

A AGROINDÚSTRIA CITRÍCOLA: ASPECTOS ESTRUTURAIS E MERCADOLÓGICOS¹

Mario Antonio Margarido²

RESUMO

Este artigo procura analisar e discutir aspectos relativos ao acirrado debate envolvendo o comportamento do setor agrícola dentro do processo de desenvolvimento econômico brasileiro a partir dos anos 60, além de abordar questões sobre o sistema agroindustrial e seu relacionamento com os produtores agrícolas. Especificamente, analisa-se e caracteriza-se a evolução do setor citrícola a partir da década de 70 e sua estrutura, mostrando não somente sua importância econômica para o País como, também, o elevado grau de inter-relação entre os três segmentos que o compõe, isto é, produtores de laranja, indústria processadora de suco de laranja concentrado congelado e seu respectivo mercado externo.

Palavras-chave: política agrícola, agroindústria, laranja, suco de laranja.

THE CITRUS AGRIBUSINESS: STRUCTURE AND MARKETING ASPECTS

SUMMARY

This paper analyzed and discussed aspects of the intense debate involving the agricultural sector behavior within the Brazilian economic development process as from the 60's. In addition, it questioned the agribusiness system and its relationship with farmers. Specifically, the citrus sector evolution and its structure as from the 70's was analyzed and characterized. Not only its economic importance to the country was verified but also the elevated degree of inter-relationship among its three inherent segments: the orange producers, the frozen concentrated orange juice industry and its respective international market.

Key-words: agricultural policy, agribusiness, orange, orange juice.

1 - INTRODUÇÃO ¹

A partir do início dos anos 60, quando o processo de Substituição de Importações começou a declinar, a agricultura brasileira passou a ser alvo de intensas críticas, pois este setor era considerado como um dos fatores responsáveis pelo entrave do processo de desenvolvimento econômico, uma vez que as relações de produção prevalentes nela eram extrema-

mente arcaicas (baixa produtividade) quando comparada com o setor industrial, sendo assim necessária a sua modernização. A questão que se colocava a partir de então era como o Estado deveria intervir de modo a modernizar o setor agrícola. Surgiram dessa situação duas linhas teóricas completamente opostas. De um lado, os estruturalistas (Tese Feudal, Crítica à Tese Feudal e Estruturalistas) que defendiam a intervenção direta do Estado, no sentido de reestruturar a propriedade da terra através de um amplo programa de reforma agrária. De outro lado, a escola Neoclássica, que apontava como melhor solução para a agricultura a formulação pelo Estado de uma política de estímulo à produtividade via choques tecnológicos, deixando intacta a estrutura fundiária e concentrando esforços nos grandes e médios produtores, que seriam exatamente aqueles que teriam as melhores condições de absorver as novas tecnologias.

Os conceitos políticos posteriores a 1964

¹Este trabalho tem como base os Capítulos 2 e 3 da Dissertação de Mestrado defendida pelo autor, junto à Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP) da Fundação Getúlio Vargas (FGV/SP), na área de Economia de Empresas, cujo título é: *Transmissão de preços internacionais de suco de laranja para preços ao nível de produtor de laranja no Estado de São Paulo*. Recebido em 17/01/96. Liberado para publicação em 19/04/96.

²Economista, MS, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

levaram à implantação da Tese Neoclássica e, por conseguinte, a "*uma redefinição das relações entre a agricultura e a indústria a partir do desenvolvimento do complexo agroindustrial. A agricultura passa a se reestruturar a partir de sua inclusão imediata no circuito de produção industrial, seja como consumidora de insumos e maquinários, seja como produtora de matéria-prima para sua transformação industrial. Embora se mantenha a transferência de excedentes do setor agrícola, essa transferência é realizada principalmente pela ação do complexo agroindustrial, que passa a comandar os processos de produção na agricultura*" (SORJ, 1986). Nesse contexto, o complexo agroindustrial pode ser entendido como sendo o conjunto formado pelos produtores rurais, pelos setores produtores de máquinas e insumos agrícolas e de transformação industrial dos produtos agropecuários, além da sua distribuição, comercialização e financiamento.

O complexo agroindustrial é composto basicamente por dois segmentos. A montante do setor agrícola, tem-se a indústria produtora de máquinas e insumos, a qual se desenvolveu no País a partir dos anos 60 e 70, provocando importantes modificações na base técnica de produção da agricultura. O principal agente articulador do processo de modernização do campo foi o próprio Estado, o qual, através de uma série de programas de incentivos, induziu, não somente a instalação das indústrias de máquinas e insumos agrícolas no País, como também criou condições para ampliar o mercado para esses produtos com a implementação de uma política creditícia com elevado grau de subsídio. A jusante da agricultura, a indústria transformadora de alimentos subordina o processo produtivo do setor agropecuário de tal forma que este tenha de adotar tecnologias que garantam não somente a qualidade da matéria-prima exigida pela primeira, como também a regularidade quanto a prazos para sua entrega. Portanto, o que se observa é que, independentemente do fato de o setor agrícola ter se modernizado e se inserido no processo de acumulação capitalista a partir dos anos 60, a agricultura encontra-se em situação desvantajosa, pois seu grau de dependência com relação ao setor industrial aumentou significativamente, uma vez que as relações de produção passaram a ser determinadas exogenamente tanto a sua montante quanto a sua jusante pelo complexo agroindustrial. O principal instrumento utilizado pela indústria processadora de alimentos para garantir o seu fornecimento de matérias-primas junto

aos produtores rurais consiste na celebração entre as duas partes de contratos de compra e venda de produtos agrícolas. Normalmente, em função de sua posição oligopsônica, a indústria possui maior leque de vantagens quando comparada com os produtores rurais, cuja posição se aproxima do modelo de concorrência perfeita. O maior ou menor grau de vantagem obtido por cada uma das partes dependerá de seu respectivo poder de barganha.

Especificamente em relação à agroindústria citrícola, cada um dos seus segmentos (produtores de laranja, indústria processadora de suco de laranja concentrado congelado e mercado internacional), de modo geral, caracteriza-se por possuir elevada concentração geográfica. "*Quando se fala em citricultura no Brasil remete-se a análise ao desempenho dado a sua importância econômica que supera, em muito, o mercado de frutos in natura. Na verdade, a expansão da citricultura no país deve-se primeiramente ao potencial de produção, às vantagens comparativas e às oportunidades de mercados criados pelo suco citrícola*" (NEVES; ZEN; NEVES, 1991).

Assim como acontece com os Estados Unidos, onde a produção de laranja ocorre quase que inteiramente no Estado da Flórida, a produção brasileira está concentrada no Estado de São Paulo, mais especificamente, nas Divisões Regionais Agrícolas (DIRAs) de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto. É importante realçar que Brasil e Estados Unidos são os maiores produtores de laranja em nível mundial, sendo que quase toda a produção da fruta nesses dois países tem como destino o seu processamento industrial, para sua posterior transformação em suco de laranja concentrado congelado. Este fato contrapõe-nos aos demais países produtores de laranja, onde o grosso de sua produção é consumida *in natura*, ou seja, nesses países a indústria funciona como consumidora residual. Apesar de o Brasil e os Estados Unidos terem em comum o fato de serem os maiores produtores mundiais de suco de laranja, as suas respectivas produções visam atender a mercados distintos. Enquanto a produção americana destina-se ao mercado doméstico, a brasileira de suco de laranja dirige-se ao mercado externo.

No caso da indústria brasileira processadora de suco de laranja existe a predominância do capital nacional e, além disso, a sua estrutura industrial corresponde ao que é classificado como oligopólio concentrado (homogêneo), pois somente quatro empresas contro-

lam quase toda a compra da fruta utilizada para transformação industrial.

O mercado internacional de suco de laranja concentrado congelado também apresenta como principal característica o fato de ser muito centralizado. Os maiores demandantes desse produto restringem-se ao grupo dos países pertencentes à América do Norte (Estados Unidos e Canadá) e Europa Ocidental, ou seja, o seu consumo concentra-se nos países com elevado nível de renda *per capita*.

A completa inter-relação de preços no conjunto citrícola, envolvendo as condições de oferta e demanda prevalecentes no mercado internacional de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC), os preços dos insumos e fatores de produção na agricultura brasileira e a demanda interna de laranja *in natura* podem ser visualizadas na figura 1.

2 - OBJETIVOS

O objetivo geral deste estudo consiste em traçar um panorama sobre o acirrado debate envolvido

a questão relativa ao comportamento da agricultura no interior do processo de desenvolvimento econômico brasileiro a partir dos anos 60, além de discutir conceitos e aspectos ligados à agroindústria e seu relacionamento com os produtores agrícolas.

Especificamente, o presente trabalho objetiva caracterizar a evolução do setor citrícola a partir da década de 70, procurando mostrar não somente sua importância para a economia do País como, também, o elevado grau de inter-relação existente entre os três segmentos que o compõe, quais sejam, os produtores de laranja, a indústria de processamento de suco de laranja concentrado e o mercado externo.

3 - AGROINDÚSTRIA: ASPECTOS GERAIS

Neste item será apresentado um panorama envolvendo questões gerais relativas ao Conceito de Agroindústria; sobre as Transformações do Setor Agrícola no Pós-Guerra; sobre o Papel do Setor Agrícola no Brasil; sobre O Estado e Agricultura Pós-64 no Brasil; sobre o Complexo Agroindustrial no Brasil e, finalmente, abordará aspectos sobre os Contratos de Compra e Venda de Produtos Agrícolas.

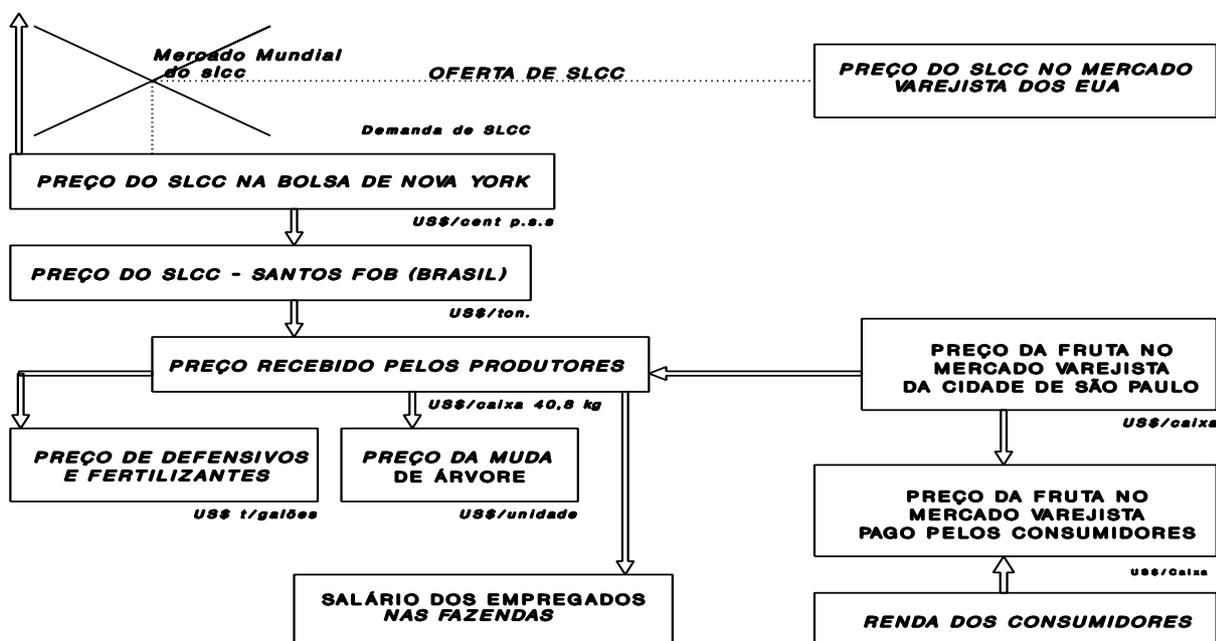


FIGURA 1 - Inter-relação de Preços na Citricultura, Estado de São Paulo.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA).

