas e encontrar soluções para os estrangulamentos dos setores, de forma coletiva.

Aqui cabe destacar as experiências daquelas organizações que emergiram em torno de alguns dos principais complexos de frutas, seja para industrialização ou para consumo *in natura*, para atuar em bloco na defesa de interesses comuns do setor. Entre essas organizações, destacam-se aquelas vinculadas aos complexos citrícola paulista e o da maçã, no Sul do país, ambas descritas no APÊNDICE 4, assim como, os complexos de frutas tropicais do Nordeste. Nesse último caso, destaca-se o complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, que será o objeto específico de análise nesse capítulo.

### **3. A organização dos interesses na fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro**

Há registro de várias associações profissionais, entre as quais cooperativas, que foram criadas antigamente na região. Mas como mostra o estudo realizado por Chilcote (1991, p.196): “*Em todos os casos, foram constituídas em nome de grupos econômicos locais e eram mantidas sob firme controle da classe dominante*”. Esse autor cita o exemplo da Cooperativa

Rural de Compras Comum de Petrolina, que reunia pecuaristas e agricultores, mas sempre foi dirigida por pessoas notáveis como ex-prefeito, diretor da SUVALE e grandes pecuaristas da região.

Em 1965 foi organizado o sindicato patronal - Sindicato Rural de Petrolina - sob a presidência de um político influente na região, Geraldo Coelho, que surge como a organização de representação dos interesses dos agricultores e pecuaristas. Naquele momento, tal iniciativa tinha mais o objetivo de consolidar a influência de um grupo político local sobre os produtores, segundo as práticas do “clientelismo” tradicional e, também, contrapor-se aos esforços da Igreja em organizar os trabalhadores rurais na região.

É com a forte intervenção do Estado na região que emergem novas formas de organização associativistas dos produtores, principalmente depois da implantação dos projetos de irrigação pública, quando várias cooperativas, associações e, posteriormente, os distritos de irrigação foram criados ou impostos pela Codevasf para contribuir na organização dos produtores e na gestão dos perímetros irrigados. Nos sete principais perímetros públicos irrigados do pólo Petrolina/Juazeiro, foram criadas, pelo menos, dez organizações dessa natureza.

Assim, as primeiras manifestações de organização dos produtores em torno da fruticultura podem ser encontradas nessas formas de organização que foram criadas nos primórdios da implantação dos perímetros públicos irrigados. Entre elas, sobressai-se a Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação de Bebedouro – CAMPIB, por sua especialização e engajamento no ramo da fruticultura.

Nos últimos vinte anos, várias outras organizações foram criadas pelos diversos agentes envolvidos na atividade frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro.<sup>62</sup> Entre elas, deve-se mencionar a Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC), que antecedeu a Cooperativa Agrícola de Juazeiro (CAJ) e a associação denominada Agro-Aliança, ambas de grande importância na comercialização de frutas. Em meados dos anos oitenta, surgiu a Valexport, que, atualmente, se destaca como a principal entidade de representação dos interesses na fruticultura da região. Ultimamente, novas formas de organização estão surgindo, onde se destacam aquelas que foram criadas sob os auspícios da Valexport, outras que surgem como iniciativas de grupos de

---

<sup>62</sup> Muito embora existam na região de estudo as organizações de representação dos trabalhadores, dentro dos limites desse trabalho serão enfocadas aquelas formas de representação dos produtores que se alinham aos interesses privados patronais na fruticultura.

produtores independentes e aquelas que despontam do movimento dos trabalhadores rurais na região.

### **3.1 - As cooperativas de irrigantes e as associações dos núcleos de irrigação.**

Desde o início do funcionamento dos primeiros perímetros irrigados - Bebedouro e Mandacaru -, foram criadas as suas respectivas cooperativas, para as quais foram delegadas algumas atribuições, tais como repasse de crédito rural, gestão das máquinas e equipamentos agrícolas de uso coletivo, centralização das compras de insumos e concentração da produção para fins de comercialização. A administração dessas cooperativas foi profundamente marcada pelo paternalismo do poder público.

*“O paternalismo, se por um lado proporcionou o controle total dos órgãos públicos sobre a vida e a produção dos colonos, por outro também garantiu-lhes uma certa proteção contra as reveses do mercado, onde eles nem sempre conseguiam colocar a sua produção. Desse modo, a presença ostensiva do Estado nos perímetros inibiu não só a plena capacitação dos irrigantes-colonos na gestão de seu lote, como a formação de entidades fortes e representativas que pudessem, de fato, romper os limites das soluções individuais dos problemas de cada um, e tratá-los coletivamente.”*  
(Graziano da Silva, 1989, p.114)

A partir de 1983, quando a Codevasf resolveu adotar uma política de emancipação dos perímetros irrigados, foram criadas associações onde não existiam as cooperativas ou onde estas estavam desestruturadas. A Codevasf transferiu a responsabilidade do gerenciamento dos perímetros públicos para as cooperativas e associações, por meio de Contratos de Administração que previam a participação dos irrigantes visando a auto-gestão dos perímetros. Diante do insucesso desse processo de co-gestão com as Associações dos Colonos, a partir de 1989, foram constituídos os Distritos de Irrigação, para as funções de administração, operação e manutenção dos perímetros de irrigação Senador Nilo Coelho, Maniçoba e Curaçá. Nos sete principais perímetros públicos irrigados do pólo Petrolina/Juazeiro, foram criados, pelo menos, quatro cooperativas, três associações e três distritos de irrigação, que ainda encontram-se em funcionamento (Quadro 8). Aqui não estão mencionadas várias outras cooperativas que

foram criadas recentemente, inclusive aquelas organizadas por intermédio do movimento dos trabalhadores rurais da região.<sup>63</sup>

Quadro 8 - Cooperativas, associações e distritos dos perímetros irrigados do pólo Petrolina/Juazeiro.

COOPERATIVAS / ASSOCIAÇÕES / DISTRITOS	ANO DE FUNDAÇÃO
Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação de Bebedouro - CAMPIB	1968
Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação de Mandacaru - CAMPIM	1973
Associação dos Colonos do Perímetro Irrigado de Maniçoba	1984
Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação de Maniçoba - CAMPIMA	1986
Cooperativa Agrícola Mista do Perímetro Irrigado de Curaçá - CAMPIC	1987
Associação dos Colonos do Projeto de Irrigação Senador Nilo Coelho	1987
Associação dos Usuários do Perímetro Tourão	1988
Distrito de Irrigação do Perímetro Irrigado Senador Nilo Coelho	1989
Distrito de Irrigação do Perímetro Irrigado de Maniçoba	1989
Distrito de Irrigação do Perímetro Irrigado de Curaçá	1990

Fonte: Codevasf (1991).

A artificialidade com que foram criadas essas cooperativas e associações impediu a emergência de organizações cujas determinações e controles fossem dos próprios irrigantes, ou seja, fruto da participação ativa destes e movida pelo interesse coletivo dos seus associados. Na prática, o processo emancipatório nunca eximiu a responsabilidade do poder público da gestão dos projetos, nem significou a constituição de organizações sólidas que pudessem representar os interesses dos agricultores irrigantes, política ou profissionalmente. Até porque a participação dessas organizações em outras instâncias, em níveis de representação de interesses mais ampla (estadual ou nacional), era praticamente nula.

### 3.2 - A Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação de Bebedouro - CAMPIB

A CAMPIB foi a primeira cooperativa dos irrigantes do pólo Petrolina/Juazeiro, fundada em 1968, no início do funcionamento do Perímetro Irrigado de Bebedouro. Ao longo de sua existência, a CAMPIB teve seus momentos de bonança quando contava com o suporte dos órgãos governamentais, principalmente da Codevasf, e das instituições de crédito rural.

<sup>63</sup> Um levantamento recente, realizado para o projeto de um Centro de Formação de Cooperativismo, identificou na região do Submédio São Francisco 84 cooperativas em 13 ramos distintos, das quais mais de 40 são cooperativas agropecuárias, donde 25 delas estão ligadas à agricultura irrigada.

Nos anos oitenta, com a crise que se abateu sobre a agricultura irrigada tradicional e a escassez do aporte dos recursos públicos, a cooperativa enfrentou dificuldades para desempenhar as suas funções. No entanto, contando com o apoio da Codevasf, ainda pôde mobilizar recursos junto ao Banco do Nordeste, para iniciar o processo de reconversão produtiva do perímetro com base na viticultura.

Atualmente, a cooperativa congrega 116 associados entre os 154 produtores (colonos e empresas) instalados no Perímetro Irrigado de Bebedouro, que no ano de 2000 cultivaram 711 hectares com fruteiras, destacando-se as culturas da uva e goiaba, com 330 e 240 hectares, respectivamente.<sup>64</sup> A especialização do perímetro em fruticultura deu um novo alento aos agricultores e conferiu uma nova dinâmica à cooperativa, sem que isso representasse a sua redenção.

Além das funções de administração, operação e manutenção do perímetro que foram assumidas a partir de 1989, a CAMPIB, atualmente, desempenha basicamente a função de centralização e comercialização da produção de seus associados. Para tanto, a cooperativa recebe os pedidos, procede às negociações de venda e cobrança, fornece as caixas para embalagem, recolhe a produção dentro do perímetro, ou seja, realiza o transporte interno e concentra a produção em seus armazéns. Por tais serviços, a cooperativa recebe uma taxa de comercialização e administração de 10% sobre o valor bruto comercializado, acrescida da taxa de 1% para integralização de capital, além do recolhimento do Funrural, que representa 2,2% do valor da venda. Mas a CAMPIB não tem mais o controle da comercialização da produção do perímetro irrigado. O caso da uva, a principal cultura, é emblemático. Estima-se que no ano 2000 a produção de uva do perímetro alcançou cerca de 4,0 mil toneladas, mas apenas um quarto dela (998,7 toneladas) foi comercializado por intermédio da cooperativa.

A CAMPIB esteve formalmente ligada ao quadro de associados da Valexport até 1998, mas nunca houve registros de exportação da produção comandada pela cooperativa e a sua participação sempre foi meramente figurativa, pois nunca teve nenhum poder de influência naquela associação de exportadores. Toda a produção sempre foi comercializada para o mercado interno e quase exclusivamente voltada para o mercado regional. Além do mais, a CAMPIB não tem conseguido ampliar a sua atuação no mercado fora do circuito regional de

---

<sup>64</sup> O Perímetro Irrigado de Bebedouro abrange uma área de 1.911 ha em terras irrigáveis, das quais 1.063 hectares são explorados por 147 colonos e 848 hectares são explorados por sete empresas, entre elas a área ocupada pela Embrapa e duas áreas que foram ocupadas com assentamentos (Assentamentos São José e Mansueto de Lavor).

produção-distribuição-consumo de frutas, ligado às CEASAs, ao pequeno varejo tradicional das feiras e às quitandas das cidades do Nordeste e Norte do País.

Os resultados da ação da CAMPIB, como das demais cooperativas encravadas nos perímetros irrigados do pólo Petrolina/Juazeiro (CAMPIM, CAMPIMA, CAMPIC), foram muito tímidos, quando não redundaram em desmandos administrativos que macularam a imagem da ação cooperativista nos projetos públicos. Quase todas enfrentam problemas de gestão e padecem da falta de uma ação visando a elevação do padrão técnico do seu quadro de associados, principalmente no tocante à melhoria de qualidade dos seus produtos. Por outro lado, falta a todas elas uma estratégia mais agressiva de comercialização para ampliar os horizontes de mercado. Sequer conseguem por em prática o próprio princípio de cooperação inter-cooperativa, segundo o qual as cooperativas devem apoiar-se umas nas outras. A tímida integração nas redes comerciais e a reduzida interligação com outras entidades associativas similares, não conferem poderes às cooperativas dos perímetros para influenciar no mercado ou influir em decisões políticas que se revertam em benefício das suas atividades ou dos seus quadros sociais.

### **3.3 - A Cooperativa Agrícola de Cotia - CAC**

A Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC), de efêmera existência no pólo Petrolina/Juazeiro, deixou um legado de organização associativa em torno da fruticultura da região. Com uma trajetória totalmente diferente das demais cooperativas dos perímetros irrigados, a CAC, originária de São Paulo, instalou-se no município de Juazeiro no ano de 1983, onde montou sua base para implantação de um projeto de colonização numa área adquirida junto à Codesvaf, no perímetro irrigado de Curaçá-BA.

A CAC figurava entre as maiores cooperativas do Brasil e operava nos ramos da agropecuária (batata, soja, avicultura, algodão, entre outras culturas), indústria (óleo, farelo e frigoríficos), exportação e terras (colonização privada) e a sua atuação se estendia aos estados de São Paulo, Paraná e Minas Gerais. Em 1980, já contava com mais de oito mil cooperados em todo o país e sua instalação no pólo Petrolina/Juazeiro fazia parte de sua estratégia de diversificação multissetorial e inter-regional.

A entrada desse grande conglomerado cooperativo na região vem acompanhada de novos produtos, novos mercados e novos padrões de inovações técnica e organizacional. Foram os colonos vinculados à CAC que iniciaram o cultivo das novas variedades de manga com aceitação no mercado internacional (Haden e Tommy Atkins) e ampliaram rapidamente o cultivo da uva na região, com elevado padrão técnico, alta produtividade e qualidade dos produtos. A atuação da CAC, também, representava um novo processo de gestão quando comparada às cooperativas já existentes na região. Além de um forte apoio técnico e financeiro, os cooperados podiam contar com a logística de comercialização da entidade, que mantinha uma boa inserção nas redes de distribuição de produtos hortifrutícolas dos grandes mercados consumidores do Sudeste do país e, também, no mercado externo, por intermédio da sua divisão Cotia Exportação e Importação. Foi a CAC que qualificou um grupo de produtores do pólo visando a exportação de melão e uva. Credita-se a essa cooperativa a primeira experiência de exportação de uva da região para o mercado europeu, no ano de 1986.

*“COTIA played a major role in teaching other growers in the region how to solve problems of exporting fresh fruit because it already had a long experience with exporting other agricultural products, including coffee, soybean, and fresh fruits like melon and apples – crops that its members already grew. COTIA had opened a permanent office in Rotterdam in the mid-1960s to deal with the marketing of these products in European countries and had a direct relationship with several of its buyers, who frequently visited the crops of COTIA’s members in Brazil”.* (Damiani, 1999, p. 82).

Numa cooperativa do porte da CAC, os cooperados do pólo Petrolina/Juazeiro, embora pudessem gozar de vários benefícios oferecidos por sua entidade, certamente, não tinham qualquer participação ou poder de influenciar nas grandes decisões estratégicas do conglomerado. Tanto é assim que, em 1994, os cooperados do pólo assistiram atônitos o processo de falência do conglomerado, quando o empreendimento na região era considerado lucrativo e promissor. Essa marginalização do poder diretivo, a falta de autodeterminação do quadro social local e a sua impotência para reverter a situação de insolvência do conglomerado, colocaram em evidência a inconsistência da representação dos interesses dos cooperados fruticultores da região sob o comando da CAC. A fruticultura era um segmento de pouca expressão frente aos demais ramos de negócio do grande conglomerado cooperativo.

### 3.4 - A Cooperativa Agrícola de Juazeiro (CAJ) e a Agro-Aliança

A insolvência da Cooperativa Agrícola de Cotia abriu uma crise de legitimidade na representação dos interesses de seus cooperados, que ficaram desamparados e decepcionados com o sistema cooperativista. Alguns poucos cooperados resolveram dar continuidade à prática cooperativista iniciada pela Cotia e fundaram a Cooperativa Agrícola de Juazeiro – CAJ, enquanto outros optaram por novas alternativas de prestação de serviços ou formas de associativismo para comercialização da produção, como foi o caso da criação da associação Agro-Aliança.

A CAJ deu continuidade aos serviços que eram prestados por sua antecessora e implantou um novo processo de gestão administrativa que procurava encurtar e tornar mais direta a linha de acesso dos cooperados no processo diretivo da entidade. Ao contrário do que ocorre com as demais cooperativas dos perímetros públicos de irrigação do pólo Petrolina/Juazeiro, a CAJ sempre primou pela prestação de uma série de serviços – herança típica da CAC - que incluem a centralização da compra de insumos e venda da produção, padronização nos processos e procedimentos de produção pré e pós-colheita, embalagem, resfriamento, transporte, entre outras medidas de controle que se refletem diretamente na qualidade dos produtos.<sup>65</sup> Com isso, a CAJ tem obtido um padrão de qualidade de seus produtos que é reconhecido nacional e internacionalmente.

Com essa estratégia de atuação, a CAJ tem conseguido baratear os preços pagos pelos cooperados na compra de embalagens, adubos, defensivos e transporte. A orientação técnica e o planejamento da produção que são prestados aos agricultores, facilitam não apenas a identificação das necessidades dos insumos, mas permitem, principalmente, a programação e o escalonamento da produção em função da demanda e da melhor época de colocação dos produtos no mercado.

A CAJ congrega, atualmente, 42 cooperados que cultivam um leque diversificado de frutas incluindo 300 hectares de uva, 600 hectares de manga, 80 hectares de pinha e 20 hectares de atemóia, entre outras culturas, destacando-se as duas primeiras pelo grande volume comercializado, cerca de 1,5 milhão de caixas de uva e 650 mil caixas de manga. No mercado externo, a CAJ se destaca com um volume significativo de vendas de uva, operando por

intermédio do Brazilian Grapes Marketing Board – BGMB, da Valexport, onde ocupa um lugar privilegiado, pois assumiu a sua coordenação desde o ano de 1995. No ano de 2000, a CAJ exportou 330 mil caixas de uva, com previsão de ampliação de 50% desse volume, nos próximos dois anos. Exportou, ainda, 75 mil caixas de manga, das quais 25 mil para o mercado europeu e 50 mil para o mercado norte-americano, por intermédio da Interfrutas.

Adotando uma marca própria – Copacabana Gold – e uma estratégia de segmentação na comercialização dos produtos, conforme o padrão de qualidade que cada mercado exige, a CAJ tem conseguido uma boa inserção nas redes nacional e internacional de distribuição de frutas. No mercado interno, ela distribui frutas em todo o país, estabelecendo contratos de venda com os grandes distribuidores atacadistas dos principais centros consumidores do país e, também, com a tradicional rede de distribuição de âmbito regional.

O legado da organização da CAC credenciou a CAJ para participação na rede associativa de representação dos interesses privados liderada pela Valexport, em condições privilegiadas. Ao contrário das demais cooperativas dos perímetros irrigados, a CAJ tem uma boa inserção no mercado e sua ligação com a Valexport a credencia como uma entidade que representa a defesa dos interesses de seus associados.

A Agro-Aliança tem a mesma origem da CAJ, porém com trajetória e estratégia de atuação distintas. Surgiu na crise da CAC em 1994, quando um grupo de agricultores que estava se desligando da cooperativa fundou a associação para resolver os problemas de comercialização de seus produtos. Tudo começou quando três funcionários desligados da CAC montaram uma empresa de comercialização de frutas (ETA, também conhecida como “O Vizinho”), em Juazeiro-BA, e passaram a representar, no pólo Petrolina/Juazeiro, uma grande empresa atacadista de frutas da região Sudeste: a Pessini-Pessini. Ao mesmo tempo, começaram a prestar um serviço de apoio comercial e logístico aos ex-associados da cooperativa, inicialmente por meio da compra e venda em consignação e, posteriormente, aglutinando-os em torno da Agro-Aliança.

A Agro-Aliança chegou a congrega mais de 80 produtores de frutas, operando, apenas, no mercado interno com a venda de uva, manga, melão e outras frutas, em menor volume. A principal forma de organização de comercialização das frutas ocorria por

---

<sup>65</sup> Como mostram Pires & Cavalcanti (2000), o ano de 1995 constituiu um marco no estilo de governança da CAJ, com a introdução do Programa de Qualidade Total (PQT).

intermédio de um esquema de “*joint-venture*” com a Pessini-Pessini, em que a Agro-Aliança recebia os pedidos, coordenava a centralização da produção, fornecia a embalagem, contratava o transporte, despachava as frutas para o seu destino final e fazia a mediação do sistema de cobrança.

A principal característica da organização sempre foi a desobrigatoriedade da entrega da produção por parte dos associados. Pela prestação dos seus serviços, a Agro-Aliança cobrava uma taxa de 13% sobre o valor comercializado, mas os agricultores tinham a liberdade para utilizar outros canais de comercialização. A relação entre a Agro-Aliança e seus associados se resumia, basicamente, nas operações comerciais, sob a tutela de uma grande firma de distribuição. Por outro lado, a flexibilidade contratual na comercialização criou uma relação de compromisso muito frouxa entre as partes; portanto, tratava-se de uma modalidade de organização que era muito frágil enquanto entidade de representação dos interesses dos fruticultores da região.

A partir do início do ano 2000, a estrutura da Agro-Aliança passou por uma grande transformação. As atividades da associação voltaram-se exclusivamente para o mercado externo, envolvendo um número reduzido de médios produtores de uva. Atualmente, a Agro-Aliança congrega apenas quatro produtores com uma área cultivada em torno de 70 hectares de uva. No ano 2000, exportou cerca de 140 mil caixas de uva via BGMB, vinculado à Valeexport. As operações para o mercado interno, antes realizadas pela associação, ficaram a cargo da empresa comercial que deu origem à Agro-Aliança - o Vizinho -, atualmente, com outra razão social.

### **3.5 - A Associação dos Produtores Exportadores de Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco (Valeexport)**

A Valeexport foi criada em 1988 em torno de um pequeno número de empresários. A organização surgiu da necessidade de resolução de uma série de problemas que começaram a tomar conta do mercado de produção de frutas, assim como, para solucionar os entraves encontrados nos primeiros esforços de exportação realizados pelas grandes empresas a partir de 1986, com o melão, e em 1987, com a uva e a manga.

A experiência negativa de algumas empresas com a exportação de melão prejudicou a imagem da região do Vale do São Francisco como exportadora desse produto no mercado

européu e concorreu para o colapso da cultura na região, com sérios prejuízos para os perímetros irrigados. Entretanto, serviu como importante lição para que os empresários e órgãos governamentais passassem a se preocupar com padrões de qualidade, classificação e embalagem dos produtos, variedades demandadas e uma série de outras exigências dos mercados de importação.

Diante dos problemas com o mercado de frutas e considerando que algumas poucas empresas produtoras de manga e uva do pólo Petrolina/Juazeiro já iniciavam a exportação desses produtos, a própria Codevasf passou a promover entre as firmas a idéia de se criar uma associação. Segundo Damiani (1999), a Codevasf exerceu um papel crucial na criação da Valexport, não somente promovendo discussões sobre as vantagens da associação, mas, também, fornecendo o suporte financeiro à recém-criada organização durante os seus primeiros estágios de existência.

A Cooperativa Agrícola Cotia, que saiu prejudicada com o episódio das exportações de melão, tomou para si a lição de que era necessário se preocupar não apenas com os seus próprios carregamentos, mas, também, com os dos outros exportadores do pólo Petrolina/Juazeiro. Nesse sentido, a CAC deu uma grande contribuição à Valexport, fornecendo o *know-how* para todos os seus membros sobre como resolver os principais problemas da exportação de produtos agrícolas frescos. Como frisa Damiani (1999, p.88),

*“After the creation of Valexport in 1986, COTIA lent the newly created organization some of its managers who had worked in São Paulo and who had extensive experience in exporting agricultural exports. In addition, Valexport started to use COTIA’s offices in Rotterdam, which allowed it to take advantage of COTIA’s great contacts with European buyers.”.*

Assim, movido pela necessidade de melhor inserção competitiva no mercado internacional, um pequeno número de empresários tomou a iniciativa de criar a associação, que foi concebida visando o desenvolvimento de ações na área técnico-agronômica, logística e, também, no que diz respeito a gestões político-institucionais, com o objetivo de representar seus associados perante os poderes públicos. Conforme previsto no seu estatuto, a entidade visava:

*“Manter relacionamentos e firmar convênios com órgãos, entidades e empresas públicas ou privadas, no país e no exterior, que exerçam atividades relacionadas com a produção, preparação, transporte, armazenamento, comercialização, exportação e promoção de produtos hortifrutigranjeiros no Brasil e no exterior, em todas as formas, inclusive*

*através de participações em feiras, exposições, com fundos próprios ou de terceiros” (Valexport, 1998, p.1).*

No momento de criação da Valexport, participaram apenas quatro grandes empresas (Curaçá Agrícola, Mapel, Nova Fronteira e Milano), cujos proprietários eram empresários ligados aos ramos da construção, transporte, bancos e indústria, sediados em Recife, Salvador e São Paulo. Em pouco tempo, foram incorporadas as cooperativas CAC e CAMPIB, além de várias outras empresas agrícolas da região. Atualmente, a Valexport é composta por 53 membros, dos quais 50 são empresas agrícolas, com personalidade jurídica ou não, e os outros três membros são as cooperativas CAJ (sucadênea da CAC) com os seus 42 produtores, a Cooperativa Agrícola de Pirapora (CAP)<sup>66</sup> e a Agro-Aliança (ANEXO 2). A CAMPIB, com os seus 116 cooperados, já não figura mais como associada da Valexport.

Seus membros são empresas juridicamente independentes, que atuam conjuntamente em torno da associação, em caráter mais cooperativo que competitivo, na formulação de estratégias para atingir objetivos comuns. Contando com o apoio dos órgãos públicos e a força do poder econômico e político de seus associados, a Valexport logo se transformou na principal entidade de representação dos interesses privados em torno da fruticultura da região. Nos dias atuais, a Valexport invoca a condição de representante de 1500 fruticultores da região, junto aos poderes públicos.

A estratégia de ação da Valexport vem evoluindo ao longo da sua existência. Inicialmente, ela atuou como uma unidade de inteligência operacional para organização das exportações. Com esse propósito, estruturou-se em setores que operavam as distintas fases de exportação, envolvendo a efetivação dos contratos de venda das frutas, apoio técnico e controle de qualidade, compras de materiais, apoio fisco-contábil, enfim, todo o apoio logístico às exportações.

Com o amadurecimento da entidade, ela se estruturou para atuar em duas frentes distintas. No plano político, a Valexport tem como estratégia ocupar os espaços de influência para a consecução dos objetivos que ela considera prioritários para o setor, estabelecendo como metas: 1) fortalecimento das exportações; 2) incremento à pesquisa de fruticultura

---

<sup>66</sup> A Cooperativa Agrícola de Pirapora (CAP) está instalada no município de mesmo nome, no Norte de Minas Gerais, portanto, totalmente deslocada do pólo Petrolina/Juazeiro. Remanescente da antiga Cooperativa Agrícola de Cotia, a CAP congrega 23 produtores que cultivam uma área de 150 hectares de uva, além de uma pequena

irrigada; 3) adequação de infra-estrutura portuária e aeroportuária com especialização para operação com frutas, e 4) integração da fruticultura em nível nacional para o estabelecimento de uma política de fruticultura para o setor (Valexport,1999). Essas metas são comentadas mais adiante, nos itens que tratam da relação da Valexport com a rede de representação dos interesses privados na fruticultura.

No plano dos negócios, a Valexport adota uma estratégia operacional que faz convergir os interesses negociais específicos e comuns de grupos de associados, em torno de uma estrutura administrativa e operacional, que vem evoluindo e sendo modificada ao longo do tempo. Operacionalmente, as ações da Valexport estão organizadas em estruturas independentes, denominadas internamente de “câmaras setoriais”. Durante muito tempo, as principais “câmaras setoriais” da Valexport foram: 1) o Brazilian Grapes Marketing Board – BGMB; 2) a Câmara da Manga; 3) a Câmara da Uva de Mercado Interno; 4) o Projeto Uva Sem Semente, e 5) o Pool de Frete Marítimos (Valexport, 1998). Em torno dessas “Câmaras”, foram sendo estruturados novos serviços tecnológicos e de apoio à comercialização dos produtos, tais como o Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco - SicVale e a Entidade Tecnológica Setorial - ETS.

O BGMB foi criado em junho de 1992, com a finalidade de organizar as exportações de uva, tendo como principal atribuição estabelecer gestões de mercado junto aos importadores, congregar as informações de produção e manter a disciplina da qualidade, para comercializar a uva com uma única marca.

*“Concebido a partir da análise e comparação de diferentes sistemas exportadores de fruta como “CHILENO”, “SUL AFRICANO” o da NOVA ZELÂNDIA, o ISRALENSE, entre outros; e retirado o que de melhor estas experiências produziram, se aplicou adequação necessária, aos nossos usos e costumes e a nossa realidade de momento. O modelo escolhido foi o MARKETING BOARD, sem uma estrutura operacional pesada e sem a disciplina da legislação” (Valexport,1998, p.3)*

Atualmente, o BGMB congrega 19 associados, dos quais 17 são empresas de grande porte, uma cooperativa - a CAJ - que detém a presidência do Board, desde 1995, e duas associações com reduzido número de produtores de médio porte. Em que pesem alguns percalços sofridos ao longo de sua existência, o BGMB foi a base sobre a qual se estruturou a

---

área com manga e pinha. Em 1999, a CAP chegou a exportar oito mil caixas de uva para a Argentina, operação feita em parceria com a empresa Special Fruit, localizada no pólo Petrolina/Juazeiro.

Valexport e ainda hoje representa o segmento mais sólido dessa entidade, em termos de ações cooperativas, para levar a produção dos seus associados ao mercado externo. Em 2000, um ano problemático do ponto de vista climático para a produção de uva no período requerido para as exportações, o BGMB conseguiu exportar 890 mil caixas de uva. Para os próximos anos, há previsão de ampliação do volume exportado para dois milhões de caixas de uva.

A Câmara da Manga foi criada em 1991, “*com o objetivo específico de desenvolver trabalhos no sentido de facultar, ao produtor, a exportação para países com forte exigência quarentenária*” (Valexport, 1999). O primeiro trabalho feito nesse sentido foi a implementação do “Programa de Monitoramento das Moscas-das-Frutas” que antecede a própria criação da Câmara. Implantado em 1989, por meio de um convênio específico firmado entre a Valexport, Embrapa, Ministério da Agricultura e Abastecimento, Codevasf e EBDA (Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola), sob a coordenação da Valexport, esse programa já foi resultado das primeiras ações da entidade junto ao poder público, para cumprir as exigências das exportações para o mercado norte-americano. A partir de 1997, a Câmara da Manga foi ampliada e transformada no Grupo de Manga do Vale – GMV, descrito mais adiante, e o Programa de Monitoramento passa a ser executado separadamente.

O monitoramento é um serviço coordenado e prestado com exclusividade pela Valexport. Antes restrito aos seus filiados, atualmente é facultado a todos os produtores da região que aspiram exportar seus produtos, mediante o pagamento àquela associação de uma taxa de inscrição (R\$ 500,00) e uma taxa de manutenção mensal por hectare monitorado (R\$ 3,50). De acordo com as informações prestadas pela Valexport, esse serviço é prestado, atualmente, a cerca de 380 produtores e cobre uma área estimada de oito mil hectares. Atualmente, o Programa inclui, entre outras medidas de inspeção e controle, o tratamento hidrotérmico para frutas destinadas à exportação para o mercado norte-americano.

A Câmara de Uva de Mercado Interno existia desde a fundação da associação, em que um grupo de produtores de uva se reunia semanalmente para discutir questões inerentes ao mercado interno. Nas reuniões da Câmara, eram analisados os preços praticados nos principais mercados, em nível dos agricultores, e o volume comercializado na região. A partir de então, os produtores definiam indicativos de preços para serem praticados na semana. Recentemente, a discussão em torno dos problemas do mercado interno dentro da Valexport evoluiu para a idéia de criação de uma modalidade de venda coletiva, inspirada no sistema de *veiling* ou

leilão de origem, que se materializou no Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco (SicVale), descrito mais adiante.

O Projeto Uva Sem Sementes responde diretamente a uma demanda dos empresários da região, diante da tendência do mercado internacional de uvas, que é claramente orientado pela preferência do consumo de uvas sem sementes. O objetivo é introduzir, caracterizar e selecionar genótipos promissores de uva sem sementes adaptados às condições do semi-árido. Com isso, estão sendo identificadas variedades com características aceitas no mercado internacional adaptadas à região. O projeto tem carreado recursos para montagem de laboratório, capacitação de técnicos e custeio das pesquisas que são executadas pela Embrapa, por intermédio dos centros de pesquisas do Semi-Árido e de Uva e Vinho.

O Pool de Fretes Marítimos é coordenado diretamente pela Valexport e tem como principal tarefa a organização dos volumes a serem exportados em navios, a consolidação da carga, a contratação dos armadores e dos operadores portuários. Trata-se de mais um serviço prestado aos seus associados que visa, principalmente, a redução dos custos dos carregamentos das frutas. Com essa estratégia, a Valexport estabelece um processo de concentração dessa fase de exportação, criando economias de escala necessárias para colocar as frutas da região no mercado externo em condições mais competitivas.

O Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco (SicVale) consiste de uma central de comercialização que concentra a oferta, disponibilizando as frutas no mercado de forma padronizada. O objetivo desse sistema é organizar, principalmente, a comercialização do mercado interno, evitando um grande número de intermediários desnecessários. Nesse sentido, contando com o aporte de recursos do PADFIN, foi concebido o SicVale como uma estrutura operacional técnica e operacional de apoio aos fruticultores da região, que previa treinamento de pessoal, estabelecimento de normas e condutas para comercialização (classificação, embalagens e controle de qualidade) e o aperfeiçoamento do sistema de informação de mercados. O SicVale funciona como uma central informatizada, prevista para operar com quatro modalidades de comercialização: Relógio Eletrônico, Intermediações Especiais, Marketing Board e Balcão Eletrônico. Atualmente, está operando quase exclusivamente com o Balcão Eletrônico, que funciona como uma rede, conectando os produtores ao SicVale, onde são oferecidos seus produtos aos compradores cadastrados, especificando as condições de preço, variedade, qualidade e prazo de entrega.

No ano 2000, o SicVale movimentou cerca de 11 mil toneladas de frutas com um faturamento de vendas de 13,7 milhões de reais. Entre os produtos comercializados, aparecem goiaba, coco verde, maracujá e, principalmente, uva e manga, que representaram 90% do volume comercializado. Atualmente, existem 426 clientes cadastrados, dos quais pelo menos 250 são considerados ativos, aqui entendidos como aqueles que compraram nos últimos 60 dias. O custo do serviço estipulado pelo SicVale é de 0,5 % e 2,0% sobre o valor comercializado, conforme a operação seja realizada, respectivamente, com as redes de supermercados ou com os atacadistas.

