

MUDANÇAS NA CITRICULTURA PAULISTA

Antonio Ambrosio Amaro¹

1 - INTRODUÇÃO

Quando da reunião para instalação da Câmara Setorial de Citros, no início de junho de 1997, na sede da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, representantes dos vários segmentos que compõem a cadeia produtiva da laranja procuraram relacionar os principais pontos fracos e gargalos do setor, tendo dois deles recebido prioridade na atual conjuntura: a) como conter a disseminação da doença conhecida como "amarelinho" (clorose variegada dos citros ou simplesmente CVC) e b) a responsabilidade pela colheita da laranja que, a partir de 1996, deixou de ser exclusivamente da indústria produtora de suco concentrado, como resultado de ajustes nas relações comerciais com os produtores.

Interessante observar que se trata de duas questões que aparentemente trazem preocupação só em São Paulo, na medida em que: a doença CVC somente ganhou expressão econômica internacional quando surgiu nos laranjais paulistas e pelo fato de que, atualmente, em nenhuma região citrícola de importância comercial, a colheita deva ser feita obrigatoriamente pelos compradores da fruta.

Neste artigo será abordada a questão da colheita, cabendo destacar, de imediato, que não se tratará de discutir direitos trabalhistas legalmente estabelecidos, e para os quais o fórum para alterações se desloca para os poderes constituídos da Nação.

As considerações que se seguem estarão centradas em um único ponto: a responsabilidade pela colheita de laranja pelas indústrias de suco concentrado é uma prática imutável ao longo do tempo?

2 - EVOLUÇÃO HISTÓRICA

Quando, em 1963, foi instalada a primeira grande fábrica de suco concentrado congelado de laranja em São Paulo (SUCONASA, em Araraquara), os diretores da empresa encontraram uma citricultura já instalada (17 milhões de plantas e 21 milhões de caixas) cuja produção era destinada ao comércio de frutas *in natura* para o mercado interno e para exportação.

Uma das primeiras preocupações foi, sem dúvida, a de suprimento da matéria-prima para o processamento industrial que deveria ocorrer durante alguns meses e com um fluxo diário de frutas em condições de manter as máquinas (extratoras e evaporador) em contínua operação, ou seja, em ritmo bastante diferente daquele que se registra nos *packing-houses* voltados para a seleção de fruta fresca (MONTENEGRO, 1958).

Houve, portanto, necessidade não só de formação de mão-de-obra nas fábricas mas, também, de ajustar um sistema de aquisição e recepção da matéria-prima. A solução encontrada foi a de se valer da oferta a ser proporcionada por grandes atacadistas e exportadores de fruta fresca, além de algumas compras diretas junto aos citricultores, uma vez que não havia escassez na produção de laranja e os preços estavam em queda.

Como era tradicional nos meios citrícolas de São Paulo, a colheita e o transporte ficavam por conta dos compradores que selecionavam a fruta antes de ser destinada ao consumo *in natura* e enviavam o restante (em termos de aparência) para as fábricas. É óbvio também que, dependendo do pomar, a produção poderia ir direto para processamento industrial.

A falta de conhecimento do mercado por parte dos produtores proporcionou um excedente financeiro que foi apropriado pelos "fornecedores da indústria" que recebiam um preço pela fruta posta-fábrica superior àquele pago aos produtores e mais as despesas de colheita e transporte. Tal situação, com poucas variações, perdurou até meados da década de setenta, enquanto a produção de laranja

¹Engenheiro Agrônomo, Dr., Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

aumentava e várias fábricas foram instaladas em São Paulo.

Desde então, todas as empresas, além da Sucocítrico Cutrale e da Citrosuco Paulista, responsáveis por cerca de 60% do processamento, mantiveram a tradição de se responsabilizar pela colheita e transporte da laranja dos pomares para as fábricas, até porque precisavam oferecer aos produtores as mesmas facilidades operacionais, uma vez que havia disputa pela matéria-prima.

Essa relação bilateral entre indústrias e produtores foi se intensificando. É medida que eram feitos investimentos específicos e, sob certos aspectos, até facilitada, porque significativa parcela de citricultores preferia não ter preocupação na contratação de mão-de-obra para colheita da fruta, deixando tais operações por conta da indústria, que dispunha de material e equipamentos (escadas, sacolas e caixas) e de caminhões próprios para o transporte.

