

# INTERPRETAÇÕES SOBRE FATORES DE EXCLUSÃO DE PEQUENOS AGRICULTORES NO SETOR CITRÍCOLA

Julio Cesar Bellingieri<sup>1</sup>  
Ana Claudia Giannini Borges<sup>2</sup>  
José Gilberto de Souza<sup>3</sup>

**Resumo:** Este artigo é uma pesquisa bibliográfica que tem por objetivo sintetizar e comparar as duas grandes visões identificadas na literatura sobre citricultura, a respeito das causas da exclusão dos pequenos produtores da atividade, a partir da década de 1990. A primeira visão explica a saída dos produtores como consequência das novas estratégias da indústria processadora de suco, a partir do final dos anos de 1980, que investiu em pomares próprios, aumentou seu poder de barganha e impôs preços baixos aos produtores, estrangulando-os e expulsando-os da atividade. Já a segunda visão justifica a saída como consequência de transformações naturais do mercado, como as variações na demanda mundial por suco de laranja e o aumento dos custos de produção para os pequenos produtores, gerando necessidades de ganhos de escala que somente os maiores conseguiriam obter.

**Palavras-chave:** citricultura; pequeno produtor citrícola; exclusão no setor citrícola.

## INTERPRETATIONS OVER THE EXCLUSION FACTORS OF SMALL FARMERS IN THE CITRUS SECTOR

**Abstract:** This article is a literature review that aims to synthesize and compare the two great visions identified in the literature on Brazilian citrus industry, about the causes of the exclusion of small producers in the business, in the state of São Paulo, from the 1990s. The first perspective explains the exit of such producers as a result of new strategies in the juice processing industry from the late 1980s, which invested in their own orchards, increased their bargaining power and imposed low prices to producers, strangling them and driving them away from the activity. The second vision explains the exclusion as a result of natural changes in the market, such as the variations in the global demand for orange juice and the increase of the production costs for small producers, generating needs for scale gains which only the largest producers would be able to get.

**Keywords:** citriculture; citrus small producer; exclusion in the citrus sector.

<sup>1</sup> Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Geografia do Instituto de Geociências e Ciências Exatas (UNESP) - Campus de Rio Claro. julio@asbyte.com.br.

<sup>2</sup> Docente do Departamento de Economia Rural da Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias (UNESP) – Campus de Jaboticabal e do Programa de Pós-Graduação em Geografia do Instituto de Geociências e Ciências Exatas (UNESP) - Campus de Rio Claro. agiannini@fcav.unesp.br

<sup>3</sup> Docente do Departamento de Geografia do Instituto de Geociências e Ciências Exatas (UNESP) – Campus de Rio Claro. jgilbert@rc.unesp.br.

*Estudos Geográficos*, Rio Claro, 10(1): 27-42, jan./jun., 2012 (ISSN 1678—698X)  
<http://www.periodicos.rc.biblioteca.unesp.br/index.php/estgeo>

## INTRODUÇÃO

A citricultura é a atividade econômica essencial de cerca de 300 municípios brasileiros, dos quais 130 estão no Estado de São Paulo; em 2009, gerou uma renda de US\$ 6,5 bilhões (cerca de 2% do PIB do agronegócio brasileiro), sendo US\$ 4,39 bilhões gerados no mercado interno (incluindo a venda de laranja *in natura*) e US\$ 2,15 bilhões no mercado externo, incluindo a exportação de suco de laranja, “concentrado congelado” e “não concentrado” (NEVES, 2010).

Cerca de 80% da safra brasileira de laranja está localizada no chamado Cinturão Citrícola, que abrange algumas regiões paulistas e parte do Triângulo Mineiro. Da safra nacional (397 milhões de caixas de laranja de 40,8 kg, em 2009/2010), 30% são consumidas no mercado interno e 70% são transformadas em suco para exportação. O Brasil é o maior exportador mundial do suco, dominando 85% do mercado, sendo que 70% de suas exportações se destinam à Europa. Em 2010, a cadeia produtiva citrícola gerou 230 mil empregos no País, dos quais 77 mil diretamente no cultivo da laranja e sete mil na indústria processadora de suco de laranja (NEVES, 2010).