Atualmente, encontram-se em fase de estruturação outros serviços técnicos voltados para as empresas vinculadas à Valexport que visam, principalmente, a elevação da competitividade das empresas pela implementação do processo da produção integrada. Com esse objetivo, está sendo estruturado um sistema de controle e de gestão operacional da produção, visando, principalmente, a implementação do processo de Produção Integrada de Frutas (PIF), um mecanismo para obtenção da certificação dos produtos em conformidade com as exigências de qualidade dos principais países importadores e de acordo com as solicitações das grandes cadeias de distribuição, inclusive no mercado interno. Tratam-se de novos serviços tecnológicos cuja implementação está sendo concebida, centrada na criação de uma Entidade Tecnológica Setorial (ETS)<sup>67</sup> e na implantação de um Sistema de Informação Agrícola, operando em rede com os produtores filiados à Valexport. Este sistema visa a implementação de um banco de dados, que atua como unidade central de uma rede de informação para monitoramento e controle das ações da PIF, e implantação de um modelo de prevenção fitossanitário, baseado num sistema de alerta para as empresas participantes do Sistema.

Recentemente, foram estruturados ou encontram-se em fase de estruturação outras “Câmaras”. São elas, o recém-criado Grupo de Vinho do Vale – GVV, formado pelas vinícolas da região e a denominada Outras Câmaras Setoriais, que congrega produtores ligados a outras frutas cultivadas na região, tais como goiaba, coco e banana.

---

<sup>67</sup> A criação de Entidades Tecnológicas Setoriais (ETSs) foi proposta pelo CNPq no âmbito do Programa de Apoio à Fruticultura Irrigada do Nordeste (PADFIN) e tem como finalidade gerir o processo de desenvolvimento tecnológico de determinada cadeia produtiva, numa região específica.

A estrutura administrativa da Valexport é formada, atualmente, por uma diretoria, uma superintendência e três gerências (administrativa, comercial e tecnológica), conforme organograma a seguir (Figura 2).

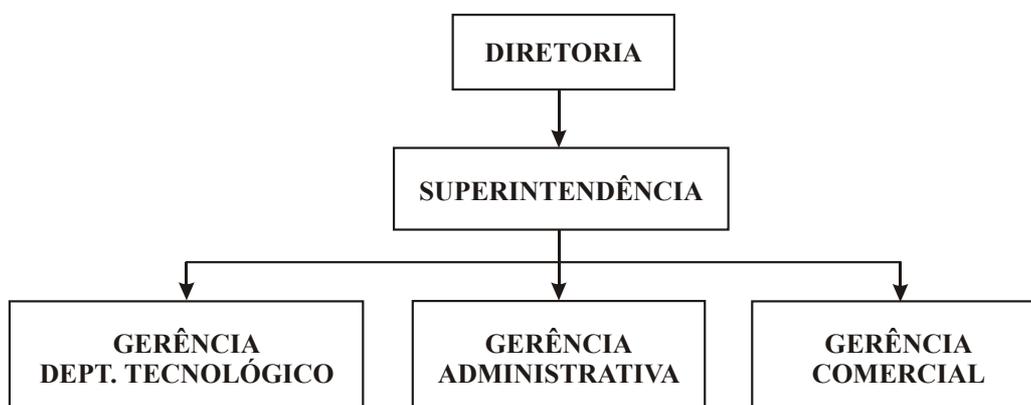


Figura 2 - Organograma da estrutura administrativa e operacional da Valexport.  
Fonte: Valexport (2001)

As “Câmaras Setoriais” anteriormente descritas estão vinculadas às duas gerências de operação. Ligadas à gerência comercial, funcionam: o Brazilian Grapes Marketing Board – BGMB; o Grupo da Manga do Vale – GMV; o Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco - SicVale; o Pool de Fretes Marítimos; o Grupo de Vinho do Vale – GVV e Outras Câmaras Setoriais. Vinculados à gerência Tecnológica estão o Serviço de Monitoramento das Moscas das Frutas, o Projeto Uva Sem Semente e os serviços vinculados à recém-criada Entidade Técnica Setorial.

Com toda essa estrutura, a Valexport assume a coordenação de um reduzido número de empresas de grande e médio portes para sua inserção, principalmente no mercado externo, e monopoliza a representação dos interesses dos fruticultores da região.

### **3.6 - As novas organizações de representação dos fruticultores do pólo**

Ultimamente, surgiram novas formas de organizações de pequenos, médios e grandes produtores que perseguem uma melhor inserção competitiva de seus associados no mercado globalizado, por meio não apenas de iniciativas de centralização de vendas, padronização e controle de qualidade, criação de marcas, entre outras medidas, mas, também, procurando

galgar algum espaço político nesse jogo de interesses que se forma em torno do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro. Dentre essas organizações, despontaram o Grupo de Manga do Vale (GMV), que nasceu à sombra da Valexport, e outros que surgiram por iniciativas isoladas de grupos de produtores, com apoio daquela e de outras entidades ou incentivo das instâncias governamentais. Entre elas, podem-se mencionar o Grupo de Coco do Vale do São Francisco (GCV), a Associação dos Produtores do Vale (Aprovale), a Cooperativa dos Produtores de Manga e Derivados do Estado da Bahia (Comanba), as cooperativas e associações ligadas às atividades do movimento dos trabalhadores rurais da região, e vários outros grupos de pequeno porte que se organizaram por conta própria em torno da produção e comercialização frutas.

O Grupo de Manga do Vale (GMV) foi organizado pela Valexport em 1997, contando com a participação inicial de cerca de 22 membros, entre grandes, médios e pequenos produtores no seu quadro de associados. O grupo surge a partir da preocupação com a expansão das áreas cultivadas e o crescimento vertiginoso da produção de manga dos pequenos e médios produtores da região, que estava deprimindo o preço da fruta no mercado. Concebido inicialmente para negociação e aperfeiçoamento do mercado interno da manga, o GMV, também, facultava aos seus membros o acesso ao mercado externo, antes restrito a um reduzido número de empresas. A constituição do GMV, por outro lado, constituía uma tentativa clara da Valexport de ampliar a sua representatividade entre os fruticultores do pólo Petrolina/Juazeiro, com a incorporação de pequenos e médios produtores em seus quadros, assim como, obter maior legitimidade como entidade de representação dos interesses da categoria frente aos poderes públicos.

Com uma estrutura de comercialização bem articulada nos principais mercados de âmbitos nacional e internacional, estratégia de marketing agressiva e adoção de marcas próprias (GMV e Victoria) para os mercados interno e externo, o GMV proporcionou saldos positivos em termos de formação de preços e agregação de valor à produção de manga dos seus associados.

O GMV chegou a congrega cerca de 30 produtores de manga do pólo. Infelizmente, o Grupo não foi capaz de administrar os conflitos e as divergências internas entre os blocos formados, de um lado, pelos grandes produtores empresariais e, de outro, por pequenos e médios produtores, principalmente, no tema tocante à proporcionalidade do valor das taxas de

administração e manutenção da entidade. A ausência de normas e regulamentos formais para funcionamento da entidade permitiu a quebra da fidelidade das vendas por parte de alguns membros. Finalmente, a decisão da diretoria da Valexport obrigando que toda a comercialização da manga do GMV fosse realizada por intermédio do SicVale, acirrou ainda mais as divergências entre os blocos de filiados. Em decorrência de tudo isso, se abriu uma crise interna no Grupo, cujo desfecho final foi a dissolução da entidade. Entre os dirigentes da Valexport, há um sentimento de que o GMV ainda tem condições de ser reativado com uma nova modelagem, envolvendo pequenos e médios empresários em torno de um *packing house*. Daí porque, ainda figura no organograma da entidade.

O Grupo de Coco do Vale do São Francisco (GCV) foi criado por iniciativa de um grupo de produtores preocupados com os problemas da comercialização que começavam a emergir com o crescimento vertiginoso da área cultivada e da produção de coco na região. O pólo Petrolina/Juazeiro já é responsável por 10% de toda a produção de nacional de coco verde anão, um tipo específico cultivado na região destinado ao consumo de “água de coco”.<sup>68</sup> Na região do Submédio São Francisco, que vai de Xique-Xique-BA a Petrolândia-PE, existem, atualmente, dez mil hectares de coco cultivados, dos quais apenas 30% estão em produção. Embora haja uma tendência de crescimento do consumo de coco no mercado interno, estimada em cerca de 20 a 30% ao ano, a projeção da produção da região para 2003 está estimada em 32 milhões de frutos por mês. Preocupados com o futuro da comercialização do coco, os produtores começaram a se organizar, pensando, inclusive, no mercado externo, onde pretendiam colocar o produto na Europa durante o verão e passaram a discutir a possibilidade da instalação de uma agroindústria para extração e engarrafamento de água de coco verde, como alternativa para absorção de parte da produção.<sup>69</sup>

O grupo foi fundado no início de 1999, reunindo 26 produtores de coco com o objetivo de integrar os produtores da região, promover um fluxo de informações (técnicas e de mercado) para o setor, divulgar o produto e viabilizar a sua exportação. Para tanto, foi criado um selo de qualidade para garantir a padronização do produto de acordo com as

---

<sup>68</sup> Aqui vale uma ressalva: no Brasil, o coco é considerado fruta para consumo de ‘água de coco’, ou transformação em ‘leite de coco’ ou ‘coco ralado’, enquanto a maioria dos países produtores o classifica como oleaginosa, destinado à produção de óleo. Toda a produção do pólo Petrolina/Juazeiro é voltada para o consumo de ‘água de coco’.

recomendações do GCV. Contando com o apoio da Valexport, Embrapa e Sebrae, o GCV conseguiu viabilizar os primeiros embarques para a Inglaterra e a Itália. O resultado de uma pesquisa sobre manejo pós-colheita de coco, desenvolvida pela Embrapa, viabilizou o transporte dos frutos “*in natura*” em contêineres, por via marítima, e tornou a operação de exportação tecnicamente viável. Mas a quantidade exportada foi muito limitada e as possibilidades de ampliação do mercado externo são muito remotas. Um dos principais impeditivos é o custo do transporte.

Atualmente, o GCV conta com 82 sócios com uma área cultivada de cerca de 580 hectares, da qual 80% em produção. Com a recente negociação para instalação de uma agroindústria para extração e envasamento de água de coco – a Amacoco –, projeta-se uma ampliação imediata do quadro de associados para cerca de 300 produtores. Se concretizado, contemplaria algo em torno de 10 a 11 % do total de produtores de coco do Submédio São Francisco, hoje estimado em 2.800 produtores.

Embora não seja possível precisar com clareza o escopo de atuação da entidade, as negociações recentes do Grupo com vistas à produção agroindustrial já têm desdobramentos sobre a organização dos interesses privados da região.<sup>70</sup> As relações estabelecidas entre o GCV e a Valexport sempre foram muito tênues e ficaram limitadas ao apoio prestado por esta entidade à pesquisa realizada pela Embrapa e ao apoio logístico à incipiente experiência de exportação. A proposta de comercialização para o mercado interno por meio do SicVale, nas condições estabelecidas pela Valexport (custo de 2% sobre o valor bruto comercializado), não serviu de atrativo para uma atuação conjunta, mas, ao contrário, distanciou ainda mais o GCV daquela entidade. Atualmente, há uma tendência clara de afastamento do GCV da Valexport, bem como de um alinhamento do Grupo com a representação da organização dos interesses privados vinculada à produção agroindustrial, por intermédio do Sindicoco. Esse novo arranjo de interesse parece selado não apenas com a instalação da indústria envasadora de água-de-coco, mas, principalmente, pelo estabelecimento da futura delegação do Sindicoco, em Petrolina-PE.

---

<sup>69</sup> Conforme a reportagem “Nova indústria”, revista Negócios Agrícolas, n. 15, v. 4, março 2001, p.12-13, o mercado potencial brasileiro é estimado em cerca de 500 milhões de litros por ano, o que significa 5% do consumo nacional de refrigerantes e isotônicos. Atualmente, apenas uma quarta parte dessa demanda é atendida.

<sup>70</sup> Há um compromisso firmado pela indústria em fase de instalação para absorver, nos próximos dois anos, nove milhões de frutos/mês, equivalentes ao consumo de cerca de 30% da produção estimada para a região.

Outras organizações de fruticultores estão se estruturando na região, independentemente do esforço comandado pela Valexport. Uma dessas iniciativas, ainda em fase de estruturação, surge do lado do estado da Bahia, como um Projeto-Piloto da Câmara Estadual de Fruticultura e liderado pelo maior exportador individual de uva do Vale do São Francisco, Suemi Koshiyama, e alguns grandes produtores de manga. Trata-se da criação da Cooperativa dos Produtores de Manga e Derivados do Estado da Bahia (Comanba), que, atualmente, congrega 24 associados, entre os quais quatro cooperativas das áreas irrigadas do lado baiano no Submédio São Francisco, envolvendo cerca de 280 pequenos e médios produtores de manga.

Prevendo um grande crescimento da produção de manga, os produtores do pólo Petrolina/Juazeiro temem, mais tarde, ficar sem mercado para comercializar seus produtos. A cooperativa nasceu a partir da formação do Consórcio de Exportação do Vale do São Francisco (Conexport), estruturado com o apoio da Agência de Promoção de Exportação (Apex)<sup>71</sup>, com o objetivo de abrir novos mercados e organizar os produtores para conquistar e garantir as vendas de manga no mercado externo. Para tanto, a cooperativa tem um projeto que prevê a montagem de um *packing house* orçado em cinco milhões de reais, com capacidade para processar vinte mil toneladas de manga por ano. Os cooperados pretendem, também, criar uma marca única para as mangas comercializadas.

Mas as dificuldades para estruturação da Comanba não são pequenas. O consórcio está emperrado e a cooperativa não conseguiu obter financiamento para o *packing house* junto às instituições financeiras e de desenvolvimento da região. No ano 2000, os associados tiveram que recorrer às grandes empresas da região para exportar parte da produção de manga, a um custo muito elevado.<sup>72</sup> Por falta de recursos, a Cooperativa, também, tem encontrado dificuldades para formação do seu quadro técnico e administrativo e estruturação de outros

---

<sup>71</sup> A Agência de Promoção de Exportações (Apex) foi criada no final de 1997, tendo como principal objetivo a formação de consórcios visando aumentar a participação das pequenas e médias empresas nas exportações. A Apex opera em colaboração direta com a Câmara de Comércio Exterior (Camex) e em estreita coordenação com os Ministérios das Relações Exteriores e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. A Agência é coordenada pelo SEBRAE, a quem compete centralizar as ações que dizem respeito à promoção comercial de exportações, e assessorada por um Comitê integrado por membros do Governo e da iniciativa privada.

<sup>72</sup> De acordo com informação de um dirigente da Comanba, uma grande empresa da região chegou a cobrar US\$ 1.00 por caixa de manga intermediada, além dos custos operacionais de exportação referentes às seguintes operações: beneficiamento, embalagem e paletização, transporte até o porto, custos administrativos, armazenagem frigorífica, embarque, frete marítimo, manuseio, transporte e armazenagem frigorífica no local de destino, imposto de importação, desembarço no porto e a comissão do importador. No ano de 2000, essas despesas custaram aos produtores do pólo entre 3,4 e 4,0 dólares por caixa de manga exportada.

serviços. Devido a esses problemas, os grandes produtores que participaram da fundação da Comanba já a abandonaram.<sup>73</sup>

Frente à frustrada tentativa de estruturação dos seus próprios serviços, a cooperativa está recorrendo à terceirização das atividades de comercialização externa, por meio de uma empresa privada (a Exintrade) que detém o *know how* de uma empresa exportadora chilena. No contrato que está sendo firmado, a empresa deverá instalar o seu *packing house* na região, estabelecer os contratos de vendas no mercado internacional e prestar o seu serviço com exclusividade à Comanba.

Da atuação das organizações dos trabalhadores rurais na região, surgiram várias associações e cooperativas ligadas às atividades do Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST) e do Sindicato dos Trabalhadores Rurais (STR). Entre essas organizações, podem ser citadas a Cooperativa de Produção Agropecuária do Assentamento Ouro Verde (Copaove), fundada com quase 100 famílias de agricultores assentadas pelo MST, há quase quatro anos na Fazenda Ouro Verde, localizada no município de Lagoa Grande – PE e a Cooperativa de Fruticultores do Assentamento São José (COFAS), criada em 1999 com a participação de 36 membros, também com o apoio do MST. Ambas fazem parte e recebem o apoio da Central de Cooperativas do MST, que congrega em torno de 20 associações e cooperativas dos assentamentos na região, em que a maioria delas ainda cumpre função de encaminhamento das negociações para instalação das famílias.

As formas de constituição das associações e cooperativas não diferem muito daquelas que foram formadas nos perímetros públicos, nas décadas anteriores. Elas são criadas para facilitar as negociações e transações entre os trabalhadores assentados e as agências governamentais, principalmente o INCRA, visando a legalização das terras, os benefícios de financiamentos, subvenções individuais e coletivas necessárias à instalação das famílias e implantação das atividades produtivas. Entre os objetivos dessas cooperativas, estão a ampliação das áreas cultivadas com frutas, remanescentes das antigas empresas ou nas novas áreas ocupadas, a diversificação da produção e a organização da comercialização no mercado interno. A principal particularidade dessas cooperativas são a existência de uma base de organização que vem do movimento de luta pelo acesso à terra e a construção de uma

---

<sup>73</sup> Na opinião de um dirigente de outra cooperativa da região, por trás da criação da Comanba, prevalecia uma estratégia dos grandes produtores de usar os pequenos produtores como escudo para arrancar recursos do governo visando a construção de um grande *packing house* e, assim, viabilizar a exportação de suas próprias produções.

identidade de grupo firmada no compromisso de uso coletivo dos meios de produção e das estruturas das organizações, vislumbrando, portanto, a formação de entidades fortes e mais representativas que possam romper os limites das soluções individuais para tratá-las coletivamente.

Ainda no ano de 1998, desponta outra iniciativa de organização independente dos produtores do pólo. Trata-se da Associação dos Produtores do Vale (Aprovale), que surgiu do agrupamento de doze pequenos e médios produtores de manga do pólo, que tinham problemas comuns de condução de suas atividades, quais sejam, dificuldades técnicas e comerciais que impediam obter uma melhor inserção no mercado. No ano seguinte à fundação da Aprovale, já surgiu a primeira oportunidade de exportação, atendendo à demanda de uma empresa estrangeira que pretendia importar manga para a Europa. Essa iniciativa de exportação foi facilitada pela participação de um dos membros do grupo que dispunha de um *packing house*, além de experiência como exportador de frutas.

A Aprovale foi fortalecida com a participação de quinze fruticultores egressos do extinto GMV já no ano 2000 e, atualmente, a entidade conta com 25 associados que possuem uma área cultivada estimada em 357 hectares de manga. Um dos objetivos atuais é alcançar o número de 30 associados, formando um grupo seletivo de fruticultores profissionalizados e, com isso, obter o equilíbrio contábil e financeiro para manutenção da associação. Com menos de três anos de existência, a Aprovale já é reconhecida e passou a receber o apoio das instituições que atuam na região, como a Codevasf, Embrapa, Distrito de Irrigação, entre outras, para montagem futura de um *packing house*, participação em eventos e programas de melhoria na produção e qualidade de frutas. Entre os projetos de curto e médio prazos da associação, constam: a contratação de consultorias técnicas para os associados, a compra conjunta de insumos, além da construção do seu próprio *packing house*.

No ano 2000, a Aprovale conseguiu exportar tanto para Europa como para os Estados Unidos, por intermédio de um contrato firmado com a Nova Fronteira, uma grande empresa da região. Foram exportadas 447 toneladas de manga, com perspectiva para decuplicar esse volume em curto e médio prazos. Nesse mesmo ano, o volume de manga comercializado no mercado nacional foi de 1.281 toneladas, cujo principal destino foi a Ceagesp e outras CEASAs das regiões Sul e Sudeste.

Recentemente, novas formas de organizações envolvendo pequenos e médios produtores começaram a ser esboçadas, como iniciativas independentes vinculadas ou não à Valexport, que buscam, junto aos grandes produtores e exportadores, uma inserção competitiva no mercado. São pequenos grupos, formados por três a cinco produtores, que adotam uma marca ou razão social comum, para melhor racionalizar e ampliar a escala de produção, compras de insumos, redução de custos das taxas de administração e manutenção cobradas pelas entidades às quais estão filiados. Citem-se os exemplos da Agro-aliança, anteriormente citada, e o caso da Guabre Agricultura Ltda., em que ambas reúnem entre quatro e cinco produtores de pequeno ou médio porte e participam efetivamente do Brazilian Grapes Marketing Board (BGMB), da Valexport. Também, é o caso do Grupo JC Agrícola, formado por cinco produtores de médio porte, que arrendaram o *packing house* da massa falida de uma empresa (a Mapel) e passaram a operar com a exportação de frutas. Mas há registros de muitas outras iniciativas dessa natureza, organizadas independentemente da Valexport.

O que singulariza essas novas formas de organização formada por grupos de pequenos e médios produtores profissionalizados, é que elas estão se nucleando e se multiplicando no pólo Petrolina/Juazeiro, em torno dos *packing houses*, sejam eles próprios ou de terceiros, pertencentes às grandes empresas de produção de frutas ou aos *packing* comerciais que estão se instalando na região.

### **3.7 - Um balanço sobre as organizações dos produtores na fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro**

Um balanço sobre as formas de organizações econômicas e produtivas existentes em torno da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro, permite antecipar algumas conclusões. O ambiente artificial com que foram criadas as cooperativas e associações de produtores dos perímetros públicos de irrigação deu origem a uma estrutura de organização dependente dos poderes públicos, com pouca capacidade de autodeterminação e de representação de interesses dos cooperados. O que se idealizava nos primórdios da implantação dos perímetros públicos, como ambiente que oferecia vantagens potenciais à criação de condições favoráveis para as práticas associativistas e cooperativistas, não tem se concretizado na realidade.

Com o esgotamento financeiro do Estado, a redução dos investimentos públicos e a crise da agricultura irrigada, tais estruturas se revelaram extremamente frágeis e incapazes para adequar sua capacidade produtiva, comercial e financeira, assim como, instaurar mudanças necessárias para reverter o quadro de dificuldades enfrentadas por seus associados. Mesmo no caso daquelas cooperativas que conseguiram implementar um processo de reestruturação produtiva ancorado na fruticultura, faltaram-lhes elas as inovações organizacionais, gerenciais e técnicas para uma melhor inserção nos novos mercados.

A fragilidade das organizações cooperativas do pólo Petrolina/Juazeiro estruturadas dentro dos padrões tradicionais tornou-se evidente. A exceção ficou por conta da CAJ, que ressurgiu das “cinzas” da CAC, mas herdou desta uma estrutura de prestação de serviços e um comportamento agressivo no mercado que se assemelham às empresas capitalistas. A nova estrutura organizacional da CAJ, além de privilegiar a adoção de uma série de critérios e controle de qualidade dos produtos e serviços, também procurou estabelecer parcerias e alianças, com o objetivo de assegurar e conquistar novos mercados. Entre essas alianças cabe destacar a sua participação na Valexport, que lhe confere uma maior amplitude na forma de governança e de representação dos interesses de seus associados.

Como se sabe, a forma de governança da estrutura cooperativa pode proporcionar ganhos de eficiência resultantes de uma adequada coordenação da produção e de uma melhor posição de barganha no mercado, principalmente quando se trata de produtos perecíveis, como frutas. Entretanto, o poder de representação dos interesses dos seus filiados frente aos poderes públicos constituídos é, muitas vezes, limitado, especialmente quando se tratam de pequenas cooperativas, que passam despercebidas frente às instâncias de tomada de decisões políticas e das estruturas de representações de caráter horizontal do tipo Organizações das Cooperativas do Brasil (OCB), Confederação Nacional da Agricultura (CNA), entre outras.

É a partir da criação da Valexport que começa a ser moldada e constituída uma organização que vai se transformar no principal *locus* de representação dos interesses empresariais do pólo Petrolina/Juazeiro. Trata-se de uma iniciativa de organização que surge a partir do espaço local como nova forma de articulação com o Estado e de coordenação setorial, com medidas de padronização, controle de qualidade, criação de marcas, formação de pool de exportação, etc. Essa organização da Valexport propiciou ganhos em escala para os vários componentes do custo final da produção, atuando com uma logística de apoio

comercial, contribuindo para a circulação das informações técnicas e de mercado e, principalmente, exercendo o papel de controle da qualidade, associado ao desenvolvimento de marcas para as frutas da região.

Dessa forma, ela passou a exercer um poder de coordenação e regulação sobre a atividade, além de ser credenciada como interlocutor privilegiado junto ao Estado, com capacidade para influenciar, inclusive, nas definições das políticas públicas voltadas para o setor. Como ficará melhor esclarecido nos itens seguintes, o que caracteriza a ação dessa associação é, principalmente, a sua capacidade de articulação com o Estado e com um grande leque de instituições para carrear e assegurar os benefícios para os seus associados e para o setor.

Entretanto, não se pode perder de vista que essa forma de organização é seletiva. A estratégia de atuação da Valexport privilegia, prioritariamente, a inserção competitiva da produção de seus associados no mercado internacional, por intermédio das exportações. Mas o acesso ao mercado externo, ainda é restrito a um pequeno número de produtores e empresários que estão diretamente vinculados à associação, enquanto um grande número de pequenos e médios fruticultores do pólo Petrolina/Juazeiro, estão totalmente alijados desse mercado e se vinculam exclusivamente aos circuitos regional e nacional de produção-distribuição-consumo de frutas, do grande mercado interno.

A iniciativa recente da Valexport de ampliar o escopo da sua atuação, criando ou apoiando novas formas de organizações (GMV e GCV) e criando novos serviços (PIF e SicVale) não logrou êxito no sentido de ampliar a participação de pequenos e médios produtores, não obstante isso represente uma necessidade para legitimação e fortalecimento da imagem da entidade como representante dos interesses dos fruticultores da região perante os poderes públicos. Os ensaios de abertura e ampliação do quadro de associados se fizeram acompanhados de uma segmentação de seus filiados e da oferta de alguns poucos serviços prestados pela entidade no apoio às operações voltadas para o mercado interno, ficando preservadas a estrutura de comando e as estratégias próprias do núcleo formado pelo reduzido número de empresas exportadoras.

A proposta inicial do SicVale era facultar os seus serviços e beneficiar, também, os pequenos e médios produtores, para reduzir a ação dos intermediários na comercialização das frutas. A organização do SicVale poderia dotar as empresas de pequeno e médio portes de uma

plataforma de negócios normalmente acessível apenas às grandes empresas, que têm quadros profissionais capazes de reunir a informação de mercado, de logística, de marketing e de escala de venda. Mas os obstáculos nesse sentido não foram poucos. A exigência de fidelidade do associado ao sistema com regras previamente estabelecidas de participação, disciplinadas por normas e procedimentos para assegurar o controle das especificações de classificação e qualidade, aliada à falta de uma estrutura de apoio técnico e de capacitação, tem atuado como fator impeditivo ao acesso da maioria dos produtores do pólo. O SicVale, que se propunha a atuar como associação, chegou a cadastrar 390 fruticultores do pólo, mas hoje só opera efetivamente para 20 empresas vinculadas à Valexport.

As iniciativas recentes de organizações formadas por pequenos agrupamentos de produtores dentro ou fora da Valexport representam uma tentativa de conseguir um maior poder de barganha, para romper as barreiras e dificuldades que os impedem de uma melhor inserção no mercado de frutas. Muito embora esses grupos não consigam desenvolver uma estrutura formal e sólida de representação de interesses, eles prestam relevantes serviços aos produtores associados, facilitando o acesso às inovações tecnológicas, às informações de mercado e às estruturas de comercialização. Tratam-se de iniciativas que começam a tomar corpo na região, cumprindo de forma eficaz as funções comerciais, e, também, se estruturando como verdadeiras redes de cooperação sócio-técnicas. Pressionados pela necessidade de obter escala de produção em épocas bem definidas para cumprir os contratos com os compradores, a concorrência e competição entre os produtores associados dão lugar ao espírito de cooperação e integração, pelo intercâmbio permanente de informações técnica e comercial.

Ao que parece, esse tipo de organização representa a forma mais profícua para participação dos pequenos e médios produtores no escopo de atuação das associações de interesses privados que cumprem uma função política na região, como a Valexport e o Sindicoco ou, quem sabe, alguma dessas organizações que estão emergindo na região não possa vir a assumir essa função num futuro próximo.

Por falta de apoio às organizações de produtores de pequeno e médio portes, como a Comanba e outras pequenas organizações que emergem na região, eles estão recorrendo aos serviços prestados pelos detentores de *packing houses*, sejam eles as grandes empresas instaladas no pólo, como a Nova Fronteira, sejam firmas especializadas na exportação de frutas, como a Interfrutas, que, muitas vezes, são apenas prepostos das grandes empresas

importadoras de frutas. Com isso, começa a se desenhar na região algo parecido com o que ocorre no Chile, com a presença de empresas exportadoras estabelecendo contratos para exportação com pequenos e médios produtores.

#### **4. A Valexport e a rede de representação dos interesses privados na fruticultura brasileira.**

Nesse item, procura-se assinalar como a organização dos interesses empresariais em torno da fruticultura se consolida, formando uma rede de representação com grande capacidade de se articular com o Estado para obter e assegurar os benefícios das políticas públicas para o setor. Em seguida, verifica-se como a Valexport, principal organização e *locus* da representação dos interesses do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, insere-se nessa rede.

A partir dos comentários anteriores sobre as organizações existentes em torno do negócio da fruticultura brasileira, depreende-se sobre a emergência de uma intrincada rede de representação dos interesses em que se destacam, pelo menos, cinco grandes associações ligadas aos principais complexos frutícolas do país: Abecitrus, ABPM (descritas no APÊNDICE 4), Valexport, além da Agapomi (Associação Gaúcha dos Produtores de Maçã e Pêras), no Rio Grande do Sul, e a Profrutas (Associação dos Exportadores de Frutas Tropicais do Nordeste), no Rio Grande do Norte, entre outras com menor poder de representação política. Organizadas em torno dos interesses empresariais, essas associações monopolizam a representação do setor e estabelecem uma rede de relações com instituições dos setores público e privado, passando a ocupar espaços estratégicos nos campos políticos e negociais. Aqui cabe destacar a relação dessa rede de representação com as instituições e as políticas públicas orientadas para o setor.

Inicialmente, cabe uma menção especial ao Instituto Brasileiro de Fruticultura (Ibraf), que teve um papel pioneiro importante na soldagem da rede de representação dos interesses público e privado em torno da fruticultura brasileira. Trata-se de uma associação de direito privado, constituída e dirigida pela iniciativa privada, com a participação de instituições públicas. O instituto foi criado em 1989, por 17 associações regionais e empresas de fomento à agricultura, como a Embrapa e a Codevasf, que deram o suporte inicial para sua fundação. Na sua concepção inicial, o Ibraf tinha como objetivo a montagem de um centro de informações

mercadológicas sobre a atividade frutícola e fazer uma ponte entre as instituições de pesquisa e o setor produtivo.

Atualmente, a entidade conta com um quadro de associados constituído por 29 membros, entre os quais as associações, cooperativas, sindicatos, empresas e produtores de frutas, firmas de comercialização e exportação de frutas, indústrias de máquinas e insumos, empresas e profissionais liberais de pesquisa e consultoria (ANEXO 3). Além da prestação dos serviços de divulgação das informações técnicas e mercadológicas aos seus associados e outros clientes do agronegócio da fruticultura, o Ibraf participou ativamente na concepção e execução de vários programas de promoção da fruticultura implementados pelo Estado e desenvolve uma série de ações em parceria com instituições de pesquisa, empresas e órgãos governamentais, visando o desenvolvimento da atividade e a viabilização de medidas de interesses específicos do setor.

Em torno dessa rede de representação dos fruticultores, que tem no Ibraf uma das principais entidades de articulação, várias ações foram e estão sendo implementadas, procurando ampliar o relacionamento entre os interesses privados da fruticultura e o Estado, principalmente, visando o desenvolvimento de programas de incentivos às exportações de frutas. A título de exemplo, pode-se citar a influência do Ibraf e das organizações de representação dos interesses privados na concepção e implementação do Programa de Apoio à Produção e Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais (Frupex), executado numa ação conjunta com a Secretaria de Desenvolvimento Rural (SDR), do então Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária (MAARA) e, posteriormente, no Programa de Apoio e Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada do Nordeste (PADFIN), no âmbito do atual Ministério da Agricultura e Abastecimento (MAA). Atualmente, destaca-se o Programa Setorial Integrado de Exportações de Frutas Brasileiras, que vem sendo desenvolvido desde setembro de 1998, numa ação conjunta Ibraf, Apex e MAA, para divulgação das frutas no exterior.

O Frupex foi criado em 1991, com o apoio do Denacoop (Departamento Nacional de Cooperativismo, atual Departamento de Cooperativismo e Associativismo Rural) para ser implementado pelo Ministério da Agricultura junto com a iniciativa privada, por intermédio de uma câmara setorial da fruticultura, também criada no início do governo Collor. *“Vinculado à Secretaria de Desenvolvimento Rural do MAARA e apresentado como um Programa*

*Mobilizador*”, o FrupeX propunha-se a atuar “em estreita articulação com as associações representativas do setor privado”, com a “preocupação em assimilar o ponto de vista empresarial no desenvolvimento das atividades” (Carraro & Cunha, 1994). De acordo com o entrevistado da pesquisa, Andrés Vilas, que participou da formulação do Programa:

*“O FrupeX resultou de uma tentativa brasileira de fazer algo que o Chile estava fazendo. A experiência chilena marcou muito o início do FrupeX. Um conjunto de pesquisadores brasileiros e alguns empresários foi ao Chile. Na época, nós tínhamos o Cabrera como Ministro da Agricultura. Eu lembro que nós conversamos com um grupo de pessoas, um grupo relativamente limitado num primeiro momento, sobre a possibilidade de o Brasil começar a dar os primeiros passos no sentido de fazer uma fruticultura mais ordenada. Esse espaço tinha a previsão de fazer um conjunto de ações na área de promoção e divulgação e contar o que estava acontecendo com a fruticultura no Chile, África do Sul, México e Califórnia. Tinha um esforço grande no FrupeX de contar que fruticultura era um bom negócio em outros lugares, que era um negócio acima de um bilhão, um bilhão e meio no Chile”.*

O Programa foi concebido para ser desenvolvido por meio de vários subprogramas que envolviam: pesquisa agrônômica, defesa sanitária, capacitação de recursos humanos, crédito e financiamento, melhoria da qualidade e produtividade da fruta brasileira, informações de mercados e promoção comercial. Previa, ainda, uma ação voltada para reorientação de perímetros irrigados, para direcioná-los à produção de frutas, hortaliças, flores e plantas ornamentais. O FrupeX foi estruturado em comissões estaduais com a participação do setor privado, nos principais estados produtores de frutas. Era o setor privado que sinalizava quais frutas eram mais importantes para ser desenvolvidas em determinado estado, quais demandas tecnológicas e quais gargalos existiam.