Com o passar do tempo e crescente expansão dos volumes a serem processados, o "setor de suprimentos ou de compras de pomares" das empresas industriais foi ganhando expressão, sendo todos estruturados com mais recursos humanos, planejamentos e logística de operação, ocupando espaços que poderiam ter sido absorvidos pelos citricultores, individual ou coletivamente (cooperativas, *pools* ou grupos de venda).

Como exemplo, citem-se os prêmios valiosos que algumas empresas ofereciam a seus funcionários do "setor de compras e suprimentos", ao final das safras, em função de melhor "desempenho" (número de contratos fechados; menor número de reclamações dos produtores quanto à colheita; maior precisão na estimativa de produção realmente obtida em cada pomar, etc.). Com isso, foram surgindo pessoas especializadas nessas tarefas e bastante requisitadas pelas empresas (DI GIORGI, 1991).

3 - SITUAÇÃO EM OUTRAS AGROINDÚSTRIAS E PAÍSES

Quando são analisadas as cadeias produtivas de outros produtos agrícolas e agroindustriais, observa-se que é quase impossível verificar casos em que a

responsabilidade pela colheita da produção fica por conta de compradores, como ocorria até 1995 na citricultura paulista.

Ao contrário, praticamente todos os produtos agroindustriais devem ser ofertados ao mercado uma vez colhidos e obedecendo a especificações explicitadas em contratos de compra e venda entre as partes. É evidente que os produtores, nesses casos, podem agregar valores de forma, de tempo e comumente de lugar, na medida em que colhem, beneficiam, selecionam e entregam seus produtos em condições e locais pré-estabelecidos.

Conquanto os exemplos sejam inúmeros - como nos casos dos grãos (soja, amendoim, arroz, etc.) que, mesmo quando vendidos para o Governo, devem ser entregues pelos produtores com umidade abaixo de determinado grau (para serem armazenados e evitar aflatoxina); do tomate para indústria que deve estar maduro (brix) e colocado na fábrica; das hortaliças e condimentos para elaboração de sopas desidratadas que devem obedecer programação imposta pelas compradoras; do leite entregue nas plataformas das usinas ou das cooperativas de produtores - é no segmento da indústria brasileira de doces e conservas de frutas (compotas, polpas e doces em massa) que se pode encontrar exemplos de relacionamento entre indústria e produtores bastante semelhantes aos da citricultura.

De acordo com GARCIA (1996), o controle de qualidade da matéria-prima na indústria de compotas de pêssegos é feito realmente na fábrica, por ocasião do seu recebimento, sendo que 75% das empresas faziam uma verificação por observação para fins de classificação (padrão, tamanho, quantidade de frutas machucadas e aparência). A partir de 1992, 25% delas o faziam por amostragem, verificando os padrões exigidos nos contratos comerciais.

Ao analisar o segmento de polpas de frutas e de frutas congeladas, essa autora verificou que - *"de um modo geral, o relacionamento das empresas de polpas com os fornecedores de matéria-prima é feito através de contrato oral. Para algumas frutas existem classificações específicas e se elas estiverem dentro do padrão o produtor envia para a indústria o que tem disponível, sendo as exigências maiores quanto ao ponto da colheita,*

cor, tamanho da fruta e cuidados no transporte".

"No relacionamento com os fornecedores agrícolas de goiaba, principal matéria-prima da indústria de doces em massa, as firmas exigem que a goiaba tem que ser vermelha. É obrigação do produtor mandar para as fábricas fruta com qualidade" (GARCIA, 1996).

Na agroindústria de derivados de tomate (polpa, purê, *catchup* e molhos), a situação é praticamente a mesma, tanto em São Paulo como em Pernambuco. Os produtores colhem e enviam para as fábricas parcelas da produção. É medida que o tomate atinge o ponto correto de maturação, de modo a proporcionar maior rendimento industrial e qualidade dos produtos a serem obtidos.

Em suas conclusões, aquela autora destaca que os caminhos passam a ser a concentração de esforços nas verdadeiras áreas de competência das empresas, definindo uma tendência de especialização por parte das empresas de pequeno e médio porte. Acrescenta, ainda, que a concorrência de qualidade não tem incluído um melhor relacionamento entre a indústria e os produtores de frutas, que continua sendo conflituoso. Finalmente, as mudanças tecnológicas que vêm ocorrendo nos últimos dez anos são de molde a diminuir drasticamente o emprego de mão-de-obra no processo produtivo industrial, como forma de ganhar competitividade.