3.1 - Conceito de Agroindústria

O conjunto formado pelas relações de produção, bem como de distribuição e comercialização de produtos industriais utilizados no setor agrícola e de produtos agropecuários demandados pela indústria, pode-se designar complexo agroindustrial.

"Autores norte-americanos que no início dos anos cinquenta cunharam a expressão agribusiness, da qual o termo complexo agroindustrial é uma das versões, definiram este sistema como o conjunto das operações formado por três conjuntos básicos: o de setores industriais que produzem insumos para as atividades rurais; o dos setores agrícolas e o dos setores de armazenamento, processamento industrial e de distribuição. Pode-se acrescentar que estes conjuntos de setores referem-se a dois outros fenômenos que convém indicar. Com efeito, os dois últimos conjuntos dizem respeito ao que comumente se denomina de agroindústria e, os dois primeiros ao processo de industrialização do campo" (MULLER, 1981).

Portanto, quando estes autores referem-se ao termo complexo agroindustrial, eles estão supondo que a agricultura é uma atividade industrializada, ou seja, que sua base técnica de produção depende diretamente da aquisição de insumos nos setores de bens de produção e, ao mesmo tempo, o setor agrícola encontra-se fornecendo matérias-primas para as indústrias processadoras de alimentos. Isso quer dizer que o setor agropecuário encontra-se totalmente inserido e subordinado à dinâmica de acumulação do capital industrial. Sendo assim, a utilização do termo agroindustrial implica a existência de um moderno setor de produção de insumos a montante das atividades agrícolas e outro significativo setor de processamento de matérias-primas a sua jusante.

Ainda segundo MULLER (1981), *"as atividades agroindustriais como se sabe, não são recentes no país. Mas a industrialização do campo sim. O que marca o complexo agroindustrial como um fenômeno novo no Brasil é precisamente este último processo. Se a maior parte de nossas atividades rurais operava há até bem pouco tempo com uma base técnico-econômica simples, base esta composta fundamentalmente de terra e trabalho, o processo recente de industrialização rompeu com o modo de reposição desta base ao compor com a indústria de bem de capital voltado para o campo um sistema agroindustrial. O que equivale a dizer que a constituição deste sistema no país implica na*

forma de agricultura, isto é, na mudança de base técnico-econômica e da estrutura sócio-rural. Cabe enfatizar, outrossim, que esta mudança em curso verifica-se concomitantemente a alterações na estrutura de produção e distribuição da indústria processadora de matérias-primas agrícolas, cuja relativa antiguidade é conhecida".

Em síntese, tem-se que o desenvolvimento do complexo agroindustrial, através da crescente penetração do grande capital, causa importantes transformações sobre as relações de produção existentes na agricultura, pois a partir de agora os latifúndios transformam-se em modernas empresas capitalistas, cujo principal objetivo é a maximização do lucro, deixando para trás os métodos tradicionais de exploração da terra, baseados na expropriação da renda do pequeno produtor enquanto a pequena produção tem somente duas alternativas: ou torna-se marginalizada ou então integra-se no complexo agroindustrial, o que resulta na geração de uma camada de pequenos produtores capitalizados. Portanto, a *"agroindústria passa a comandar a produção colocando-se como condição básica de geração de novos excedentes, transformando a agricultura no campo de realização da mais-valia gerada no setor de insumos e máquinas agrícolas e no fornecedor de matéria-prima para a indústria de transformação agroalimentar"* (SORJ, 1986).

3.2 - Transformações do Setor Agrícola no Pós-Guerra

"A chamada 'Revolução Verde' foi um programa que tinha como objetivo explícito contribuir para o aumento da produção e da produtividade agrícola no mundo, através do desenvolvimento de experiências no campo da genética vegetal para a criação e multiplicação de sementes adequadas às condições dos diferentes solos e climas, resistentes à doenças e pragas, bem como na descoberta e aplicação de técnicas ou tratamentos culturais mais modernos e eficientes" (BRUM, 1988).

Esse programa foi desenvolvido inicialmente nos Estados Unidos a partir da década de 40, sendo que posteriormente se difundiu aos demais países desenvolvidos e finalmente chegou nos países subdesenvolvidos em meados da década de 60. Analisando-se esse pacote tecnológico mais detalhadamente, percebe-se que ele influenciou de forma significativa o comportamento da

agricultura tradicional, a qual baseava-se na utilização intensa dos chamados recursos naturais, como a fertilidade natural dos solos e mão-de-obra, notadamente familiar, passando-se para um tipo de agricultura mais moderna, isto é, mais intensiva em capital (via maior utilização de tratores e implementos agrícolas, fertilizantes, defensivos e sementes híbridas), além de exigir modificações no sistema de crédito, em função do maior endividamento por parte dos agricultores, pelo processo de modernização.

É importante notar que, a partir da conjunção de fatores delineados acima, o comportamento do setor agrícola passa a ser condicionado por dois segmentos externos a ele, quais sejam, o capital oligopolizado (representado pelas empresas transnacionais na área de insumos e alimentação) e pelo Estado. De um lado, os ramos de insumos químicos, biológicos e de maquinaria passam a ser o centro da geração do progresso técnico na agricultura, levando a um processo de concentração tanto em nível de indústria como também no próprio setor agrícola, resultando no aumento de escala das propriedades e também concentrando ainda mais o controle do capital. Em outras palavras, a "substituição da agricultura tradicional por uma agricultura modernizada representava a abertura de importantes canais para a expansão dos negócios das grandes corporações econômicas, tanto no fornecimento das máquinas e insumos modernos como na comercialização mundial e nas indústrias de transformação dos produtos agropecuários" (BRUM, 1988).

Por outro lado, apesar dessas intensas transformações, a agricultura continuou sendo uma atividade econômica que tem características próprias. Uma delas é exatamente o seu caráter sazonal, pois determinado produto em determinada região só pode ser cultivado e colhido em determinada época do ano. Também o transporte de produtos agrícolas, armazenagem e muitas vezes até o seu próprio beneficiamento necessitam de condições eficientes de infra-estrutura, tornando esta atividade extremamente vulnerável. Em função dessas características, as quais tornam a atividade na agricultura de elevado grau de risco e de instabilidade, é necessária a intervenção do Estado no sentido de estabilizá-la. Os instrumentos utilizados pelo Estado para esta tarefa consistem normalmente em subsídios, preços mínimos de garantia, créditos favorecidos, etc. Esta função estabilizadora implementada pelo Estado assume grande importância, uma vez que a agricultura é fornecedora de alimentos para a população e de

matérias-primas para a indústria. Sendo assim, os distúrbios nesta atividade têm reflexos sobre os consumidores de natureza não somente social, mas também de ordem econômica, influenciando tanto a produção industrial quanto o próprio comércio.

3.3 - Papel do Setor Agrícola no Brasil³

Dentro do quadro evolutivo do processo de desenvolvimento econômico brasileiro contemporâneo, duas fases distintas podem ser localizadas, quanto ao papel a ser desempenhado pela agricultura nesse contexto.

A primeira delas ocorre a partir dos anos 30 e com mais intensidade nas décadas de 40 e 50, e na qual o processo de desenvolvimento econômico do País orientou-se pelo caminho da urbanização e industrialização. Esta "orientação persistiu sob diferentes formas de organização política e estratégias de política econômica: nas fases iniciais do processo da industrialização tratou-se, mais que tudo, de elaborar meios de se transferir insumos reais do setor primário para financiar a incipiente indústria local. Sabemos hoje que o mecanismo cambial foi o mais importante instrumento de política utilizado, especialmente no início dos anos 50" (VEIGA, 1974).

Apesar de apresentar uma estrutura produtiva arcaica, o setor agrícola até o final da década de 50 conseguiu desempenhar de forma satisfatória as suas funções dentro do processo de desenvolvimento econômico, quais sejam: 1) geração e permanente ampliação de excedente de alimentos e matérias-primas; 2) liberação de mão-de-obra; 3) criação de mercado; e 4) transferência de capitais. Isso somente foi possível pelo fato de o setor agrícola apresentar uma oferta elástica de terra e mão-de-obra, não sendo, assim, necessária a utilização de tecnologia moderna nem de elevados investimentos.

A segunda fase pode ser identificada a partir do início dos anos 60, quando o processo de industrialização

³Não é intenção deste trabalho escrever a história definitiva da Agricultura no processo de desenvolvimento econômico brasileiro, mas somente mostrar um panorama geral de como evoluiu a sua participação neste contexto, bem como o debate entre as principais correntes no final dos anos 50, para finalmente chegar à sua inserção no complexo agroindustrial a partir dos anos 60, através do seu processo de modernização.

zação via Substituição de Importações⁴ começou a dar sinais de esgotamento, com a economia apresentando um quadro de estagnação e elevadas taxas de inflação e o desempenho do setor agrícola passando a ser questionado. *"Em outras palavras, a agricultura deixa de ser um problema de crescimento para ser de estabilidade. Dada a importância do setor na formação de um preço básico do sistema, o salário (via custo de alimentação e vestuário) e na geração de divisas, pode-se observar com muita nitidez que para aí se desloca o interesse da política agregada, definindo um padrão de desempenho (esperado) do setor primário"* (BARROS, 1979).