Mas os resultados do FrupeX foram tímidos. O programa sofreu descontinuidade devido a mudanças no quadro político nacional. Em decorrência, os recursos foram insuficientes, mal distribuídos e a principal marca do Programa foi a elaboração e publicação de manuais técnicos de fruticultura para exportação.

Em 1996, o governo lançou oficialmente o PADFIN. Este Programa procurou resgatar a experiência do FrupeX ampliando o leque de ação visando: apoio à infra-estrutura, realização de estudos sobre o mercado internacional, promoção de cooperação técnica com outros países e divulgação da fruta brasileira junto aos compradores e consumidores estrangeiros. O Programa tinha como objetivo:

*“a expansão das atividades de fruticultura e olericultura tropicais irrigadas com Qualidade Total, nas bacias dos rios São Francisco, Parnaíba e outros pontos irrigáveis do Nordeste, de forma a tornar o Brasil líder mundial nesse segmento, gerando massa estratégica de empregos permanentes”* (BRASIL, 1997, p.6).

As metas do Programa eram muito ambiciosas e previam a incorporação de 150 mil hectares de área irrigada num horizonte temporal de quatro anos, com investimentos privados anuais da ordem de US\$ 600 a US\$ 900 milhões, cujas fontes de recursos seriam os fundos de desenvolvimento do Nordeste (FNE e FINOR) e o caixa do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). A esses valores, seriam adicionados, ainda, R\$ 371,5 milhões de recursos fiscais e R\$ 663,7 milhões de recursos externos, previstos no Projeto “Novo Modelo de Irrigação”, dentro do programa de governo “Brasil em Ação”. Apesar de estar prevista a participação oficial nos investimentos em infra-estrutura e nas ações de apoio ao produtor, a idéia do Programa era promover uma parceria com a iniciativa privada, em que o Governo atuava mais como catalisador e estimulador dos empreendimentos para a produção de frutas.

Diferentemente do Frupex, que previa uma ação nacional, o PADFIN estava centrado na região Nordeste. O principal argumento dos formuladores do Programa era o de tirar proveito das vantagens comparativas propiciadas pelas condições naturais da região para produção de frutas tropicais e valorizar os investimentos realizados pelo Estado nos perímetros irrigados. A concepção desse Programa, também, foi influenciada pelas entidades ligadas ao complexo de frutas tropicais do Nordeste, tais como a Valexport, Profrutas, Sindifrut, Associação dos Concessionários do Distrito de Irrigação Platô de Neópolis (do estado de Sergipe), entre outras. A influência dessa rede de representação dos interesses da fruticultura sobre a formulação das políticas públicas orientadas para o setor se manifestou, portanto, no caso do PADFIN, de forma regionalizada.

Aqui vale ressaltar o posicionamento das organizações de interesses privados da região frente à evidente simpatia dos formuladores das políticas públicas para fruticultura nas hostes do Governo, pelo modelo de exportação chileno, que privilegia as grandes empresas transnacionais de distribuição de frutas no mercado internacional. Tal orientação foi motivo de resistência por parte da principal organização de interesse do pólo Petrolina/Juazeiro, a Valexport, quando não resultou em discordância com o *staff* técnico dos órgãos do Governo,

como lembra o técnico do Ministério da Agricultura, Andrés Vilas, que participou da concepção e execução do PADFIN, referindo-se à participação do setor privado no Programa:

*“A idéia era que esses empresários de destaque pudessem sinalizar ao governo quais eram os rumos da fruticultura. E aí nós tivemos alguns conflitos. Por exemplo, um conflito sério que aconteceu, inclusive ficou marcado, foi uma reunião quando nós fomos visitar uma feira internacional no Chile, que o Ailton Barcelos tentava trazer chilenos para produzirem frutas no Brasil ou para comercializarem frutas no Brasil, ..., para seus clientes lá fora. A idéia era interessante, mas vários empresários do Nordeste não quiseram nem conversar com os chilenos, com medo de perder uma oportunidade que eles achavam que deveriam ser só de brasileiros. Eles queriam e estão querendo, ainda até hoje, um certo mercado fechado para eles. Um privilégio, digamos, de ser quatro ou cinco empresas nordestinas que vão aí dominar seja lá em Petrolina, no Ceará ou em algum outro pólo. Enquanto o conceito do Ailton, nosso e de várias pessoas é que tinha um espaço grande para empresas brasileiras, mas também um espaço grande para composição com empresas da África do Sul, com empresas espanholas, com empresas japonesas”.*

O Programa foi estruturado contando com a participação de um Comitê Gestor composto de onze representantes de órgãos e entidades públicas e dez representantes do segmento agroindustrial do setor, que eram empresários e/ou representantes das associações acima mencionadas. Cabia ao Comitê Gestor organizar a agenda de prioridades e eram estes representantes que sinalizavam ao Governo os rumos do Programa.<sup>74</sup> Além do mais, o Programa adotou um esquema de “gestão privada dos recursos públicos”, sob o principal pretexto de contornar os entraves burocráticos e conferir maior eficácia à utilização dos recursos.

O lançamento do Programa, realizado em Petrolina-PE, com a participação do Presidente da República, ministros de Estado e políticos da região, teve grande repercussão e o destaque que foi dado pela mídia despertou o tema fruticultura no país. Para alavancar o Programa, foram mobilizados recursos da ordem de trinta milhões de reais, alocados em ações de pesquisa e estudos de mercados, defesa sanitária, promoção e marketing das frutas

---

<sup>74</sup> A Portaria nº 449, de 04 de novembro de 1997, que designou os membros do Comitê Gestor do Programa, contemplava os seguintes representantes do setor agroindustrial: Manuel Dantas Barreto Filho; Aristeu Chaves Filho; João Rogério Reinaldo Maia Alves Filho; João Batista de Oliveira; Roberto Queiroz Galvão; Alexandre Pinto Rola; Eduardo de Oliveira Maciel; Arnaldo Johannes Eijsink; José Agripino Maia, e Patrícia Coelho Medeiros.

brasileiras no exterior.<sup>75</sup> Tais recursos foram alocados no Ministério da Agricultura e do Abastecimento (MAA) e foram repassados para o setor privado por intermédio do Ibraf e das Entidades Técnicas Setoriais (ETS), criadas pelas organizações de representação dos interesses privados com a finalidade de captar os recursos e executar aquelas ações, diretamente ou por meio de convênios com as Universidades, instituições públicas e privadas. Destaques de verbas, também, foram repassados diretamente do MAA às instituições públicas de pesquisa, como a Embrapa, e a outros órgãos e ministérios setoriais.

Em que pesem os propósitos do Programa, propondo a necessidade de uma maior articulação entre os setores público e privado para realizar os investimentos ligados às atividades produtivas, a viabilidade política e financeira de sua implementação esbarrou em sérias dificuldades. O BNDES, que deveria definir a linha de crédito para financiar os grandes grupos que serviriam de âncoras para os pequenos e médios produtores, não conseguiu viabilizar esses recursos. O sistema de gestão privada dos recursos não funcionou e foram registrados problemas de desvios e uso indevido dos recursos por parte de algumas entidades envolvidas, gerando, com isso, uma crise na administração do Programa.<sup>76</sup> Tais problemas abreviaram o fim do Programa, já fadado ao insucesso pela dificuldade de mobilização dos recursos necessários num quadro político-institucional e financeiro claramente desfavorável. O caráter regional do Programa, também, foi outro fator que parece ter atuado desfavoravelmente.

O Programa de Desenvolvimento da Fruticultura, recém-lançado pelo ministro Pratini de Moraes, dentro do Plano Plurianual 2000-2003 (PPA 2000-2003), procura contornar esse problema com os seus dois componentes básicos: um de fruticultura temperada, que beneficia as regiões Sul e Sudeste, e outro de fruticultura tropical, que engloba as ações do PADFIN e as amplia para outras regiões do Brasil.

---

<sup>75</sup> Os recursos iniciais necessários para alavancar o PADFIN foram viabilizados a partir das reservas financeiras da conta de compensação do Banco do Brasil, que eram utilizados para equalização de taxas de juros. Com a estabilização da economia e a queda da inflação após o Plano Real, esses recursos não estavam sendo utilizados. Segundo Andrés Vilas, entrevistado na pesquisa, foi o secretário de política agrícola, Guilherme Dias, que conseguiu mobilizar 30 milhões de reais daquela fonte financeira, para utilizá-los na fruticultura.

<sup>76</sup> Como mostra a reportagem “Fraude em programa de fruticultura pode causar rombo de R\$ 11 milhões”, veiculada no Estado de São Paulo, 23 de abril de 2000, uma denúncia de desvio de recursos do PADFIN, durante uma audiência pública na Comissão de Agricultura na Câmara, culminou com a decisão do Palácio do Planalto de mudar todo o segundo escalão do Ministério da Agricultura, assim como, a suspensão e investigação dos convênios de repasses de recursos do Programa.

Quanto ao Programa Setorial Integrado de Promoção da Exportação da Fruta Brasileira, trata-se de uma operação de marketing desenvolvida pelo Ibraf, com o apoio do MAA e da Apex. O programa começou no final de 1999 e tem como objetivo fazer com que as exportações de frutas brasileiras aumentem e passem dos 162,4 milhões de dólares, registrados em 1999, para 500 milhões em 2002. Desde a sua criação, foram promovidas degustações das principais frutas exportadas - mamão papaya, melão, manga, uva e maçã – nos principais supermercados da Inglaterra, Estados Unidos, França e Alemanha. O programa prevê, também, a participação em feiras internacionais. As frutas expostas com o selo *Brazilian Fruit* têm o objetivo de mostrar, naqueles países, que o Brasil produz frutas de boa qualidade e está organizado para garantir o fornecimento de forma constante.

Para ampliar as exportações, o Governo Federal criou, em 1998, o Programa Especial de Exportações (PEE). O Programa é coordenado pela Câmara de Comércio Exterior (Camex), com a finalidade de promover as exportações dos setores considerados prioritários pelo governo brasileiro. No programa, participam os órgãos governamentais ligados ao comércio exterior e as empresas privadas, por intermédio de suas associações representativas, competindo a estas últimas, as gerências setoriais. Foram eleitos 59 setores produtivos prioritários para viabilização das exportações, dos quais quatro deles estão relacionados às frutas. Estes setores, com suas respectivas gerências, são: vinho (Abrae-Associação Brasileira de Bebidas), frutas (Valexport), suco de frutas tropicais (ASTN – Associação das Indústrias Processadoras de Frutas Tropicais) e laranja (Abecitros). Além desses setores, aparece, ainda, o da castanha de caju, que tem sua gerência representada pelo Banco do Nordeste.

A atuação dessa rede de representação da fruticultura, também, está muito presente, junto às instituições públicas de Ciência e Tecnologia. Cite-se, entre outros exemplos, o recente Programa Biotecnológico de Apoio à Competitividade Internacional da Agricultura Brasileira (Bioex).

O Bioex, instituído pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), em 1997, destinava-se ao financiamento de pesquisa e estudos de processos biotecnológicos para sanar “gargalos tecnológicos” existentes nos setores produtivos da agricultura brasileira. Entretanto, os recursos destinados ao Programa foram alocados, prioritariamente, para as pesquisas na área de fruticultura. Afora café, açafrão e pupunha, todas as demais culturas contempladas eram frutas (maçã, uva, melão, manga,

maracujá, acerola e citros) e os trabalhos foram desenvolvidos com a participação e liderança das suas principais entidades representativas. Dos 3,08 milhões de reais destinados ao programa em 1997, 1,37 milhão, ou seja, 44,6% dos recursos foram apropriados diretamente por três associações de fruticultores: Valexport, Afruvec (Associação dos Produtores Rurais da Região de Vera Cruz – SP) e Valefrutas (Associação para o Desenvolvimento do Agronegócio do Vale do Açu).

A representação dos interesses privados da fruticultura, também, está presente na Comissão Nacional de Fruticultura da Confederação Nacional da Agricultura (CNA). A Confederação representa a classe produtora em Conselhos, Comissões Temáticas, grupos de trabalhos e programas oficiais. Um dos fóruns mais importantes de participação da CNA é o Conselho Nacional de Política Agrícola (CNPA), em que têm assento alguns órgãos do Poder Executivo. Trata-se de uma entidade que apesar do seu enfraquecimento frente ao poder das organizações setoriais de interesses privados, ainda tem algum reconhecimento junto aos setores público e privado, como interlocutora da classe patronal rural nas discussões e decisões que afetam a agropecuária. A influência da CNA na defesa dos interesses da classe produtora rural, no que diz respeito à política agrícola, política agrária, tributação, previdência social rural, legislação trabalhista rural, e a criação de mecanismos de incentivos para os mercados interno e externo, não pode ser considerada desprezível.

As Comissões Nacionais, criadas para debater setorialmente problemas e propostas de solução para os diversos segmentos do setor, têm grande facilidade de acesso aos Ministérios. No caso específico da Comissão Nacional de Fruticultura, esta sempre foi presidida por representantes de uma daquelas associações anteriormente mencionadas (Valexport e ABPM). Essa comissão tem grande influência junto aos representantes do Ministério da Agricultura, seja participando nos conselhos administrativos de alguns de seus órgãos, seja para reivindicar do Governo a criação de mecanismos de estímulos à produção, regulação sanitária e recursos para investimentos na modernização do setor. Cite-se o exemplo do Programa de Apoio à Fruticultura (Resolução CMN/BACEN Nº 2.753, de 29.06.2000), que previa a liberação de R\$ 100 milhões para serem aplicados no desenvolvimento da fruticultura e nos programas de produção integrada, visando atingir os níveis de qualidade exigidos pelas normas do comércio internacional de frutas.

Depreende-se do quadro anteriormente descrito, que a organização dos interesses privados da fruticultura se manifesta em torno das associações locais de representação dos produtores. Estas se articulam regional e nacionalmente, formando uma grande rede de representação de interesses, visando apoiar a integração e a organização do setor de frutas frescas. Também, fica evidenciada uma nítida separação entre os setores de produção de frutas frescas *in natura* e setores de produção agroindustrial. Enquanto os primeiros mantêm uma unidade de representação na CNA, nos programas setoriais como o Programa Especial de Exportações (PEE) e na participação em entidades como o Ibraf, no que diz respeito à representação dos setores ligados ao processamento de frutas, esse se revela mais fragmentado. Os setores de sucos de laranja, de sucos tropicais e de vinho, por exemplo, aparecem representados isoladamente nas federações estaduais das indústrias e no PEE, entre outros programas setoriais. O peso na participação agroindustrial dos sucos de frutas, em particular do suco de laranja, na balança comercial do agronegócio brasileiro, confere à Abecitrus um grau de independência e de poder político, que se afasta dos demais setores de produção de frutas.

O apoio estatal, materializado nesse leque de ações que vêm sendo desenvolvidas para favorecer a consolidação dos pólos frutícolas em diversas regiões do país, é resultado de uma luta por espaço político e por uma política específica para fruticultura conduzida pelas organizações de interesses privados no setor, onde a Valexport é um dos seus expoentes principais. Todas estas ações, perseguindo uma agenda positiva de promoção da fruticultura voltada para o mercado *in natura*, denotam uma mudança na intervenção governamental visando a diversificação e ampliação da pauta de exportações a partir da segunda metade dos anos oitenta.

Aqui cabe destacar o papel da Valexport, que participa e mantém uma rede de relações com instituições dos setores públicos e privados, ocupando espaços estratégicos nos campos políticos e negociais, visando a integração e organização dessa rede de representação do setor frutícola para o mercado *in natura*.

A Valexport, atualmente, detém a presidência do Ibraf, anteriormente mencionado, que agrega as principais associações ligadas ao negócio das frutas no país. Assumiu a liderança da Comissão Nacional de Fruticultura da CNA, até recentemente (abril de 2000), quando foi substituída por um representante da ABPM. Além do mais, é membro da câmara setorial de

fruticultura do Ministério da Agricultura e participa do Grupo de Trabalho da Fruticultura (GTF), do qual participam as associações de representação de interesses privados ligadas à fruticultura e as instituições governamentais vinculadas ao Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT), Ministério da Agricultura e Abastecimento (MAA) e Ministério das Relações Exteriores (MRE). A Valexport assume, atualmente, a Gerência Setorial da Fruticultura, dentro do PEE, que figura entre os 59 setores produtivos que receberão atenção especial do Governo, para expandir as exportações.

A Valexport, também, participa dos comitês técnicos da Embrapa, por intermédio dos seus Programas de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Por exemplo, o superintendente da Valexport é membro da Comissão Técnica (CTP) do Programa Sistema de Produção de Frutas (Programa 18), a quem cabe, em última instância, analisar os projetos, alocar os recursos e acompanhar a execução das pesquisas com fruticultura realizadas pela Embrapa, em âmbito nacional. Além do mais, ainda coordena diretamente o desenvolvimento de ações de pesquisas de interesse do setor, como ocorre com o Projeto de Uvas Sem Sementes e outros financiados pelo Bioex.

A ação dessa intrincada rede de organizações de representação dos interesses privados em que a Valexport está inserida, junto aos poderes públicos federais, resulta na defesa política da fruticultura nacional e regional, na influência e definição das políticas públicas específicas para o setor, visando demover os obstáculos que se antepõem ao setor. Nesse contexto, convém ressaltar o posicionamento estratégico daquela entidade, procurando acomodar os interesses do grupo de empresários do pólo Petrolina/Juazeiro e projetando a sua representação numa estrutura de rede mais ampla. Como resultado desse relacionamento entre os interesses privados e o Estado, pode-se citar, a título de exemplo, a influência da Valexport na concepção e implementação dos programas de apoio à fruticultura nacional e regional, mencionados anteriormente e, sobretudo, num conjunto de ações que implicam no envolvimento do poder público, por intermédio das suas instituições, para tornar o setor mais competitivo e facilitar a sua inserção do mercado internacional.

## **5. A Valexport e a representação dos interesses privados na fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro**

Este item procura descrever como se constitui o arranjo da organização dos interesses privados em torno da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro. Verifica-se como a intervenção do Estado e a presença das grandes empresas produtoras e exportadoras de frutas, na região, interferem na estrutura de poder local, originando um arranjo de representação de interesses político e econômico, que fez carrear o apoio do Estado para a fruticultura local.

### **5.1 - O “peso” do passado político**

Quando se analisam as transformações que ocorreram na região e o processo de organização dos interesses no pólo Petrolina/Juazeiro, não se pode ignorar as questões do domínio de classe e a estrutura de poder local. Como já comentado anteriormente, a maioria das organizações dos produtores criadas no Pólo foi conduzida sob a tutela das instituições públicas, às vezes, reproduzindo as práticas políticas do poder local, com todos os vícios de paternalismo, enquanto outras lograram de certa autonomia e conseguiram se desvincular dessa estrutura de dominação – o caso da CAC.

É preciso considerar que a forte intervenção do Estado, também, provocou uma mudança de atitude da burguesia local, com estabelecimento de uma aliança necessária com capitais de fora, inclusive estrangeiros. Esse processo é particularmente nítido no município de Petrolina-PE, onde a concentração do poder numa única família que predominava sobre todos os setores produtivos da economia local favoreceu ao desenvolvimento do município e sua integração na economia nacional e mundial.

*“A ampliação das atividades da SUDENE e da SUVALE estimulou o fluxo de capitais para a região. Ao mesmo tempo, o ingresso do capital público e o estímulo ao capital privado de fora representavam um desafio ao monopólio financeiro que os Coelho haviam mantido durante décadas....Para tirar vantagem dessa situação, os Coelho sagazmente iniciaram acordos com os capitais que vinham de fora” (Chilcote, 1991, p.154)*

Os projetos implantados na região, inicialmente, resultaram em prestígio e vantagens econômicas para os detentores locais de poder. As empresas de fora que se instalavam na região não constituíam ameaça política ao poder tradicional local, até porque seus dirigentes

não tinham ou demonstravam aspirações políticas. A identidade dessa elite ou classe dominante emergente, constituída por políticos e empresários locais e externos, passa a ser soldada por uma rede de relações que inclui funcionários públicos dos diversos escalões, executivos de instituições financeiras, de empresas agrícolas e industriais, inclusive multinacionais, que se instalaram na região.

Historicamente, as ações governamentais para a agricultura irrigada do pólo sempre estiveram sob o comando dos grupos políticos locais das duas principais cidades – Petrolina-PE e Juazeiro-BA - que sempre se mantiveram alinhados às hostes do Governo Federal. São esses grupos políticos, sempre fncados no principal partido da base governista (ARENA, depois PFL), que dominaram a principal instituição pública ligada à irrigação, a Codevasf, e exerceram influências em todas as demais instituições, públicas ou não, da região. As ações públicas voltadas para irrigação no pólo Petrolina/Juazeiro, ao longo dos anos, passaram a ser controladas por essa estrutura política local, principalmente, pelo grupo comandado por membros da família Coelho, que manteve a hegemonia política no lado pernambucano desde os primórdios da irrigação na região, nos tempos do Senador Nilo Coelho.

O território da irrigação na região sempre foi dominado por poucos grupos políticos, que adotaram como principal estratégia o comando e a influência sobre as instituições públicas na região. Mas se essa era a realidade que predominou até os meados dos anos 80, é possível identificar, a partir de então, algumas mudanças nas formas de controle político e econômico. A crise do Estado, o desmantelamento das instituições públicas e as presenças dos grupos empresariais forasteiros, aparentemente, provocaram um enfraquecimento na estrutura de poder político local.

O monopólio do poder político local, centrado em Petrolina-PE, foi colocado em cheque. A unidade da base familiar de poder político e econômico foi solapada com um “racha” entre os membros da família que se traduz, atualmente, numa polarização e alternância de poder no município, assim como numa ameaça àquela hegemonia política que este grupo político local exercia na região.<sup>77</sup> O domínio político da família, que se estendia nos municípios vizinhos do lado pernambucano, tem sido ameaçado por uma oposição que surge

---

<sup>77</sup> “No início da década de oitenta, a imprensa regional descrevia a dinastia dos Coelho como tendo controle de uma “república” que abrangia não só Petrolina, mas também os municípios vizinhos de Orocó, Santa Maria da Boa Vista, Afrânio e Cabrobó.....que, em 1976, elegeu cinco prefeitos e 37 dos 45 vereadores da área” (Chilcote, 1991, p.294).

nos quadros das empresas que se instalaram na região, inclusive com a eleição de prefeitos, como ocorreu em Santa Maria da Boa Vista e do recém-criado município de Lagoa Grande.<sup>78</sup>

No lado da Bahia, novos atores despontam dos quadros das instituições públicas (Banco do Brasil, EBDA), assumindo o comando das prefeituras municipais de Curaçá e Sobradinho. Em toda a região, a política é importante nos municípios rurais, como bem ressalta Chilcote (1991, p.144):

*“Os prefeitos têm grande evidência no quadro político local. Funcionam como intermediários entre as classes dominantes e as massas subalternas e constituem também a ligação entre a classe dominante e a ordem patrimonial de que fazem parte as repartições e os administradores nacionais, estaduais e locais na área do município. Uma vez que os municípios dependem em grande medida de decisões e de recursos externos que afetam as atividades de tais repartições, esse relacionamento é particularmente importante”.*

Nos municípios do pólo Petrolina/Juazeiro, onde líderes empresariais e ex-funcionários públicos tornaram-se influentes na política e passaram a permear na estrutura de poder local, o pleito político desses novos atores repercutiu local e regionalmente, ferindo interesses ligados ao domínio político hegemônico, bem como, abrindo uma fresta no monolitismo político predominante na região, principalmente no lado pernambucano, comandado por Petrolina.<sup>79</sup> Nos casos em que a tomada de decisão passa a se dar em diversas esferas de influência, nos negócios e na política, por exemplo, evidencia-se uma certa tensão, quando não uma divisão de interesses.

Nos principais municípios do pólo, particularmente Petrolina-PE e Juazeiro-BA, onde se concentram a quase totalidade dos serviços e as principais instituições públicas, essa tensão foi amenizada, prevalecendo uma convivência mais ou menos harmônica entre os membros da elite de poder formada por líderes políticos e empresariais. Portanto, o processo de

---

<sup>78</sup> Na eleição para prefeito de 1992, o diretor da Fazenda Milano e empresário no ramo da fruticultura, José Gualberto Freitas de Almeida, foi eleito prefeito do município de Santa Maria da Boa Vista, depois de uma passagem como secretário da agricultura do estado de Pernambuco, no curto mandato do governador Carlos Wilson. Na última eleição para prefeito, em 1996, foi a vez de outro empresário do ramo da fruticultura, Jorge Garziera, se eleger prefeito do recém-criado município de Lagoa Grande e ser reeleito na eleição seguinte. Ambos foram eleitos por um partido de oposição na época, o PMDB, nos respectivos municípios onde se concentram os seus empreendimentos.

<sup>79</sup> Certamente, outros fatores contribuíram para essa mudança no quadro político, entre eles, a instalação dos projetos de reassentamentos dos produtores atingidos pelas barragens de Sobradinho e Itaparica, que trouxeram novos agricultores organizados em sindicatos e, por meio de suas militâncias políticas começaram a reivindicar junto aos poderes públicos e alterar as correlações de forças políticas.

organização dos interesses empresariais em torno da fruticultura deu-se em harmonia com o *staff* político local dos dois principais municípios do pólo. A convergência dos interesses políticos e empresariais foi facilitada, na medida em que vários políticos locais e empresários, com forte poder de influência política de outras localidades, passaram a investir no ramo da fruticultura. Com isso, se estabeleceu uma rede política mais ampla em torno da fruticultura, que convive e se beneficia das práticas políticas tradicionais locais, sem precisar de um rompimento com elas, especialmente nos redutos dos principais grupos políticos locais hegemônicos.

Aqui é importante ressaltar a capacidade de inserção da Valexport na estrutura de poder político local. Numa região em que os interesses políticos e eleitorais, às vezes, prevalecem sobre os interesses da sociedade, a Valexport se estruturou como uma entidade capaz de conviver com as diferentes correntes políticas, sempre vigilante a qualquer tentativa de tomada partidária. De sorte que entre os membros dessa associação, figuram empresas pertencentes a políticos ligados aos diversos partidos que se alinham e mantêm vínculos com as diferentes instâncias de governos nacional e subnacional. Assumindo a postura de uma instituição política de interlocução com os poderes públicos para remover as dificuldades institucionais que atingem a fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro, a estratégia de atuação adotada pela Valexport foi “costurar” os interesses empresariais e políticos (local e ampliado), estabelecendo um *front* de atuação para manter contatos oficiais estratégicos, atuar nas instituições públicas e interferir na formulação das políticas públicas para o setor.

Com o arrefecimento da ação do Estado no campo, na esfera da agricultura irrigada da região, a representação de interesses privados constituída em torno da fruticultura, começa a se consolidar passando a atuar em defesa do setor. Os grandes empresários da fruticultura, organizados em torno da Valexport, interagiram com a arena política local, regional e nacional, constituindo um grupo de interesse organizado com acesso privilegiado ao governo, que passa a assumir a coordenação e o monopólio da representação do setor. É essa representação constituída em torno da fruticultura, que passa a deter o poder e a capacidade de influenciar ou direcionar as ações das instituições e as políticas públicas voltadas para a região, prioritariamente, para o setor. O PADFIN, como visto anteriormente, foi uma cria

desse arranjo institucional de representação dos interesses privados da fruticultura.<sup>80</sup> Referindo-se ao processo de elaboração do Programa, Andrés Vilas, membro da Comissão Gestora que formulou Programa, em sua entrevista, reconhece que:

*“... houve uma influência muito importante da organização política do Nordeste. A bancada nordestina – deputados e senadores – também foi muito capaz de correr atrás de recursos, de pressionar e reivindicar um programa para o Nordeste; de que as coisas que estavam sendo armadas com os 30 milhões que o Guilherme Dias havia conseguido, fossem direcionadas para o Nordeste. O tema do clima, das condições de irrigação que já estava instalada lá no NE foi muito importante. A participação do setor privado também: a Valexport teve uma presença forte nisso, o pessoal do melão do Rio Grande do Norte, os secretários de agricultura que estavam tratando do tema da fruta em seus estados, também. Acho que o NE despertou mais para isso. Agora a bancada nordestina foi muito importante nisso.”*

No caso específico do complexo frutícola, os interesses que essa classe dominante corporifica parecem compartilhados nas tomadas de decisões na formulação de políticas, na organização de apoio público, na divulgação de resultados de decisões e na implementação das políticas. Cite-se, mais uma vez, o caso dos investimentos recentes da expansão da estrutura aeroportuária e a implementação do SicVale anunciados conjuntamente, pela Valexport, prefeitura de Petrolina e o mais alto escalão da política nacional.

Tratam-se, portanto, de novas formas de controle político e econômico que permeiam o complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro e conformam um arranjo de interesses de grande importância para consolidação do setor.

## **5.2 - O relacionamento institucional no setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro**

Além de um esforço de integração na rede de representação dos interesses em torno da fruticultura em níveis nacional, regional e local para defesa política da atividade, a Valexport passa a exercer o papel de interlocutor privilegiado frente às instituições públicas que atuam no entorno do pólo Petrolina/Juazeiro. Aos poucos, a entidade vai firmando suas “raízes” e estabelecendo vínculos institucionais de forma seletiva e de acordo com os interesses

---

<sup>80</sup> Uma demonstração do poder político da representação dos interesses privados na fruticultura regional ficou evidenciada na composição do Comitê Gestor do Programa. Entre os dez empresários designados como representantes do segmento agroindustrial, dois deles são ex-governadores, um é irmão do vice-presidente da

previamente estabelecidos na sua estratégia de atuação, quais sejam: fortalecimento das exportações; incremento à pesquisa com fruticultura irrigada; adequação de infra-estrutura portuária e aeroportuária com especialização para operação com frutas.

A Valexport, como mencionado, desde a sua origem, mantém relacionamento com a Codevasf. Essa interação foi de grande importância durante o período de instalação das empresas nos projetos públicos, quando os empresários e produtores formaram uma frente ampla para aquisição das terras na região e, também, nas etapas iniciais de organização da produção e viabilização dos empreendimentos irrigados na região. Atualmente, o interesse para manutenção dessa vinculação com a Codevasf é menor, mas ainda se mantém pela importância que esta instituição exerce sobre gestão e manutenção dos perímetros públicos - especialmente, na infra-estrutura de adução d'água, estradas, energia e social - onde estão localizadas várias empresas associadas à Valexport. Portanto, ainda se trata de um contato oficial estratégico.

No que tange ao fortalecimento das exportações, a articulação com o SEBRAE é importante na medida em que é esta instituição que coordena e centraliza as ações do programa de promoção de exportações da Apex. Ao SEBRAE compete a concepção, o planejamento, a elaboração dos projetos e a promoção de negociações junto a eventuais instituições co-participantes para ações previstas no programa. Entre outras atividades realizadas em parcerias entre a Valexport e SEBRAE ou contando com o apoio deste, pode-se mencionar o projeto uva sem sementes, organização do SicVale, fundação do GMV e do GCV.

Como mencionado anteriormente, a Valexport mantém um forte relacionamento com a Embrapa nas instâncias nacional e local, com o objetivo de:

*“Formar **base de conhecimento** em fruticultura na região, facultar especialização em fruticultura aos pesquisadores locais. A associação estabelece convênio com entidades de pesquisa da região e assume uma cadeira no **Conselho Consultivo da EMBRAPA Nacional** através do qual exerce pressão para que o centro local CPATSA acelere e priorize as pesquisas em fruticultura”* (Valexport, 1996, p.9)

Nesse sentido, a Valexport está representada no Conselho Assessor Externo (CAE) da Embrapa Semi-Árido (CPATSA) e mantém convênios para execução de pesquisas e

---

república e um parente de um influente deputado federal do pólo. Os demais são: um diretor do grupo Carrefour e

monitoramento de pragas e doenças de interesse para o setor. Entre essas ações, vale lembrar o “Programa de monitoramento das moscas-das-frutas” coordenado pela Valexport em convênio com o MAA, Embrapa, Codevasf e EBDA, já mencionado. A Valexport, também, é gestora de um plano de pesquisa estabelecido juntamente com a Embrapa, contando com o apoio do SEBRAE e Prefeituras locais, para o desenvolvimento de uvas sem sementes (convênio Valexport / Embrapa / Sebrae / Codevasf / Prefeituras) e do atual Programa Integrado de Fruticultura (PIF).

Outro convênio foi estabelecido entre o Instituto de Tecnologia de Pernambuco (Itep), a Embrapa e a Valexport, com o objetivo de realizar análises dos resíduos de agrotóxicos nas frutas de exportação (uva e manga) e a implantação de processos que incentivem a melhoria da qualidade dos produtos e do meio ambiente da região. Trata-se de uma necessidade relacionada à exigência do mercado externo. Com isso, a Valexport e as instituições envolvidas almejam um certificado de qualidade para quebrar as barreiras sanitárias e as resistências dos importadores, que são hoje, um fator decisivo para o setor.

A maior demanda por produtos ecologicamente corretos no mercado internacional tem levado os exportadores de frutas a se preocuparem com certificações de seus produtos. Nesse sentido, também, se pode mencionar o projeto “Qualidade ambiental da fruticultura irrigada do Nordeste - Ecofrutas”, desenvolvido por meio de uma parceria entre a Embrapa Meio Ambiente, localizada em Jaguariúna-SP, Embrapa Semi-Árido e a Valexport, contando com a colaboração de instituições espanholas especializadas na exportação de frutas *in natura*. Esse projeto tem, entre seus objetivos, a produção integrada de produtos de alta qualidade, com base nas normas ambientais sugeridas pela ISO 14000 (Gestão Ambiental), que visam reduzir os impactos sobre o meio ambiente.

Finalmente, vale ressaltar que várias outras ações de pesquisas desenvolvidas nos projetos e subprojetos de pesquisas, vinculados aos Programas de P&D da Embrapa, executadas por iniciativa da Embrapa Semi-Árido e outras Unidades de pesquisa, expressam diretamente as demandas do setor frutícola da região, carreadas pela Valexport. Cite-se o exemplo do projeto “Inovação tecnológica na fruticultura irrigada no Nordeste brasileiro”, coordenado pela Embrapa dentro do Programa Brasil em Ação.