A situação vigente em outros países de citricultura avançada não difere do cenário descrito para as demais agroindústrias no Brasil. Em outras palavras, em todos, a laranja (ou tangerinas, limão e *grapefruit*) deve ser entregue nas fábricas de suco e/ou nos *packing-houses* quando se trata de comércio de fruta fresca. Assim, na Espanha e na Itália, as frutas são colhidas e entregues pelos produtores ou por suas associações (cooperativas e consórcios) nos barracões de beneficiamento para serem selecionadas e o descarte (ou refugo) enviado para processamento. Poucas vezes ocorre o envio direto para as fábricas. Em Israel e na África do Sul, o processo é o mesmo.

Na Flórida (EUA), principal concorrente do Brasil e com poderosa agroindústria cítrica, de acordo com o GROWER Guide to Participation Plans (1975), compilado pela Flórida Citrus Mutual para servir de guia a seus associados

quando da elaboração de contratos de planos de participação, são feitas recomendações para explicitarem: período da colheita (datas de início e fim para cada pomar); custos de colheita e transporte da fruta até as fábricas; além de itens como interrupção de contrato em casos de geadas, granizo, incêndio ou vendavais, uma vez que o preço final da laranja só será determinado quando terminarem as vendas do suco.

THAME e AMARO (1978), analisando a aplicação de contratos na agricultura paulista, relatam as vantagens e desvantagens de tais instrumentos, seu principais aspectos jurídicos e elementos que normalmente devem constar de um contrato. No caso da citricultura, destacam que o contrato deve: a) explicitar se é permitido ao citricultor vender parte da produção a terceiros e em que condições; b) estabelecer claramente quem é o responsável pela colheita e transporte da fruta; c) definir a quem pertence a fruta rejeitada e o que pode ser feito com ela, e se haverá algum valor proporcional se for aproveitada; d) prever meios e condições de rescisão e de sua anulação, o que é de grande importância por se tratar de produto perecível; e) estabelecer com máxima precisão possível as condições que se consideram de força maior e, assim, eximir as partes de cumprir certas obrigações.

Verifica-se, portanto, que nas duas principais regiões produtoras de laranja para industrialização - São Paulo e Flórida -, a responsabilidade pela colheita (e transporte) da matéria-prima dos pomares até às fábricas tanto pode ser de produtor como da indústria, dependendo tão somente dos ajustes estabelecidos através de contratos de compra e venda.

Concluindo, "não é necessário a indústria ser responsável pela colheita, uma vez que ela pode especificar contratualmente as variáveis de seu interesse" (AZEVEDO, 1996). Certamente, a mudança na prática da colheita ser feita pela indústria poderá implicar processo de adaptação, mas tudo indica que para o setor como um todo as vantagens serão maiores que as desvantagens, e os custos serão inferiores aos custos suportados até agora no processo de colheita pelas fábricas.

Outrossim, tal alteração abre perspectivas não só para outras mudanças,

como também poderá trazer benefícios em termos de defesa fitossanitária na medida em que cada produtor deverá ter seu próprio material de colheita, evitando inclusive a entrada em suas propriedades de caminhões vindos de outros pomares (o ideal será ter silos para carregamento da fruta, localizados à distância da plantação). Esse sistema deverá fazer justiça aos produtores cujos pomares são mais produtivos e localizados próximos às fábricas, de modo que os custos de colheita e transporte deverão ser menores.

Adicionalmente, a presença mais frequente dos médios produtores na propriedade rural, principalmente nas épocas de colheita quando terão que tomar providências de contratação de colhedores e de caminhões para transporte das frutas, poderá até contribuir para melhoria da administração e dos tratamentos culturais, resultando, a médio prazo, em aumento da produtividade.

4 - ASPECTOS RECENTES

No caso da citricultura paulista, a conjugação de dois fatores importantes - o processo do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), com o compromisso de cessação de uso do contrato padrão na compra e venda de laranja e uma conjuntura de oferta de fruta muito superior às necessidades da indústria, em razão dos intensos plantios registrados de 1987 a 1990 - acabou por resultar numa situação na qual os produtores terão menos condições de exigir vantagens comerciais, tais como a de a colheita ser feita pela indústria e a de receber sinal na venda dos pomares.

Trata-se, pois, de um cenário novo e de um momento propício para se avaliar os futuros rumos da citricultura brasileira.