A controvérsia que vigorou no decorrer dos anos 60 sobre o desempenho do setor agrícola, no conjunto da economia brasileira, envolveu basicamente duas linhas teóricas completamente divergentes, ou seja, os Estruturalistas e os Neoclássicos. Os primeiros defendiam que a oferta de produtos agropecuários nos países subdesenvolvidos, ou seja, naqueles países que apresentavam baixos níveis de renda per capita, não responderia de forma adequada aos estímulos dados através de mudanças nos seus preços relativos. Isso acontece em função de a estrutura fundiária prevalecente nestes países afetar a incorporação de novas tecnologias agrícolas. Sendo assim, tem-se que a corrente Estruturalista parte da hipótese de que a principal solução para remover os entraves proporcionados por esta estrutura agrária arcaica seria a formulação de uma política que implementasse um amplo programa de reforma agrária⁵. Por seu turno, os Neoclássicos defendiam a idéia de que somente através de uma revolução em nível tecnológico no setor agrícola, via produção e utilização de fertilizantes, máquinas e implementos, melhorias genéticas, etc., seria possível incrementar tanto a produção quanto a produtividade do setor. Sob o prisma Neoclássico, nota-se que sua principal intenção é o aumento da produção no curto prazo, e que, para que este objetivo pudesse ser alcançado, seria necessário concentrar esforços sobre aqueles grupos de produtores rurais que apresentassem melhores condições de absorver estas novas tecnologias, obtendo assim res-

postas mais rápidas aos incentivos governamentais, grupos estes representados pelo conjunto dos grandes e médios produtores. Percebe-se assim que dentro do esquema proposto pelos neoclássicos, o Estado exerceria um papel chave, pois seria ele o principal estimulador e impulsionador do setor agrícola através de políticas que facilitassem o acesso ao crédito, educação, pesquisa, bem como estabelecendo preços mínimos, etc.⁶

Contrariando em parte e assumindo uma posição intermediária às teorias abordadas acima, tem-se a tese de RANGEL (1986). Segundo esse autor, o problema relacionado ao fraco desempenho do setor agrícola encontrava-se na estrutura de comercialização dos produtos agrícolas, a qual era extremamente oligopolizada, ou seja, as empresas de comercialização compravam toda a produção a preços baixos e a revendia a preços elevados aos consumidores. *"Noutros termos, manipulando os preços ao produtor e submetendo este último a condições erráticas de comercialização, o oligopsonio-oligopolio deprime e desorganiza continuamente a produção tornando-a escassa; apoiado numa escassez por ele mesmo induzida, aproveita-se da inelasticidade da demanda, a qual deixa indefeso o público consumidor, para impor a este preços extorsivos, perenemente em alta, arrastando em sua esteira todo o sistema nacional de preços"* (RANGEL, 1986).

Logo, o diagnóstico proposto por RANGEL (1986), relativamente ao setor agrícola, diferenciava-se da proposta estruturalista, em especial de FURTADO (1972), que atribuía à agricultura uma incapacidade de ordem estrutural para exercer suas funções dentro do processo de desenvolvimento econômico, fornecendo alimentos e matérias-primas. De acordo com RANGEL (1986), o fraco desempenho proporcionado pela agricultura devia-se menos à sua estrutura fundiária e mais ao setor de comercialização, o qual em função do seu elevado grau de oligopolização, impunha preços baixos aos produtores, desestimulando a oferta de alimentos, enquanto elevava os seus preços em nível de consumidor. Logo para este autor não há inelasticidade na oferta agrícola como surgiriam os estruturalistas, isso porque seria possível incrementar a oferta de alimentos, desde que se eliminassem as barreiras impostas pelo setor de comercialização, de modo que os produtores rurais pudessem obter preços mais compen-

⁴Com relação ao processo de Substituição de Importações, maiores detalhes podem ser obtidos em TAVARES (1972) e SERRA (1982).

⁵O Modelo Estruturalista é desenvolvido com detalhes em FURTADO (1972).

⁶Maiores informações sobre a teoria da modernização podem ser obtidas, entre outros, nos trabalhos de PASTORE (1973) e PASTORE; ALVES; RIZZIERI (1974).

sadores.

Portanto, o ponto central desta discussão, reside no fato de a estrutura agrária brasileira ser ou não o principal obstáculo para a modernização do setor agrícola. *"De um lado, defendendo, em maior ou menor grau, a extrema concentração da posse da terra no Brasil nas mãos de uma minoria de grandes proprietários de terra como o grande empecilho para uma maior participação da agricultura no processo geral de desenvolvimento, pode-se alinhar defensores das chamadas tese feudal, crítica à tese feudal e tese estruturalista. De outro, reconhecendo que existem obstáculos que impedem o pleno desempenho da agricultura brasileira no processo de desenvolvimento, mas defendendo que tais obstáculos podiam ser removidos sem necessidade de reformas de estrutura, aliam-se defensores da teoria da modernização. Entre estes dois grupos pode-se colocar Ignácio Rangel e sua crise agrária, que, embora identificando problemas na estrutura agrária brasileira, parte para uma solução que não exige grandes reformas de estrutura"* (SANTOS, 1986).

3.4 - Estado e Agricultura Pós-64 no Brasil

Os acontecimentos políticos posteriores a 1964 determinaram *"uma quebra nos mecanismos de integração da agricultura no padrão de acumulação industrial, seja em termos políticos, seja em termos econômicos, que iriam exigir uma reorganização da agricultura a partir da intervenção do Estado e dos grupos chamados a orientar a nova dinamização da produção agrícola e a renovação das estruturas de dominação. O rumo tomado pela reorganização agrária, porém, não estava predeterminado, foram as forças sociais vencedoras a nível de conjunto da sociedade e dentro do campo que orientaram o sentido e as formas de integração da agricultura ao nível da produção e do Estado. No caso do Brasil pós-1964, essas forças eram fundamentalmente o grande capital, monopólico ao qual se associaram em posição secundária, os grandes proprietários de terras"* (SORJ, 1986).

A partir de então, coube ao Estado, representado pelas forças sociais dominantes citadas acima, a tarefa de modernização do setor agrícola, com o objetivo de integrá-lo na dinâmica do processo de acumulação capitalista liderado pela agroindústria, ou seja, a agricultura passou não somente a ofertar matérias-pri-

mas para processamento pelo setor industrial, como também a demandar insumos modernos fornecidos por este último, tais como fertilizantes, defensivos, tratores, etc.

A modernização do setor agrícola conduziu a uma reformulação do seu padrão de produção, pois incentivou uma maior integração vertical⁷ no setor de forma que se obtivesse tanto incremento da produção quanto também de produtividade, possibilitando assim, que a agricultura pudesse desempenhar de forma adequada o seu duplo papel no interior do processo de desenvolvimento econômico, quais sejam, de estabilizador dos custos de mão-de-obra (salários), bem como na geração de divisas (exportações).

Para implementar esse processo de modernização do setor agrícola, foi elaborada uma ampla e complexa estrutura de instrumentos de política visando atingir tal fim. A política agrícola basicamente foi dividida em dois grandes blocos, de um lado, a política de preços de produtos e de outro a política de insumos. O primeiro pode ser desagregado em três segmentos distintos, quais sejam: política de preços mínimos, políticas especiais para certos produtos e política comercial. A segunda pode ser dividida em três segmentos: crédito subsidiado, estímulo à mecanização e indução ao uso de fertilizantes e defensivos.

O subsídio ao crédito conforme BARROS (1979), é justificado pelo fato de que *"a modernização da agricultura caracteriza-se, entre outras coisas por uma maior quantidade de insumos comprados fora da propriedade, as necessidades financeiras do setor se elevam e, nesse caso, é desejável uma ampliação do crédito disponível; ademais, a taxa de retorno das atividades agrícolas é supostamente menor que a taxa*

⁷Segundo definido por MIGHELL & JONES (1963), a integração vertical *"é o controle ou propriedade por uma empresa ou conjunto de empresas de estágios diferentes do processo de produção e distribuição, onde cada estágio gera um produto ou serviço vendável". Quando a firma se integra 'para trás', adquirindo importantes fontes de matérias-primas, isto pode gerar uma forma de barreira à entrada de novas empresas, uma vez que a estrutura de custos é modificada de forma significativa. Outro tipo de integração vertical é 'para frente'. Neste caso, pode-se reduzir as opções de escoamento do produto para outras empresas".* Especificamente no caso do setor agrícola, conforme colocado por THAME & AMARO (1987), a integração vertical fica caracterizada a partir do momento em que empresas comerciais ou industriais *"possuem cultivos próprios para seu fornecimento. Sendo estas as proprietárias da terra, benfeitorias e equipamentos"*. O produtor rural torna-se praticamente um empregado da companhia.

de retorno das atividades urbanas (em boa parte como consequência da própria intervenção governamental nos preços agrícolas) e isto parece justificar que se cobre uma taxa de juro inferior à de mercado, como consequência, a modernização do setor exige crédito mais abundante, a taxas preferenciais, o que é atendido pela montagem de uma complexa estrutura de crédito agrícola".

A fim de incentivar a demanda de insumos modernos pelo setor agrícola, a política implementada tinha como principal característica o fato de que quando a produção de um dado insumo era menor que as necessidades de demanda, era permitida sua importação sem o pagamento de taxas e impostos, o que de certa forma, favorecia o setor agrícola enquanto quando ocorria o contrário, a produção doméstica era protegida por uma série de mecanismos alfandegários, o que fazia com que a agricultura pagasse um preço mais elevado por esses insumos, pelo menos temporariamente. Entretanto, isso não acontecia, uma vez que o Estado geralmente intervinha, subsidiando os preços dos insumos para os agricultores⁸.

Portanto, o que se percebe, segundo SORJ (1986), é que a *"característica central do crédito rural tem sido a de ser concedido a juros negativos, transformando-se dessa forma num mecanismo indireto de transferência de massa mais-valia controlada pelo Estado para o setor agrícola"*. Apesar dessa transferência de recursos para o setor agrícola, o objetivo principal da política de modernização promovido pelo Estado após 64 era de assegurar a demanda de insumos industriais por parte da agricultura de forma que o processo de acumulação e concentração de capitais na indústria pudesse continuar a se realizar mais intensamente.

3.5 - O Complexo Agroindustrial no Brasil

"O complexo agroindustrial (CAI) é uma unidade de análise na qual a agricultura se vincula

⁸A política de crédito rural subsidiado para aquisição de insumos e máquinas agrícolas por parte dos agricultores, conforme esboçado pelo modelo de modernização do setor agrícola implantado a partir dos anos 60, perdurou até a metade da década de 80. A partir de então, houve modificações profundas no sistema de financiamento do setor agrícola, pois passou-se a cobrar correção monetária plena, mas com taxa de juros inferiores àquelas praticadas no mercado, ou seja, o crédito continuou a ser subsidiado, porém, em menor escala.

com a indústria de uma dupla maneira: com a indústria de bem de capital e intermediária, e com a indústria processadora de matérias-primas agrícolas. Designemos a primeira de indústria para a agricultura e a segunda de indústria da agricultura" (MULLER, 1981).

3.5.1 - Indústria para a agricultura

É necessário destacar que a transformação da base técnica do setor agrícola e a formação do complexo agroindustrial são fenômenos distintos, além de ocorrerem em períodos históricos separados.

A primeira fase, ou seja, o processo de modificação da base técnica da agricultura caracteriza-se pela substituição dos insumos tradicionais (ou naturais) por bens de produção industriais. Esta fase teve início na década de 50, com a expansão de produção de trigo no Sul do País. Em função da ideologia nacionalista que imperava até então, era de suma importância atingir-se a auto-suficiência na produção deste cereal, a fim de se reduzir a dependência do País com relação à sua importação, economizando assim divisas que poderiam ser aplicadas para o desenvolvimento do setor industrial. Além disso, o trigo exerce importante peso na cesta de alimentação dos trabalhadores. Para que estes objetivos pudessem ser alcançados, seria necessário que se incrementassem tanto a produtividade como também a produção do trigo. Através de várias medidas, visando modernizar a agricultura, o Estado concedeu uma série de incentivos especiais para os produtores, tais como subsídios e isenção de impostos de importação, para que os agricultores pudessem adquirir máquinas, equipamentos e fertilizantes no exterior. Dentro desse contexto, observa-se que a demanda de insumos pelos agricultores passou a ser atendida exclusivamente pelas importações. Em outras palavras, conforme assinalado por DELGADO (1985), o *"primeiro momento do processo de modernização agropecuária, grosso modo, passa pela elevação dos índices de tratorização e consumo de NPK, estimulado e facilitado pelo governo e empresas norte-americanas. Introduce-se nessa primeira década de inovações, que é basicamente a década dos 50, um novo padrão tecnológico para a produção rural com base na importação de meios de produção industriais. A demanda de insumos é atendida por importações"*.