Visando proporcionar uma infra-estrutura portuária e aeroportuária mais adequada às operações especializadas em frutas, a Valexport mantém relações com instituições públicas e privadas de âmbitos nacional, regional e estadual. Por indicação da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), a Valexport ocupou a representação dos exportadores e importadores no Conselho de Autoridade Portuária para o porto de Suape, em Pernambuco. Foi de fundamental importância a participação dessa associação na instalação de um terminal de contêineres especializado em frutas naquele porto. Nesse mesmo sentido, a Valexport vem mantendo intensas negociações com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de Pernambuco e a Superintendência do Porto de Suape, visando à redução do custo da mão-de-obra para movimentação da carga e mudanças na estrutura de operação do porto. Além das medidas para redução dos gastos operacionais, outras ações estão sendo desenvolvidas visando atrair operadoras marítimas com navios de contêineres e do tipo Full Reefer, ideais para transporte de frutas. Essas medidas são relevantes para complementar as operações do porto, conferir mais vantagens competitivas ao setor e atrair novos investimentos privados.

Quando se trata de angariar um maior poder de barganha para fazer frente às exigências dos armadores internacionais, é a Valexport que tem tomado a iniciativa de mobilizar, além de seus associados, os exportadores de frutas das regiões do Vale do Açu/Mossoró, no Rio Grande do Norte, e de Livramento/Brumado, na Bahia. Cite-se o caso do aumento do valor da taxa de reposicionamento de equipamentos (contêiner) cobrada pelos armadores, nos portos do Nordeste, que provocou um movimento de reivindicação comandado pela Valexport, mobilizando mais de 50 exportadores de frutas de toda a região, para redução dessa taxa.

Recentemente, contando com a participação da Valexport, foi criada a Mesa de Integração de Petrolina no Consórcio do Corredor Atlântico do Mercosul (CCAM), visando alavancar os negócios para o setor de frutas no bloco econômico latino-americano. O principal objetivo perseguido pela Mesa de Petrolina é resolver os problemas de logística que emperram a intensificação dos negócios no Mercosul, em que merecem atenção os transportes através da navegação de cabotagem e sua interligação com a malha ferroviária, em particular com a viabilização da Transnordestina.

Indiscutivelmente, a Valexport vem desempenhando um papel importante na consolidação da infra-estrutura para as exportações no pólo Petrolina/Juazeiro. Além da nova

estrutura aeroportuária, já mencionada anteriormente, que engloba o SicVale e o posto alfandegário da Receita Federal, cabe mencionar o interesse demonstrado por essa associação para concretização dos projetos da Ferrovia Transnordestina e da Hidrovia do São Francisco, previstos no Plano Plurianual (PPA) do Governo Federal. A viabilização desses dois projetos permitirá a integração dos modais de transporte na região. O primeiro deles permite a interligação do pólo com o porto de Suape, enquanto o segundo projeto, embora tenha como objetivo principal o escoamento da produção de grãos do Norte de Minas e Nordeste da Bahia, também beneficiará a fruticultura com o abastecimento de insumos, como fertilizantes e calcário.

Ainda cabe ressaltar a presença constante da Valexport como entidade de representação de interesses empresariais do setor em diversas outras frentes de atuação. Entre elas, as convenções coletivas de trabalho que estabelecem as bases de negociação para os salários e outros benefícios do trabalhador rural, em toda a região do pólo Petrolina/Juazeiro. Muito embora sejam os sindicatos patronais (Sindicatos Rurais) que apareçam como representantes legais da classe patronal, são os empresários indicados pela Valexport que participam efetivamente das convenções e garantem o cumprimento dos acordos, conforme reconhecem os próprios representantes dos trabalhadores.

A associação, também, está atenta aos problemas que afetam direta e indiretamente os interesses de seus associados. Por exemplo, a Valexport reagiu à decisão governamental de taxar o uso da água do rio São Francisco de acordo com a Lei Federal 9.433/97, mais conhecida como Lei das Águas, que trata do gerenciamento dos recursos hídricos do país. A Valexport se posicionou contrária à redução dos incentivos fiscais regionais, defendidos pelo secretário da Receita Federal, em novembro de 1997, que implicava na subtração dos recursos do FINOR. Também, reagiu a exclusão do estado de Pernambuco do Programa de Incentivo à Criação de Agroindústrias anunciada pelo Ministério da Agricultura em maio de 1998.<sup>81</sup> Recentemente, a Valexport mobilizou os fruticultores e os políticos da região para exigir mudanças nas medidas de racionamento de energia impostas pela comissão de gestão da crise energética, no sentido de isentar o setor.

---

<sup>81</sup> A esse respeito, ver as reportagens do Jornal da Commercio, “Sudene condena corte nos incentivos do FINOR” veiculada em 28.11.97, em que o presidente da Valexport reclama da medida dos cortes nos incentivos fiscais para a região, e “Produtor agrícola reage contra exclusão”, veiculada no dia 27.05.98, mostrando a mobilização da Valexport junto a outras entidades locais para inclusão do estado de Pernambuco no Programa.

Esses, entre outros exemplos, demonstram que a entidade está presente e se posiciona a respeito de todo e qualquer problema que afete direta ou indiretamente os interesses de seus associados.

### **5.3 – A ampliação do arranjo neocorporativista do pólo Petrolina/Juazeiro**

Muito embora a Valexport seja reconhecida na instância estadual, em particular nos estados da Bahia e de Pernambuco, a sua influência nesse nível de governo sempre foi reduzida e sua atuação limitada e focada em temas pontuais e específicos de interesse para o setor, tais como as questões portuárias e transporte ferroviário, entre outros.

De fato, só nos últimos três a quatro anos a fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro começa a despertar interesse e aparecer entre as prioridades dos governos estaduais da Bahia e de Pernambuco. Até bem pouco tempo, era notória a apatia da ação dos poderes públicos estaduais em relação à atividade, em que pese a dimensão econômica que ela assumia na região e nos estados de sua influência. Provavelmente, essa omissão era uma reação direta à forte intervenção das instâncias federais na região nos últimos 30 anos. Quando foram envidados esforços para implementar projetos e programas de apoio à atividade frutícola, a maioria dessas ações foi limitada e ocorreu de forma isolada, mais no sentido de estender e fortalecer a atividade em outras áreas produtoras daqueles estados, do que propriamente atuar de forma concentrada no pólo já estruturado.

Atualmente, assiste-se a um momento de inflexão importante com a mudança de postura dos poderes públicos estaduais frente à fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro. Isso fica claramente evidenciado no lado de Pernambuco, onde o governo do estado se volta para a região do São Francisco e passa a implementar um programa de uva e vinho, inclusive, com financiamento para pequenos produtores e apoiando a instalação de uma unidade de pesquisa em vitivinicultura. Indiscutivelmente, a tomada de decisão da instância estadual para atuar na região contou com uma ação forte de interlocução da Valexport.

A Valexport é mais reconhecida frente às instâncias municipais e tem procurado ampliar a interlocução com os poderes locais. As prefeituras dos municípios localizados no pólo Petrolina/Juazeiro têm envidado esforços para atrair aos seus municípios empresários e grandes grupos econômicos nacionais e estrangeiros. O interesse para que empreendedores estabeleçam negócios cresce e os municípios se esforçam para viabilizar investimentos em

infra-estrutura, organizar eventos como feiras, festivais e outros, tendo com foco principal a fruticultura. Nesse sentido, a participação e a interlocução da principal entidade de representação dos interesses empresariais do setor são significativamente importantes.

A prefeitura municipal de Petrolina participou diretamente junto com a Valexport, para carrear recursos nos investimentos em infra-estrutura e viabilizar a ampliação da pista do aeroporto, a criação da central de comercialização *on-line* (SicVale) e a instalação recente do entreposto alfandegário no município.<sup>82</sup> O aeroporto de Petrolina passou a ser credenciado internacionalmente para vôos de cargas. Por intermédio de uma parceria entre os governos federal e municipal, foram investidos cerca de dez milhões de reais em execução de obras para ampliação da pista, terminal de carga e instalação de câmaras de conservação de frutas. Essas ações e obras realizadas com a participação da Valexport ajudam a consolidar a imagem do município e do pólo perante os empreendedores.

Para atrair os investidores, as prefeituras municipais estabelecem parcerias com os governos estaduais, instituições financeiras e de desenvolvimento. Cite-se o exemplo da prefeitura de Lagoa Grande-PE, que para atrair grupos vitivinícolas nacionais e estrangeiros, propõe-se a estabelecer um convênio com o Instituto Superior de Agricultura de Portugal, para introduzir novas variedades de uvas viníferas, bem como firmar parcerias com o Banco do Nordeste e o Governo do Estado de Pernambuco, para implantação de um programa-piloto de cultivos de uvas para vinhos, com pequenos produtores no município. Mesmo quando a Valexport não representa a porta de entrada para esses tipos de apoio, ela é considerada uma referência institucional importante que “empresta” o nome da entidade e desperta interesse aos futuros parceiros. O mesmo ocorre com outras ações desenvolvidas pelos municípios, relacionadas com a fruticultura.<sup>83</sup>

---

<sup>82</sup> Essa infra-estrutura cria um entreposto comercial para colocação das frutas produzidas na região nos mercados americano e europeu, em, no máximo, nove horas, enquanto as exportações feitas por navio gastam em torno de treze dias para chegar à Europa. Por outro lado, o transporte aéreo implica no encarecimento do produto em torno de 40%, em relação às frutas que são transportadas por via marítima.

<sup>83</sup> Atualmente, vários eventos protagonizados pela fruticultura movimentam as cidades do pólo Petrolina/Juazeiro. Os dois principais deles - a Feira Nacional da Agricultura Irrigada (Fenagri), em Juazeiro-BA, e a Feira Nacional da Irrigação (Fenai), em Petrolina-PE - são realizados em anos alternados para não concorrerem entre si. Estima-se que a 11ª Fenagri, realizada em 1999, contou com a presença de 200 empresas e movimentou negócios da ordem de R\$ 20 milhões. Cerca de 100 mil pessoas, entre as quais produtores, compradores, fabricantes, vendedores e delegações de diversos países, participaram desta feira. Além desses grandes eventos, vários outros de menor porte são organizados pelas prefeituras da região, entre eles, o Festival Nacional de Fruticultura (Festfrutas), em Juazeiro-BA e a Festa do Vinho e Uva (Vinhuva Fest), em Lagoa Grande - PE. Tratam-se de eventos organizados pelas prefeituras dessas cidades, contando com o apoio dos

## **6. Um balanço da organização dos interesses e da governança do setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro**

A organização dos interesses no setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro não significou apenas a representação política e institucional da categoria empresarial, como, também, exerceu um papel importante na construção de mecanismos de governança para solucionar alguns problemas do setor. Cabe ressaltar, que o complexo frutícola do pólo surge a partir de determinações externas e internas bem específicas; portanto, deve-se considerar algumas particularidades do contexto em que se dá a estruturação do complexo frutícola do pólo, que refletiram sobre os mecanismos de governança setorial.

Ao contrário da maioria dos CAIs brasileiros, que se firmaram na década de setenta num ambiente macroeconômico favorável ao crescimento do setor agropecuário, viabilizado pela forte presença do Estado na regulação das atividades econômicas, o complexo frutícola do pólo se estrutura em meados dos anos oitenta, num ambiente de esgotamento da capacidade financeira do Estado e enfraquecimento do seu poder de regulação. Nesse período, outros complexos frutícolas, como o da maçã em Santa Catarina e o de suco de laranja em São Paulo, já estavam maduros, e essa paulatina perda de capacidade de atuação do Estado deu lugar à emergência de uma auto-regulação setorial. Esses, entre outros CAIs, como diria Belik (1998), passaram por um verdadeiro processo de emancipação e começaram a definir de forma autônoma os principais elementos para o desenvolvimento de uma política setorial.

É certo que o setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro já não pôde desfrutar das mesmas condições oferecidas pelos instrumentos clássicos de política agrícola dos anos setenta, mas contou com o legado e a experiência de organização de interesses privados de outros complexos. Adotando estratégia similar de articulação e envolvimento com o Estado, a representação dos interesses empresariais do pólo Petrolina/Juazeiro pôde lograr a manutenção de políticas que beneficiavam o setor, por intermédio de diversas modalidades de incentivos direcionados especificamente para a região (o caso dos Fundos Fiscais e Constitucionais, FINOR e FNE, respectivamente) além de contar com os benefícios de outras políticas de corte setorial e nacional, como o câmbio defasado, os subsídios às exportações, e outras formas de apoio político e institucional. Além disso, cabe ressaltar que a estruturação e o fortalecimento

---

governos federal e estadual, das instituições e da iniciativa privada, que passaram a fazer parte da programação cultural dos municípios.

do complexo frutícola do pólo ocorrem num contexto em que o governo exerce uma seletividade nos recursos e benefícios das políticas públicas vigentes.

Outra particularidade do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, quando comparado, por exemplo, com o complexo da maçã no estado de Santa Catarina, é que este se consolidou contando com apoio estatal, com uma estratégia bem definida de governança setorial voltada, prioritariamente, para o mercado interno, enquanto aquele se estrutura visando uma inserção na rede de produção e o abastecimento de alimentos de alta qualidade no mercado internacional. Como ocorreu com outros complexos, entre os quais o setor citrícola paulista é um bom exemplo, a organização dos interesses em torno da fruticultura do pólo, também, se firma alinhada ao esforço governamental de ampliação e diversificação da pauta de exportação dos produtos agrícolas, diante do quadro de grande instabilidade dos preços das *commodities* tradicionais no mercado alimentar internacional. Portanto, a atuação da principal organização de representação dos interesses empresariais da região – Valeexport - sempre esteve profundamente marcada pelo viés exportador.

A necessidade crônica de ampliação das exportações resultou num apoio do Estado à estruturação dos complexos, outorgando aos grupos de interesses organizados em torno da fruticultura um certo poder de influência na gestão das políticas voltadas para o setor, que, atualmente, é compartilhado por várias organizações, entre elas a Valeexport.

Ainda há de se considerar que uma das principais especificidades dos complexos de frutas frescas *in natura* é o fraco vínculo da produção agrícola com a indústria de transformação, ou seja, com um setor agroindustrial à jusante. Porquanto, o que caracteriza o complexo de frutas frescas do pólo Petrolina/Juazeiro é um elevado grau de relações (articulação e integração) com o setor de serviços e com a cadeia de distribuição. Os principais determinantes da dinâmica do complexo frutícola da região encontram-se nesse relacionamento, cada vez mais estreito, entre os elos formados pela produção agrícola e a distribuição com um crescente movimento de subordinação da primeira à segunda. Como comentado no Capítulo 1, são novos condicionantes estruturais que interferem nas questões dos mercados (interno e externo), preços, tecnologia, financiamento, entre outros.

Entretanto, a principal característica do complexo de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro é que este se integra ao mercado externo, mas a organização dos interesses se firma em torno de empresas nacionais que controlam a produção e atuam de forma cooperativa nas atividades de

exportação e nas suas relações com os grupos que comandam o segmento da distribuição no mercado internacional.

A inserção da fruticultura do pólo no complexo alimentício de elevado valor voltado para a produção e o abastecimento em rede de alimentos frescos, destinados aos mercados nacional e internacional, passa a exigir padrões de qualidade mais elevados dos produtos. Diante desse imperativo de qualidade, são impostos mecanismos institucionais de coordenação e regulação nas esferas da produção, da distribuição e do consumo, com rebatimentos importantes sobre a economia regional e implicações diversas para os agentes sociais que atuam nos vários elos da cadeia produtiva.

O esforço cooperativo realizado pelas empresas produtoras de frutas do pólo Petrolina/Juazeiro, como já mencionado, permitiu um ganho de escala, o rebaixamento dos custos de captação e de disseminação de informações e a montagem de um sistema logístico eficiente, de fundamental importância para conferir uma maior competitividade aos produtos no competitivo mercado internacional. Por outro lado, também proporcionou uma ampliação no poder de barganha frente aos importadores e distribuidores das frutas produzidas na região, nesse mercado altamente exigente com a qualidade dos produtos (quanto ao brix, embalagem, tamanho, visual, entre outros critérios), com o compromisso e a regularidade das entregas.

A estratégia de exportação inspirada no “modelo dos *boards*”, ainda que partindo da iniciativa privada, sempre contou com o apoio do Estado para o desenvolvimento de uma ação organizada, visando apoiar a exportação de frutas frescas. Entre elas, pode-se mencionar a divulgação das informações técnicas e de mercado, a promoção e divulgação dos produtos no exterior, que constituíram as ações dos programas de apoio à fruticultura, além de todo o aparato de apoio à promoção das exportações.

Todos esses fatores tiveram um papel relevante para inserção da produção regional na rede de suprimento internacional de frutas frescas. Mas é preciso considerar que o poder da organização dos interesses em torno do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro é inexpressivo diante dos entraves que são colocados no comércio internacional, normalmente carregados de práticas protecionistas, e frente ao grande poder de oligopólio da rede internacional de importadores e distribuidores de frutas. O poder local de organização e coordenação da produção para exportação se rende a essa debilidade, frente à estrutura do mercado internacional.

O empresariado do pólo Petrolina/Juazeiro, por intermédio de uma organização da representação de seus interesses, foi capaz de construir mecanismos de governança para equacionar a maioria dos problemas do complexo que impediam o desenvolvimento do setor de produção e exportação de frutas da região. São inegáveis o papel e a influência da organização na determinação da eficiência dinâmica do setor, associada à melhoria dos processos tecnológicos, assim como a definição dos processos e produtos que estão em conformidades com as tendências do mercado internacional. Mas a estratégia da organização no sentido de articular uma política de estímulo para o mercado interno sempre foi muito tímida, como no caso da Câmara da Uva de Mercado Interno, apresentando resultados pífios. As manifestações mais incisivas nesse sentido despontaram nos últimos anos, tardia e timidamente.

Em que pese a reconhecida contribuição da iniciativa privada e da sua organização, faltou-lhe na sua origem uma visão estratégica que garantisse a emancipação dos interesses setoriais e autonomia para o desenvolvimento de uma política de longo prazo para o setor. Entende-se que a estruturação de uma logística setorial para atender às necessidades de abastecimento interno era uma questão fundamental para o fortalecimento da governança do setor. Aqui cabe lembrar o caso do complexo produtivo da maçã, que organizou uma logística de produção e comercialização em base competitiva tanto no mercado interno como no externo, e constituiu uma estrutura de governança sólida para o setor.

A falta de autonomia do setor frutícola no pólo é evidente quando se trata, por exemplo, dos custos de implementação e manutenção de algumas ações de políticas setoriais. O ônus da maioria dessas ações sempre ficou às expensas do Estado e muito pouco foi devidamente assumido pelas organizações dos interesses privados, como ficou evidente com a implantação do SicVale, da Produção Integrada de Frutas (PIF) e da Entidade Técnica Setorial (ETS), todos com o aporte dos recursos públicos. Isso, também, ocorre quando se trata de uma ação política de corte nacional, envolvendo outros setores vinculados à fruticultura, a exemplo da política recente de marketing e divulgação das frutas brasileiras no mercado europeu. Como menciona Gayet (1996), referindo-se ao programa de promoção dos produtos brasileiros no exterior, *“infelizmente, os empresários não metem a mão no bolso”*.

Finalmente, cabe assinalar que no curso das últimas décadas, os complexos mundiais de suprimento de frutas frescas passaram por um intenso processo de transnacionalização e

por uma grande concentração das atividades de exportação e dos serviços de distribuição. O processo de abertura comercial instaurado na década de noventa desencadeou a desnacionalização da economia e criou um ambiente favorável à instalação de empresas transnacionais nas cadeias de suprimento agroalimentar.

Ao que parece, a organização dos interesses privados do pólo Petrolina/Juazeiro tem clara a ameaça que representa a presença das empresas transnacionais na região, e conforme se pode deduzir pelas declarações de seus representantes, nas reportagens do Jornal do Commercio, fica evidenciada a relutância dessa organização contra as medidas governamentais que apontam para um modelo exportador com a presença dessas grandes corporações. De acordo com Aristeu Chaves, presidente da Valexport:

*“Estamos lendo nos jornais que o Governo pode copiar o modelo chileno para o Brasil. O Chile não tem mercado interno, tem de exportar. Nós temos cinco ou seis vezes o que ele exporta. E o produtor chileno vive em extremíssima dificuldade porque quem comercializa as frutas são três ou quatro ‘trades’ norte-americanas e de capital árabe. E como elas compram a fruta do produtor sem pagar nada, em consignação e sem fechar preço, não têm interesse de montar estrutura de comercialização. Então, pagam, em média, apenas 10% a 15% do preço bruto de venda, e ganham muito dinheiro. E o Governo brasileiro aponta para o modelo chileno. Isso é a maior violência. Devemos copiar o que deu certo: reforma tributária, juros internacionais, modernização dos portos, estradas”.*

Sobre a manifestação de interesse da Dole Food Company para firmar um acordo de compra de uva e manga do Vale, José Gualberto Almeida, que assume uma das vice-presidências da Valexport, foi enfático: *“A princípio, este tipo de acordo beneficia mais a produção que os próprios produtores”*.<sup>84</sup>

Mas na atual conjuntura política e econômica, a entrada de grandes empresas transnacionais no mercado brasileiro parece inevitável. Como mencionado, as grandes empresas de distribuição de frutas que atuam no Chile e em várias partes do mundo já estão atuando no país e na região. A Dole tem contrato de compra direto com a empresa Upa Agrícola Ltda., do pólo Petrolina/Juazeiro, assim como, com os produtores de manga do Oeste da Bahia, por intermédio da Cooperativa de Fruticultores do Oeste da Bahia (Coofrutoeste). Cite-se, também, o caso da Del Monte, instalada no pólo Açú/Mossoró-RN, e da italiana

---

<sup>84</sup> Os depoimentos dos membros da diretoria da Valexport estão nas reportagens do Jornal do Commercio “Fruticultores rejeitam o modelo chileno”, em 20 de abril de 1997 e “Dole planeja distribuir frutas do Vale” em 17 de setembro de 1997.

Bocchi, uma das maiores do mundo em produção e exportação de banana, que já instalou a sua décima filial no Brasil e, também, tem um projeto para se instalar no oeste baiano.

O Brasil está, cada vez mais, se convertendo numa fonte chave para essas empresas visando o abastecimento de frutas no mercado internacional. No caso específico da Del Monte, esta empresa começou estabelecendo contratos com produtores independentes, porém, atualmente, está dando ênfase à produção própria e prevê, inclusive, a utilização dos serviços próprios de transporte, ou seja, dos seus próprios navios. A penetração dessas empresas no mercado nacional de frutas frescas parece inevitável.

A tendência de entrada das empresas transnacionais já se manifesta no pólo Petrolina/Juazeiro, senão pela presença das empresas de grande distribuição de frutas, mas pelas grandes empresas do varejo representadas pelas redes de supermercados internacionais, investindo nas esferas da produção e na estrutura de comercialização de frutas frescas, por meio da instalação de Centrais de Compras.

Conforme Zylbersztajn (1999), faz parte da estratégia dos supermercados vinculados aos grupos estrangeiros a penetração no mercado dos chamados FLV, isto é, frutas, legumes e verduras, que são grandes chamarizes de consumidores. Essas novas estratégias de atuação da grande distribuição varejista já aparecem na região com a presença de grupos internacionais, como o Carrefour, que se lançou na produção de frutas e continua ampliando seus investimentos na região, inclusive, na esfera da distribuição. É o caso da rede de supermercados Bompreço, recém-adquirida pelo grupo holandês Royal Ahold, que mantém a Central de Compras de Hortifrutigranjeiros do Vale – Cehort, na região.<sup>85</sup> Ao que parece, trata-se do avanço das empresas estrangeiras de distribuição de alimentos no varejo nas estruturas de coordenação do suprimento de frutas frescas, por intermédio das grandes redes de supermercados (Carrefour e Bompreço), visando o abastecimento de suas lojas nos mercados interno e externo.

Mais além do movimento de transnacionalização observado noutros países subdesenvolvidos que orientam a produção de frutas frescas para o mercado externo, em que esse processo passa pela coordenação e controle das empresas exportadoras transnacionais, no pólo Petrolina/Juazeiro se verifica outro movimento. Aqui, também, se manifesta uma

---

<sup>85</sup> A respeito, ver reportagem do Jornal do Commercio, “Cehort inicia atividade no Vale”, em 21 de março de 1999. Essa Central de Compras foi estabelecida ainda quando a rede de supermercados Bompreço pertencia ao grupo nacional Paes Mendonça, que, também, tinha investimentos no setor de produção de frutas.

tendência de as grandes empresas estrangeiras de distribuição de alimentos no varejo, por meio das grandes redes de supermercados, assumirem a coordenação do suprimento das frutas frescas orientadas tanto para o mercado externo como para o mercado interno.

Tudo indica que essas estruturas passarão a assumir um papel cada vez mais relevante na coordenação da cadeia produtiva de frutas da região, em detrimento dos arranjos tradicionais de coordenação. As relações contratuais que começam a ser estabelecidas entre esses novos agentes da distribuição varejista e os produtores, dão origem a uma nova forma de manifestação do “sistema de integração” no mercado de frutas frescas, seguindo um novo paradigma calcado em formas flexíveis de abastecimento, regido pelas estratégias de coordenação desses agentes. No momento, essas relações contratuais estão sendo estabelecidas, principalmente, com os grandes produtores e empresas produtoras de frutas. A rede de supermercados Carrefour vem estabelecendo parcerias diretamente com as empresas do pólo Petrolina/Juazeiro, que são associadas à Valexport. Cite-se, por exemplo, o recente contrato estabelecido com a empresa Frutivita, para produção de manga com o selo de origem Carrefour.<sup>86</sup>

Enfim, a configuração desse quadro constitui uma ameaça ao poder de coordenação e regulação de caráter local, pois conforme Belik (1998), a presença das grandes corporações transnacionais poderá implicar em um desarranjo da atual forma de governança setorial, pela sobreposição de dispositivos institucionais regulatórios globais. Algumas evidências sinalizam para esse caráter desestruturador sobre as formas de coordenação e governança local, cujas conseqüências para os agentes sociais locais ainda não podem ser previstas.

O deslocamento de uma das empresas partícipes do grupo de interesse que se estabeleceu no pólo frutícola de Petrolina/Juazeiro – Fruit Fort - para se vincular a outras três empresas do pólo Açu/Mossoró, no Rio Grande do Norte (Maísa, Frunorte e São João), para dar origem à Companhia Nordestina de Frutas, pode até representar uma visão estratégica empresarial de organização de negócios, pela associação de capitais. Contudo, o projeto de união das quatro empresas está sendo alinhavando sob a inspiração dos modelos das “trading companies” que já operam no ramo da fruticultura em escala internacional, inclusive, com a

---

<sup>86</sup> A respeito, ver reportagem “Rede procura 130 novos produtores”, veiculada na Folha de São Paulo, 07 de março de 2000, p.6-4.

possibilidade de participação de um sócio estrangeiro. Desponta, também, como uma saída para a crise que estão enfrentando.<sup>87</sup>

A preservação da nacionalidade dessas empresas é relevante no comportamento futuro da nova companhia, pois caso venham vincular-se a uma empresa estrangeira ou corporação dita “global”, elas correm o risco de se transformarem num apêndice das atividades estratégicas de uma corporação transnacional, regidas a partir das suas próprias bases, nos seus países de origem. Se esse for o desfecho, isso pode significar mais um movimento que prenuncia o desarranjo daquela forma de organização de interesses e governança estabelecida a partir do espaço local.

Outras evidências indicam dificuldades na governança da organização dos interesses privados locais a esses movimentos recentes que pairam sobre a atividade frutícola regional. Ao contrário do que ocorreu com a uva, em que desde os primórdios da Valexport, estabeleceu-se uma forte ação cooperativa entre os seus associados, criando um organismo único – o BGMB -, que assumiu a coordenação das operações de exportações, no caso da manga, não se conseguiu criar um organismo dessa natureza. As empresas do pólo assumiram uma postura individualista e exportam a manga diretamente para os principais mercados americano e europeu. A ausência de uma coordenação em torno do principal produto de exportação tem, pelo menos, duas implicações: primeiro, algumas empresas associadas à Valexport passam a estabelecer contratos diretamente com os grandes conglomerados transnacionais, como a Dole e o Carrefour. A segunda implicação é a manifestação clara do surgimento de *packing houses* comerciais associados às empresas estrangeiras que atuam como *brokers* no mercado internacional.<sup>88</sup>

Por outro lado, quando tudo sinalizava que a estratégia adotada nos últimos anos pela principal entidade de representação dos fruticultores da região - a Valexport - era recompor o arranjo de governança setorial, com a inclusão de outros grupos sociais, atualmente, assiste-se a um enclausuramento da entidade em torno de um pequeno número de grandes empresas e a

---

<sup>87</sup> Estima-se que as quatro empresas juntas exportam o equivalente a US\$ 35 milhões anuais. Portanto, bem aquém dos níveis alcançados, por exemplo, pelas grandes empresas transnacionais sediadas no Chile, Dole Chile S.A. e David del Curto S.A., que exportaram, em 1999, US\$ 136,6 e US\$ 127,3 milhões, respectivamente.

<sup>88</sup> De alguma forma, essa é uma tendência que se repete em nível internacional com a instalação de *packings* pertencentes aos comerciantes que compram frutas em todo o mundo. A particularidade dos *packing houses* instalados no pólo Petrolina/Juazeiro é que eles são ainda apenas prepostos dos comerciantes estrangeiros ou pertencem aos grandes produtores da região, que utilizam a capacidade ociosa dessas estruturas para prestar serviços a outros produtores.

um certo alheamento aos problemas dos demais produtores. O apoio às novas formas de organização de produtores do pólo, como o GMV e o GCV, e a ampliação dos serviços para atender aos pequenos e médios fruticultores, com a instalação do SicVale, ficaram, muito mais, nos planos das intenções.

Entende-se que a ampliação do escopo de atuação da entidade com a inclusão e a participação de outros grupos sociais mais representativos dos segmentos de pequenos e médios fruticultores, significava não apenas uma forma de legitimação política e social e o reconhecimento de “status público” perante as instituições, mas, também, a melhor estratégia para enfrentar as investidas das grandes corporações transnacionais, no pólo Petrolina/Juazeiro.

As exigências de escala, a falta de acesso às informações e contatos comerciais específicos, entre outros impedimentos, dificultam a inserção de um grande número de pequenos e médios fruticultores nos complexos integrados do comércio internacional de frutas frescas. A busca desesperada por uma melhor inserção no mercado, aliada à ausência de mecanismos de coordenação consistentes, torna esses produtores presas fáceis dos diversos agentes de comercialização e do assédio das empresas comerciais que são prepostos diretos, na região, de importadores dos principais mercados internacionais.

Por outro lado, o apoio dos níveis de governo subnacionais (estadual e municipal) para concretização de projetos estruturadores para o complexo frutícola local, em função da composição das forças políticas que governem essas instâncias, estará mais ou menos condicionado à extensão dos benefícios das novas ações dos projetos e programas voltados para a fruticultura, incluindo os pequenos e médios produtores. Cite-se o exemplo do programa de uva e vinho, anteriormente citado, estimulado pelo governo de Pernambuco. É evidente a decepção dos produtores, dos dirigentes das organizações de produtores e até dos políticos locais, frente às expectativas que foram criadas com a implantação da plataforma de negócios, ensaiada com a criação do SicVale.

## **7. Um novo papel do Estado para a governança do setor frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro**

Devido à crise econômica e política que se prolonga no país desde o final da década de setenta, o governo passou apenas a arbitrar e exercer uma seletividade nos recursos e

benefícios das políticas públicas vigentes, principalmente, para atender às necessidades mais prementes de ampliação das exportações. Nesse sentido, o processo de articulação e intercâmbio entre os agentes do poder público e os interesses privados, passou a ter um papel decisivo na consolidação de diversos setores da economia nacional.

No caso do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, esse processo foi fundamental para sua estruturação no curso das duas últimas décadas, num quadro da economia nacional claramente adverso, mesmo numa situação de esgotamento da capacidade financeira do Estado e em meio à transição econômica e institucional de inspiração neoliberal vivida pelo Brasil nos anos noventa, em que o governo praticamente abdicou do seu poder de formular e conduzir políticas públicas.

Mas cabe ressaltar que depois de cinco anos de câmbio valorizado, juros proibitivos, abertura comercial sem critérios e falta de normas para regular o setor, várias empresas quebraram, outras estão endividadas e enfrentam dificuldades. Essa situação deu origem a uma onda de aquisições e, recentemente, alinhava-se a primeira fusão entre empresas. Enquanto isso, grandes grupos econômicos nacionais e estrangeiros, entre estes alguns de grande porte e com atuação global, como o Carrefour, continuam investindo na fruticultura da região. Tudo isso sinaliza para um processo de concentração da atividade num ambiente competitivo formado por empresas gigantes no setor, com a fragilização das empresas pequenas e médias, incapazes de competir em igualdade de condições financeiras, gerenciais e de estrutura logística.

Numa economia globalizada, a dinâmica de mercado necessita ser combinada com um novo tipo de intervenção do Estado. A realidade econômica atual, como lembra Dupas (1999), requer um Estado normativo e catalisador, facilitando, encorajando e regulando os negócios privados. Isso pressupõe, necessariamente, a recuperação da capacidade de indução dos Estados nacionais e a criação de estruturas e mecanismos eficazes para fiscalizar e fazer cumprir os acordos e compromissos assumidos nos processos de regulação.

Nesse sentido, como bem ressaltam Lopes & Brandão (2000), a tendência verificada no passado recente, de menor intervenção do Estado nos mercados, contrasta com a necessidade atual de um processo intenso de regulação em áreas tais como: segurança alimentar, controle de qualidade, modificação genética dos alimentos, controle ambiental, monitoramento dos processos de produção. Atualmente, há uma proliferação de padrões, normas, medidas e

procedimentos de certificações que dificultam o acesso dos produtos, principalmente, no mercado externo. Aqui, a pesquisa de novas tecnologias e de novos processos tecnológicos mais adequados se destaca como componente fundamental. Mas, além das funções de geração, adaptação e difusão de tecnologias de produção, colheita e pós-colheita, hoje complementadas pela iniciativa privada, cumpre aos institutos de pesquisas, atuar como plataformas tecnológicas pela integração da pesquisa em todas as instâncias da cadeia produtiva, além de respaldar as diversas agências do Estado nessa tarefa de regulação da cadeia agroalimentar e de mediação entre os interesses privados e a sociedade.