Cabe ponderar que a produção de suco de alto padrão é resultante da boa seleção das frutas na recepção das fábricas, com estocagem correta nos silos em função do grau de maturação com padrões previamente definidos e a serem exigidos nos contratos comerciais de compra e venda. Em resumo, deve-se entender

que a colheita é atividade fim do produtor e não das fábricas.

Nesse panorama, com pouco mais de treinamento dos citricultores na apuração do estágio de maturação, simplesmente usando com mais frequência o densímetro ou refratômetro para medir o brix (teor de sólidos solúveis no suco) e a partir daí definir o início da colheita, será possível haver ganhos de preços (ágios) na entrega de fruta, uma vez que irá resultar em maior rendimento industrial (CAIXETA FILHO, 1993). Aliás, essa prática deveria ser obrigatória para todas as frutas frescas colocadas no mercado brasileiro, onde frequentemente se observa a presença de frutos imaturos (ou verdes) em flagrante desrespeito aos consumidores e, no caso dos cítricos, descumprimento da Portaria n. 125, de 15/05/81, do Ministério da Agricultura.

O uso de implementos acoplados ao trator para facilitar o carregamento no transporte das frutas também deverá ocorrer mais frequentemente e até ser estimulado.

O avanço na colheita mecânica, como começa a ocorrer para o café, é outra idéia que não deve ser desprezada a julgar pelas pesquisas em andamento na Flórida, o que, aí sim, geraria enorme desemprego.

Em resumo, a citricultura precisa repensar seus modelos, pois inicia-se uma fase em que criatividade, produtividade, competência comercial e, sobretudo, ganhos de eficiência na área gerencial de colheita devem ser incessantes, objetivando redução de custos, para poder agregar mais consumidores e aumentar o mercado mundial de suco.

LITERATURA CITADA

- AZEVEDO, Paulo F. de **Integração vertical e barganha**. São Paulo: USP/FEAC, 1996. Tese de Doutorado.
- CAIXETA FILHO, José V. Programa de colheita através do teor de sólidos solúveis. **Laranja**, Cordeirópolis, v.14, n.1, p.45-74, 1993.
- DI GIORGI, Fábio. Exaustão do modelo de remuneração na citricultura. ____, Cordeirópolis, v.12, n.1, p.95-115, 1991.
- GARCIA, Ana E.B. **Mudança tecnológica e competitividade na indústria brasileira de doces e conservas de frutas**. Campinas: UNICAMP, 1996. Tese de Doutorado.
- GROWER guide to participation plans. Flórida: Citrus Mutual, 1975.
- MONTENEGRO, Heitor S. **Curso Avançado de Citricultura**. Piracicaba: ESALQ/USP, 1958. (Apostila).
- THAME, Antonio C. M.; AMARO, Antonio A. Relações contratuais de compra e venda de produtos agrícolas. In: **Projeto Agroindústria e Desenvolvimento no Estado de São Paulo**. São Paulo: BADESP/FEALQ/IEA, 1978.

MUDANÇAS NA CITRICULTURA PAULISTA

SINOPSE: No trabalho é analisada a questão da colheita de laranja em São Paulo, em seus aspectos históricos, em comparação com outras agroindústrias no Brasil e com a citricultura em outros países. Os argumentos apresentados procuram evidenciar que é possível produzir suco concentrado de laranja com boa qualidade mesmo com a colheita e transporte sob responsabilidade dos produtores (fruta posta-fábrica), abrindo perspectivas para outras mudanças na comercialização e sugerindo vantagens econômicas para o setor citrícola, desde que cumpridas as especificações contratuais estabelecidas na compra e venda dos pomares.

Palavras-chave: colheita, suco de laranja, contratos, suprimento de frutas, brix, agroindústrias, citricultor.

THE CITRUS CULTURE IN SÃO PAULO STATE, BRAZIL - CHANGES

ABSTRACT: This paper discusses historic aspects of orange harvesting in Sao Paulo as compared with both other Brazilian agro-industries and those of other countries. The arguments herein attempt to evidence the fact that good quality orange juice may be produced even when the responsibility for harvesting and transport falls on the producers. This not only opens perspectives for new changes in the commercialization, but also signals economic advantages for the citrus sector inasmuch as the contractual specifications concerning orchard's purchase and sale be followed.

Key-words: pick and hauling, orange juice, contracts, supply of fruits, brix, agribusiness, citrus grower.

Recebido em 05/09/97. Liberado para publicação em 23/09/97.