Existem, assim, as condições ideais não so-

mente para a criação de um amplo mercado para máquinas e insumos agrícolas, mas também com excelente perspectiva futura para sua expansão. Com o intuito de substituir as importações destes produtos pelo setor agrícola, o Estado concedeu uma série de subsídios financeiros para que as empresas de capital estrangeiro se estabelecessem no País. O exemplo mais significativo desta fase foi sem dúvida a implantação da indústria de tratores, a qual, aproveitando-se da base fornecida pela nascente indústria automobilística, instalou-se no País no início dos anos 60. Também é por esta época que se desenvolveram e se expandiram várias empresas de processamento e de transformação de produtos agropecuários, predominantemente de capital estrangeiro na área de moagem de trigo.

A segunda fase tem início no final da década de 60. As excelentes condições proporcionadas pelo comércio mundial fez com que a produção de soja pudesse se expandir significativamente, tornando-se um importante produto na pauta de exportações brasileiras e fazendo surgir, através de maciços investimentos de capital estrangeiro, um grande complexo industrial de esmagamento de soja, e também de produção de óleo. Em outras palavras, esse período *"é considerado como marco de constituição do chamado complexo Agroindustrial brasileiro (CAI), denominado ainda por alguns autores de arrancada do processo de industrialização do campo. Esse processo caracteriza-se fundamentalmente, pela implantação, no Brasil, de um setor industrial produtor de bens de produção para a agricultura. Paralelamente, desenvolve-se ou moderniza-se, em escala nacional, um mercado para produtos industrializados de origem agropecuária dando origem à formação simultânea de um sistema de agroindústria em parte dirigido para o mercado interno e em parte voltado para a exportação"* (DELGADO, 1985).

Essa segunda fase, consolidou-se definitivamente nos anos 70, com a implementação de um novo programa de investimentos a fim de complementar o processo de substituição de importações, iniciado nos anos 50.

O Governo Federal colocou em andamento a partir de 1974, o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), visando reduzir a dependência externa do País com relação aos insumos básicos, principalmente, na área dos setores químico e petroquímico. Sendo assim, foi constituído dentro do II PND, o Plano de Fertilizantes e Calcário Agrícola, em que, através da arti-

culação do capital estatal (em função do desinteresse do capital estrangeiro em investir nesse setor), procurou-se estimular a oferta interna de fertilizantes. Pelo lado da demanda, a política governamental agiu no sentido de incrementar a quantidade demandada de fertilizantes pelos agricultores via a concessão de subsídios tanto em nível de preço como também de juros para a sua aquisição.

3.5.2 - Indústria da agricultura

Segundo SORJ (1986), *"o efeito conjunto dos níveis de acumulação industrial, a expansão do mercado urbano e o próprio crescimento da agricultura viabilizaram a utilização crescente de tecnologia mais avançada. A criação de um complexo agroindustrial foi possibilitado pelo desenvolvimento agrícola anterior e se transformou ao mesmo tempo no maior acelerador das transformações na agricultura"*.

Até meados da década de 60, o setor de alimentos era denominado de tradicional, ou seja, com baixa composição orgânica de capital, não tendo assim, grande influência sobre o controle da própria produção agrícola. Seguindo a tendência que se esboçou na economia brasileira nos anos 60, o novo complexo agroindustrial caracteriza-se por apresentar um elevado grau de concentração, com concorrência oligopólica e controle pelo capital financeiro estrangeiro e também nacional. Percebe-se que, ao contrário do que acontecia na indústria de insumos, não há presença do capital estatal no setor de alimentos.

Em síntese, pode-se dividir a atuação das transnacionais agroindustriais no Brasil em três períodos distintos: na primeira fase *"que se estende até 1930, as multi-nacionais da agricultura orientam-se fundamentalmente para o controle dos produtos de exportação"* na segunda, *"que se afirma a partir da década de 1930 e vai até 1960, surgem as primeiras grandes processadoras de alimentos para o mercado interno"*; na terceira, *que se inicia em 1960, "ocorre uma interiorização da produção de insumos para a agroindústria e uma diversificação das indústrias processadoras de alimentos para o mercado interno"* (SORJ, 1986).

A penetração cada vez maior do capital estrangeiro e oligopolizado no setor de processamento de alimentos a partir dos anos 60 ocasionou uma intensa disputa pela conquista de novos mercados. Sendo

assim, a principal característica das empresas que operam neste setor tem sido a sua crescente diversificação, não somente via entrada em novos setores mas também pelo desenvolvimento e criação de novos produtos. Ainda de acordo com SORJ (1986), *"essas transformações têm implicado igualmente em importantes modificações de consumo alimentar, seja pela substituição de antigos produtos por outros (por exemplo, manteiga pela margarina), como pelo surgimento de novos produtos. Essas modificações na cesta de consumo afetará a própria produção agrícola, no sentido de se adequar ao novo tipo de demanda gerada pela indústria de transformação agroalimentar"*. Portanto, a fim de assegurar uma oferta estável de produtos agrícolas com qualidade homogênea, a indústria de processamento agroalimentar procura induzir os agricultores a modernizarem o seu processo produtivo através de apoio direto, tanto em nível técnico como financeiro, aumentando, assim, a dependência dos produtores rurais em relação à indústria. Em outras palavras o *"mecanismo fundamental de transferência dos excedentes do setor agrícola para o capital industrial e comercial dá-se através de esquemas de controle da produção agrícola pelas empresas industriais e de comercialização. Este tipo atual de transferência diferencia-se qualitativamente das formas que eram feitas através do controle da produção pelo capital comercial tradicional. Este baseava-se no atraso do pequeno produtor, sua atomização e isolamento do circuito capitalista. Nas formas atuais, há um real controle monopsônico do mercado por intermédio da indústria de processamento (ou venda direta ao público no caso dos supermercados). Dentro desse processo o pequeno produtor pode se modernizar não sem por isso se torna mais independente"* (SORJ, 1986).

3.6 - Contratos de Compra e Venda de Produtos Agrícolas

A partir do que foi exposto anteriormente, percebe-se que o processo de modernização do setor agrícola conduz a um aprofundamento das relações entre o setor agrícola e o industrial, através da subordinação do primeiro a este último. Especificamente quando se trata da indústria processadora de alimentos, este fato torna-se mais nítido, pois *"os padrões de produção dessas indústrias, no que se refere a tipos de produto, exigências sanitárias, qualidade e homogenei-*

dade da matéria-prima e, ainda regularidade de sua entrega, impõe um perfil tecnológico à produção que deve ser seguido pelos agricultores" (DELGADO, 1985). Dada essa situação, é que surgem as condições para a implementação dos contratos de compra e venda de produtos agrícolas, os quais permitem aprimorar o complexo relacionamento que envolve os produtores rurais, fornecedores de alimentos e matérias-primas e a indústria processadora de alimentos. Conforme enfatizado por THAME & AMARO (1987), existe diferença fundamental entre a integração vertical e a integração via contratos. Para esses autores *"a 'integração através de contratos' consiste em transações firmadas entre agricultores e companhias ou negociantes, especificando uma ou mais condições de produção e/ou comercialização de determinado produto agrícola. Considerando-se como 'integração vertical' especificamente aquelas situações em que uma única firma é responsável pela operação administrativa de dois ou mais estágios de produção, a 'integração através de contratos', que representa a maioria dos casos, não seria considerado uma integração vertical propriamente dita, podendo até mesmo se constituir em uma alternativa para esta"*. Ainda segundo THAME & AMARO (1987), os contratos de compra e venda possuem duas modalidades: a) contrato limitado e b) contrato integral. Basicamente, a diferença entre eles reside no grau de liberdade proporcionado ao agricultor quanto às decisões de produção e comercialização do produto. No caso do contrato limitado, o preço do produto agrícola não é fixado entre o produtor e a indústria processadora. Entretanto, tal modalidade de contrato estabelece um mercado cativo ao primeiro, desde que o agricultor produza sob determinadas especificações exigidas pela indústria. Nesse caso, o produtor rural tem liberdade para tomar todas as decisões relativas ao processo produtivo, sendo que sua única responsabilidade consiste em assegurar a qualidade do produto junto à indústria. Quanto ao contrato do tipo integral, as condições impostas ao agricultor são mais rígidas, pois nesse caso, os preços são fixados por unidade de produto, além do que, podem ser determinados prazos e programas a serem cumpridos, bem como, a indústria pode não somente estipular a supervisão da atividade produtiva desenvolvida pelo agricultor, como também, fornecer os insumos a serem utilizados por este último. A principal vantagem proporcionada por essa modalidade de contrato reside no fato de que o agricultor possui maior segurança econômica, ou seja,

ele fica livre de certos riscos que são inerentes às condições de mercado⁹.

Portanto, do "ponto de vista econômico, as principais vantagens dos contratos são: 1 - assunção de menor risco financeiro; 2 - menores problemas de preço e comercialização; 3 - a receita do agricultor é muitas vezes pré-estimada e relativamente fixa, o que nem sempre implica lucro menor, pois muitas vezes a contratante adianta parte do pagamento, diminuindo o custo financeiro por unidade de produção; 4 - menos decisões a tomar e menores incertezas na aplicação e aquisição de insumos; 5 - receber muitas vezes supervisão e assistência técnica especializada, às expensas e responsabilidade da empresa contratante; 6 - menor necessidade de capital operacional, pois parte deste pode eventualmente ser provida pela contratante; 7 - o agricultor pode operar a um nível de produção maior e com mais elevada especialização; 8 - permitir à contratante comprometer-se com um número menor de agricultores de maior escala, obtendo redução nos custos de coleta da matéria-prima ou aumentando sua produção" (THAME & AMARO, 1987).

Por outro lado, esse tipo de relacionamento entre produtor rural e indústria pode levar a condições desvantajosas ao primeiro, pois as relações de produção a partir de agora são determinadas exogenamente, com o conseqüente aumento da sua dependência tecnológica e financeira, além da possibilidade de completa desconexão das condições efetivas de mercado. Sendo assim, dado que a estrutura de mercado que prevalece em relação ao setor agrícola segue boa parte dos principais postulados contidos no modelo microeconômico neoclássico de concorrência perfeita, isso pode conduzir a uma posição não equitativa para os agricultores frente às empresas na hora da negociação dos contratos de compra e venda de produtos agrícolas. Contudo, essa situação pode ser revertida através do incremento do poder de barganha dos agricultores.