Também é relevante definir a melhor forma de articular Estado e mercado. O novo papel do Estado deve estar concentrado na indução da cooperação e na coordenação dos atores, assim como, na criação de normas e instituições que disciplinem as relações econômicas para sinalizar e orientar as decisões privadas. Dada a heterogeneidade dos setores, é necessário combinar tais medidas com os instrumentos clássicos de fomento, de acordo com as peculiaridades setoriais e regionais, aplicando, de maneira seletiva e “focada”, os instrumentos tributários, creditícios, proteção tarifária, além dos incentivos à pesquisa e à exportação.

É questionável, por exemplo, a concessão de financiamentos e de incentivos para empresas estrangeiras, como o Carrefour, por meio de bancos regionais e nacionais de desenvolvimento, quando se sabe que elas têm um acesso ao mercado internacional de capitais muito mais fácil do que as empresas nacionais. As grandes empresas internacionais têm acesso privilegiado a fundos com baixo custo relativo, baseados em dividendos e participações, ao invés do crédito bancário tradicional.

Entende-se que é necessária a construção de um modelo que adote uma estratégia combinando a montagem de estruturas exportadoras com mecanismos para potencializar a expansão do mercado interno de frutas. Mas isso passa pelo fortalecimento da iniciativa privada nacional, por meio de uma ação do Estado, respaldada em políticas coerentes e adequadas que permitam às empresas nacionais contemporizar com os investimentos estrangeiros e com os novos desafios da concorrência mundial. Não se trata de se fechar para as empresas estrangeiras, mas criar mecanismos de tratamento diferenciados para cada tipo distinto de companhia que atue no setor. Como disse Coutinho (2000), existem razões sólidas e racionais para que a política econômica robusteça os grupos econômicos de capital nacional,

habilitando-os, inclusive, a operar globalmente. Se coordenado em articulação com o Estado, o setor poderá ser fortalecido e se tornará menos dependente das estratégias dos setores privados externos.

É importante que se privilegie os interesses nacionais. Nesse sentido, medidas políticas de apoio para favorecer as organizações locais nessa tarefa de concertação de interesses público e privado em favor do setor e para dinamizar economicamente a fruticultura local parecem pertinentes, desde que o fortalecimento desses níveis setorial e local de decisão, a partir dos espaços locais, constitua oportunidades para participação e inclusão de novos atores e grupos sociais.

As associações de interesses privados, como a Valexport, têm como função e objetivo oferecer bens e serviços coletivos aos seus associados, segundo estratégias previamente estabelecidas, alinhadas aos interesses de um pequeno número de grandes empresas. Nesse sentido, organizações dessa natureza assumem diversas funções econômicas e de regulação, inclusive, algumas delas em substituição ao próprio Estado, mas não cumprem nenhuma função de provedora de benefício para a sociedade e para os produtores engajados na atividade frutícola, pois representam apenas uma minúscula parte de seu corpo social, não obstante, em sua missão de oferecer bens ou serviços coletivos para seus associados, possam beneficiar o setor e, indiretamente, outros grupos sociais.

O grande desafio que se coloca para o Estado, na sua função de produzir bens ou serviços públicos, é apoiar a constituição das instituições que reconheçam e considerem o papel e o potencial de crescimento das pequenas e médias empresas no pólo Petrolina/Juazeiro. Trata-se de uma grande massa de pequenos e médios produtores com grande capacidade de abastecimento do mercado doméstico e potencial de inserção no mercado externo, que cumpre funções sociais importantes, e pode ser mobilizada como uma nova força do complexo frutícola local e regional.

Uma nova forma de governança com a participação de novos atores e grupos sociais na gestão das políticas públicas voltadas, simultaneamente, para o setor e o território, ainda está para ser construída. As dificuldades nesse sentido são inúmeras e residem, principalmente, na fragilidade política das organizações dos pequenos e médios produtores, na falta de instrumentos de participação desses segmentos frente ao poder da representação dos interesses empresariais e ao poder tradicional das oligarquias, ainda presentes nessas localidades. Mas

algumas sementes já foram lançadas e emergem a partir de novas organizações, que se firmam como verdadeiras redes de cooperação sócio-técnica, e vislumbram a possibilidade de formação de entidades fortes e mais representativas, capazes de romper os limites das soluções individuais para tratá-los coletivamente.

## **8. Considerações finais**

A organização dos interesses em torno do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro deve ser compreendida, em relação às transformações sociais e políticas no país a partir dos anos setenta, mas a forma atual da representação dos fruticultores se estrutura a partir de determinações externas e internas bem específicas.

Quando se faz uma retrospectiva das formas de articulação dos agentes da economia local com o exterior, bem como das modalidades de organização e intermediação dos interesses privados junto ao Estado, pode-se dizer que, até bem recentemente, não existia uma estrutura formal e legal da representação empresarial ou do patronato rural no pólo Petrolina/Juazeiro. Essa representação, quando foi exercida, estava intimamente vinculada e se confundia com as ações da estrutura de poder político tradicional, controladas por alguns poucos políticos, proprietários de terras e agentes do capital mercantil local. Ao que tudo indica, até mesmo a articulação desses grupos com as estruturas corporativas de representação formal dos interesses agrários, que prevaleceu até os anos cinquenta e sessenta, do tipo Sociedade Nacional da Agricultura (SNA), Sociedade Rural Brasileira (SRB) e Confederação Nacional da Agricultura (CNA), era relativamente tênue. Normalmente, os agentes econômicos e políticos locais estavam em condições de estabelecer com os governos central e estadual, um *modus vivendi* favorável a seus próprios interesses privados.

Os primeiros sinais de mudança apareceram a partir da forte intervenção do Estado na região, com as iniciativas de ações associativistas dentro dos projetos de irrigação, ensaiando os primeiros passos de representação dos produtores rurais e de articulação destes com os órgãos governamentais. Surgem como resultado dos incentivos das instituições do Estado, como ocorreu com a maioria das cooperativas dos irrigantes e a própria Valeexport, ou articulados aos arranjos organizativos das grandes cooperativas, como foi o caso da CAC. Em todos os casos, estavam ligadas aos setores modernizados da agricultura brasileira.

Mas é com a constituição do complexo frutícola na região que ocorre uma transformação na maneira como se mediam os interesses rurais, agrários ou agrícolas e o Estado, com o aparecimento de uma estrutura de representação dos interesses privados, capaz de expressar demandas por políticas de apoio para um setor específico. A organização dos interesses privados na fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro é, portanto, um fenômeno recente, que se manifesta a partir de meados dos anos oitenta, seguindo uma tendência de estruturação da representação dos estratos mais modernizados da agricultura nacional, que vinham se organizando em associações especializadas por produtos, sobretudo a partir dos anos setenta, com a estruturação dos complexos agroindustriais (CAIs) no país.

A partir de então, o *locus* da ação associativa e da elaboração de políticas passa a ser principalmente o setor, e as evidências empíricas mostram que as intervenções políticas têm sido sistematicamente setorizadas. No caso da fruticultura, dada a dispersão das áreas de concentração da produção, as ações associativas ocorrem sempre em níveis locais e a articulação dos interesses em torno do setor pôde convergir para o âmbito nacional, regional ou local, conforme se tratava de uma decisão de política macroeconômica, de um programa de desenvolvimento regional, ou de uma medida específica de controle de qualidade, por exemplo. O que parece soldar os interesses em torno do setor é uma rede que se estabelece entre as diversas organizações locais de representação de interesses espalhadas pelo país, todas voltadas para a fruticultura.

Dentro do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, destacou-se o papel exercido pela Valexport como organização e *locus* da representação dos interesses empresariais. Por sua capacidade de articular-se com o Estado, participar e manter uma rede de relações com instituições dos setores públicos e privados, passou a ocupar espaços estratégicos nos campos político e negociais, monopolizando a representação dos interesses e assumido, perante os poderes públicos constituídos, um papel importante de coordenação e organização dos interesses locais do setor.

Desenvolve-se nesse pólo um arranjo de governança *sui generis*, onde as práticas políticas “clientelistas” e de colonização do espaço público pelo privado, típicas da estrutura do poder político tradicional local, passam a conviver com práticas neo-corporativistas, em que se estabelece um intercâmbio de dupla-mão entre os interesses públicos e privados. Trata-se da constituição de uma nova arena de coordenação em torno da agricultura irrigada, que,

pouco a pouco, passou a ser ocupada e comandada pelas grandes empresas produtoras e exportadoras de frutas na região. Por intermédio de sua associação de representação de interesses - a Valexport - estabeleceu uma relação com o Estado e passou a obter o reconhecimento dos poderes públicos constituídos, para exercer uma espécie de governança setorial privada com funções públicas. Com isso, além de coordenar e regular localmente as cadeias produtivas da fruticultura de exportação, também, passa a influenciar nas políticas públicas, orientar os investimentos e gerir as estruturas públicas montadas com recursos das diversas instâncias de governo.

Esse “modelo” de arranjo de interesses, com a convivência e a conveniência política local, fez carrear o apoio do Estado para a fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro. A ação pública passou a resultar da negociação com a organização dos interesses privados e políticos locais, dando origem a uma modalidade de gestão de políticas públicas de interesse setorial e, ao mesmo tempo, territorial.

É importante ressaltar que mesmo num período de debilitação do Estado e de intensa e rápida desnacionalização da economia, ocorrida nos últimos seis anos, com a adesão incondicional do país à onda neoliberal e à abertura comercial, o complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro continuou ancorado em empresas predominantemente nacionais. Este talvez seja, senão uma exceção, mas um dos setores que ainda têm resistido a esse processo avassalador de transnacionalização e de profunda desnacionalização do setor agroalimentar nacional. Advoga-se a idéia que isso se deveu, entre outras razões, ao arranjo corporatista e de concertação de interesses público e privado, capitaneado pela representação dos interesses empresariais na região em favor do setor, que se manifestava, entre outras formas, na relutância dos empresários locais de aceitar qualquer estratégia que se assemelhasse ao modelo chileno. A organização local de representação dos interesses empresariais sempre demonstrou resistência à entrada das grandes exportadoras transnacionais na região.

Mesmo num período caracterizado pela passividade do Estado e das políticas públicas, o grupo de representação dos interesses em torno da fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro passou por um rápido processo de amadurecimento, projetando-se local, regional e nacionalmente e exercendo um papel importante de governança setorial. Entretanto, isso não representou um verdadeiro processo de autodeterminação do complexo. Trata-se, ainda, de um

movimento inacabado de emancipação desse grupo de interesse, que carece de autonomia para o desenvolvimento de uma política de longo prazo para o setor.

Toda estratégia de organização dos interesses e de governança setorial foi predominantemente voltada para exportação, envolvendo um número reduzido de grandes produtores e empresários. A ausência de uma estratégia bem definida para potencializar o mercado interno, incorporar outras categorias de produtores e ampliar o âmbito da concertação dos interesses, impediu um “reconhecimento público” mais sólido da Valexport, como entidade de representação dos interesses dos fruticultores, dentro do próprio pólo.

A forma futura de organização dos interesses em torno da fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro, também, necessita ser relacionada com a recente transformação econômica e institucional do país, com as formas de relação entre o Estado e o mercado, bem como com os modos de organização da produção e do mercado que resultaram da entrada das grandes transnacionais, em particular, as grandes redes varejistas representadas pelos supermercados.

A crise financeira que se abate nas empresas do setor como reflexo das políticas econômicas adotadas pelo governo federal, as investidas das grandes empresas transnacionais nas atividades de produção e exportação de frutas e o crescimento do peso do elo de distribuição na cadeia produtiva, implicam uma crescente perda de poder daquela organização de interesses privados na coordenação e regulação do setor. O processo de penetração das grandes empresas transnacionais no pólo Petrolina/Juazeiro parece inevitável. Os interesses externos já estão presentes, fincando suas bandeiras em meio à estrutura de governança setorial local com a marca das grandes redes de distribuição. São novas mudanças estruturais que repercutem diretamente sobre os interesses constituídos e consolidados, podendo resultar no desarranjo da governança atual e no surgimento de novos esquemas de governança setorial. Mais que isso, toda a estrutura de governança setorial, que foi construída à custa de muito de esforço de organização e recursos públicos injetados no setor, parece ameaçada.

A realidade atual dos negócios em torno do setor exige que o governo federal passe a arbitrar e articular os interesses privados, sob pena de a arena de coordenação e regulação do setor ser ocupada e comandada pelas grandes empresas e grupos transnacionais, com prejuízos para os diversos atores sociais envolvidos no complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro.



## CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

No curso dos últimos vinte anos, a região de estudo – o pólo Petrolina-PE/Juazeiro-BA – passou por grandes transformações. Três dinâmicas distintas concorreram para a reestruturação produtiva e recomposição da base econômica e social do território: a) as transformações decorrentes do processo de globalização da economia, em particular no âmbito da agricultura e da alimentação, com a emergência das cadeias internacionais de suprimento de produtos frescos de alta qualidade, que permitiram a inserção da região nesse circuito de produção e exportação de frutas; b) os investimentos públicos e privados na irrigação, impulsionando o desenvolvimento local e regional, e c) a capacidade da iniciativa privada de se apropriar de incentivos do Estado e de constituir uma representação dos interesses privados capaz de carrear recursos para consolidação do complexo de produção e exportação de frutas frescas, mesmo num quadro de crise da economia e do Estado brasileiro.

As condições de inserção das regiões de países em desenvolvimento na produção e exportação de frutas frescas ocorreram no contexto de mudanças inerentes à reestruturação dos sistemas agroalimentares em nível mundial e de evolução das cadeias internacionais de suprimento de produtos frescos. Estabeleceram-se grandes complexos internacionais coordenados por empresas transnacionais, com a integração de novas regiões de produção visando garantir o abastecimento de frutas frescas durante o ano inteiro nos países desenvolvidos. Por outro lado, houve uma mudança na pauta do mercado internacional dos produtos agrícolas com a incorporação dos chamados alimentos de alto valor (HVF), entre os quais se destacam as frutas e hortaliças. Nesse contexto, se dá a inserção das regiões produtoras e exportadoras dos países subdesenvolvidos, como o pólo Petrolina/Juazeiro.

As mudanças no sistema agroalimentar, promovidas por fatores tecnológicos, econômicos, sociais, culturais e étnicos, entre outros, deram-se no sentido da revalorização dos produtos agrícolas “naturais”, em detrimento dos produtos transformados, reforçando, assim, a posição da agricultura enquanto fonte de alimentos finais. O consumo de produtos frescos nos países desenvolvidos cresceu fortemente, segundo o conceito de “individualização de massa”. O mercado desses alimentos, entre eles o das frutas, cresceu movido pela necessidade de produção em massa e de adaptação de seus produtos para comercialização em nichos específicos.

O mercado de produtos frescos de alta qualidade emerge a partir do desenvolvimento de novas estruturas de classe na população dos países desenvolvidos, onde se sobressai um estrato de consumidores mais aquinhoados que passam a se preocupar crescentemente com a qualidade, segurança, variedade e praticidade dos alimentos. A elevação da renda, a crescente consciência do consumidor com aspectos de saúde, o crescimento da população de faixas etárias mais altas e a sofisticação no gosto do consumidor, além de valores étnicos, são fatores que condicionam a dieta e concorrem, cada vez mais, para valorização de produtos naturais e de qualidade superior.

Além desses fatores, a preocupação dos consumidores com a forma como são produzidos e a exigência de critérios de certificação dos alimentos levando em consideração o local de produção e os aspectos de ética ambiental e social, passam a ser relevantes e conferem um novo conteúdo à noção de qualidade dos alimentos. A qualidade passa a ser vista como inerente à relação da agricultura com a natureza, com ciclos naturais de produção dos alimentos e com local ou região de produção. Nesse sentido, há uma tendência para o crescimento da demanda por “produtos orgânicos” e o apelo por “selos ambientais” e “certificados de origem”, entre outras formas de rastreamento e de regulação da cadeia de produção, para garantia de alimentos seguros e saudáveis.

O mercado de frutas frescas cresceu e se generalizou em todo o mundo, numa espécie de mimetismo do consumo, potencializado pelas grandes corporações transnacionais, principalmente, do segmento da distribuição e do varejo. São as grandes corporações da distribuição que passam a estabelecer redes de suprimento dos produtos frescos no mercado mundial de alimentos, num processo de integração transnacional.

A inserção do pólo de produção e exportação de frutas frescas de Petrolina/Juazeiro deu-se nesse contexto de globalização do sistema agroalimentar. A fruticultura na região desenvolveu-se sobre uma base sólida de investimentos em irrigação pública, incentivos fiscais e financeiros proporcionados pelo Estado, que remontam aos meados da década de 70, sinalizando a iniciativa privada para investir na região. Além disso, um conjunto de programas regionais de desenvolvimento e políticas agrícolas de cortes setorial e nacional, estendidos à agricultura irrigada, estimularam os investimentos privados em torno da fruticultura.

A especialização da região na fruticultura teve seu impulso inicial na perspectiva de ocupação do mercado externo, mas o mercado nacional foi preponderante e a demanda interna

absorveu a maior parcela da produção. A existência de um mercado interno de grande dimensão conferiu ao setor uma relativa autonomia na organização do processo de produção. A complementaridade do mercado doméstico teve uma grande importância para as atividades exportadoras, seja como amortizador das instabilidades do mercado internacional, seja absorvendo os produtos que não atendem aos critérios de qualidade exigidos por este mercado.

O estudo revela que, tal como se passa em outros complexos agroindustriais brasileiros, o mercado interno constitui o principal fator de expansão e consolidação da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro. Toda a logística de produção e distribuição de frutas frescas montada na região esteve pautada em mercados segmentados e diferenciados, que refletem diretamente os estratos de renda da população. Na organização dos mercados, doméstico ou para exportação, a questão da qualidade aparece como a variável central que ordena os agentes sociais envolvidos no complexo de frutas. A qualidade traduz um conjunto de precauções dos consumidores com os alimentos, que são institucionalizadas por meio de normas, convenções, legislações, e passam a ser assimiladas e “controladas” por alguns segmentos da cadeia produtiva, principalmente o da distribuição no varejo.

A expansão e consolidação do complexo frutícola na região foram acompanhadas de um processo de “exclusão” dos pequenos agricultores, colonos dos perímetros públicos irrigados, que foram sendo substituídos pela “inclusão” de pequenos fruticultores profissionalizados, mais capitalizados, munidos de melhor capacidade técnica e de inserção nos mercados. A inclusão da pequena produção nesse espaço econômico, até então dominado pelas grandes empresas, constitui um dos principais fatores de expansão e consolidação da fruticultura.

Emerge um grande contingente de pequenos e médios fruticultores profissionalizados que, além de cumprirem uma função social importante, passaram a cumprir um papel significativo no abastecimento doméstico e a lutar por espaço no mercado externo. Com esses fruticultores, surgem novas formas de organizações, em torno dos *packing houses*, que despontam como novas forças sociais no complexo frutícola da região.

A produção voltada para o mercado de produtos de qualidade passa a exigir, cada vez mais, novas tecnológicas, mão-de-obra qualificada e serviços especializados, tanto no processo produtivo, quanto nas atividades pós-colheita (embalagem, empacotamento e classificação). Todo esse processo foi acompanhado por mudanças caracterizadas por um conjunto de

inovações na organização da produção e do trabalho, dando origem às diversas formas de relações contratuais, que se manifestam sob forma de prestação de serviços e parcerias. Os serviços tornaram-se uma parte inextrincável do complexo frutícola. Esta dinâmica passou a envolver um grande contingente de trabalhadores qualificados, um número significativo de técnicos e firmas, entre outros profissionais especializados, vinculados a essas empresas ou prestando serviços por conta própria. Tratam-se de novos atores sociais, que ao lado dos fruticultores, precisam ser considerados nas políticas e ações voltadas para o setor.

A representação de interesses privados, constituída em torno da fruticultura, passa a desempenhar um papel importante para consolidação do setor frutícola. Os grandes empresários da fruticultura, organizados em torno de sua principal associação – a Valexport -, interagiram com o Estado e com a arena política local constituindo um grupo de interesse organizado, que passou a assumir a coordenação e o monopólio da representação do setor.

Destacou-se o papel exercido pela Valexport como organização e *locus* da representação dos interesses empresariais dentro do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro. Por sua capacidade de articular-se com o Estado, participar e manter uma rede de relações com instituições dos setores públicos e privados, a Valexport passou a ocupar espaços estratégicos nos campos políticos e negociais, monopolizando a representação dos interesses e assumido, perante os poderes públicos constituídos, um papel importante de coordenação e organização dos interesses locais do setor.

O “modelo” de arranjo de interesses estabelecido no pólo Petrolina/Juazeiro, estabelecido com a convivência e a conveniência política local, fez carrear o apoio do Estado para a fruticultura da região. A ação pública passou a resultar da negociação entre a organização dos interesses privados e o *staff* político local e regional, dando origem a uma modalidade de gestão de políticas públicas de interesse setorial.

Mesmo num período de debilitação do Estado, de intensa abertura comercial e desnacionalização da economia, devido à adesão incondicional do país à onda neoliberal ocorrida nos últimos anos, o complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro continuou ancorado em empresas predominantemente nacionais. Entende-se que isso se deveu, entre outras razões, ao arranjo corporatista e de concertação de interesses público e privado, capitaneado pela representação dos interesses empresariais na região em favor do setor. A

organização local de representação dos interesses empresariais sempre demonstrou resistência à entrada das grandes exportadoras transnacionais na região.

Mas na atual conjuntura política e econômica, a entrada de grandes empresas transnacionais no mercado brasileiro parece inevitável. As grandes empresas de distribuição de frutas que atuam em várias partes do mundo já estão atuando no país e na região. A tendência de entrada das empresas transnacionais já se manifesta no pólo Petrolina/Juazeiro, senão pela presença de empresas da grande distribuição de frutas, mas com as grandes empresas do varejo representadas pelas redes de supermercados internacionais, investindo nas esferas da produção e na estrutura de comercialização de frutas frescas, por intermédio da instalação de Centrais de Compras.

As investidas das grandes empresas transnacionais nas atividades de produção e exportação de frutas e o crescimento do peso do elo de distribuição na cadeia produtiva, implicam numa crescente perda de poder daquela organização de interesses privados na coordenação e regulação do setor. São novas mudanças estruturais que repercutem diretamente sobre os interesses constituídos e consolidados, podendo resultar no desarranjo da governança atual e no surgimento de novos esquemas de governança setorial.

A estratégia de organização dos interesses e de governança setorial foi predominantemente voltada para exportação, envolvendo um número reduzido de grandes produtores e empresários. A ausência de uma estratégia bem definida para potencializar o mercado interno, incorporar outras categorias de produtores e ampliar o âmbito da concertação dos interesses, impediu um “reconhecimento público” mais sólido da Valexport, como entidade de representação dos interesses dos fruticultores, dentro do próprio pólo Petrolina/Juazeiro. Trata-se, ainda, de um movimento inacabado de emancipação desse grupo de interesse, que carece de autonomia para o desenvolvimento de uma política de longo prazo para o setor.

A realidade atual dos negócios em torno do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro sugere um novo papel do Estado no que tange ao desempenho das políticas públicas para o setor. Algumas tendências recentes, que estão se consolidando no mundo rural, refletem as mudanças na cadeia agroalimentar, principalmente, o movimento orientado para novas cadeias de qualidade que implicam um conjunto de preocupações associadas com o desenvolvimento rural, a produção dos alimentos e a saúde dos consumidores.

As exigências atuais das cadeias de abastecimento de alimentos de qualidade, baseadas em novas combinações e convenções associadas à natureza e ao local de produção, constituem uma ameaça para as cadeias de produtos convencionais. A capacidade de definir legitimamente normas ou convenções relativas à qualidade, assim como, de poder adotá-las se converte numa ferramenta econômica importante para alcançar o mercado global de alimentos de qualidade. Prevalerão como fatores diferenciais na concorrência o controle e a certificação dos processos produtivos. São tais exigências que passarão a arbitrar entre aqueles que estarão incluídos ou excluídos desse exigente mercado de qualidade.

Nesse sentido, entre os principais fatores diferenciadores em torno dos quais convergirão as competências e eficiências dos complexos de frutas frescas, estão a organização do setor privado visando o controle de qualidade e da tecnologia e o estabelecimento de uma nova articulação entre os setores públicos e privados, para montagem de ações comuns no processo de coordenação e regulação da cadeia produtiva. Nos limites desse trabalho, apresentam-se alguns indicativos de uma nova orientação de política pública para o setor, sob a ótica da pesquisa agrícola, especificamente.

Uma proposta de fortalecimento da estrutura de governança setorial, que não seja econômica e socialmente excludente, passa pela participação de novos atores e grupos sociais na gestão das políticas públicas voltadas para o setor e para o território. O pressuposto básico é que a organização e a articulação de ações comuns (públicas e privadas) devam ocorrer em ações de reconhecido interesse geral entre as partes envolvidas: organizações dos fruticultores de pequeno, médio e grande portes, empresas e técnicos prestadores de serviços para a fruticultura, segmentos da distribuição e varejo, entidades certificadoras, instituições de pesquisas, importadores e exportadores, entre outras.

As ações de interesse comum no complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, atualmente, recaem sobre os mecanismos de acesso aos mercados de qualidade, principalmente o de exportação. A generalização dos novos padrões exigidos aponta para a necessidade de montar sistemas de inovação mais complexos, incorporando iniciativas do setor público e atores privados situados em outros elos da cadeia produtiva, inclusive da distribuição e do consumo. Nesse sentido, medidas de indução externa do Estado são necessárias para assegurar uma melhor coordenação dentro do complexo de frutas frescas do pólo Petrolina/Juazeiro. Tais medidas visam gerar maior valor agregado e maior impacto

sócio-econômico, pela participação de um escopo mais amplo de atores sociais envolvidos na atividade. Entre outras medidas, pode-se recomendar:

- 1) organização de uma plataforma tecnológica com a participação das instituições de pesquisa agrícola, universidades e órgãos de defesa fitossanitária, para resolver os principais gargalos tecnológicos em etapas desde a produção, até o embarque das frutas, incluindo o conhecimento dos mercados de destinos. A idéia central é fortalecer e concentrar a “inteligência” da pesquisa para ampliar a sua capacidade de pensar e propor alternativas para os problemas de interesse dos pequenos e médios empreendedores privados situados em todos os elos da cadeia produtiva de frutas frescas, inclusive a distribuição e o consumo. Entre esses gargalos, estão os mecanismos de definição de padrões, normas, medidas e procedimentos de certificação exigidos nos mercados de qualidade, visando a introdução de rastreabilidade dos processos produtivos e certificação de origem dos produtos;
- 2) organização de uma plataforma de negócios composta por quadros profissionais especializados capazes de reunir informações de mercado, produção, processos tecnológicos, logística, operações portuárias e marketing, entre outras, e disponibilizá-las para pequenas e médias empresas, para reduzir as assimetrias de informações e conhecimentos que, normalmente, só são acessíveis apenas às grandes empresas;
- 3) apoio e reorganização do sistema de comercialização de frutas implantado na região (SicVale) com recursos do Programa de Apoio à Fruticultura do Nordeste, no sentido de facultar o acesso dos pequenos e médios fruticultores da região, por intermédio de suas associações e cooperativas;
- 4) organização de um programa de capacitação e assistência técnica para ser implementado por intermédio das organizações dos pequenos e médios fruticultores da região. Há todo um acervo de conhecimentos sobre as novas formas de organização e gestão do agronegócio e tecnologias de produção e processos que são necessários às pequenas e médias empresas, para que estas possam aproveitar as oportunidades do mercado externo. A capacitação dos recursos humanos representa investimento naquilo que constitui um dos principais ativos dessas empresas;
- 5) criação de um espaço para desenvolvimento de um sistema de certificação regional associado às características típicas da região, portanto, contemplando os processos tecnológicos para o processo produtivo de frutas em condições tropicais semi-áridas e os

requisitos de qualidade exigidos nos mercados. Nesse sentido, um segmento importante com um mercado em franca expansão, que merece especial consideração por parte dos institutos de pesquisas e da pequena e média iniciativa privada regional, é o de produtos orgânicos;

6) um programa de financiamento por intermédio dos fundos fiscais e constitucionais de investimentos para que os pequenos e médios fruticultores, por meio de suas associações e cooperativas, possam viabilizar suas demandas por *packing houses*; fundos e recursos de crédito de médio e longo prazos, com taxas de juros favorecidas, para dotar as unidades produtivas de infra-estrutura e tecnologias modernas, incorporar os processos tecnológicos necessários para implementação dos controles e certificações dos processos de produção. Nesse sentido, a informatização das unidades de produção e sua ligação em rede são de extrema importância para acesso às informações das plataformas tecnológicas e de negócios do sistema integrado de comercialização e gestão das unidades de produção. Essas medidas visam, principalmente, reduzir o *gap* tecnológico que separa a massa de pequenos e médios fruticultores profissionais das grandes empresas produtoras e exportadoras de frutas. Faz-se necessário o estabelecimento de uma política de crédito adaptada às condições dos pequenos produtores e às peculiaridades da atividade frutícola, considerando a maturação dos investimentos e a diversidade das culturas exploradas;

7) um programa de fortalecimento dos capitais nacionais, por meio de uma nova organização financeira que canalize incentivos dos fundos fiscais e constitucionais, prioritariamente, senão exclusivamente, para empresas nacionais. Tais medidas, aliadas ao incentivo para organização de arranjos societários, visam robustecer a iniciativa privada nacional com uma base tecnológica e financeira para fazer frente às investidas das corporações transnacionais e, também, habilitá-la a operar no mercado internacional;

8) finalmente, cabe mencionar a necessidade de estudos mais aprofundados sobre temas que deixaram de ser abordados ou foram superficialmente tratados neste estudo, mas que são de grande importância para um melhor entendimento da dinâmica do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro. Entre esses temas, ressalta-se: a influência exercida pela política cambial para o incremento das exportações; o papel exercido pelas redes de supermercados na regulação e governança setorial; a análise da estrutura da oferta no mercado interno, e o estudo da dinâmica dos serviços na geração de emprego e renda no setor.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALLAIRE, G. Le modele de développement agricole des années 60 confronté aux logiques marchandes. In: ALLAIRE, G.; BOYER, R. (Ed.). **La grande transformation de l'agriculture**: lectures conventionnalistes et régulationnistes. Paris: INRA / Economica, 1995. p.345-377.
- ANDRADE, M.C. de. **A terra e o homem no Nordeste**. São Paulo: Ed. Ciências Humanas, 1980. 278p.
- ARCE, A.; MARSDEN, T. The social construction of international food: a new research agenda. **Economic Geography**, Worcester, v.69, n.3, p.293-311, 1993.
- BELIK, W. **Auto-regulação e políticas públicas para o setor agroalimentar no Brasil**. Campinas: UNICAMP - Instituto de Economia, 1995. 35p. (UNICAMP - IE. Texto para Discussão, 47)
- BELIK, W. Estado, grupos de interesse e formulação de políticas para a agropecuária brasileira. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v.36, n.1, p.9-33, 1998.
- BELIK, W. **Muito além da porteira**: mudanças nas formas de coordenação da cadeia agroalimentar no Brasil. 1999a. 143f. Tese (Livre Docência) - Universidade Estadual de Campinas - Instituto de Economia, Campinas.
- BELIK, W.; CHAIM, N.A. Formas híbridas de coordenação na distribuição de frutas, verduras e legumes no Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 37., 1999, Foz do Iguaçu. **Anais...** Brasília: SOBER, 1999. 1 CD-ROM. Seção Artigos.
- BENDINI, M.; PALOMARES, M. Globalización y estrategias empresariales en la fruticultura: sus efectos en los pequeños productores. **International Journal of Sociology of Agriculture and Food**, v.3, p.40-47, 1993.
- BENDINI, M.; PESCIO, C. Expansión y crisis de una agroindustria: globalización y resistencia - una reflexión acerca de la dinámica social en la región frutícola de peras y manzanas en el norte de la Patagonia Argentina. **Cadernos de Ciência e Tecnologia**, Brasília, v.14, n.2, p.257-268, 1997.
- BISERRA, J.V.; MELO FILHO, A.N. de; CAMARA, S. F.; BACELAR, A.M.M. Rentabilidade da irrigação pública no Nordeste sob condições de risco. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v.26, n.2, p.239-263, abr./jun. 1995.
- BONANNO, A. Globalización del sector agrícola y alimentario: crisis de convergencia contradictoria. In: BONANNO, A. (Ed). **La globalización del sector agroalimentario**. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1994. p. 16-49.

BONANNO, A. O conceito de globalização e as perspectivas de desenvolvimento na agricultura. In: SEMINÁRIO DE COOPERAÇÃO INTERNACIONAL. GLOBALIZAÇÃO, TRABALHO E MEIO AMBIENTE: MUDANÇAS SOCIAIS E ECONÔMICAS EM REGIÕES DE FRUTICULTURA PARA EXPORTAÇÃO, 1997, Petrolina, PE. **Anais...**Recife: UFPE, 1997, p.7-10.

BONANNO, A. A globalização da economia e da sociedade: fordismo e pós-fordismo no setor agroalimentar. In: CAVALCANTI, J.S.B., (Ed). **Globalização, trabalho e meio ambiente: mudanças sócioeconômicas em regiões frutícolas para exportação**. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p.47-94.

BONANNO, A.; BUSCH, L.; FRIEDLAND, W. et al. (Ed.) **From Columbus ConAgra: the globalization of agriculture and food**. Lawrence: University Press of Kansas, 1994. 294p.

BONANNO, A.; CONSTANCE, D. **Caught in the net: the global tuna industry, environmentalism, and state**. Lawrence: University Press of Kansas, 1996. 293p.

BONANNO, A.; MARSDEN, T.; GRAZIANO DA SILVA, J. da. Globalização e localização: elementos para entender a reestruturação dos espaços rurais. In: CAVALCANTI, J.S.B. (Ed.). **Globalização, trabalho e meio ambiente: mudanças sócioeconômicas em regiões frutícolas para exportação**. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p.345-366.

BRASIL. Ministério da Agricultura e do Abastecimento. **Programa de apoio e desenvolvimento da fruticultura irrigada do Nordeste**: documento básico. Brasília: SPI, 1997. 148p. il.

BRASIL. Ministério da Agricultura e do Abastecimento. **Mapeamento da fruticultura brasileira**. Brasília, 2000. 110p.

BROUSSEAU, E.; CODRON, J.M. La complémentarité entre formes de gouvernance: le cas de l'approvisionnement des grades surfaces en fruits de contre saison. **Économie Rurale**, Paris, n.245-246, p.75-82, 1998.

BUTTEL, F.H. Some reflections on late twentieth century agrarian political economy. In: CONGRESSO MUNDIAL DE SOCIOLOGIA RURAL, 10.; CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 38., 2000, Rio de Janeiro. **Anais...** Campinas: UNICAMP / Auburn: IRSA / Brasília: SOBER, 2000. 1 CD-ROM. Seção Artigos.