De acordo com THAME & AMARO (1982),

o "poder de barganha está relacionado com a capacidade de um indivíduo ou de um grupo reforçar sua posição em relação àqueles com quem mantém negociações. Sua distribuição entre os envolvidos condiciona o que caberá a cada parte nas negociações". Uma das formas pelas quais o poder de barganha dos agricultores pode ser consideravelmente elevado consiste na aglutinação desses produtores rurais em organizações que assumem diversas formas jurídicas que não correspondem necessariamente a cooperativas.

O maior equilíbrio nas relações entre produtores rurais e as agroindústrias, proporcionado pelo aumento do poder de barganha dos primeiros em relação às últimas, através da constituição de associações de produtores, conduz a uma série de vantagens para ambos os lados envolvidos. De forma resumida, a principal vantagem está no fato de que o "comprador pode auferir de redução nos custos operacionais, o qual pode ser acrescido total ou parcialmente ao preço acordado entre as partes e dessa forma transferido aos vendedores restando ainda ao comprador a vantagem de ao comerciar com um agente central poder ter um fornecimento assegurado e, em certos casos, um controle de qualidade mais uniforme" (THAME & AMARO, 1982).

4 - O SETOR CITRÍCOLA

Segundo MORETTI et al. (1984), as "frutas cítricas são geralmente classificadas em três categorias: no primeiro grupo estão as laranjas, tangerinas e mandarinas; no segundo, os limões e limas; e, finalmente, no terceiro grupo enquadra-se o grapefruit ou pomelo. O primeiro grupo é o principal o qual representa aproximadamente 80% da produção total de frutas cítricas". Sendo que, no caso desse primeiro grupo, a participação percentual das laranjas é amplamente predominante.

A oferta mundial de cítricos tem apresentado significativo crescimento, principalmente a partir da década de 70. Dados elaborados pela CITRUS FRUIT (1992) revelam que a produção mundial de cítricos passou de 45,2 milhões de toneladas de fruta no período de 1971/72-1975/76, para 66,2 milhões de toneladas em 1990/91, correspondendo a uma variação de 46,5% nesse período. Individualmente, a produção brasileira de cítricos evoluiu de forma mais intensa nesse mesmo intervalo de tempo, aumentando de 6 milhões de tone-

⁹Existem outros dois tipos de contratos de compra e venda de produtos agrícolas, quais sejam, os contratos de produção e os contratos de comercialização. Entretanto, tais contratos são na verdade derivações dos contratos analisados anteriormente. No caso do contrato de produção, o produtor rural se compromete a plantar uma área pré-determinada e tem como contrapartida assegurada a venda da sua produção sob determinado preço por unidade. No outro caso, os contratos objetivam a compra e venda da produção prevalecente, sendo que esses contratos são estabelecidos em épocas próximas da colheita.

ladas para 13,2 milhões de toneladas, ou seja, obteve acréscimo de 120,0%. Em 1990/91, o Brasil respondeu por cerca de 19,9% da produção mundial de cítricos, sendo seguido pelos Estados Unidos com 14,8%, China com 8,4% e Espanha com 7,4%.

Os Estados Unidos permaneceram como país líder na produção de laranja durante todo o decorrer da década de 70, sendo seguido de perto pelo Brasil. A partir de 1982, esta situação inverteu-se, com o Brasil ultrapassando os Estados Unidos pela primeira vez no que se refere à produção de laranja, sendo que essa liderança foi consolidada principalmente ao final dos anos 80 e início dos anos 90. Levantamentos realizados pela CITRUS FRUIT (1992) revelam que em 1990/91 a produção mundial de laranja *in natura* chegou a 46,9 milhões de toneladas. Somente o Brasil produziu 11,9 milhões de toneladas de fruta nesse mesmo ano, ou seja, cerca de 25,5% da produção total de laranja. Os Estados Unidos vieram logo a seguir com 6,8 milhões de toneladas, o que representa participação de 14,6% nesse segmento do mercado de cítricos. Portanto, a soma da produção de laranja desses dois países atingiu aproximadamente 40,0% da produção mundial.

No caso do Brasil, a produção de laranja está concentrada no Estado de São Paulo, o qual, de acordo com MORETTI et al. (1987), participa com 80,0% da produção nacional.

Apesar de a produção e a comercialização da laranja não serem um fato recente no processo de desenvolvimento econômico do Estado de São Paulo¹⁰, foi somente a partir da década de 70, com a implantação, expansão e posterior consolidação da agroindústria processadora de suco de laranja, que a cultura comercial da laranja passou a desempenhar papel de destaque na economia brasileira através de seu elevado efeito multiplicador, tanto em nível interno, via geração de empregos diretos e indiretos, bem como externamente, proporcionando entradas de divisas essenciais para o

País honrar com seus compromissos financeiros internacionais.

A impressionante magnitude da expansão da produção de laranja no Estado de São Paulo a partir dos anos 70 pode ser verificada através da sua área colhida. Em 1975, a área colhida totalizou 272.440 hectares, passando para 427.450 em 1980, 503.629 hectares em 1985 e 671.163 em 1990 (MAIA, 1992). Portanto, num período de quinze anos, a área colhida de laranja no Estado de São Paulo cresceu cerca de 146,35%.

Em termos de valores percentuais, percebe-se que a área plantada de laranja em São Paulo cresceu 56,9% no período de 1975-80, 17,8% no intervalo de 1980-85 e cerca de 33,3% no espaço de tempo compreendido entre 1985 e 1990. A relação envolvendo a área colhida São Paulo/Brasil para 1975, 1980, 1985 e 1990 também apresentou trajetória ascendente saltando de 67,6% para 74,3%, 76,0% e 78,2%, respectivamente. Conseqüentemente, nesse mesmo período, a produção paulista também aumentou de forma expressiva, evoluindo de 84,7 milhões de caixas em 1975 para 166,7 milhões em 1980, 218,0 milhões em 1985 e 262,7 milhões em 1990 (MAIA, 1992).

Segundo MARGARIDO (1994), tendo como base números fornecidos a partir do trabalho de MAIA (1992), do *"total de laranja produzido no Brasil em 1975, somente o Estado de São Paulo produziu cerca de 66,8%, enquanto que em 1980 esse número chegou a 76,7%, subindo para 81,5% em 1985 e finalmente, 81,2% em 1990. Os números relativos à variação percentual da produção paulista para o mesmo período em questão também são significativos, sendo de 96,9%, 30,7% e 20,5% para os períodos de 1975-80, 1980-85 e 1985-90 respectivamente"*.

Ainda, de acordo com MARGARIDO (1994), através da análise de dados da revista INFORMAÇÕES ECONÔMICAS (vários números), outro *"importante indicador da evolução da cultura da laranja no Estado de São Paulo refere-se ao número de pés novos e de pés em produção. No período abrangendo os anos agrícolas de 1970/71-1975/76, foram plantados um total de 127,8 milhões de novos pés de laranja, enquanto que para o período de 1975/76-1980/81 houve redução, caindo para 125,9 milhões de novos pés, voltando a decrescer no período 1980/81-1985/86 para 122,1 milhões de novos pés. Entretanto, no período de 1985/86-1990/91, essa tendência de queda foi revertida, pois o número de pés novos de laranja plantados no Estado somou 184,3 milhões."*

¹⁰Conforme assinalado por MARTINELLI JUNIOR (1987), a cultura da laranja entrou inicialmente no Estado de São Paulo através das regiões do Vale do Paraíba, Limeira e Sorocaba. Historicamente, os primeiros núcleos citrícolas emergiram a partir das décadas de 20 e 30, seguindo a trilha do café, ou seja, ao mesmo tempo em que a citricultura se constituía como alternativa econômica ao café, ela se beneficiava da infra-estrutura deixada pela economia cafeeira. Uma análise contendo maior riqueza de detalhes em relação aos fatores histórico-econômicos e edáfico-climáticos que proporcionaram a expansão da cultura da laranja em São Paulo pode ser obtida nos trabalhos de MARTINELLI JUNIOR (1987) e MAIA (1992).

Isoladamente, o ano agrícola que apresentou maior número de pés novos plantados foi o de 1991/92, com cerca de 40,9 milhões.

Em termos de taxa de crescimento, levando-se em conta o intervalo de 1968/69-1990/91, verifica-se que o número de pés novos, pés em produção e produção, cresceram 4,5%, 8,0% e 9,5% a.a respectivamente. Ao se desagregar por períodos, percebe-se que foi no intervalo de 1968/69-1975/76 (época do milagre econômico brasileiro) que houve maior acréscimo dessas três variáveis, pois o número de pés novos plantados cresceu 20,6% a.a, enquanto que o número de pés em produção aumentou 12,4% a.a e a produção elevou-se em 16,2% a.a¹¹.

A produção paulista de laranja caracteriza-se por elevada concentração geográfica, pois quase toda a produção está localizada somente em três Divisões Regionais Agrícolas (DIRAs): Ribeirão Preto, Campinas e São José do Rio Preto. Estudo desenvolvido por MAIA (1992) releva que na DIRA de Ribeirão Preto havia cerca de 7.604 citricultores com 53,7 milhões de pés em 1980/81. A seguir vinha a DIRA de Campinas com 4.056 propriedades e 24,6 milhões de pés e, finalmente, a DIRA de São José do Rio Preto, com um total de 3.643 propriedades e 17,7 milhões de pés plantados.

4.1 - Os Produtores de Laranja

De forma resumida, quanto às características sócio-econômicas da atividade citrícola no Estado de São Paulo, MARTINELLI JUNIOR (1987) "*observou que a produção é realizada predominantemente em médias-grandes propriedades, utilizando um alto percentual de insumos modernos (máquinas agrícolas, implementos, insumos químicos, etc.), sendo a responsabilidade social da produção quase totalmente dos proprietários agrícolas e com a presença de grande número de assalariados na atividade. Tais fatos caracterizam uma atividade agrícola onde as relações capitalistas de produção imperam amplamente, constituindo um estamento social definido: o dos empresários rurais capitalistas, detentores dos meios de produção, conscientes da estrutura de mercado vigente e organizados para a defesa de seus interesses econômicos*". Sendo assim, pode-se afirmar que, em função das características inerentes ao próprio setor citrícola, a concentração geográfica da produção, a homogeneidade

da base tecnológica da produção, além do "espírito capitalista", que permeia as ações dos produtores, são fatores fundamentais que explicam a sua aglutinação em associações que tenham como principal objetivo defender os seus interesses de classe. Em outras palavras, este somatório de variáveis condiciona o seu elevado grau de organização, com o conseqüente aumento do seu poder de barganha frente às indústrias processadoras de suco de laranja, quando das negociações do preço da laranja. Duas são as associações que representam os produtores: a primeira delas foi criada em 1974, sendo denominada Associação Paulista de Citricultores (ASSOCITRUS). Posteriormente, em função de divergências entre os próprios produtores, foi criada, em 1988, a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP). Pelo lado da indústria processadora de suco de laranja, três são as associações representativas desse segmento. Conforme MAIA (1992), a primeira delas, "*a ABRASSUCOS, surgiu na mesma época em que foi criada a associação dos citricultores (ASSOCITRUS)*". As outras duas são a Associação Nacional das Indústrias Cítricas (ANIC), surgida em 1985, e finalmente a Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS), fundada em 1988¹¹.