CARRARO, A.F.; CUNHA, M.M. da. **Manual de exportação de frutas**. Brasília: MAARA-SDR-FRUPEX/IICA, 1994. 254p.

CARVALHO, O. **A economia política do Nordeste: secas, irrigação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Campus, 1988. 505p.

CAVALCANTI, J.S.B. Globalização e agricultura: processos sociais e perspectivas teóricas. **Revista de Pós-Graduação em Sociologia da UFPE**, Recife, v.1, n.2, p.105-118, 1995.

CAVALCANTI, J.S.B. Globalização e processos sociais localizados na fruticultura de exportação do Vale do São Francisco. In: CAVALCANTI, J.S.B. (Ed.). **Globalização, trabalho e meio ambiente**: mudanças sócioeconômicas em regiões frutícolas para exportação. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p.123-170.

CHILCOTE, R.C. **Transição capitalista e a classe dominante no Nordeste**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1991. 368p.

CODEVASF. **II Plano Nacional de Desenvolvimento**: programa de ação do governo para o Vale do São Francisco 1975/79. Brasília, 1975. 184p.

CODEVASF. **PLANVASF - Plano Diretor para o Desenvolvimento do Vale São Francisco**: plano diretor - síntese. Brasília: CODEVASF/SUDENE, 1989. 98p.

CODEVASF. **Inventário dos projetos de irrigação**. Brasília: 1991. 166p.

CODEVASF. **Cadastro Frutícola 1999 do Vale do São Francisco**. Brasília, 1999. 1 CD.ROM.

COUTINHO, L. Por que "multinacionais" brasileiras? **Folha de São Paulo**, São Paulo, 27 fev. 2000. Folha Dinheiro, p. 2, C.2.

DAMIANI, O. **Beyond market failures**: irrigation, the state, and non-traditional agriculture in Northeast Brazil. 1999. 235f. Tese (Doctor of Philosophy) - Department of Urban Studies and Planning, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.

DELGADO, N.; LAVINAS, L.; MALUF, R.; ROMANO, I. **Estratégias agroindustriais e grupos sociais rurais**: o caso do Mercosul. Rio de Janeiro: Forense Universitária: 1996. 185p.

DUPAS, G. Economia global e exclusão social. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 2 abr. 1999. Economia, p.B4.

FARINA, E.Q.M.; ZYLBERSZTAJN, D. Relações tecnológicas e organização dos mercados do sistema agroindustrial de alimentos. **Cadernos de Ciência e Tecnologia**, Brasília, v.8, n.1/3, p.9-27, 1991.

FAVERET FILHO, P; ORMOND, J.G.P.; PAULA, S.R.L. de. Fruticultura brasileira: a busca de um modelo exportador. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.9, p.191-226, 1999.

FERNANDES, M.S. A cadeia produtiva da fruticultura. In: CALDAS, R. de. A. (Ed.). **Agronegócio brasileiro**: ciência, tecnologia e competitividade. Brasília: CNPq, 1998. p.201-214.

FREITAS, S. A força da irrigação no eixo Petrolina-Juazeiro. Disponível em <<http://www.mma.gov.br/port/codevasf/revista/irrigRet.html>> Acesso em: 30 de mar. 1998.

FRIEDLAND, W.H. The new globalization: the case of fresh produce. In: BONANNO, A.; BUSCH, L.; FRIEDLAND, W.H. et al. (Ed). **From Columbus to ConAgra: the globalization of agriculture and food**. Lawrence: University Press of Kansas, 1994a. p.210-231.

FRIEDLAND, W.H. The global fresh fruit and vegetable system: an industrial organization analysis. In: McMICHAEL, P. (Ed). **The global restructuring of agro-food systems**. London: Cornell University Press, 1994b. p.173-189.

FRIEDLAND, W.H.; BUSCH, L.; BUTTEL, F.H.; RUDY, A.P. (Ed). **Towards a New Political Economy of Agriculture**. Boulder: Westview Press, 1991. 375 p.

FRIEDMANN, H. Changes in the international division of labor: agri-food complexes and export agriculture. In: FRIEDLAND, W.H.; BUSCH, L.; BUTTEL, F.H.; RUDY, A.P. (Ed). **Towards a New Political Economy of Agriculture**. Boulder: Westview Press, 1991. p. 65-93.

FRIEDMANN, H. The political economy of food: a global crisis. **New Left Review**, London, v.197, p.29-57, 1993.

FRIEDMANN, H.; McMICHAEL, P. Agriculture and the state system: the rise and decline of agricultures, 1870 to the present. **Sociologia Ruralis**, Netherlands, v.16, n.2., p.93-117, 1989.

FURTADO, C. **O capitalismo global**. São Paulo: Paz e Terra, 1998. 83p.

GAYET, J.P. Frutas do Brasil: quantidade e qualidade em desnível. **Agroanalysis**, Rio de Janeiro, v.16, n.5, p.1-6, maio, 1996.

GAYET, J. P. Especial sobre fruticultura. Receita para crescer. **Agroanalysis**, Rio de Janeiro, v.19, n.1, p.39-43, jan. 1999.

GOMES, U. A viticultura no Sub-médio São Francisco. Disponível em: <http://www.codevasf.gov.br/frame.html>> Acesso em 28 de fev. de 1999.

GOMÉZ, S. Exportação de frutas chilenas: reflexões sociológicas sobre uma experiência (madura?). In: CAVALCANTI, J.S.B. (Ed). **Globalização, trabalho e meio ambiente: mudanças sócio-econômicas em regiões frutícolas para exportação**. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p.171-220.

GOODMAN, D. Agro-food studies in the 'Age of Ecology': nature, corporeality, bio- politics. **Sociologia Ruralis**, Netherlands, v.39, n.1, p.17-38, 1999.

GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. Introduction: the international farm crisis. In: GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. (Ed). **The international farm crisis**. London: Macmillan Press, 1989. p. 01-22

GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. **Refashioning nature: food, ecology and culture**. London: Routledge, 1991. 279p.

GOODMAN, D.; WATTS, M. Reconfiguring the rural or fording the divide?: capitalist restructuring and the global agro-food system. **Journal of Peasant Studies**, London, v.22, n.1, p.1-49, 1994.

GOODMAN, D.; WATTS, M., (Ed.). **Globalising food**: agrarian questions and global restructuring. London: Routledge, 1997. 383p.

GRAZIANO DA SILVA, J., (Coord.). **A irrigação e a problemática fundiária do Nordeste**. Campinas: UNICAMP - Instituto de Economia/PRONI, 1989. 131p.

GRAZIANO DA SILVA, J. Complexos agroindustriais e outros complexos. **Reforma Agrária**, Campinas, v. 21, p.5-34, set./dez. 1991.

GRAZIANO DA SILVA, J. Las organizaciones profesionales en la moderna agricultura brasilera. **Agricultura y Sociedad**, Madrid, n.68-69, p.195-218, 1993.

GRAZIANO DA SILVA, J. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: UNICAMP – Instituto de Economia, 1996. 217p.

GRAZIANO DA SILVA, J. Uma agenda de pesquisa para esse final de século. In: REUNIÃO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS, 21., 1997, Caxambu. **Anais... ANPOCS**, 1997. 15p.

GRAZIANO DA SILVA, J. A globalização da agricultura. In: SILVEIRA, M. A.; VILELA, S.L. de O. (Ed.). **Globalização e sustentabilidade da agricultura**. Jaguariúna: EMBRAPA-CNPMA, 1998. p.29-38. (EMBRAPA-CNPMA. Documentos, 15).

GREEN, R.H.; SANTOS, R.M.R. dos. Économie de réseau et chaîne agro-alimentaire. In: GREEN, R.H.; SANTOS, R.M.R. dos. (Ed.). **Brésil: un système agroalimentaire en transition**. Paris: IHEAL, 1993. p.11-41.

GREEN, R.H.; SCHALLER, R. **La dimension logistique de la rationalisation productive et commerciale**. Paris: INRA, 1996. 22p.

HEFFERNAN, W.D.; CONSTANCE, D.H. Transnational corporations and the globalization of the food system. In: BONANNO, A.; RUSCH, L.; FRIEDLAND, W. H. et al. (Ed). **From Columbus to ConAgra: the globalization of agriculture and food**. Lawrence, University Press of Kansas, 1994. p.29-51.

HUMPHREY, J. A globalização e os legumes africanos. **Folha de São Paulo**, São Paulo. 10 jan. 1999. Folha Dinheiro, p.2, C.2.

IBGE. **Censo Agropecuário 1975**. Rio de Janeiro, 1975.

IBGE. **Censo Agropecuário 1980**. Rio de Janeiro, 1980.

IBGE. **Censo Agropecuário 1985**. Rio de Janeiro, 1985.

IBGE. **Censo Agropecuário 1995-1996**. Rio de Janeiro, 1996.

KAGEYAMA, A; BUAINAIN, A.M.; REYDON, R.P. et al. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, G.C.; GASQUES, J.G.; VILLA VERDE, C.M. (Org.). **Agricultura e políticas públicas**. 2 ed. Brasília: IPEA, 1996. p.113-223.

LOPES, M. de R.; BRANDÃO, A.P. **Oportunidades e requerimentos do sistema agroalimentar do Mercosul ampliado para o acesso aos mercados mundiais nas próximas décadas**: perspectivas setoriais nos mercados mundiais organização do setor privado e da pesquisa. Montevideu: PROCISUR/BID. 2000. 65p. (PROCISUR. Proyecto Global. Documentos,17).

MACHADO FILHO, C.A.P.; SPERS, E.E.; CHADDAD, F.R. et al. (Ed.). **Agribusiness europeu**. São Paulo: Pioneira, 1996. 132p.

MACHADO FILHO, C.A.P.; NEVES, M.F. O consumo de alimentos na Europa. In: MACHADO FILHO, C.A.P.; SPERS, E.E.; CHADDAD, F.R. et al. (Ed.). **Agribusiness europeu**. São Paulo: Pioneira, 1996. p.75-94.

MARINOZZI, G.; CORREIA, R. C. Dinâmica da agricultura irrigada do Pólo Juazeiro-BA /Petrolina-PE. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 37., 1999, Foz do Iguaçu. **Anais...** Brasília: SOBER, 1999. 1 CD-ROM. Seção Artigos.

MARSDEN, T.; WRIGLEY, N. Regulation, retailing, and consumption. **Environment and Planning A**, London, v.27, p.1899-1912, 1995.

MARSDEN, T. Creating space for food: the distinctiveness of recent agrarian development. In: GOODMAN, D.; WATTS, M.L. (Ed.). **Globalising food**: agrarian questions and global restructuring. London: Routledge, 1997. p.169-191.

MARSDEN, T. Globalização e sustentabilidade: criando espaço para alimentos e natureza. In: CAVALCANTI, J.S.B., (Ed). **Globalização, trabalho e meio ambiente**: mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p.25-46.

MARSDEN, T.; ARCE, A. Constructing quality: emerging food networks in the rural transition. **Environment and Planning A**, London, v.27, p.1261-1279, 1995.

MARSDEN, T.; FLYNN, M.; HARRISON, M. **Consuming interests: the social provision of foods**. London: UCL Press, 2000. 220p.

MATEOS, M.; RAZQUIN, A.R. Las transformaciones en la gran distribución minorista - su impacto en la cadena de frutas y hortalizas. In: MALUF, R.S.; WILKINSON, J. (Ed.).

**Reestruturação do sistema agroalimentar:** questões metodológicas e de pesquisa. Rio de Janeiro: REDCAPA, 1999. p.109-139.

MURDOCH, M.; MARSDEN, T.; BANKS, J. Quality, nature, and embeddedness: some theoretical considerations in the context of food sector. **Economic Geography**, Worcester, v.76, n.2, p.107-125, 2000.

NASSAR, A.M. **Eficiência das associações de interesse privado nos agronegócios brasileiros**. 2001. 236f. Dissertação (Mestrado em Administração). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

OLIVEIRA, A.C. de. (Coord.) **Impactos econômicos da irrigação sobre o pólo Petrolina-Juazeiro**. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1991. 270p. il.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. **Export fruit boom from the South: a threat for the North?** Paris, 1996. 96p.

PINAZZA, L.A.; ALIMANDRO, R. **Reestruturação no agribusiness brasileiro: agronegócios no terceiro milênio**. Rio de Janeiro: ABAG, 1999. 280p.

PIRES, M.L.; CAVALCANTI, J.S.B. Cooperativas agrícolas e mercados globais: estratégias competitivas e desafios. In: CONGRESSO MUNDIAL DE SOCIOLOGIA RURAL, 10.; CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 38., 2000, Rio de Janeiro. **Anais...** Campinas: UNICAMP / Auburn: IRSA / Brasília: SOBER, 2000. 1 CD-ROM. Seção Artigos.

POSSÍDIO, E. L. **Petrolina: um sertão verde**. Petrolina, PE: EMBRAPA-CPATSA, 1997. 6p. (EMBRAPA-CPATSA. Documentos, 82).

RAMALHO JÚNIOR, A. **Complexo agroindustrial, grupos de interesses e políticas públicas: o caso do trigo no Brasil**. 1994. 244f. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Estadual de Campinas -Instituto de Economia, Campinas.

SAMPAIO, Y. **Investimentos públicos e privados em agricultura irrigada e seus impactos sobre emprego e renda nos pólos de Petrolina/Juazeiro e Norte de Minas Gerais**. Recife: UFPE, Departamento de Economia, 2000. 179p.

SILVA, J.M. da; REZENDE, A.M.; SILVA, C.A.B. da. Condicionantes do desenvolvimento do Pólo Agroindustrial de Petrolina/Juazeiro. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 31, n.1, p.48-64, jan./mar. 2000.

SOTO BAQUERA, F. A. **Da indústria de papel ao complexo florestal no Brasil: o caminho do corporativismo tradicional ao neocorporativismo**. 1992. 303f. Tese (Doutorado em Economia). Instituto de Economia - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1992.

SPERS, E.E.; CHADDAD, F.R. O papel da qualidade na Europa. In: MACHADO FILHO, C.A.P.; SPERS, E.E.; CHADDAD, F .R. et al. (Ed.). **Agribusiness europeu**. São Paulo: Pioneira, 1996. p.47-73.

SUDENE. **SUDENE**: uma parceria de sucesso no vale do São Francisco. Recife, 1995. 67p.

TUBIANA, L. World trade in agricultural products: from global regulation to market fragmentation. In: GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. (Ed.). **The international farm crisis**. London: Macmillan, 1989. p.23-45.

VALEXPOR. **Fruticultura**: uma abordagem estratégica construtiva. Petrolina, PE, 1996. 20p.

VALEXPOR. **A Valexport**: uma rede estratégica territorializada. Petrolina, PE, 1998. 6p.

VALEXPOR. **Valexport e a fruticultura no Vale do Submédio São Francisco**. Petrolina, PE, 1999. 7p.

VALEXPOR. Plano tático. Disponível em: <<http://www.valexport.com.br/intro.html>>  
Acesso em: 22 jun. de 2001.

WATTS, M.; GOODMAN, D. Agrarian questions: global appetite, local metabolism: nature, culture, and industry in *fin-de-siècle* agro-food systems. In: GOODMAN, D.; WATTS, M., (Ed.). **Globalising food**: agrarian questions and global restructuring. London: Routledge, 1997. p. 1-32.

ZANCHETI, S. M.; MAIA, S.; OLIVEIRA, H.; DANTAS, S. A irrigação e a economia urbana de Petrolina e Juazeiro. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v.19, n.3, p. 313-331, jul./set. 1988.

ZYLBERSTAIN, D. O desafio é global. **Panorama Rural**, São Paulo, v.1, n.2, p.6-10, 1999.

## APÊNDICES



## APÊNDICE 1

### **Processamento mínimo: novo elo da cadeia de suprimentos de produtos frescos?**

Uma das novidades no suprimento de frutas e hortaliças nos dias atuais é a oferta de um leque de produtos prontos para o consumo, embalados de forma atrativa ao consumidor ou colocados à disposição das redes de serviços de fornecimento de alimentos. Tratam-se de produtos minimamente processados (PMP), pré-cortados ou pré-processados, entendidos como aqueles que são submetidos às operações de limpeza, lavagem, seleção, descascamento, corte, embalagem e armazenamento, mas que conservam as mesmas qualidades dos produtos frescos.

O processamento mínimo de frutas e hortaliças surge como um novo segmento da cadeia de suprimento desses alimentos que tem como clientes os serviços de fornecimento de alimentos prontos de preparo rápido, como restaurantes, hotéis, lanchonetes e redes de supermercados. Conforme Gayet (2000),<sup>1</sup> os processadores de alimentos diferem das indústrias de alimentos tradicionais, uma vez que entregam produtos frescos sem conservantes nem aditivos, semiprocessados, prontos para serem consumidos ou incorporados nos pratos, e estão instalados ao lado dos seus clientes.

O aparecimento dessa nova categoria de atores operando na cadeia de suprimento de frutas e hortaliças significa não apenas uma nova manifestação de flexibilização na distribuição e nos serviços que se agregam àqueles produtos, mas, também, sinaliza para uma mudança que está acontecendo, de forma lenta e gradual, na qual os grandes varejistas e atacadistas começam a perder uma fatia cada vez maior da distribuição para os processadores de alimentos. Configura-se um novo setor que se desenvolve à margem das estruturas tradicionais de distribuição de alimentos (atacado e varejo) e passa a ser mais um elo de ligação entre produtores e compradores finais de produtos frescos.

O crescimento desse novo setor está intimamente relacionado às mudanças no estilo de vida da população, com a crescente participação da mulher no mercado de trabalho, e à pouca disponibilidade de tempo para o preparo tradicional dos alimentos, associadas à introdução de hábitos de vida mais saudáveis, pelo consumo diário de alimentos frescos como frutas e

verduras. Daí porque tem crescido o número de produtos frescos prontos para o preparo de pratos ou consumo direto nas prateleiras dos supermercados e lojas especializadas de alimentos. Também, está relacionado à forte expansão dos serviços de alimentação em restaurantes industriais, sistemas “self-service” (comida paga pelo peso) e “fast food”, que representam, atualmente, formas alternativas de suprimento das necessidades alimentares de pequenas famílias ou de indivíduos com tempo limitado nos intervalos do trabalho.

Dada a praticidade dos PMPs, é crescente a sua utilização nas cozinhas industriais das redes de restaurantes, lanchonetes, hotéis e hospitais. Esses serviços de fornecimentos de alimentos, cada vez mais, contornam os setores tradicionais da distribuição no atacado ou no varejo e recorrem aos processadores de alimentos, evitando várias operações no suprimento e preparo das comidas, tais como transporte, limpeza, seleção, descascamento e corte, entre outras.

Os PMPs ou pré-cortados apresentam, atualmente, um grande potencial de comercialização. O consumo desse tipo de produto está em crescimento no mundo inteiro. Nos Estados Unidos, segundo Greenwood (1998)<sup>2</sup>, a partir dos anos 80, a indústria de produtos frescos pré-cortados desfrutou uma taxa de crescimento de dois dígitos, movimentando uma cifra de 6 a 8 bilhões de dólares anuais com saladas empacotadas, legumes e frutas frescas cortadas, vendidos nos canais de comercialização no varejo e serviços de alimentação. De acordo com a pesquisa “Fresh Trends 98”, realizada no Estados Unidos, 84% dos consumidores daquele país já tinham comprado vegetais pré-cortados, pelo menos uma vez nos últimos seis meses que antecederam àquela pesquisa, 76% tinham comprado saladas empacotadas e 42% tinham comprado frutas (Cook,1998)<sup>3</sup>.

No Brasil, essa forma de agregação de valor ao produto é recente. Teve início na década de 90, por algumas empresas, quase sempre de pequeno porte, que atraídas pela nova tendência de consumo, se lançaram no mercado, sobretudo no processamento de hortaliças e frutas, em menor intensidade.

---

<sup>1</sup> GAYET, J.P. Novo elo da cadeia. **Agroanalysis**. Rio de Janeiro, v. 20, n. 2, p. 25-26, fevereiro 2000.

<sup>2</sup> GREENWOOD, S. **Consumer Trends for the New Millennium Impact Fresh-cut Produce**. Disponível: <http://www.agecon.ucdavis.edu/faculty/roberta.c/links/freshcut.pdf>, University of California Davis, 1998. Consultado em 25.09.2000.

<sup>3</sup> COOK, R. **The Dynamic U.S. Fresh Produce Industry: An Industry in Transition**. Disponível: <http://www.agecon.ucdavis.edu/faculty/roberta.c/mofp/ch-02.htm>, University of California Davis, 1998. Consultado em 25.09.2000.

Uma pesquisa realizada pela Secretaria de Infra-Estrutura Hídrica do Ministério da Integração Nacional, no ano de 1998, sobre o mercado de frutas e hortaliças junto ao setor supermercadista do estado de São Paulo, indica que 32% dos consumidores entrevistados afirmaram consumir frutas ou hortaliças na forma pré-processada. Segundo essa pesquisa, os volumes médios adquiridos mensalmente pelos supermercados paulistas giram em torno 1.178 toneladas/mês de *hortifruti* pré-processados, dos quais cerca de 54% são de frutas e 46% de hortaliças. Vale ressaltar que esse volume ainda é pequeno e representa apenas 1,3% do volume total comercializado de frutas e verduras frescas pelos supermercados.<sup>4</sup>

Os números apontados acima recomendam cautela, mas são reveladores de uma tendência atual no consumo de produtos frescos. Os produtos minimamente processados, principalmente as verduras e legumes, já têm uma forte presença nas gôndolas dos supermercados, seja na forma de produtos cortados, picados, ou na forma de saladas prontas para o consumo. Numa escala menor, algumas frutas como abacaxi, melão, melancia, entre outras, já são apresentadas descascadas, cortadas ou embaladas. Atualmente, a grande demanda por frutas pré-cortadas provém, principalmente, dos fast-food, restaurantes, hotéis, hospitais e cozinhas industriais e ainda está muito ligada ao mercado local. A comercialização de frutas pré-cortadas ainda reserva muitos problemas de conservação e carece do desenvolvimento de tecnologia e procedimentos para conservação e preservação de qualidade sensorial (cor, textura, sabor).

A possibilidade de agregação de valor aos produtos frescos, por meio do processamento mínimo, tem sido associada à idéia da criação de meios alternativos de comercialização, inclusive como oportunidade para os produtores rurais entregarem seus produtos diretamente às redes de supermercados, aos restaurantes, aos hotéis e lanchonetes, evitando os intermediários. Mas como lembra Cook (1998)<sup>5</sup>, a indústria de salada e legumes frescos cortados na Califórnia consolidou-se em torno de muitos atores locais e regionais. No entanto, a maioria deles foi jogada fora do negócio e absorvida por firmas maiores, de sorte que cinco empresas baseadas naquele estado norte-americano, controlam ao redor de 90% do total das vendas de saladas empacotadas no varejo. Como visto anteriormente, grandes

---

<sup>4</sup> Sobre a pesquisa citada, ver artigo “A Importância dos Pré-Processados”, publicado na revista do Ministério da Integração Nacional, **Frutifatos**, v.1, n.1, set. 1999, p. 16-18.

mudanças estão acontecendo em toda a cadeia de alimentos, em particular na cadeia frutícola, com rebatimentos diretos sobre o atacado e o varejo. Para Gayet (2000, p.25)<sup>6</sup>:

*“os varejistas estão perdendo uma fatia cada vez maior da distribuição de alimentos para outros canais, como o dos processadores de alimentos” e “os atacadistas tradicionais vendem cada vez menos volume para os supermercados ... e vão perder os restaurantes e cozinhas industriais que serão abastecidos por processadores de alimentos”.*

Na opinião desse autor, para o produtor de frutas, já é possível vislumbrar, num futuro próximo, uma situação em que ele vai se deparar diretamente com clientes de grande porte, repartidos em três grandes atividades: indústrias alimentícias tradicionais, plataformas de distribuição no varejo e plantas de processamento. Mas ninguém pode garantir que esse segmento dos processadores não seja incorporado pelos demais.

---

<sup>5</sup> COOK, R. **The Dynamic U.S. Fresh Produce Industry: An Industry in Transition**. Disponível: <http://www.agecon.ucdavis.edu/faculty/roberta.c/mofp/ch-02.htm>, University of California Davis, 1998. Consultado em 25.09.2000.

<sup>6</sup> GAYET, J.P. Novo elo da cadeia. **Agroanalysis**. Rio de Janeiro, v. 20, n. 2, p. 25-26, fevereiro 2000.

## APÊNDICE 2

### **Os “modelos” de inserção adotados por países produtores / exportadores de frutas: os casos do Brasil, Chile e Estados Unidos.**

No comércio mundial de frutas frescas, Chile e Brasil apresentam trajetórias diferentes. O Chile construiu um modelo exportador próprio e movimentou, anualmente, cerca de 1,5 bilhão de dólares com vendas externas de frutas. O Brasil, embora seja o terceiro maior produtor mundial de frutas, com uma produção anual estimada em 32,5 milhões de toneladas, segundo dados da FAO (1997)<sup>1</sup>, tem uma fraca penetração no comércio internacional de frutas frescas, movimentando pouco mais de 116 milhões de dólares com exportação, no ano de 1997. Esse baixo desempenho no *front* externo tem sido atribuído, entre outras causas, à ausência de um modelo exportador. Entretanto, vale ressaltar, que apenas a metade da produção brasileira de frutas é destinada ao comércio *in natura*. A outra metade é destinada ao processamento industrial.

No Brasil, despontam alguns pólos importantes de fruticultura espalhados em todo o país. Entretanto, merece destaque o pólo Petrolina/Juazeiro, localizado no Submédio São Francisco, região Nordeste do Brasil, onde a fruticultura tomou um grande impulso nas últimas duas décadas e ali se configurou uma estrutura exportadora de frutas.<sup>2</sup>

O comportamento distinto do Brasil e do Chile frente às exportações de frutas frescas revela experiências e trajetórias diferentes que refletem características próprias de cada país ligadas a fatores históricos, sociais, ecológicos e, também, relacionadas a um conjunto de variáveis fundamentais, envolvendo políticas econômicas, pesquisa agrícola e desenvolvimento tecnológico, estímulos para inversões e participação dos agentes privados, incentivos e prioridades às exportações, entre outros fatores que foram determinantes para a evolução da fruticultura nesses dois países.

O caso dos Estados Unidos é um caso bem particular. Com uma tradição de produção prioritariamente voltada para o abastecimento do mercado interno, esse país sempre se

---

<sup>1</sup> FAO. FAOSTAT Database Results. Disponível: WWW. URL: <http://apps.fao.org>. FAO. Roma, Itália. Consultado em 04 julho 1997.

<sup>2</sup> Um estudo recente, publicado pelo Ministério da Agricultura e do Abastecimento, com o título de “Mapeamento da fruticultura brasileira”, identificou e mapeou 30 pólos frutícolas no Brasil, onde se destacam os pólos produtores e exportadores de frutas tropicais no Nordeste.

destacou como um grande importador de frutas, e base das grandes corporações de abastecimento internacional de frutas. Nas últimas décadas, o país desponta no cenário mundial como exportador de excedentes da sua produção de frutas, onde se destaca, principalmente, o estado da Califórnia, como grande produtor de produtos frescos.

### ***Chile: um modelo consolidado?***

O Chile já tem uma tradição antiga de exportação de frutas, cuja origem remonta à década de 30, com a participação de empresas comerciais e a instalação de comerciantes imigrantes, que tiveram um papel destacado nesse tipo de negócio. Foram esses pioneiros que dominaram o comércio exterior da fruta chilena até os anos 50, comercializando maçã, pêra e uva. Na década seguinte, já se podia observar experiências de integração entre exportadores e produtores organizados em torno de cooperativas especializadas em frutas. Daí surgiram as empresas exportadoras, que estabeleceram vínculos com redes ligadas às principais cadeias de distribuição mundial de frutas, que atuavam como receptoras da fruta chilena nos EUA, Europa e Oriente. Essas empresas exportadoras seriam, mais tarde, absorvidas por grandes transnacionais, como, The Dole Fruit Co., The Chiquita Brands, United Trading Company, Unifruitti. Dessa forma, a fruticultura chilena, desde o início, esteve orientada para o mercado mundial, o que exigiu a montagem de uma estrutura logística adequada a esse tipo de atividade, com a participação da iniciativa privada imbricada aos capitais estrangeiros (Goméz, 1994)<sup>3</sup>.

O desenvolvimento e a consolidação do complexo exportador de frutas no Chile são consequência da combinação de vários fatores que orientaram esse agronegócio para o mercado externo. Em síntese, pode-se dizer que as razões básicas que determinaram a montagem dessa estrutura de exportação estão ligadas a: tradição de exportação de frutas do Chile, que remonta à década de 30; condições naturais favoráveis e idênticas às da Califórnia, nos EUA, que permitiram a transferência de tecnologia de produção sem necessidade de ajustes; a opção da política de desenvolvimento adotada pelo Chile, a partir de 1973, privilegiando uma estratégia de crescimento econômico do tipo “export staples” voltados para a exportação de produtos primários. Ainda, há que se considerar o papel subsidiário do Estado

---

<sup>3</sup> GOMÉZ, S. Algunas características del modelo exportacion de fruta en Chile: orígenes y situación actual. **Serie Estudios Sociales**. Santiago, n. 59, p. 3-29, 1994.

beneficiando indiretamente o setor privado com investimentos em infra-estrutura, estimulando a modernização do setor e fomentando as organizações de produtores frutícolas. Finalmente, cabe ressaltar a grande demanda internacional por frutas frescas motivada pela mudança no hábito de consumo nos países do hemisfério norte e as condições de demanda interna reduzida, que também concorreram para o Chile se voltar para o mercado internacional (Vilas, 1990<sup>4</sup>; Rosa, 1994<sup>5</sup>).

Atualmente, a fruticultura é o carro chefe das exportações agrícolas do Chile. Em 1999, o país colocou 1,5 milhão de toneladas de frutas no mercado externo, liderando, assim, entre os países do hemisfério do sul, os mercados de uva, maçã e pêssego. No ranking mundial, é o segundo maior exportador de uva e pêra e o terceiro de kiwi. A uva é a principal fruta de exportação, seguida da maçã, kiwi, pêra e frutas de caroço, como pêssego, damasco, cereja e nectarina.

O dinamismo das exportações de frutas chilenas está associado às empresas exportadoras. Elas representam o eixo central de uma rede de relações e compromissos que envolvem todos os participantes da cadeia produtiva. Para Gomez (1999)<sup>6</sup>, ao longo da cadeia que vai desde a produção de frutas no campo até a apresentação de produto final na prateleira de um supermercado, é a empresa exportadora que se encontra numa posição capaz de impor as condições aos produtores e negociá-las com os elos posteriores da cadeia. Isto, porque as empresas estabelecem redes com recebedores integrados às principais cadeias de produção e distribuição mundial de frutas e com os recebedores nacionais. Em geral, no Chile, segundo Rosa (1994)<sup>7</sup>, as frutas passam diretamente do produtor para o exportador (ou *trading*), daí para um distribuidor no país de destino, seguindo para o atacado-varejo ou diretamente para os supermercados. Muitas vezes, é a própria *trading* que assume o papel de distribuidor no país de destino.

São várias empresas exportadoras atuando no setor e colocando as frutas chilenas no mercado mundial. Entretanto, o que tem marcado o desenvolvimento atual da atividade

---

<sup>4</sup> VILAS, A.T. A exitosa agroindústria frutícola chilena de exportação. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 27,1990, *Anais*, SOBER, v. 1, 1990, Florianópolis-SC. p. 207-235.

<sup>5</sup> ROSA, L.R. da. Análise de vantagens e estratégias competitivas do Chile e da África do Sul na exportação de uvas de mesa. *Revista de Administração*. São Paulo, v. 29, n. janeiro/março, p. 3-13, 1994.

<sup>6</sup> GOMÉZ, S. Exportação de frutas chilenas: reflexões sociológicas sobre uma experiência (madura?). In: Cavalcanti, J.S.B., (Ed). **Globalização, trabalho e meio ambiente**: mudanças sócio-econômicas em regiões frutícolas para exportação. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p. 171-220.

<sup>7</sup> ROSA, L.R. da. Op. cit.

vinculada à exportação de frutas são o aumento no nível concentração e o processo de transnacionalização que envolve essas empresas. Segundo Gómez (1999)<sup>8</sup>, as quatro maiores empresas exportadoras do Chile concentravam mais de 26% do volume das exportações e quando se considerava as dez maiores, essa participação alcançava 40%.

O sucesso da fruticultura chilena se deveu à criação de instituições eficientes e ao apoio estatal. A concepção de Estado subsidiário no Chile, privilegiando a iniciativa privada, não significou a supressão do papel ativo que lhe compete no campo econômico. Para dinamizar os esforços do Chile numa economia exportadora, foi criada a Direção Geral de Relações Econômicas Internacionais - PROCHILE, um organismo técnico que executa as políticas oficiais referentes às exportações chilenas nos mercados mundiais, por intermédio de seus departamentos operativos (Assuntos Econômicos Bilaterais, Coordenação, Promoção de Exportações e Comitê de Exportadores). O relacionamento privilegiado que o Chile vem conseguindo junto aos principais blocos de países como Nafta, União Européia e Mercosul, deve-se à ação desses órgãos no campo diplomático.

No desenvolvimento da fruticultura chilena, cabe destacar, ainda, o papel do Serviço Agrícola e Pecuário (SAG), Instituto de Investigação Agropecuária (INIA), Fundo de Investigação Agropecuária (FIA), Corporação de Fomento da Produção (CORFO), Oficina de Estudos e Políticas Agrárias (ODEPA) e vários outros órgãos ligados ao Ministério da Agricultura, que desempenham as funções de controle e proteção agropecuária, pesquisa agrícola e fomento à agricultura.

Conforme Vilas (1990)<sup>9</sup>, o ambiente de mudanças e de competitividade que envolve o negócio frutícola no Chile obriga os produtores, as empresas e os empresários, a atuar de forma organizada para obter eficiência tecnológica e comercial, acesso aos mercados e garantia de permanência no negócio. Além das associações de caráter mais local, das quais participam a maioria dos fruticultores, formando as Associações Regionais de Produtores de Frutas, em âmbito nacional destacam-se a Federação de Produtores de Fruta (FEDEFruta) e a Associação dos Exportadores (ASOEX), esta uma instituição mais ligada ao negócio exportador frutícola. Além dessas organizações, cabe mencionar a Sociedade Nacional de

---

<sup>8</sup> GOMÉZ, S. Exportação de frutas chilenas: reflexões sociológicas sobre uma experiência (madura?). In: Cavalcanti, J.S.B., (Ed). **Globalização, trabalho e meio ambiente**: mudanças sócio-econômicas em regiões frutícolas para exportação. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p. 171-220.