4.2 - A Indústria Processadora de Suco

Assim como ocorre com a produção de laranja, o parque industrial citrícola paulista também é geograficamente concentrado, com quase todas as instalações industriais situadas nas DIRAs de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto, ou seja, próximas às fontes produtoras de matérias-primas. Portanto, dado que a fruta representa o principal componente da planilha de custo de produção das indústrias, elas procuram reduzir o custo do transporte da fruta, estabelecendo como principal estratégia mercadológica instalar-se o mais próximo possível das áreas produtoras de laranja.

Outro aspecto relevante em relação às indústrias paulistas processadoras de suco de laranja reside no seu elevado grau de concentração econômico-

¹¹Maiores detalhes quanto ao histórico, área de atuação, distribuição organizacional e objetivos de cada uma das associações citadas acima podem ser obtidos no trabalho desenvolvido por MAIA (1992).

ca¹². Antes de se prosseguir a análise sobre a indústria citrícola de São Paulo, torna-se necessário tecer alguns comentários a respeito das implicações que a existência de concentração industrial tem sobre determinado segmento econômico.

A concentração industrial é capaz de provocar importantes transformações sobre a estrutura de mercado, onde o aumento das economias de escala tem dupla função: incrementa as barreiras à entrada de novas firmas no mercado e também eleva sua concentração, pelo menos até o ponto em que a taxa de acumulação interna seja limitada pela taxa de expansão da indústria.

A existência de barreiras à entrada nos mercados está relacionada aos seguintes fatores: a) vantagem absoluta de custos, em função do controle sobre métodos de produção, insumos, aspectos monetários, tais como acesso mais fácil a créditos, etc.; b) diferenciação de produtos, preferência do consumidor por certas marcas, sistema de distribuição e pesquisa e desenvolvimento de produtos; c) economia de escala de produção, promoção e acesso a mercados.

As economias de escala elevam as barreiras à entrada por dois motivos. Em primeiro lugar, para que a empresa alcance o nível ótimo de produção, ou seja, aquele nível que represente o menor custo unitário é necessário que o volume produzido seja muito grande, o que significa dizer que o investimento inicial em capital fixo é muito elevado, reduzindo assim o número de competidores potenciais que tenham condições de entrar no mercado. Outra forma de barrar a entrada de novos concorrentes, desde que a firma já estabelecida tenha resistência financeira, é operar abaixo do nível ótimo, elevando os custos unitários ou então, optar por reduzir seus preços desencadeando assim uma guerra de preços¹³.

¹²Para BAIN (1959), a concentração econômica é o elemento básico na determinação da estrutura de mercado e também da intensidade de barreiras à entrada, condicionando, portanto, o poder de mercado das empresas oligopolistas e o correspondente patamar de preços deste mercado.

¹³Barreiras à entrada surgem não apenas através das economias de escala, mas também pela diferenciação de produtos via propaganda e promoção de vendas. *"A diferenciação através de marcas e características exteriores do produto, mas também por meio da criação de maior variedade de produtos no mesmo mercado, ocupa densamente o 'espaço' econômico daquele mercado, podendo com isso aumentar sensivelmente, do mesmo modo que uma localização mais compacta das plantas de uma empresa em*

LABINI (1980) classificou a estrutura oligopolista em oligopólio concentrado e oligopólio diferenciado. O oligopólio concentrado caracteriza-se por elevado grau de concentração industrial e homogeneidade do produto, ou seja, sua estrutura está embasada nas economias de escala técnicas, enquanto o oligopólio diferenciado apresenta menor concentração e elevado nível de diferenciação do produto, com economia de escala nas vendas.

A estrutura de oligopólio caracteriza-se pelo fato de possuir pequeno número de concorrentes, onde a ação de cada um em termos de políticas, de preços, produtos e coerção, tem impacto direto sobre os rivais, existindo estreita interdependência entre todos os membros do mercado. Em função deste fato, os preços em mercados oligopolistas tendem a apresentar alguma rigidez, isso acontecendo principalmente nos oligopólios com produtos homogêneos. Entretanto, no caso de oligopólios com produtos diferenciados, há certa margem de manobra para implementação de uma política de preços. *"A política de preço deste tipo de oligopólio geralmente segue regras bastante simplificadas para reduzir o processo de decisão a proporções manejáveis. Assim, eles podem simplesmente fixar uma certa taxa de retorno sobre o investimento considerado normal ou usar um sistema de mark-up adicionado nos seus custos para determinar seus preços. Estes custos cobririam as operações da firma sob condições normais ignorando pequenas flutuações. A taxa normal de lucro ou mark-up pode certamente significar o máximo que a firma pressupõe poder tirar do mercado sem atrair novas empresas, o que de certa forma pode se aproximar tanto quanto possível do tradicional preço maximizador de lucro (CM = RM). Há diversas variedades de mark-up pricing ou full-cost pricing. Tipicamente este sistema envolve estimativa do custo médio de produção ou distribuição de um produto particular, adicionando uma porcentagem pelo custo overhead mais uma porcentagem de 'margem de lucro'"* (COELHO, 1979).

Outra forma de se determinar preço em estrutura de oligopólio é através da liderança de preços. Neste caso, não existe um acordo formal entre as empresas pertencentes a essa indústria. As modificações de preço são anunciadas pela empresa líder, que

toda área, a dificuldade de entrada - expressa nos custos de diferenciação em que os rivais deverão incorrer" POSSAS (1980).

geralmente é a maior firma da indústria, sendo que as demais empresas somente reajustam seus preços posteriormente a esse anúncio.

Quanto às políticas de produtos, tem-se que seu espaço de manobra é muito pequeno no caso de oligopólio homogêneo. Contudo, para o oligopólio diferenciado, o cenário muda completamente. Neste caso, a política de produtos concentra-se em duas áreas: a) qualidade e desenvolvimento do produto e b) colocação do produto no mercado (propaganda). Com relação ao segundo item, a sua importância já foi mencionada anteriormente. Entretanto, é necessário que se detenha um pouco para avaliar a colocação do item primeiro como elemento de barreira à entrada. De acordo com PENROSE (1979) a *"pesquisa industrial é a investigação deliberada de propriedades ainda desconhecidas de materiais e máquinas utilizadas na produção (ou ainda, de seus modos de utilização ainda não desenvolvidos), com a finalidade expressa de melhorar os produtos existentes ou criar novos produtos e processos produtivos"*. A pesquisa industrial funciona como barreira à entrada de novos concorrentes, uma vez que a firma que inova nos processos produtivos pode obter vantagens produtivas pelo direito de patentes requeridas (no curto prazo), ou então por outros meios, como, por exemplo, pelo simples fato de ter sido a primeira a se utilizar desta nova tecnologia, o que a possibilita a incorporar um grau de conhecimento superior em relação aos seus concorrentes. Entretanto, é necessário observar que esta vantagem é relativa, pois ela dependerá da complexidade exigida por este novo processo e também do tempo relativo que esta inovação vai levar para se difundir entre as demais empresas.

A política de coerção é praticada pelas empresas que procuram modificar seu meio ambiente externo através da expulsão gradativa das firmas concorrentes. A coerção pode ser feita através da guerra de preços ou então via aumento das barreiras para a entrada de potenciais concorrentes. No primeiro caso, as empresas financeiramente mais fortes tentam minar a capacidade de sobrevivência dos concorrentes através da redução de preços a níveis não lucrativos, por um determinado período de tempo. Geralmente o "predador" é uma firma de multiprodutos ou que opera simultaneamente em diferentes mercados, e que se utiliza do sistema de subsídios cruzados para implementar essa política de preços reduzidos. No segundo caso, a elevação das barreiras à entrada é atingida com a maior integração vertical.

Retornando à análise em relação ao perfil da agroindústria citrícola paulista, ela caracteriza-se por possuir uma estrutura oligopolizada, mais especificamente, trata-se de um oligopólio concentrado, com elevada concentração industrial e homogeneidade de produto.

Estudo desenvolvido por MAIA (1992) revelou que, em 1990, existiam cerca de quinze empresas processadoras de sucos cítricos, com um número total de 817 extratoras. Somente as quatro maiores empresas do setor, quais sejam, a SUCOCITRICO CUTRALE, CITROSUCO PAULISTA, FRUTESP E CARGILL, possuíam, respectivamente, 180, 268, 86 e 120 extratoras. Sendo assim, essas quatro empresas, isoladamente, eram proprietárias de 654 extratoras, o que representa 80,0% do número de extratoras do Estado de São Paulo¹⁴.

Em 1990, essas quatro empresas em conjunto detinham cerca de 86,7% da capacidade total instalada para o processamento de suco de laranja em São Paulo.

Resumidamente, em seu estudo, MAIA (1992) conclui que a indústria processadora de laranja no Estado de São Paulo possui uma estrutura de mercado típica de oligopólio competitivo, isto é, existe pequeno número de empresas que dominam o mercado. Este fato condiciona não somente o elevado grau de concentração da capacidade instalada de produção, como também conduz a grande interdependência entre as empresas do setor, as quais produzem um produto homogêneo. Conseqüentemente, as barreiras à entrada de novos concorrentes nesse mercado ocorrem principalmente em função da existência de economias de escala.

Anteriormente, foi mencionado que, dadas as características do setor produtor de laranja, ele possui grande poder de barganha na hora de se negociar o preço da fruta com as empresas do setor processador de suco. Este fato torna-se bem nítido a partir do momento em que os produtores, através de suas associações, conseguiram negociar com as indústrias os denominados "Contratos de Participação". Sendo assim, torna-se relevante fazer uma breve análise sobre o relacionamento envolvendo os produtores de cítricos e a indústria processadora de suco.

Segundo SUED (1990), essa relação *"sempre*

¹⁴Esse número torna-se ainda maior se for levado em consideração o fato de que tanto a CUTRALE quanto a CITROSUCO têm participação acionária expressiva em várias outras empresas.

foi conflituosa e difícil, obrigando muitas vezes à intervenção do governo através da CACEX (Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil S/A.) para solucionar a problemática negociação da compra da matéria-prima pela indústria. Este tipo de relação se apresenta através do caráter oligopsônico da indústria nacional, já que somente as duas maiores empresas adquirem em torno de 60% de toda a laranja destinada ao processamento, constituindo assim, uma constante ameaça de depressão para os preços pagos aos produtores".

O ambiente das negociações sobre o preço da laranja entre produtores e indústria é amplamente favorável a esta última, devido às próprias características do mercado citrícola, tais como: a) tênue intervenção por parte do Governo quando comparada com outros produtos, pois, nesse caso, a laranja não pertence ao grupo de produtos agrícolas que estão sujeitos à política de preços mínimos; b) o preço da laranja representa algo em torno de 50,0% do custo de produção do suco de laranja concentrado e c) a elevada concentração industrial do setor. Historicamente, o papel desempenhado pela CACEX no que tange às negociações entre produtores e a indústria da laranja evoluiu de forma significativa¹⁵. No início, a CACEX operava apenas como órgão burocrático na emissão de guias de exportação. No segundo momento, a CACEX tornou-se um fórum de debates entre os dois segmentos, ou seja, passou a arbitrar as negociações relativas ao preço da laranja. Para se chegar ao preço interno único para a caixa de laranja, os parâmetros utilizados são a cotação do suco de laranja concentrado congelado na Bolsa de Nova Iorque mais a estimativa do volume da safra.

A partir do ano agrícola 1986/87, o sistema para a fixação do preço da laranja entre os produtores e indústria foi radicalmente modificado. A CACEX deixou de intermediar os acordos entre as duas partes

envolvidas, sendo que a partir de então, as negociações ocorrem em nível de associações, tanto de os produtores quanto de indústrias. O maior equilíbrio de forças entre os dois pólos opostos fica evidente em razão de os produtores, através de suas associações, negociaram junto às indústrias o chamado "Contrato de Participação". Nas palavras de SUED (1990), esta "nova forma prevê o atrelamento dos preços internos pagos pela laranja às cotações internacionais do suco na Bolsa de Nova Iorque por um período de doze meses. O que ocorre é a participação dos produtores rurais nos possíveis lucros ou prejuízos advindos da comercialização no mercado externo. Estes contratos são extremamente vantajosos para os produtores no ano de alta nos preços internacionais (como nos anos recentes) e perigosos em anos de queda dos preços. Isto se justifica pelo fato de que, no início da safra, os industriais acertam um preço com os produtores rurais pela caixa de laranja e fazem o pagamento deste valor parceladamente. No final da safra, baseado na cotação média do suco na Bolsa de Nova Iorque durante todo o ano safra (julho a junho), calcula-se o valor da caixa. Caso este preço supere o que já foi pago aos agricultores, o produtor receberá a diferença. Note-se que pode ocorrer o oposto, isto é, os agricultores terem saldo negativo com a indústria, o que poderá ser pago com dinheiro ou em laranja da safra seguinte".

Finalmente, é preciso deixar claro que a adoção dos "Contratos de Participação", entre produtores e a indústria da laranja, proporciona vantagem aos dois lados em questão. Conforme sublinhado por MAIA (1992), a adoção dessa modalidade de contrato permite ao produtor de laranja maior acesso às condições prevalecentes no mercado internacional, pois o produtor a partir de agora passa a ter pleno conhecimento dos custos até o destino do produto final. Outra vantagem para os produtores reside no fato de eles poderem ampliar a sua participação na margem de lucro, que no caso contrário poderia ser apropriada por algum intermediário. Pelo lado da indústria, a principal vantagem apontada por MAIA (1992) na utilização dos Contratos da Participação está na redução de seu respectivo custo financeiro, uma vez que a indústria pode se utilizar de menor capital de giro no momento de aquisição da laranja na época da colheita.

"Em resumo, o Contrato de Participação que veio substituir a antiga sistemática do preço fixo da caixa de laranja tem como procedimento repassar aos produtores parte das variações dos preços internacio-

¹⁵A interferência do Estado no setor citrícola restringe-se basicamente à arrecadação de impostos tais como o Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e imposto de exportação, além da fixação do preço mínimo de exportação do suco de laranja. A fixação do patamar do preço mínimo de exportação leva em consideração a cotação do suco no mercado internacional. O objetivo central do Governo ao determinar esse preço consiste em evitar o subfaturamento das exportações.

nais do suco durante o período estabelecido. Os benefícios diretos das oscilações do suco no mercado internacional nem sempre eram transferidos na mesma intensidade aos preços pagos pelo fruto no campo" (MAIA, 1992).

Através da metodologia de modelos autorregressivos integrados de médias móveis (ARIMA) e de função de transferência desenvolvida por BOX & JENKINS (1976) para séries de tempo, MARGARIDO (1994) analisou a elasticidade de transmissão de preços entre a indústria processadora de suco de laranja concentrado congelado e os produtores de laranja no Estado de São Paulo, no período de julho de 1973 a junho de 1992. A principal hipótese desse estudo é que a elasticidade era menor do que um antes da safra 1986/87, passando a unitária a partir dessa safra, devido à introdução dos Contratos de Participação entre as indústrias e os produtores. De acordo com esses contratos, o preço pago pelas indústrias brasileiras de suco de laranja aos produtores deve levar em conta as variações do preço internacional do suco. Os resultados desse estudo confirmaram a mudança no padrão da elasticidade de transmissão de preços, uma vez que revelaram que no período que antecede a celebração dos Contratos de Participação entre indústria e produtores de laranja, essa elasticidade era menor que a unidade, ou seja, variações no preço internacional do suco de laranja eram repassadas apenas parcialmente por parte da indústria para os produtores, enquanto posteriormente à introdução desses contratos, a elasticidade tornou-se unitária, isto é, variações no preço do suco de laranja no mercado externo passaram a ser transferidas integralmente para o produtores da fruta. Portanto, ainda conforme MARGARIDO (1994), isso implicou o fato de *"que a adoção desses contratos entre esses dois segmentos foi extremamente benéfica aos produtores, que passaram a auferir ganhos adicionais advindos de variações no preço do suco de laranja no mercado internacional, fato este que anteriormente não ocorria"*.

Após essa visão geral em relação ao setor citrícola (produtores e indústria) no Estado de São Paulo, destaca-se a importância econômica que esse segmento produtivo assume em termos do conjunto da economia brasileira.

Internamente, conforme enfatizam MORETTI et al. (1984), estima-se *"que o valor da agroindústria citrícola paulista (pomares, indústrias, veículos, equipamentos, etc.) esteja ao redor de US\$1 trilhão"*.

Socialmente, ela representa cerca de 1 milhão de empregos diretos e indiretos somente em São Paulo". De acordo com NICOLAU (1990) este é "o maior complexo industrial do gênero no mundo onde são produzidos e exportados sucos e subprodutos cítricos que geram divisas indispensáveis ao desenvolvimento do país, na ordem de 1,5 bilhão de dólares".

Quanto ao mercado externo, as exportações brasileiras de suco de laranja, segundo dados do Banco Central do Brasil (BACEN), saltaram de 401.144 toneladas em 1980 para 919.451 toneladas em 1991, representando, assim, uma variação de 129,2% no decorrer do período em questão. Ainda dentro desse mesmo período, os resultados para as exportações em termos de valor também se mostraram bastante expressivos, evoluindo de US\$338,7 milhões (FOB) para US\$898,3 milhões (FOB).

4.3 - O Mercado Internacional de Suco de Laranja

No ano agrícola 1990/91, o volume total de citros utilizados para processamento em nível mundial chegou a 21.316,3 mil toneladas (CITRUS FRUIT, 1992). Desse total, 8.568,0 mil toneladas (40,2%) foram processadas no Brasil e 7.315,0 mil toneladas (34,3%) nos Estados Unidos. Somente esses dois países contribuíram em 1990/91 com cerca de 74,5% do total mundial de frutas cítricas processadas.

Assim como acontece com o Brasil, a produção norte-americana de laranja também se caracteriza por possuir elevado grau de concentração geográfica, sendo o Estado da Flórida a principal região produtora. Contudo, na década de 80 sua produção foi extremamente afetada pela ocorrência de geadas.

Contrariamente ao que ocorre na maioria dos países produtores de laranja, onde o grosso de sua produção é comercializada sob a forma de fruta *in natura*, o mesmo não acontece com o Brasil e os Estados Unidos. Dados da CITRUS FRUIT (1992) indicam que nesses dois países a relação fruta processada/fruta fresca é bastante elevada, ou seja, a maior parte da produção de laranja destina-se ao processamento industrial para a obtenção de suco de laranja. Em 1990/91, essa relação chegou a 89,1% para os Estados Unidos e 70,7% para o Brasil. Portanto, de um total, em nível mundial, de 17,7 milhões de toneladas de laranja utilizadas para processamento, nesse mesmo período cerca de 82,0% corresponderam ao processamento

efetuado pelas indústrias cítricas americana e brasileira.

Estados Unidos e Brasil dominam o mercado mundial de suco de laranja concentrado. Números elaborados pela CITRUS FRUIT (1992) mostram que a liderança pertence aos Estados Unidos. Em 1990/91, esse país produziu 859 mil toneladas de suco de laranja concentrado, enquanto o Brasil nesse mesmo ano produziu 855 mil toneladas. Entretanto, não se pode deixar de lado que as estatísticas relativas aos Estados Unidos levam em consideração não somente a quantidade de suco produzido pela transformação da própria laranja produzida nos Estados Unidos, como também o suco produzido a partir da importação de suco concentrado de outros países, o qual é reprocessado para que possa ser reexportado futuramente.

Além dos Estados Unidos, Espanha e Israel também importam o suco de laranja brasileiro, o qual é misturado ao suco produzido internamente por esses próprios países e posteriormente reexportado. Esse procedimento permite incrementar a competitividade desses países no mercado internacional de suco de laranja concentrado congelado através da redução dos seus respectivos preços médios de exportação. Segundo MORETTI et al. (1987), isso é possível pelo fato de que o suco de laranja concentrado do Brasil é relativamente mais barato que o suco dos demais países. A desagregação da produção total americana de suco de laranja em função do que é produzido internamente e do que é produzido através de importação revela que, do total de 855 mil toneladas de suco de laranja produzidas em 1990/91, cerca de 660 mil toneladas referiam-se ao que foi produzido exclusivamente a partir do processamento da própria laranja americana, enquanto as 198,8 mil toneladas restantes foram produzidas a partir da importação e posterior mistura de suco de laranja concentrado de outros países (CITRUS FRUIT, 1992).

É importante destacar que existe diferença no grau de concentração do suco de laranja concentrado congelado produzido no Brasil e nos Estados Unidos. Enquanto o suco brasileiro apresenta grau de concentração de 65° Brix, a concentração do suco norte americano varia entre 45°; 43,4° e 42° Brix. *"O valor do brix é o valor da sacarose determinado de acordo com a escala de índice de refração que determina a quantidade de sólidos solúveis por quantidade de suco, ou seja, o nível de concentração do suco. Deste modo, um suco concentrado a 65° Brix equivale a dizer que para cada*

100 gramas de suco, 65% equivale a sólidos solúveis, sendo o restante água - portanto quanto menor o grau de Brix, maior a quantidade de água e, conseqüentemente, maior o volume de suco" (MARTINELLI JUNIOR, 1987).

Do que foi exposto anteriormente, fica claro que o Brasil detém a liderança na exportação de suco concentrado de laranja. Como foi apontado por MORETTI et al. (1984), ao *"contrário do que ocorre nos Estados Unidos, onde o grande cliente é o mercado doméstico, a indústria extratora de sucos cítricos instalada no Brasil encontrou no mercado externo a grande alavanca propulsora de sua expansão"*. De acordo com a CITRUS FRUIT (1992), as exportações mundiais de suco de laranja concentrado (já descontado o que é reprocessado e exportado pelos países não produtores como Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, França, Alemanha, Irlanda, Holanda e Reino Unido) somaram 1.329,0 mil toneladas em 1990, enquanto isoladamente as exportações brasileiras de suco de laranja concentrado para esse mesmo período atingiram 954,9 mil toneladas, ou seja, a participação do Brasil nas exportações mundiais chegou a 71,8%.