Agricultura (SNA), a primeira organização envolvida nos problemas da fruticultura no país. Finalmente, cabe destacar o papel da Comissão Nacional da Fruta (CNF), uma instância que congrega os diferentes agentes do setor e assume as características de um comitê assessor em política frutícola.

Os chilenos avançaram muito na promoção da exportação de suas frutas, adotando uma estratégia que procura associar a qualidade do produto a uma identificação com a nacionalidade. A promoção, segundo Rosa (1994)<sup>10</sup>, é o único evento em que as empresas chilenas atuam em conjunto; entretanto, cada empresa detém sua própria marca. As marcas correspondentes às empresas são variadas tanto em termos de tradição como de qualidade. Existe um esforço de diferenciação dos produtos e segmentação dos mercados, em função das exigências dos consumidores. O Chile exporta frutas de qualidade inferior para países da América Latina, reservando as melhores para a Europa e EUA. Operando com distintos segmentos de mercado, o país tem conseguido elevados índices de exportação de frutas frescas (Vilas,1990)<sup>11</sup>.

### ***Brasil: patinando nas exportações***

O caso do Brasil é bem diferente da situação chilena. A fruticultura brasileira tem uma marca de nascença indelével: a fruta é um produto local ligado à velha tradição de quintais com árvores frutíferas, com pouca expressão mercantil. A fruticultura voltada para consumo *in natura* expandiu-se, naturalmente, em função do mercado interno, tomando um relativo impulso com o desenvolvimento dos Sistemas de Centrais de Abastecimentos (CEASAs), nos anos 60-70, mas esteve alijada da maioria das políticas agrícolas que beneficiaram os produtos voltados para exportação.

A partir da década de 70, com a afirmação do novo padrão de desenvolvimento agrícola orientado para o incremento da produção, por meio da modernização da agricultura, e para a integração crescente com os complexos agroindustriais, a fruticultura foi beneficiada, expandindo-se rapidamente em várias regiões do país. Mas o crescimento da atividade

---

<sup>9</sup> VILAS, A.T. A exitosa agroindústria frutícola chilena de exportação. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 27,1990, **Anais**, SOBER, v. 1, 1990, Florianópolis-SC. p. 207-235.

<sup>10</sup> ROSA, L.R. da. Análise de vantagens e estratégias competitivas do Chile e da África do Sul na exportação de uvas de mesa. **Revista de Administração**. São Paulo, v. 29, n. janeiro/março, p. 3-13, 1994.

<sup>11</sup> VILAS, A.T. A exitosa agroindústria frutícola chilena de exportação. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 27,1990, **Anais**, SOBER, v. 1, 1990, Florianópolis-SC. p. 207-235.

frutícola sempre esteve intimamente atrelado ao desenvolvimento das agroindústrias de processamento de sucos, como foi o caso da citricultura em São Paulo e, posteriormente, no Nordeste, principalmente na zona litorânea, onde a atividade frutícola conheceu uma rápida expansão e diversificação, também, vinculada ao processamento de frutas, tais como: caju, coco, goiaba, acerola, entre outras.

Na década de 80, devido à evolução desfavorável dos preços externos das *commodities* agrícolas é que a produção brasileira de frutas frescas voltada para o mercado externo começa a despertar interesse, passando a ser objeto de preocupação dos poderes públicos. Isso, no contexto de uma política de sobreesforço das exportações, aliada à contração da demanda interna, como medidas paliativas visando a geração de *superavits* comerciais para resolver os problemas de balanço de pagamento.

Aqui cabe destacar o papel exercido pela Carteira de Comércio Exterior (CACEX), que tinha, como principal finalidade, a execução da política de comércio exterior do país. A CACEX desempenhou um papel importante na administração dos incentivos fiscais e creditícios, que atuaram como indutores das atividades produtivas voltadas para a exportação, principalmente para os bens manufaturados e produtos ditos não-tradicionais, como as frutas, resultando na agregação de novos itens na pauta de exportações, ainda que, muitas vezes, em pequenas quantidades. Além do mais, a CACEX prestou assistência direta aos exportadores, explicando-lhes o funcionamento dos mecanismos de incentivos da sistemática da exportação e das atividades acessórias (frete, participação em feiras, organização de empresas para exportação, etc.)<sup>12</sup>.

Os esforços de exportação começaram por iniciativa de alguns grupos empresariais em vários pontos do país, estimulados pelos incentivos à exportação e forçados por um conjunto de fatores que desestimulavam a comercialização no mercado interno. Não obstante, já houvesse registro anterior de exportação de frutas *in natura* com abacaxi - o caso da Paraíba nos anos 70 -, maçã e laranja, é a partir da década de 80, que algumas frutas, em especial as frutas tropicais, como melão, mamão e manga, começaram a despontar na pauta de exportação brasileira.

---

<sup>12</sup> Em 1982, a Cacex chegou a doar um milhão de dólares à Hortinexa (Associação dos Exportadores de Hortifrutigranjeiros) para fazer promoção das frutas brasileiras.

A atuação da CACEX no início da década de 80, apoiando a Hortinexa (Associação dos Exportadores de Hortifrutigranjeiros) na promoção das frutas brasileiras no exterior, vai inspirar uma série de ações de políticas públicas voltadas para a fruticultura de exportação, sob o coordenação do Ministério da Agricultura, no âmbito de vários programas que se sucederam nos últimos dez anos: Programa de Apoio à Produção e Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais (FRUPEX); Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada do Nordeste (PADFIN), e o recente Programa de Desenvolvimento da Fruticultura (PDF). Devido aos problemas de descontinuidades na execução desses programas, muitas ações implementadas se tornaram inócuas, ainda que tenham contribuído para despertar nas hostes governamentais, o interesse pela promoção da fruticultura no país voltada, principalmente, para o mercado externo.

A produção brasileira de frutas frescas, historicamente, foi destinada para o mercado interno e o gigantismo deste mercado vai perdurar em que pesem os incentivos às exportações. Com uma colheita estimada em 15,7 milhões de toneladas, no ano 1996, os brasileiros consumiram cerca de 98,2 % de toda a produção nacional de frutas. A produção de frutas frescas brasileiras ainda tem “lençol curto” em vários produtos, como a uva, por exemplo, e sofre de déficit estrutural desses produtos. Qualquer investida no sentido de aumentar o baixo consumo de frutas *per capita* no país, hoje de apenas 33 quilos por habitante ano, expõe a nu o grande déficit potencial desses alimentos.

Apesar do grande potencial produtivo que o país apresenta para produção de frutas, a participação de frutas frescas na balança comercial é inexpressiva, quando não apresenta saldos negativos. Nas exportações brasileiras no ano 2000, as frutas frescas sequer aparecem entre os cem principais produtos exportados. Para Gayet (1999)<sup>13</sup>, a razão principal que explica esse modesto desempenho na área de exportação é a falta de necessidade de exportar. Segundo ele, poucos produtores estão motivados para isso, tendo um grande mercado interno, pouco exigente e lucrativo.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> GAYET, J. P. Especial sobre fruticultura. Receita para crescer. **Agroanalysis**. Rio de Janeiro, v.19, n.1. p 39-43, janeiro 1999.

<sup>14</sup> Sobre a dimensão do mercado interno ver: TOMICH, F.A. Frutas. In: GASQUES, J.G., (Ed). **Competitividade de grãos e de cadeias selecionadas do agribusiness**. Brasília: IPEA, 1998. p. 33-55. Esse estudo, baseado em cenários prováveis de crescimento da oferta e demanda de frutas frescas para os anos 2000 e 2005, indica que, apesar de ser um setor com grande potencial de crescimento de exportação, dado o crescimento do mercado mundial, o próprio mercado nacional absorveria quase toda a produção.

Em síntese, o quadro de instabilidade das políticas macroeconômicas do país nas últimas décadas, a falta de uma orientação para o mercado externo e a existência de um grande mercado interno, explicam as deficiências crônicas na estrutura e organização do agronegócio frutícola nacional para exportação.

### **O “modelo” de produção de frutas da Califórnia**

Com uma produção estimada em 29,4 milhões de toneladas, no ano de 1999, os Estados Unidos despontam como o quarto maior produtor mundial de frutas, depois da China, Índia e Brasil. Destaca-se o caso da Califórnia, porque é esse estado que faz o uso mais intenso de todos os tipos de programas voltados para o setor da fruticultura dos EUA, em parte, por causa de sua posição hegemônica na produção agrícola e hortícola, de onde se origina quase a metade da produção norte-americana de frutas e legumes.

Mas o que singularizou a fruticultura norte-americana foi a montagem de um sistema eficiente de apoio à atividade privada, calcado num aparato institucional do Estado, que vem sendo montado desde o início do século. Ao longo desses anos, numerosas leis e padrões de procedimentos operacionais (“standard operating procedures”) evoluíram para estabelecer regras de base operacionais comuns que definem e regulam os atributos de qualidade dos produtos, facilitam o comércio, reduzem perdas no sistema de distribuição e coíbem práticas fraudulentas de comércio, entre outros instrumentos que tornam mais transparente o negócio de frutas, assim como de outros produtos frescos.<sup>15</sup>

A fruta norte-americana não se beneficia de subsídios e de outras modalidades de controle direto, como ocorre com a maioria das *commodities* agrícolas, onde o Estado atua intervindo diretamente na forma de sustentação de preço e no controle da oferta pela redução de área plantada, por exemplo. O sistema alimentar de produtos frescos norte-americanos é fundado nos princípios de empreendimentos privados livres, onde o papel do governo passa a ser mais o de facilitar, em vez de intervir diretamente na produção e na comercialização de frutas e legumes frescos.

---

<sup>15</sup> O Agricultural Marketing Agreement Act (AMAA), instituído em 1937, criou a legislação habilitando as regras federais de comércio. Muitos estados fizeram sua legislação, paralelamente, baseados no AMAA, para estabelecer as regras de mercado em níveis estaduais. Por exemplo, ainda em 1937, foi criado o California Agricultural Agreement Act naquele estado. Estes atos, com emendas, continuam servindo como a legislação que habilita as regras e acordos dos mercados federais e estaduais.

Porém, o governo provê serviços importantes para o agronegócio dos produtos frescos na forma de informação de mercado, desenvolvimento de exportação, pesquisa agrônômica varietal e de pós-colheita, e o estabelecimento de diretrizes claras de longo alcance que regulam as práticas comerciais e vários tipos de padrões, inclusive qualidade e embalagem.

*“Expressed more generally, there are six commonly recognized facilitating marketing functions that act in a supportive role and greatly contribute to the performance of any food marketing system. These are: market research; product research and development; development of demand; exchange services; finance and risk bearing; and market information” (Cook, 1996, p.1)<sup>16</sup>.*

Nos Estados Unidos, há apoio institucional importante para todas estas funções que se originam dos setores públicos e privados. Aqui, merece destaque o papel desempenhado pelas Universidades (Land-Grant University), estruturadas por estado, cujas origens remontam ao século passado, que avançaram no campo da agricultura e muito contribuíram para o abastecimento alimentar, em benefício de consumidores norte-americanos. Por meio das suas atividades de ensino, pesquisa e extensão, as Universidades têm contribuído fortemente para o desenvolvimento da tecnologia agrícola e alimentar, bem como para difusão das informações geradas junto aos produtores, indústrias agroalimentares e consumidores. Em torno das Universidades, se estabelece uma colaboração permanente com o Departamento de Agricultura Americano (U.S. Department of Agriculture - USDA), com a iniciativa privada do *agribusiness* e com todo um conjunto de entidades e associações comerciais do setor privado.

O USDA é quem provê os principais serviços de apoio para a fruticultura norte-americana. Muitos destes serviços são mais no sentido de apoio do que, propriamente, de natureza regulatória. Cada estado, também, tem um departamento de agricultura que reflete aqueles serviços providos em nível federal e é implementado, freqüentemente, numa base de cooperação entre as instâncias estadual e federal.

*“USDA has several divisions relevant to fruits and vegetables. These include the: 1) National Agricultural Statistics Service (NASS); 2) Foreign Agricultural Service (FAS); 3) Agricultural Marketing Service (AMS); 4) Economic Research Service (ERS); 5) Agricultural Research Service (ARS);*

---

<sup>16</sup> COOK, R. **The institutional aspects of fresh fruit and vegetable marketing system:** impacts on producers, buyers, consumers and markets - the case of the United States. Disponível: <http://www.agecon.ucdavis.edu/faculty/roberta.c/mofp/oecd2.htm>, University of California Davis, 1996. Consultado em 27.06.2000.

*and 6) Animal and Plant Health and Inspection Service (APHIS).” (Cook, 1996, p.10)<sup>17</sup>.*

Entre estas divisões departamentais, o NASS é responsável pela produção das estatísticas sazonais e anuais de área, produção e rendimento dos produtos agrícolas, inclusive das frutas, enquanto o FAS administra um grande banco de dados sobre o comércio internacional de alimentos e produtos agrícolas, provendo informações sobre as tendências de mercado no mundo inteiro para um grande número de produtos hortícolas, por meio da Horticultural and Tropical Products Division (HTP). Além disso, o FAS, também, opera o não menos importante Market Promotion Program (MPP), que promove as exportações dos produtos agrícolas norte-americanos.

O AMS tem alguns programas sob sua responsabilidade que são importantes para as frutas. Entre eles, Market News Division, que gera dados de acompanhamento de preços coletados ao longo das cadeias dos produtos, em várias localidades e, logo em seguida, são colecionados numa base comum pertencente às esferas estadual e federal. Além disso, o AMS divide com o USDA a administração do Perishable Agricultural Commodity Act of 1930 (PACA), que regula as práticas de comércio dos produtos frescos norte-americanos, inclusive para o cumprimento dos contratos de venda e entrega dos produtos (pagamento, atributos de qualidade, etc.).

O ERS (Economic Research Service) realiza análises e estudos econômicos sobre vários assuntos e produtos agrícolas e, a partir deles, fornece informações importantes para os formuladores de política, investigadores acadêmicos e agentes dos setores privados, em suas tomadas de decisões. Finalmente, cabe ao ARS a condução das pesquisas no âmbito da produção e manejo de pós-colheita para numerosos produtos agrícolas, e ao APHIS a dupla função de proteger as fronteiras do país e das regiões contra a entrada de doenças e pragas animais e vegetais, além de colaborar com os produtores norte-americanos no atendimento das exigências fitossanitárias e sanitárias de outros países que representam mercados para exportação.

Mas o suporte institucional para o agronegócio americano das frutas é muito mais amplo e envolve vários programas de apoio à atividade de âmbito federal ou estadual. Definidos normalmente por produtos, esses programas visam promover a expansão de

---

<sup>17</sup> COOK, R. Op. cit

demanda, o desenvolvimento da comercialização de forma mais eficiente e equitativa ou, mesmo, ajudar na manutenção do poder aquisitivo dos produtores. São programas desenhados ou projetados a partir das necessidades dos produtores e manipuladores de frutas (transportadores, comissionárias, distribuidores), que contam com um leque de dispositivos legais para montar suas organizações e estabelecer regras de auto-governança para o grupo de agentes sociais que estão envolvidos em determinados produtos específicos e/ou região. Para tanto, podem estabelecer a cobrança de taxas de contribuições para pesquisa e promoção dos produtos e aplicar penalidades, em caso de não cumprimento dos acordos estabelecidos, entre outras medidas.

As associações de comércio desempenharam um papel crucial no avanço do mercado da fruta fresca norte-americana, desde a produção até o de consumo. Organizadas, normalmente, em torno de produtos específicos, áreas geográficas e tipos de firmas, essas associações criam foros de comunicação organizados para os seus participantes, visando explorar soluções para problemas comuns e avançar na difusão de informação e tecnologia dentro do setor. Elas educam os seus sócios sobre as mais recentes tecnologias e práticas de administração, e protegem os interesses do setor ante os formuladores de políticas públicas. Foram as associações de comércio, por exemplo, que se imbuíram no movimento nacional para unificar “pallets”, embalagens e forçar a adoção de um sistema unificado de códigos Price-Look-Up (PLU) para frutas frescas e legumes no varejo. Além disso, elas organizam feiras e convenções anuais de comércio para fomentar os contatos entre compradores e vendedores e oferecer programas educacionais de incentivo ao consumo de produtos frescos.

Existem duas associações nacionais que englobam firmas em todos os níveis do sistema de distribuição de produtos frescos. São elas: a Produce Marketing Association (PMA) e a United Fresh Fruit and Vegetable Association (UFFVA). A primeira tem uma orientação mais voltada para os varejistas, enquanto a outra tem uma orientação mais para os produtores e expedidores de frutas e vegetais frescos. Existem mais de 80 associações de comércio organizadas por e para vários desses produtos no EUA. Esta conta, no entanto, não contempla os programas acima mencionados. Ao contrário dos programas, a filiação e participação nas associações de comércio são completamente voluntárias (Cook, 1996)<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> COOK, R. **The institutional aspects of fresh fruit and vegetable marketing system**: impacts on producers, buyers, consumers and markets - the case of the United States. Disponível:

O “modelo” norte-americano de produção e comercialização de frutas frescas é um sistema complexo, fragmentado e dinâmico. Um grande número de instituições, privadas e públicas, representou um papel vital no desenvolvimento desse sistema, cuja origem pode ser buscada no início do século. Ao longo desse período, muitas destas instituições estão sendo reavaliadas e são modificadas levando em conta as realidades econômicas e competitivas dos últimos decênios. Seguindo a tendência do sistema agroalimentar em nível internacional, o “modelo” está evoluindo para estruturas mais concentradas em níveis de produtores, expedidores, atacadistas e varejistas.

A prosperidade da fruticultura norte-americana, em particular da Califórnia, não é um mera obra do destino e das vicissitudes do mercado, mas resulta de um amplo arranjo institucional que se desenvolveu em torno desse agronegócio e evoluiu sob o manto da ação do Estado. Se atualmente o USDA tem a antena ligada nos principais compradores e consumidores do mundo e um dos seus principais objetivos é fortalecer a imagem dos produtos e marcas dos EUA no mercado internacional, é preciso considerar que esse sistema de produção e comercialização de frutas foi estruturado, prioritariamente, em função do mercado interno e dos consumidores norte-americanos. Foi em torno deles que se desenvolveu uma ação dos setores públicos e privados, em conjunto com o sistema Universitário, para fazer prosperar a produção de frutas e a constituição de um sistema de comercialização concertado em benefício dos consumidores, produtores e firmas de comercialização.

### ***Considerações finais***

No Chile, estruturou-se um modelo de produção e exportação de frutas, coordenado por empresas transnacionais, onde elas dominaram diretamente os serviços de processamento e de exportação e, por meio de mecanismos contratuais variados, a órbita da produção agrícola “stritu sensu”. Dessa forma, o complexo frutícola do país está sob o controle de poucas e grandes empresas. Os negócios que essas empresas realizam no país significam apenas uma parte de suas operações comerciais, em nível mundial. Essa, talvez, seja uma das fragilidades do modelo chileno. Os interesses das multinacionais vão além daqueles específicos do país,

pois operam em inúmeros países e atividades, havendo grande risco de tais empresas mudarem sua estratégia de atuação, transferindo suas atividades para outros países.

No Brasil, as políticas públicas, principalmente as políticas macroeconômicas, fizeram uma enorme diferença. A estrutura produtiva foi montada visando, prioritariamente, o abastecimento interno, e as iniciativas de exportação partiram da iniciativa privada nacional. Os problemas relacionados à instabilidade econômica e às políticas em geral (juros, tributária, incentivos à pesquisa, entre outras), ao que parece, não estimularam as transnacionais para investir em plataformas de exportação de frutas frescas no país. Só mais recentemente esse fenômeno começa a se manifestar no Brasil, com a presença de grandes empresas do porte da americana Del Monte, que passou a investir no pólo frutícola Açú/Mossoró, no Rio Grande do Norte, e por intermédio das grandes redes internacionais de supermercados no pólo Petrolina/Juazeiro - o caso do Carrefour - que têm como objetivo, o suprimento de suas lojas nos mercados interno e externo.

Com uma produção organizada para o mercado interno, a fruticultura dos Estados Unidos singularizou-se pela montagem de um sistema eficiente de apoio à atividade privada, calcado num aparato institucional do Estado, que remonta ao início do século. Contando com uma forte participação das Universidades, ao longo desses anos, foram estabelecidos padrões de procedimentos operacionais (“standard operating procedures”) que definem e regulam os atributos de qualidade dos produtos e facilitam as transações comerciais de frutas frescas nos mercados interno e externo. Como sede e palco de atuação das grandes corporações transnacionais que comandam o mercado mundial de frutas, o país, que tinha uma longa tradição de importação de frutas, recentemente, também desponta como exportador.



## APÊNDICE 3

### Novos serviços derivados da atividade frutícola

O advento da fruticultura no pólo Petrolina/Juazeiro introduz elementos na atividade agrícola, associados aos novos padrões tecnológicos e à necessidade de maior agregação de valor aos produtos, que implicam uma crescente incorporação de serviços. Tratam-se dos mecanismos de terceirização de determinadas fases produtivas e de atividades pós-colheita que se manifestam de formas diversas, nos diferentes tipos de unidades de produção frutícola.

#### *1 - Serviços em torno da produção frutícola*

##### *1.1. Serviços mecanizados*

As tarefas mecanizadas que constituíam os principais serviços terceirizados na agricultura irrigada tradicional da região, passam por grandes mudanças qualitativas e quantitativas, com a introdução da fruticultura. Algumas tarefas, como preparo do solo (aração e gradagem), plantio e colheita (debulha de feijão, milho e arroz), são drasticamente reduzidas, enquanto outras, como tratos culturais mecanizados, especialmente o roço para controle de ervas daninhas e abertura de drenos, tomaram maior vulto. Tal mudança na ordem de importância deve-se às características intrínsecas da fruticultura, principalmente aquela voltada para o mercado *in natura*.

Como culturas perenes, as fruteiras não requerem a renovação dos cultivos com frequência, dispensando a repetição de práticas como aração, gradagem e plantio. Em compensação, são mantidas algumas práticas como fertilização, correção do solo e pulverizações, e incorporadas outras tarefas antes inexistentes ou pouco frequentes nas culturas tradicionais, como poda mecânica e drenagem. Devido aos requisitos de qualidade e aos cuidados na manipulação das frutas, a mecanização da colheita não é praticada na fruticultura, embora reapareça nos *packing houses*, de forma restrita, nos tratamentos pós-colheita e no acondicionamento de algumas frutas, como manga e goiaba.

## ***1.2. Serviços técnicos especializados***

O processo de reestruturação produtiva desencadeado pela fruticultura amplia a demanda por novos equipamentos e produtos calcados em tecnologias mais sofisticadas, abrindo um vasto campo para atuação de novas empresas de prestação de serviços. Entre os novos serviços mecanizados que apareceram recentemente, pode-se mencionar a poda mecanizada das fruteiras, assim como, a automatização das práticas de irrigação. A principal mudança na base técnica da agricultura irrigada, baseada na fruticultura, decorre da incorporação dos sistemas automatizados de irrigação localizadas e de fertirrigação.<sup>1</sup>

Os sistemas automatizados de irrigação localizada no cultivo de espécies frutíferas não só melhoram a eficiência em termos de aproveitamento de recursos hídricos, mas, também, permitem a irrigação noturna sem maiores dificuldades e, quando associados à prática da fertirrigação, suprimem ou reduzem drasticamente algumas tarefas ou postos de trabalho indispensáveis na irrigação convencional (por sulcos ou aspersão), tais como, remanejamento de equipamentos (tubos e aspersores), controle e condução da irrigação, e adubação.

Os coeficientes de utilização de mão-de-obra antes preconizados para fruticultura, que apontavam para uma necessidade de até 1.600 homens/dia/hectare, ou cerca de 5,4 empregos por hectare/ano, na prática, não mais se sustentam e, atualmente, essa relação é menos de dois empregos por hectare/ano. Estudos elaborados no âmbito dos antigos programas de irrigação PRONI e PROINE, medindo a absorção de empregos diretos e indiretos pelas atividades de irrigação, indicam que o número modal para a hotifruticultura está em torno de um emprego por hectare, incluindo o indireto, podendo esse número atingir dois empregos por hectare, ou mais, na fase de implantação dos projetos<sup>2</sup>. Em função das mudanças na base técnica de produção, com a utilização de novos equipamentos automatizados, de novas técnicas de manejo cultural, aliadas às estratégias de escalonamento da produção, é possível uma melhor otimização do uso da mão-de-obra e a tendência é a redução na relação emprego/hectare de fruta cultivado. O caso da uva é emblemático. Apontada como uma cultura capaz de gerar até

---

<sup>1</sup> De acordo com os dados da Codevasf, em 1999, dos 32,3 mil hectares cultivados com frutas na região do Submédio São Francisco, 11,7 mil hectares estão sendo irrigados pelos métodos de irrigação por microaspersão e gotejamento, ou seja, 36,3 % da área com fruticultura utilizam irrigação localizada.

<sup>2</sup> A respeito, ver: BRASIL. Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Secretaria Executiva. **Programa de Apoio e Desenvolvimento da Fruticultura Irrigada do Nordeste**: Documento Básico. Brasília: SPI, 1997. 148p. il.

cinco empregos por hectare/ano, as evidências empíricas demonstram que esse número gira em torno de 2,5 empregos.<sup>3</sup>

A partir dos anos 90, com a expansão da fruticultura, surge um elevado número de empresas especializadas na venda, representação e manutenção de equipamentos e acessórios de irrigação localizada. No ano 2000, estimava-se em doze o número dessas empresas que se instalaram no pólo Petrolina/Juazeiro. A expansão da irrigação localizada na região, também, deu origem à criação de várias micro e pequenas firmas sem personalidade jurídica e serviços pessoais dedicados à instalação, fabricação, conserto e manutenção desses sistemas de equipamentos.

Além dos serviços prestados pelas empresas de equipamentos, também, se destacam aqueles prestados pelos fabricantes, casas comerciais de insumos e seus representantes. A fruticultura abriu um grande espaço para diversificação da venda de insumos e produtos agrícolas. Além dos fertilizantes e defensivos em suas inúmeras formulações e formas de apresentação, inclui, também, o uso generalizado de fito-hormônios, reguladores de crescimento e antibióticos, entre outros. As firmas de produtos agropecuários dispõem de equipes técnicas especializadas, que oferecem assistência técnica aos seus clientes, tendo como objetivo final a venda desses produtos. No extremo, essas firmas vendem alguns produtos, principalmente defensivos, e elas próprias se encarregam de fazer as aplicações no campo, como é o caso da aplicação do “Counter”, um produto utilizado no combate ao “moleque da bananeira”, que, sob alegação de segurança na aplicação, são as próprias empresas que administram o produto na cultura.

Esses serviços estão igualmente disponíveis - embora nem sempre acessíveis - aos diversos estratos de unidades de produção, graças às empresas especializadas, sejam elas fabricantes, representantes ou revendedoras de produtos agropecuários ou de equipamentos. Neste último caso, são essas empresas que, detendo a tecnologia, quase sempre importada, e com equipe técnica própria, fazem os levantamentos nas unidades de produção, elaboram projetos e os submetem ao financiamento das agências financeiras, instalam os equipamentos,

---

<sup>3</sup> A propaganda do Grupo Carrefour, veiculada na Gazeta Mercantil, 21 de fevereiro de 2000, p. C-3, com o título “O Carrefour vai produzir uvas sem sementes para que o consumidor brasileiro tenha frutos mais saudáveis pelo menor preço”, dá conta desses números: as suas três fazendas localizadas no pólo Petrolina/Juazeiro ocupam uma área de 450 hectares de uva, dos quais 140 ha em formação empregam 1.300 pessoas. Ou seja, 2,8 empregos por hectare.

dão assistência técnica, capacitam os produtores e trabalhadores e fazem a manutenção dos equipamentos.

### ***1.3.Serviços pessoais especializados***

A fruticultura requer uma mão-de-obra especializada em várias tarefas que exigem habilidade e destreza dos trabalhadores. Algumas atividades são realizadas uma única vez e estão consumadas (o caso do plantio), enquanto outras são recorrentes no ciclo produtivo das culturas, como a poda, o desbaste e o raleamento de frutos.

O mecanismo de terceirização na fruticultura tem sua maior expressão na contratação de mão-de-obra especializada como “trabalho avulso”, de forma isolada, ou em equipes de trabalhadores, para realização de determinadas tarefas do ciclo produtivo. Em alguns casos, consiste no emprego de mão-de-obra contratada por empresas externas, dotadas com equipes de trabalhadores especializados e de suas próprias máquinas ou ferramentas, que passam a executar as atividades, como a implantação das culturas (na uva, por exemplo, envolve: plantio, enxertia, tutoramento, construção do parreiral), ou a realização de práticas culturais, como a poda da mangueira, para as quais já existem empresas especializadas prestando esses serviços.

Os fruticultores do pólo Petrolina/Juazeiro, especialmente aqueles voltados para os mercados mais sofisticados dos centros consumidores do País ou para o mercado externo, perseguem sempre como objetivo, produzir com elevada produtividade, altos níveis de qualidade do produto e em épocas específicas para ocupar determinadas janelas de mercados. Conciliar estas três metas exige não apenas o domínio das tecnologias disponíveis, mas, principalmente, um manejo adequado das práticas culturais, como adubação e controle de nutrição das plantas, podas e aplicação de fito-hormônios. A utilização e combinação dessas práticas não se traduzem num padrão tecnológico homogêneo que possa ser generalizado facilmente a todos os fruticultores da região, ou seja, requer conhecimento, sensibilidade e experiência técnica que não estão ao alcance da maioria dos fruticultores da região. Daí porque muito deles recorrem à contratação de serviços de consultorias técnicas.

Os fruticultores recorrem às consultorias técnicas prestadas por profissionais especializados experientes, oriundos das instituições públicas de pesquisa, universidades, grandes empresas da região ou de fora desta, inclusive de outros países. São consultorias

esporádicas ou permanentes sobre temas e práticas específicas ou determinadas culturas. A esses profissionais, compete a orientação técnica sobre o manejo das práticas culturais, quando não é transferida para eles a responsabilidade da gestão e, às vezes, a execução de uma parte do processo produtivo, como, por exemplo, o controle de fertilidade e nutrição das plantas. Vale ressaltar que essas consultorias não estão mais circunscritas às fases do ciclo produtivo e englobam as etapas de pós-colheita.

#### ***1.4. Novas parcerias na fruticultura***

Algumas grandes empresas produtoras de uva da região do pólo Petrolina/Juazeiro estão externalizando todo o processo de produção, adotando um sistema de parceria no qual dividem as áreas cultivadas com videiras em pequenos lotes e concedem a exploração destes lotes para ex-funcionários (técnicos e trabalhadores), que passam a ser seus “sócios-parceiros”, em troca do pagamento de uma percentagem da produção<sup>4</sup>. Trata-se, portanto, de um processo de terceirização em que as empresas transferem a “gestão integral” de todas as fases do ciclo produtivo da uva para os seus “sócios-parceiros”, dando origem a um novo tipo de organização do trabalho e da produção na região. Esse é um fenômeno recente, que parece indicar uma tendência futura na região.

## ***2 -Serviços nas operações conexas à produção de frutas***

Os mecanismos de terceirização envolvem, principalmente, as operações conexas às atividades produtivas, cumprindo funções importantes para o desenvolvimento das unidades de produção frutícolas. Tratam-se de inúmeros serviços que se desenvolvem numa “área de sombra” formada na ligação ou interseção entre as esferas da produção e da distribuição de frutas. Na esfera da distribuição, vários outros serviços são agregados, visando, principalmente, a diferenciação dos produtos, ampliando, assim, o leque das atividades terciárias puxadas pela dinâmica da cadeia da fruticultura. Entretanto, a maioria deles só se concretiza no âmbito da grande e pequena distribuição, fora da região de produção. Cabe aqui assinalar apenas os serviços mais relevantes que se manifestam na região como dinâmica

---

<sup>4</sup> As novas parcerias que as grandes empresas produtoras de uva, como a Milano, Garibaldina e o Lote Fartura, estão fazendo com ex-funcionários já tomam vulto na região. Somente a Fazenda Milano, que tem uma área de 300 ha de uva, dividiu 200 ha destes com 73 parceiros.

decorrente da expansão da produção de frutas *in natura*, interpondo-se entre os fruticultores e a distribuição.

### ***2.1. Os serviços tradicionais da comercialização***

Entre as modalidades de comercialização de frutas no pólo Petrolina/Juazeiro, merecem destaque o esquema tradicional oferecido pelas cooperativas (CAJ e CAMPIB) e os serviços que são prestados por agentes de intermediação, com destaque para as operações de vendas em consignação. No primeiro caso, os fruticultores transferem às cooperativas a “gestão integral” da operação de comercialização. A venda em consignação é uma prática utilizada pelos fruticultores da região, individualmente ou por intermédio de suas associações. Aqui, talvez, o caso mais relevante desse tipo de operação seja o praticado pela Agro-Aliança - uma associação de fruticultores criada com o objetivo de comercialização da produção de seus filiados - que recorre à intermediação de uma firma comercial (“O Vizinho”), para fazer chegar seus produtos aos grandes atacadistas da região Centro-Sul. Em todos os casos, os fruticultores confiam a operação de venda de seus produtos às associações, firmas ou agentes de comercialização, que cobram uma percentagem sobre o valor das vendas, por seus serviços. São funções do tipo informativa, física e financeira (repasso e preparação dos pedidos, organização do transporte e pagamento das mercadorias).

### ***2.2. Novos serviços em torno dos “packing houses”***

Entre os vários serviços que aparecem como atividades conexas ao sistema produtivo e que refletem diretamente sobre os agentes produtivos envolvidos na fruticultura do pólo Petrolina/Juazeiro, vale destacar aqueles que vêm se desenvolvendo em torno das bases logísticas, em particular, nos *packing houses* ou galpões de embalagem.

São várias empresas e comerciantes que adquirem as frutas junto aos fruticultores na região e procedem ao processo de seleção, classificação, etiquetagem e embalagem para venda aos atacadistas, supermercados e pequenos varejistas. Em alguns casos, são esses agentes que realizam a colheita das frutas que compram, contratando a mão-de-obra externamente para, em seguida, proceder às etapas de transporte, manuseio pós-colheita e atribuir uma marca própria aos produtos que serão levados ao mercado. Tratam-se, normalmente, de agentes da intermediação que, dispendo de infra-estrutura de transporte e de embalagem, estabelecem

contratos com pequenas redes de supermercados, varejistas e casas comerciais especializadas, passando a abastecer diversos pontos localizadas no Nordeste e em outras regiões do país.