A demanda internacional de suco de laranja concentrado evoluiu significativamente desde os anos 80. Segundo SILVA (1990), este rápido desenvolvimento apresentado pelo mercado internacional de suco de laranja concentrado é especialmente atribuído ao avanço tecnológico na produção e reconstituição para o consumo de sucos concentrados nesses últimos anos. Ainda de acordo com esse mesmo autor, outros fatores que também favoreceram a expansão das quantidades demandadas para esses produtos foram: preços de mercado razoáveis, alto nível de renda, melhorias na área de comercialização via programas de *marketing* e de distribuição mais consistentes, além do incremento da preferência dos consumidores por bebidas mais naturais e saudáveis.

Dados da CITRUS FRUIT (1992) revelam que as importações em nível mundial de suco de laranja concentrado congelado saltaram de 694,3 mil toneladas em média no período 1979-81, para 1.439,7 mil toneladas em 1990, isto é, avanço de 107,4% no intervalo de aproximadamente dez anos.

Contudo, é necessário destacar que o mercado para este produto caracteriza-se por apresentar elevado grau de concentração, uma vez que do total de importações de 1990, cerca de 1.262,9 mil toneladas (87,7%) destinaram-se aos mercados dos Estados

Unidos e Comunidade Européia (CE), sendo que o primeiro respondeu por 18,9% das importações mundiais de suco de laranja concentrado e a CE por 68,7%. No mesmo período os principais países da CE importadores de suco de laranja concentrado com suas respectivas participações em ordem decrescente foram: Holanda (17,5%), Alemanha (16,8%), Reino Unido (11,1%) e França (11,0%).

Até ao presente momento a demanda mundial por suco de laranja concentrado parece estar sendo plenamente satisfeita, ou seja, existe certo "equilíbrio" entre as quantidades ofertada e demandada. Deve-se enfatizar, também, que o consumo do suco de laranja concentrado é função direta de variáveis como o nível de renda da população de cada país e também dos hábitos de consumo, pois todos os principais países demandantes localizam-se no hemisfério ocidental, com elevado nível de renda *per capita*.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O conjunto formado pelo setor citrícola, incluindo produtores de laranja, indústria processadora de suco de laranja concentrado congelado e mercado consumidor, caracteriza-se pelo fato de ser bastante restrito.

No caso dos produtores, as duas principais áreas de cultivo de laranja para indústria localizam-se nos Estados Unidos (Flórida) e Brasil (Estado de São Paulo). Enquanto a produção americana de laranja para indústria destina-se quase que exclusivamente para atender à demanda doméstica desse país, no Brasil tem-se uma situação completamente contrária, pois a produção brasileira de suco de laranja tem como destino final o mercado externo.

Especificamente em relação à produção paulista de laranja, percebe-se que a mesma apresenta elevada concentração geográfica, pois quase toda produção paulista de laranja do Estado está localizada nas Divisões Regionais Agrícolas (DIRAs) de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto. Os produtores paulistas de laranja caracterizam-se pelo fato de utilizarem técnicas modernas para cultivo da fruta, em outras palavras, estão embuídos do "espírito capitalista". Outro ponto importante a frisar refere-se ao fato de essa concentração geográfica da produção parecer ter fortalecido o nível organizacional dos produtores. Isso fica mais evidente a partir do momento em que, além de

fomentarem o desenvolvimento do setor, as associações de produtores proporcionaram maior poder de barganha ao segmento frente às indústrias processadoras de suco no que se refere às negociações para determinação do preço da laranja.

Quanto à questão relativa à definição do preço da laranja, sobressai a existência de dois períodos bem definidos. O primeiro corresponde ao período que antecede o ano-safra de 1986/87, o qual é caracterizado pelo fato de que as indústrias pagavam ao produtor um preço fixo pela fruta no início da colheita. No segundo período, entretanto, ou seja, a partir do ano-safra de 1986/87, o procedimento para se determinar o preço da laranja foi totalmente alterado com a introdução dos chamados "Contratos de Participação", celebrados entre produtores e indústria. A principal vantagem oferecida por esses contratos para os produtores consiste no fato de que os preços da laranja não são mais fixos; em outras palavras, eles proporcionaram aos produtores maiores vantagens, pois variações no preço do suco de laranja no mercado internacional passaram a ser repassadas aos agricultores.

No entanto, não se pode perder de vista que os Contratos de Participação possuem elevado nível de risco para os produtores de laranja ao atrelar o preço a ser recebido pela fruta inteiramente às condições prevalentes no mercado internacional. Em períodos com tendência de alta do preço do suco de laranja no mercado mundial, esses contratos são extremamente vantajosos ao proporcionar lucros extraordinários para o agricultor. No entanto, em períodos em que o preço dessa *commodity* esteja em baixa, essa situação se inverte, pois o produtor acaba arcando com pesados prejuízos, dado que por esse sistema, o produtor pode ter um saldo negativo perante a indústria, sendo assim, ele tem de ressarcir a indústria em dinheiro ou então com parte da produção da próxima safra, gerando dessa forma conflitos entre produtores e indústria, inclusive com batalhas judiciais na tentativa de anular esses contratos¹⁶.

LITERATURA CITADA

¹⁶Um exemplo detalhado desse fato pode ser encontrado no artigo escrito por Marcio Aith no jornal *Gazeta Mercantil* de 21/22 de abril de 1993 sob o título **Tribunal mantém os contratos de laranja**.

- BAIN, Joe S. **Industrial organization**. New York: Willy, 1959. 643p.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Boletim Mensal. vários números.
- BARROS, J.R. Mendonça de. Política e desenvolvimento agrícola no Brasil. In: VEIGA, Alberto (Coord.) **Ensaio sobre política agrícola brasileira**. São Paulo: SA, 1979.
- BOX, George E.P. & JENKINS, Gwilym M. **Time series analysis: forecasting and control**. San Francisco: Holden-Day, 1976. 563p.
- BRUM, Argemiro J. **Modernização da agricultura: trigo e soja**. Petrópolis: Vozes, 1988. 200p.
- CITRUS FRUIT: fresh and processed, annual statistics, 1992. Roma, 1992.
- COELHO, Carlos N. de A. **Organização do sistema de comercialização de desenvolvimento econômico**. Brasília: CFP, 1979. (Coleção Análise e Pesquisa, 18).
- DELGADO, Guilherme da Costa. **Capital financeiro e agricultura no Brasil**. São Paulo: Icone, 1985. 298p.
- FURTADO, Celso. A estrutura agrária no subdesenvolvimento brasileiro. In: ANÁLISE do modelo brasileiro. São Paulo: Civilização Brasileira, 1972.
- INFORMAÇÕES ECONÔMICAS. São Paulo: IEA. vários números.
- LABINI, Paolo S. Oligopólio e progresso técnico. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1980.
- MAIA, Maria L. **Citricultura Paulista: evolução, estrutura e acordos de preços**. Piracicaba: ESALQ/USP, 1992. 185p. Dissertação de Mestrado.
- MARGARIDO, Mario A. **Transmissão de preços internacionais de suco de laranja para preços ao nível de produtor de laranja no Estado de São Paulo**. São Paulo, EAESP/FGV, 1994. 96p. Dissertação de Mestrado.
- MARTINELLI JUNIOR, O. **O complexo agro industrial no Brasil: um estudo sobre a agroindústria citrícola no Estado de São Paulo**. São Paulo: FEA/USP, 1987. Dissertação de Mestrado.
- MIGHELL, Ronald & JONES, Laurence. **Vertical coordination in agriculture**. Washington: USDA, 1963. (Agriculture Economic Report, 19).
- MORETTI, Vasco A. et al. A agroindústria citrícola e sua posição no mercado internacional. **Boletim ITAL**, Campinas, v. 21, n.d, p.437-467, out./dez. 1984.
- _____. Demanda de exportação do suco de laranja concentrado congelado do Brasil para países não produtores. **Revista de Economia Rural**, v.4, n.25, p.403-418, out./dez. 1987.
- MULLER, Geraldo. **O complexo agroindustrial brasileiro**. São Paulo: FGV, 1981. (Relatório de Pesquisa, 13).
- NEVES, Evaristo M; ZEN, Sérgio de; NEVES, Marcos F. Perspectivas econômicas da citricultura brasileira. **Laranja**, Cordeirópolis, v.12, n.1, p.49-84, 1991.
- NICOLAU, José. A expansão da citricultura e suas conseqüências. **Laranja**, Cordeirópolis, v.11, n.2, p.363-371, 1990.
- PASTORE, Affonso C. A oferta de produtos agrícolas no Brasil. In: PASTORE, José. **Agricultura e desenvolvimento**. s.n.t., 1973. p.113-49.
- _____; ALVES, E.; RIZZIERI, J. **A inovação induzida e os limites à modernização na agricultura brasileira**. Brasília: EMBRAPA, 1974. (Teoria e Metodologia, v.2).
- PENROSE, Edith. A economia da diversificação. **Revista de Administração de Empresas**, RJ, v.19, n.4, p.7-30, out./dez., 1979.

- POSSAS, Mario Luiz. **Estruturas de mercado em oligopólio**. São Paulo: Hucitec, 1980. 191p. (Economia e Planejamento, 18. Série Obras Didáticas, 4).
- RANGEL, Ignácio. **A inflação brasileira**. 5.ed. São Paulo: Bional, 1986.
- SANTOS, Robério Ferreira dos. **Presença de vieses de mudança técnica na agricultura brasileira**. São Paulo: IPE/USP, 1986. (Ensaio Econômicos, 63).
- SERRA, José. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-Guerra. In: BELLUZO & COUTINHO. **Desenvolvimento capitalista no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1982, v.1.
- SILVA, Orlando M. da. **The international market for frozen concentrated orange juice - prospects for Brasil**. Raleigh: North Carolina State University, 1990. 136p. Tese Ph.D.
- SORJ, Bernardo. **Estado e classes sociais na agricultura brasileira**. 2.ed. Rio de Janeiro: Guanabara, 1986.
- SUED, R. **Desenvolvimento da agroindústria da laranja no Brasil: o impacto das geadas na Flórida e da política econômica governamental**. Rio de Janeiro: FGV, 1990. Tese de Doutorado
- TAVARES, Maria C. **Auge e declínio do processo e substituição de importação no Brasil**. In: DA SUBSTITUIÇÃO de importações ao capitalismo financeiro. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- THAME, Antônio C. de M. & AMARO, Antonio A. **Agroindústria e desenvolvimento no Estado de São Paulo: aspectos dos contratos de compra e venda de produtos agrícolas**. São Paulo: IEA, 1987. 26p. (Relatório de Pesquisa, 35).
- _____. Formas de organização em comercialização agrícola. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 20, Curitiba, 26-29 jul. 1982. **Anais...** Brasília: SOBER, 1982. p.456-68.
- VEIGA, Alberto. **The impact of trade policy on Brazilian agriculture, 1947/67**. Lafayette: Purdue University, 1974. 2v. 522p. Tese de Ph.D.