A terceirização dos serviços de *packing houses* visando a exportação já é prática corrente na região. Algumas grandes empresas produtoras de frutas da região, como a Nova Fronteira e Fruit Fort, que dispõem de *packing houses* bem equipados, já disponibilizam tais serviços como forma de otimizar o uso dessas estruturas, normalmente ociosas durante grande parte do ano, ou mesmo quando estabelecem relações de compra e venda em consignação com os produtores da região, para complementar seus contratos de exportação.

Nos últimos anos, um novo serviço entrou em evidência na região. São vários *packing houses* comerciais que entraram em operação, disponibilizando as suas estruturas e seus serviços à exportação das safras de pequenos, médios e grandes produtores, para vários produtos da região<sup>5</sup>. Ao contrário das empresas de produção e exportação, as administradoras do *packing houses* não têm produção própria. Dispondo da estrutura logística para exportação, fazem os contatos e fecham os contratos com os distribuidores internacionais e, logo em seguida, estabelecem contratos de compra direta ou por meio de venda em consignação com os fruticultores. Depois, realizam todas as operações, desde a colheita, manejo pós-colheita (tratamento, classificação, etiquetagem, embalagem, etc.), até os trâmites burocráticos e operacionais para o embarque da mercadoria. Entre esses serviços, podem ser mencionados aqueles prestados pelas Interfrutas, A. M. Export, Itaparica e outras firmas que estão estruturando *packing houses* na região (Exintrade) visando à operação de exportação de frutas.

### **2.3. Novos serviços ligados à logística de distribuição**

Novos serviços visando a agregação de valor em benefício dos fruticultores estão sendo implantados no pólo Petrolina/Juazeiro, a partir da iniciativa do setor privado, contando ou não com o apoio do setor público. A principal delas, sem dúvida, é protagonizada pela Valexport, visando à exportação por meio das suas câmaras setoriais (Brazilian Grapes Marketing Board - BGMB, Câmara da Manga, Câmara da Uva, Programa de Monitoramento da Mosca-das-Frutas) e, mais recentemente, visando à comercialização no mercado interno,

---

<sup>5</sup> Esse serviço de exportação já era prestado no pólo desde o início da década de 90, por firmas, como a Cacique, que aparece entre as pioneiras nesse ramo. O que singulariza os novos serviços é a dimensão dos investimentos nas estruturas dos *packing houses*, envolvendo recursos da ordem de dois a três milhões de reais para a construção dos mesmos, em alguns casos, contando com o financiamento de empresas importadoras estrangeiras.

por meio do esquema de leilões eletrônicos, com o recém-implantado Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco – SicVale.

Ainda do lado da iniciativa privada, outros novos serviços relacionados à distribuição de frutas acabam de ser inaugurados ou estão em fase de implantação na região. Entre eles, pode ser citada a Central de Compras de Hortifrutigranjeiros do Vale – Cehot, vinculada à rede de supermercados Bompreço. Trata-se de uma tendência atual do sistema de suprimento de frutas, já adotado por outras redes de supermercados, que passam a comprar diretamente dos produtores por meio de Centrais de Compras, para o abastecimento dos seus pontos de vendas. Normalmente, nesse tipo de contrato, cabe aos produtores embalar e entregar os produtos de acordo com as especificações dos compradores - os supermercados - que passam a determinar desde o que deve ser plantado até o manuseio das embalagens. São novos serviços incorporados como atividades conexas ao processo produtivo das frutas, mas, ao contrário dos mecanismos anteriormente descritos, eles passam a ser internalizados na unidade de produção.

Outros serviços estão prestes a entrar em funcionamento no pólo Petrolina/Juazeiro. Um deles é o de irradiação eletrônica para esterilização de frutas *in natura* pela ionização, que garante vida mais longa aos produtos. O projeto, liderado pela Tech Íon Industrial Brasil S.A., aposta na adoção da técnica pelos fruticultores da região, uma vez que ela facilita o acesso de seus produtos aos mercados que não impõem barreiras a esse tipo de tratamento, como os do Oriente Médio e do Japão. O projeto prevê operar com duas modalidades: compra de produtos (frutas) e venda de serviços. Outro serviço de apoio logístico à exportação está em via de implantação pela principal empresa aérea que opera com vôos domésticos para região – a Varig - que está estendendo seu braço logístico de cargas (Variglog) para a região, para absorver o carregamento de frutas do pólo destinado à Europa. O sucesso desses novos serviços depende, evidentemente, da garantia de uma demanda mínima, suficiente para justificar a operação dos mesmos.

### **3. Implicações da expansão dos serviços na fruticultura**

A terceirização de tarefas produtivas na fruticultura ocorre de diversas formas nos diferentes tipos de explorações, em função da própria natureza da tarefa, da estratégia de produção adotada na exploração e da escala de produção. Para realização de algumas práticas,

como drenagem, formação de mudas, construção de cercas, instalação de equipamentos e implantação das culturas, entre outras, as unidades de produção, independentemente da sua dimensão ou categoria, quase sempre recorrem aos serviços de empresas externas e à contratação de mão-de-obra especializada. Tratam-se de tarefas que, uma vez realizadas, presume-se não ser mais necessárias durante o longo ciclo da cultura; portanto, não se justificam para as unidades de produção os investimentos em equipamentos específicos para realização dessas práticas.

Para a realização de outras tarefas do ciclo produtivo (preparo do solo, tratos culturais e fitossanitários, correção do solo, etc.), os fruticultores, principalmente o grande produtor ou empresa, podem optar entre fazer investimentos em máquinas e implementos ou dispor de serviços prestados por empresas externas. Já para os pequenos fruticultores, com pequena escala de produção e baixa capacidade de investimento, quase sempre, não se justifica a aquisição de máquinas e equipamentos; porquanto, eles precisam recorrer às empresas especializadas ou a outros produtores - “os trabalhadores-equipados”<sup>6</sup> - que prestam esses serviços. Neste caso, a terceirização das operações mecanizadas supre os problemas das economias de escala e permite a redução dos custos produtivos pelo acesso ao progresso técnico propiciado pela mecanização.

Essa mesma lógica se aplica em relação à decisão de formar e manter equipes de trabalhadores especializados nas unidades de produção, contratando-os como assalariados permanentes ou fazendo a opção por assalariados temporários, ainda que de forma complementar. Nesse caso, os fruticultores recorrem à contratação de trabalhadores isolados ou de equipes especializadas “ambulantes”, que prestam serviços em várias unidades de produção, numa espécie de “rodízio”, como “trabalho avulso”. Tratam-se de serviços que envolvem mão-de-obra especializada em práticas delicadas, como, raleio de botões florais e bagas, polinização, podas de produção, colheita, seleção, classificação, embalagem, entre outras, cujos resultados se refletem diretamente na produção e, principalmente, na qualidade dos produtos. Tais serviços envolvem um contingente significativo de trabalhadores,

---

<sup>6</sup> A grande maioria das tarefas mecanizadas terceirizadas pelos pequenos fruticultores é realizada por outros agricultores que dispõem dos equipamentos e realizam esse tipo de “trabalho a terceiros”. Trata-se de uma categoria diferenciada de produtores, provedores desses serviços, como “trabalhador-equipado”, nos termos utilizado por LAURENTI, A.C. **A terceirização na produção agrícola**: a dissociação entre a propriedade e o uso dos instrumentos de trabalho na moderna produção agrícola paranaense. 1996. (Tese Doutorado) - UNICAMP. Campinas-SP. 210 p.

especialmente as mulheres, que demonstram habilidade para esses tipos de tarefas. Esses trabalhadores cumprem função importante de racionalização da força de trabalho na unidade de produção dos pequenos, médios e grandes fruticultores. Eles se diferenciam dos trabalhadores temporários não qualificados, do tipo “bóia-fria”, mas estão igualmente marginalizados dos benefícios sociais e da legislação trabalhista<sup>7</sup>.

Os trabalhadores especializados e os “trabalhadores-equipados”, ao lado dos consultores técnicos – ainda em número reduzido no mercado de trabalho para profissionais da agronomia e áreas conexas - despontam entre os mais novos atores sociais implicados na atividade frutícola, que merecem ser considerados nas definições de políticas para o setor, principalmente, no que diz respeito à geração e difusão de tecnologias.

Embora exista uma certa uniformidade nos padrões produtivos das frutas, os padrões técnicos ainda não são homogeneizados e constituem-se num dos principais entraves à generalização de mecanismos de terceirização na fruticultura, não obstante, sejam a fonte principal da contratação de serviços de técnicos e profissionais especializados.

Outro fator inerente à produção frutícola irrigada nas condições tropicais semi-áridas, que se contrapõe à generalização da terceirização, é a possibilidade de produção durante o ano inteiro, com a quebra de sazonalidade do processo de produção e do trabalho agrícola. As condições climáticas aliadas à prática da irrigação e às técnicas de controle do ciclo fenológico das fruteiras, possibilitam o escalonamento da produção ao longo do ano. Quando a estratégia da empresa ou do produtor é produzir durante todo o ano, seja em função da manutenção de um fluxo monetário permanente na unidade de produção, seja pela necessidade de cumprimento de contratos comerciais, ou ainda, pela oportunidade de ocupação dos diferentes mercados (externo, nacional, regional ou local), é possível otimizar a utilização de equipamentos e mão-de-obra na própria unidade de produção. Por outro lado, a necessidade de controlar a qualidade dos produtos, evitar os riscos de transmissão de doenças via ferramentas ou implementos e, ainda, poder contar com determinados serviços mais especializados em momentos oportunos e a contento, não estimula a utilização de serviços terceirizados.

---

<sup>7</sup> De acordo com as informações prestadas pelo presidente do Sindicato de Trabalhadores Rurais de Petrolina, estima-se em 60 mil o número de trabalhadores rurais ocupados na atividade frutícola no pólo Petrolina/Juazeiro. Destes, apenas 25 mil são permanentes e 35 mil são trabalhadores temporários. Desse total de trabalhadores, 50% deles, ou seja, 30 mil têm carteira assinada e apenas 10 mil são sindicalizados.

## APÊNDICE 4

### **Organização dos interesses nos complexos frutícolas da laranja e da maçã**

#### *Organização dos interesses no complexo citrícola*

O complexo frutícola paulista desenvolveu-se a partir de uma estrutura empresarial associada à agroindústria de transformação, beneficiado pelos investimentos do II Plano Nacional de Desenvolvimento, que promoveu a expansão da agroindústria processadora brasileira nos anos setenta. Favorecido pelos programas governamentais de financiamento agroindustrial e pelos mecanismos de crédito rural que carrearam recursos financeiros oferecidos a taxas favorecidas, o complexo agroindustrial da laranja paulista tomou um grande impulso. Além disso, nos anos oitenta, ainda pôde contar com o favorecimento das políticas públicas que visavam, a todo custo, concretizar superávits na balança comercial, beneficiando, principalmente, os setores exportadores de produtos manufaturados.

Portanto, todo um leque de políticas públicas sustentou a expansão do complexo citrícola, que ganhou expressão nacional e internacional, constituindo-se num dos mais importantes setores da agricultura brasileira. De acordo com Graziano da Silva (1999)<sup>1</sup>, a laranja ocupa, atualmente, quase 737 mil hectares, gera cerca de 400 mil empregos diretos e indiretos, e mais de um bilhão de dólares anuais de exportação. Entretanto, toda a evolução do complexo está centrada na agroindústria de sucos, conformando uma estrutura empresarial caracterizada por um alto grau de concentração e uma situação de oligopólio competitivo. Das 16 indústrias de suco de laranja concentrado congelado (SLCC), apenas as duas maiores detêm mais de 50% da produção e as quatro maiores, cerca de 81% do volume total produzido. Trata-se de um complexo produtivo em que indústrias e citricultores estão organizados em suas entidades representativas para atuar em defesa dos interesses de seus filiados.

No complexo produtivo de frutas cítricas de São Paulo, sobressaem-se as entidades representativas das indústrias de sucos cítricos e dos citricultores, organizadas, respectivamente, na suas origens, em torno da Associação Brasileira da Indústria de Sucos Cítricos (Abrassucos) e da Associação Paulista de Citricultores (Associtrus). Criadas em

meados dos anos setenta, essas associações sofreram fissuras e deram origem a outras associações. Ao longo desses anos, em momentos distintos de negociações dos contratos, seguidos de desmobilização, tais organizações vêm se alternando à frente da representação de seus associados<sup>2</sup>. Atualmente, a atuação dessas organizações converge para a Associação Brasileira de Exportadores de Citros (Abecitrus), que, a partir de 1994, tornou-se a única representante das indústrias de suco de laranja, e há uma tendência de reaglutinação dos interesses dos citricultores em torno da Associtrus.

Em que pesem as dissidências que marcaram a representação dos citricultores paulistas, foi a partir das suas organizações que eles obtiveram algumas conquistas, como o contrato padrão estabelecido nos meados dos anos oitenta, que garantia a participação nos ganhos provenientes do alto preço do suco de laranja no mercado internacional e transferia às indústrias a responsabilidade da colheita e transporte da safra. Entretanto, essas conquistas retrocederam a partir do início dos anos noventa, com a queda do preço internacional do suco de laranja e as restrições impostas por um dos principais países importadores, os EUA, e as organizações dos citricultores foram incapazes de acomodar os interesses de seus associados e manter o poder de barganha frente às agroindústrias. É o poder das grandes agroindústrias que paira soberano e determina o perfil do setor.

*“As organizações do complexo citrícola revelam de forma nítida o poder diferenciado entre os segmentos, uma vez que apenas as grandes empresas exportadoras de SLCC montaram uma organização efetiva, do ponto de vista de orquestrar os interesses, visando articular junto o Estado, a adoção de medidas que os favoreçam. Suas posições dão o tom das proposituras setoriais, normalmente orientadas para a finalidade de seus negócios: o comércio exterior”* (Escobar et al., 1999, p.77)<sup>3</sup>.

O domínio dessas empresas sobre o mercado externo se estende para a laranja *in natura*. Trata-se de um segmento de mercado que movimenta um pequeno volume de laranja,

---

<sup>1</sup> GRAZIANO DA SILVA, J. Agroindústria e globalização: o caso da laranja do estado de São Paulo. In: Cavalcanti, J.S.B., (Ed). **Globalização, trabalho e meio ambiente: mudanças sócio-econômicas em regiões frutícolas para exportação**. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1999. p. 221-255.

<sup>2</sup> A descrição da evolução das associações do complexo citrícola pode ser encontrada em: RODRIGUES, V.L.G.S. O associativismo em questão: os empresários dos complexos sucro-alcooleiro e citrícola. **Informações Econômicas**. v. 28, n. 9, p. 11-24, 1998.

<sup>3</sup> ESCOBAR, R.E.; GONÇALVES, J.S.; CARDOSO, J.L. Diferenças e similaridades entre os segmentos do complexo citrícola paulista. **Agricultura em São Paulo**. v. 46, n. 1, p. 59-88, 1999.

quando comparado com o processado, mas até o ano de 1997, figurava, juntamente com a manga e melão, entre as três mais importantes frutas frescas exportadas pelo Brasil<sup>4</sup>.

Vale ressaltar que o segmento de sucos pasteurizados, que aparece como alternativa promissora para o mercado interno, está, cada vez mais, ficando sob controle de grandes empresas agroalimentares multinacionais, tais como Parmalat, Danone, Nestlé, Gessy-Lever, entre outras, que operam com multiprodutos e detêm grande poder de mercado, capazes de se sobrepor a esses arranjos de interesses setoriais. Configura-se, portanto, uma certa divisão de mercados onde as empresas de suco concentrado destinam suas produções para o mercado externo, enquanto as empresas de suco pasteurizado estão mais voltadas para o mercado interno. As diferenças de estratégias entre os dois segmentos agroindustriais estabelecem um ambiente de aparente complementaridade e harmonia. Vale ressaltar que o aparecimento dessa nova força de mercado, embora constitua uma nova opção de colocação da produção citrícola, não vislumbra, claramente, uma melhor condição de inserção do elo constituído pelos citricultores no complexo.

Finalmente, resta aos citricultores a alternativa do mercado *in natura* interno, comandado por uma estrutura de intermediação, onde a laranja é transacionada por meio dos grandes atacadistas e comerciantes tradicionais de frutas frescas, sem qualquer relação contratual formal que assegure ao citricultor uma maior estabilidade no fornecimento do produto. Numa situação de retração das exportações do suco de laranja, como ocorre atualmente, o setor entra em crise e a principal “aposta” dos citricultores é comercializar a fruta no mercado interno<sup>5</sup>.

Os interesses conflitantes entre os diversos segmentos envolvidos na citricultura condicionam a organização do complexo. Em que pesem as divergências e os confrontos reivindicativos entre os diversos elos da cadeia produtiva da laranja, originando conflitos de interesses, há uma convergência entre eles, ainda que mediados pelo Estado, quando se trata da defesa setorial. Isso se manifesta claramente nas ações de geração e difusão de tecnologia e na defesa sanitária, desenvolvidas por intermédio do Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitus).

---

<sup>4</sup> Em 1999, estima-se que as empresas paulistas exportaram cerca de 1,6 milhão de caixas de laranja, do total de cerca de 330 milhões de caixas produzidas.

O Fundecitrus, uma entidade privada sem fins lucrativos, mantida com recursos da indústria e dos citricultores, tem como objetivo o monitoramento e o combate a pragas e doenças dos citros. Para tanto, tem seu Departamento Científico que, além de realizar suas próprias pesquisas, as financia, também, nos institutos e instituições públicas.

O caso do Projeto Genoma, iniciado pela Fapesp (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo), visando decodificar o DNA da bactéria *Xylella fastidiosa*, causadora da Clorose Variegada dos Citros (CVC), também conhecida pelo “amarelinho”, pode ser considerado como um exemplo de articulação dos setores públicos federal e estaduais com as entidades de representação dos interesses privados da fruticultura. A experiência de pesquisa e o suporte financeiro fornecido pela Fapesp somaram-se aos esforços de combate à doença, empreendidos pelas indústrias e citricultores, por intermédio do Fundecitrus, que já contava com o apoio financeiro do CNPq e do FINEP, para o custeio de suas pesquisas. Estimam-se em 15 milhões de dólares o custo total do Projeto financiado pelo governo estadual, portanto, muito acima do montante de 2 milhões de dólares mobilizados anualmente pela Fundecitrus para realização de suas pesquisas.

### ***Organização dos interesses no complexo da maçã***

O complexo produtivo da maçã catarinense e sul-rio-grandense, também, teve sua montagem na esteira das políticas públicas, mas a organização empresarial foi decisiva na sua estruturação e consolidação.

A constituição do complexo da maçã ocorre na década de setenta, como resultado da política de substituição de importações implementada pelo Estado, que criava incentivos fiscais e financeiros para os produtos que representavam dispêndio de divisas na balança de pagamentos. Até meados dos anos setenta, a produção brasileira de maçã era insignificante e o abastecimento fazia-se com base nas importações provenientes, principalmente, da Argentina.

Entre os programas governamentais de apoio à pomicultura, destacam-se o Projeto de Fruticultura de Clima Temperado (Profit), levado a cabo nos anos setenta, e o Programa Nacional de Produção e Abastecimento de Maçã (Pronama), conduzido nos anos oitenta, além

---

<sup>5</sup> Conforme notícia “Laranja: produtores denunciam indústria de suco”, veiculada na Agência Estado, no dia 11.07.2000, onde o presidente da Associtrus declara que a expectativa do setor é comercializar 100 milhões de caixas de laranja no mercado interno, de um total de 360 milhões previstas para ser produzidas neste ano.

dos incentivos fiscais dos programas de reflorestamento que, também, foram utilizados na implantação dos pomares.

Como resultado dos incentivos do Estado nas décadas de setenta e oitenta, no período 1977-85, a pomicultura brasileira cresceu rapidamente, registrando, nesse último ano, uma área colhida de 27,2 mil hectares. A produção de maçã no período passou de 14,6 para 206,0 mil toneladas, enquanto as importações decresceram de 202,6 mil para 90,8 mil toneladas (Escobar et al., 1997)<sup>6</sup>. A partir de então, a produção manteve um ritmo constante de crescimento, alcançando, em 1999, um volume estimado em 700 mil toneladas.

Aproveitando algumas janelas do mercado internacional e os incentivos às exportações, algumas empresas iniciaram, a partir de 1985, a venda da maçã para os países da Europa, Ásia e, recentemente, América Latina. Contudo, as exportações sempre foram pouco representativas diante do grande mercado interno e os produtores têm como meta exportar apenas 5% da produção. Com um consumo atualmente estimado em 800 mil toneladas, incluindo o consumo industrial, o Brasil ainda importa maçã da Argentina, Chile e EUA. Dessa forma, a evolução da pomicultura brasileira ensaia dois movimentos distintos: um no sentido da auto-suficiência do mercado interno e outro na direção do mercado externo.

O desenvolvimento da pomicultura brasileira concentrou-se, principalmente nas regiões polarizadas por São Joaquim e São Friburgo, no estado de Santa Catarina, e Vacaria, no Rio Grande Sul, em torno de grandes empresas, como a Fischer, Agrícola Fraiburgo, Raisp, entre outras, responsáveis por mais da metade da maçã produzida nas regiões produtoras mencionadas<sup>7</sup>. Entretanto, cabe ressaltar que o setor envolve um grande número de pequenos e médios produtores. São mais de dois mil produtores, dos quais 65,7 % deles concentrados em Santa Catarina, 32,7% no Rio Grande do Sul e 1,6%, no Paraná. Exceto aqueles que estão organizados em torno de entidades associativas de produção e comercialização, os pequenos produtores, em sua maioria, enfrentam problemas pelas dificuldades de investirem em tecnologias de produção e infra-estrutura de pós-colheita e armazenagem.

---

<sup>6</sup> ESCOBAR, M.R.; GONGALVES, J.S.; CARDOSO, J.L. Maçã brasileira: setor em dificuldades. XXXV Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural *Anais*, SOBER, 1997, Natal-RN. p. 444-461.

<sup>7</sup> As quinze maiores empresas respondem por 56% de toda a produção. Conforme matéria veiculada na Gazeta Mercantil, em 04.05.2000, "Fischer dobra as exportações de maçã", das 850 mil toneladas previstas para a safra de maçã brasileira no ano 2000, 150 mil toneladas sairão de uma só empresa: a Fischer Fraiburgo Agrícola. Esta empresa, em 1999, também foi responsável pela comercialização no mercado externo de 12 mil toneladas, de um total de 57 mil toneladas de maçã exportada pelo Brasil.

Além do leque de políticas públicas ensejadas, ressalte-se o papel exercido pela organização dos interesses empresariais para viabilizar operações fundamentais à consolidação do complexo de maçã na região Sul do país. De fato, as grandes empresas foram capazes de mobilizar recursos e carrear investimentos para a implantação dos pomares e consolidar uma logística de pós-colheita e distribuição (*packing house*, armazéns e câmaras frigoríficas, infraestrutura de transporte, etc.). Mas deve-se salientar a importância dos mecanismos de orquestração de interesses do setor por intermédio de associações locais dos produtores e liderados por sua principal organização, a Associação Brasileira dos Produtores de Maçã (ABPM), na realização de amplo movimento de coordenação do mercado interno do produto, e na mobilização do setor para definição de políticas de interesse do complexo.

Além da ABPM, destacam-se outras entidades representativas dos produtores de maçã. Entre elas, a Associação Gaúcha de Produtores de Maçã e Pêra (Agapomi), a Cooperativa Regional Agropecuária Serrana (Cooperserra) e a Cooperativa Agrícola de São Joaquim (Sanjo), para citar as mais importantes. A partir dessas organizações, foi possível estruturar o setor, dotando-o de alta tecnologia e de logística eficaz. Nesse sentido, destaca-se a superação de alguns entraves tecnológicos, com a introdução de novas técnicas de cultivo e a adoção de práticas de defesa da produção, que têm como caso emblemático o sistema anti-granizo dos produtores de maçã de Fraiburgo. Ressalte-se, ainda, a constituição de economias de escala na operação de grandes quantidades do produto na exportação e, também, na importação, para evitar o estabelecimento de concorrência no mercado interno.

Como resultado da organização dos interesses do setor, deve-se recordar a pressão exercida pela ABPM, em meados dos anos 80, para fixar sobretaxa e cotas para a maçã importada, resultando na chamada “guerra da maçã”, motivo de intensas negociações entre Brasil e Argentina. No plano dos negócios, destaca-se a estratégia de marketing adotada para promoção da maçã brasileira no mercado interno, a criação de um programa de auto-gestão para padronização da qualidade e homogeneização dos padrões do produto no mercado local e, recentemente, a implementação de um programa de produção integrada de maçã dentro das normas internacionais de controle de resíduos de agroquímicos, visando a obtenção de um selo de qualidade reconhecido mundialmente.

## **ANEXOS**



## ANEXO 1

Culturas e áreas cultivadas, em hectares, por colonos e empresários nos perímetros irrigados do pólo Petrolina/Juazeiro - 2000.

Culturas	Total		Mandacaru		Maniçoba		Tourão		Curaçá		Nilo Coelho		Maria Teresa		Bebedouro***	
	Colono	Empresa	Colono	Emp	Colono	Emp	Colono	Emp	Colono	Emp	Colono	Emp	Colono	Emp	Colono	Emp
<b>ANUAIS</b>																
<b>Cebola</b>	345,6	135,7	109,2	0	50,1	7,7	147,7	111,6	17,3	0	15,6	14,7	5,7	1,7	0	0
<b>Feijão</b>	520,3	109,3	35,1	0	78,8	64,0	14,7	19,8	215,2	0	116,5	20,0	60,0	5,5	0	0
<b>Melancia</b>	837,6	74,4	0	0	82,2	60,0	0	0,5	672,5	6,0	0	0	75,9	7,9	7,0	0
<b>Melão</b>	133,1	80,0	79,1	0	2,7	2,3	39,7	71,6	11,6	0	0	0	0	6,1	0	0
<b>Tomate</b>	293,5	325,5	181,2	0	0	0	43,4	79,7	0	147,5	0	0	68,9	98,3	0	0
<b>Outras</b>	213,1	218,2	14,8	0	3,3	0	0	15,7	10,3	80,0	46,7	37,0	138,0	85,5	0	0
<b>SubTotal</b>	<b>2.343,2</b>	<b>943,1</b>	<b>419,4</b>	<b>0</b>	<b>217,1</b>	<b>134,0</b>	<b>245,5</b>	<b>298,9</b>	<b>926,9</b>	<b>233,5</b>	<b>178,8</b>	<b>71,7</b>	<b>348,5</b>	<b>205,0</b>	<b>7,0</b>	<b>0</b>
<b>PERENES</b>																
<b>Banana</b>	3.541,1	266,4	1,1	0	54,8	23,6	23,60	30,4	11,3	0	2.663,6	192,7	760,7	19,7	26,0	0
<b>Coco</b>	3.510,9	704,5	34,7	0	435,9	126,3	17,4	78,4	631,9	38,9	2.022,4	390,1	335,6	60,8	33,0	10,0
<b>Goiaba</b>	2.611,2	494,6	43,1	0	404,1	128,1	19,3	43,5	115,1	2,0	1.674,8	162,5	256,8	16,5	98,0	142,0
<b>Manga</b>	2.928,8	5135,0	78,8	0	549,7	824,9	24,4	489,8	362,7	1.008,7	1748,3	2.766,7	98,9	38,9	66,0	6,0
<b>Uva</b>	1.002,7	1152,4	0	0	1,9	111,0	0	59,6	27,7	372,0	622,2	525,8	29,9	75,0	321,0	9,0
<b>Outras</b>	1.068,9	11.538,8	7,6	0	174,6	1.233,4	6,5	9.790,7	83,3	71,5	735,1	384,3	61,8	58,9	0	0
<b>SubTotal</b>	<b>14.663,6</b>	<b>19.291,7</b>	<b>165,3</b>	<b>0</b>	<b>1621,0</b>	<b>2.447,3</b>	<b>91,2</b>	<b>10.492,4</b>	<b>1232,0</b>	<b>1.493,1</b>	<b>9.466,4</b>	<b>4.422,1</b>	<b>1543,7</b>	<b>269,8</b>	<b>544,0</b>	<b>167,0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>17.006,8</b>	<b>20.234,8</b>	<b>584,7</b>	<b>0</b>	<b>1838,1</b>	<b>2.581,3</b>	<b>336,7</b>	<b>10.791,3</b>	<b>2158,9</b>	<b>1.726,6</b>	<b>9.645,2</b>	<b>4.493,8</b>	<b>1892,2</b>	<b>474,8</b>	<b>551,0</b>	<b>167,0</b>

\* Existem, neste perímetro, 1.098 ha de cana-de-açúcar cultivados pela empresa Agrovale;

\*\* Existem, neste perímetro, 9.781 ha de cana-de-açúcar cultivados pela empresa Agrovale;

\*\*\* Dados até 6/12/00.



## ANEXO 2

### Quadro dos associados da Valexport.

Membros associados	Localização (Município)
Agro Aliança	Juazeiro-BA
Agrodan	Belém do São Francisco-PE
Agro Lucar	Petrolina-PE
Agrolima Ltda.	Petrolina-PE
Agropecuária Aquauã Ltda.	Curaçá-BA
Agropecuária Boa Esperança S/A	Petrolina-PE
Agropecuária Labrunier Ltda.	Casa Nova-BA
Agropecuária Santa Teresa	Petrolina-PE
Brasiluvas Agrícola Ltda	Juazeiro-BA
Cooperativa Agrícola de Juazeiro – CAJ	Juazeiro-BA
Cooperativa Agrícola de Pirapora – CAP	Pirapora-MG
Chácara Mãe Tivinha	Petrolina-PE
Cia. Jofra Agrícola	Juazeiro-Ba
Fazenda Gabriela (Milano)	Santa Maria da Boa Vista-PE
Fruit Fort / Curaçá Agrícola	Petrolina-Pe
Frutimag Ltda.	Santo Sé-BA
Frutivale S/A	Juazeiro-BA
Frutivita Ltda.	Petrolina-PE
Grupo Garziera	Lagoa Grande-PE
Sênico Agrícola	Petrolina-PE
Lastro Agrícola	Petrolina-PE
Logus Butiá	Curaçá-BA
Lote Fartura	Petrolina-PE
Mandacaru Comercial	Juazeiro-BA
Meta Export Agrícola Ltda.	Casa Nova-BA
Special Fruit Export & Imp. Ltda.	Juazeiro-BA
Timbaúba Agrícola S/A	Petrolina-PE
UPA Agrícola Ltda	Petrolina-PE
Aguisa Agropecuária Guimarães Ltda.	Abaré-BA
Mandacaru Agropecuária	Petrolina-PE
Interfruta Ltda.	Petrolina-PE
Agranvil	Petrolina-PE
Agrobrás	Casa Nova-BA
Agricultura do Vale –Agrivale Ltda	Petrolina-PE
Amauri José Bezerra da Silva	Petrolina-PE
Araújo E. Almeida Ltda.	Petrolina-PE
Bella Fruta do Vale Ltda.	Lagoa Grande-PE
Edvaldo César Rodrigues	Juazeiro-BA
Eno Sheffer Fulher	Petrolina-PE
Fazenda Canto Verde	Petrolina-PE
Fazenda Frutavi	Petrolina-PE
Fazendas Reunidas Coelho	Petrolina-PE
Fazenda São Francisco	Petrolina-PE
Fazenda Três Irmãos	Casa Nova-BA
Filadelfo Brando Neto	Petrolina-PE
Glauco J.B. Cabral	Petrolina-PE
J.C. Agrícola	Petrolina-PE
José Almeida Filho	Petrolina-PE
Josival Coelho Amorim	Petrolina-PE
Michel Courtial	Petrolina-PE
Santa Felicidade Agropecuária Ltda.	Casa Nova-BA
Fazenda Andorinhas	Petrolina-PE
Frutícola Globo	Casa Nova-BA
Thuthi Frutas	Juazeiro-BA



### ANEXO 3

#### Quadro de associados do Instituto Brasileiro de Frutas – Ibraf

<i>Associados</i>	<b>Atividade desenvolvida</b>
Abanorte – Associação de Bananicultores do Norte de Minas	Produtores de banana
ABPM – Associação Brasileira de Produtores de Maçã	Empresas e produtores de maçã
AEASP – Associação dos Eng <sup>o</sup> Agrônomos de São Paulo	Entidade de Classe
Agapomi – Associação Gaúcha dos Produtores de Maçã e Peras	Produtores de maçã e pêra
Associação Concessionários do Distrito de Irrigação Platô de Neópolis	Empresas e produtores de frutas
ASTN – Associação das Indústrias Processadoras de Frutas	Entidade de Classe
Comercial São Mamede Ltda.	Comércio e exportação de frutas
Comercial Unifrut Imp. Exp. Ltda.	Comércio e exportação de frutas
Cooperativa dos Cafeicultores da Região de Marília	Produtores de café e frutas
Cooperativa Regional Agropecuária Serrana Ltda.	Produtores de maçã
Cooperativa dos Cafeicultores de Serra Paraíso Ltda.	Produtores de frutas
Covale – Cooperativa Agropecuária Vale Tocantins Araguaia	Produtores de frutas
Fazenda Fortaleza	Produção de frutas
FMC do Brasil Ind. E Com. Ltda.	Indústria de máquinas
Frunorte	Empresa de produção de frutas
Frutiland	Empresa de exportação de frutas
Maísa – Mossoró Agro Industrial S/A	Empresa de produção de frutas
Marubeni Brasil S/A	Empresa de exportação de frutas
Planer – Engenharia Consultoria e Projetos Ltda.	Empresa de elaboração projetos
Rhodia Agro Ltda	Indústria de defensivos
Sacchi & Associação Consultorias Internacionais	Consultoria
Sindifrutas – Sindicato dos Produtores de Frutas do Estado do Ceará	Produtores de frutas
Valexport – Assoc. Export. de Hortifrutícolas e Derivados Vale S. Fc <sup>o</sup>	Empresas e produtores de frutas
Vinifrut – Empreendimentos participações Ltda.	Produção e exportação de maçã
Luiz Fernando Soares Feitosa	Produtor de legumes
Suzana Ribeiro	Pesquisadora
Luiz Roberto Baruzzi	Consultor
Ubaldo Dantas Machado	Consultor
Washington Dias	Produtor

*Fonte:* IBRAF. **Associados**. Disponível em: <<http://www.ibraf.org.br/associados.html>>. Acesso em: 22 jul. 2000