A partir da década de 1990, tem ocorrido uma saída significativa de produtores da atividade, principalmente dos pequenos, alterando a estrutura fundiária do setor. Segundo dados da Associação Brasileira de Citricultores – ASSOCITRUS (2011), em 1995, existiam 27 mil produtores de laranja no Estado, número que se reduziu a cerca de 17 mil, em 2003, e atualmente a 7 mil. Hoje, os pequenos produtores, embora sejam a grande maioria, detêm apenas 21% das árvores de laranja no Estado de São Paulo.

Existem muitos trabalhos que discutem as causas do abandono da citricultura pelos pequenos produtores no Estado de São Paulo. A partir dessa revisão, foi possível identificar a existência de um embate entre duas grandes visões ou interpretações.

A primeira visão explica a saída dos produtores como consequência das novas estratégias da indústria processadora de suco, a partir do final dos anos de 1980, que investiu em pomares próprios, aumentou seu poder de barganha e impôs preços baixos aos produtores, estrangulando-os e expulsando-os da atividade. Já a segunda visão justifica a saída como consequência de transformações naturais do mercado, como as variações na demanda mundial por suco de laranja e o aumento dos custos de produção para os pequenos produtores, gerando necessidades de ganhos de escala que somente os maiores conseguiriam obter.

Assim, este trabalho tem por finalidade sintetizar e comparar as duas grandes visões identificadas na literatura sobre citricultura, a respeito das causas da saída dos pequenos produtores da atividade, a partir da década de 1990. Objetiva-se responder à seguinte pergunta: quais as diferentes interpretações para a exclusão dos pequenos produtores de laranja, a partir dos anos de 1990?

O trabalho, portanto, não tem a intenção de propor uma explicação para a saída dos produtores nem de discutir a validade das interpretações, mas tão somente de sintetizá-las e contrapô-las.

Para isso, foi feita uma pesquisa bibliográfica com trabalhos que estudam o setor citrícola brasileiro, especialmente os que tratam o assunto do ponto de vista dos pequenos produtores. Também foram reunidos dados de entidades representativas das categorias do setor, ASSOCITRUS e CitrusBR (Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos).

## ORIGEM, EVOLUÇÃO E ATUAL CONFIGURAÇÃO DA CITRICULTURA PAULISTA

A produção citrícola nacional iniciou-se no Rio de Janeiro, na década de 1880, período em que também ocorreram as primeiras exportações da fruta *in natura*. Todavia, a partir do processo de desestabilização da cultura cafeeira em São Paulo (devido à geada de 1918, com retração da área plantada, à Primeira Guerra Mundial, à seca dos anos 20 e à crise financeira internacional a partir de 1929), a atividade citrícola foi surgindo como alternativa e expandiu-se, utilizando as estruturas produtiva, financeira e comercial, e a oferta de mão de obra, provenientes da cafeicultura (BORGES, 2004; NEVES, 2010).

A exportação para a Europa, a partir de 1926, também contribuiu para o crescimento da atividade, que seguia as linhas férreas do interior paulista.

[...] a laranja foi caminhando para a região do Vale do Paraíba no interior paulista na década de 1940, tornando-se uma opção para substituir o café na região de Limeira-SP, chegando posteriormente a Araraquara em 1950 e em Bebedouro ao final da década, ganhando cada vez mais espaço nas novas fronteiras ao norte e noroeste do Estado de São Paulo (NEVES, 2010, p. 12).

A citricultura paulista passou por um momento crítico durante a 2ª Guerra, quando as exportações de laranja caíram drasticamente. A recuperação ocorreu durante o pós-guerra, porém era insuficiente para absorver toda a quantidade disponível a cada safra. Como o mercado interno era pouco desenvolvido, a ideia de industrialização do excedente ganhou adeptos (NEVES, 2010).

Ainda segundo Neves (2010), o grande propulsor do crescimento da indústria citrícola brasileira foi a geada que atingiu, em 1962, os pomares da Flórida, nos EUA, até então os maiores produtores mundiais de laranja e de suco. Em meados da década de 1960, o Brasil fez as primeiras exportações experimentais de suco concentrado de laranja, preenchendo parte desta lacuna aberta no mercado.

As décadas de 1960/1970 foram marcadas pela formação do “complexo agroindustrial citrícola”, em que a agricultura passou a ser subordinada à indústria a montante e a jusante, especificamente às processadoras de suco de laranja concentrado congelado, pois estas influenciam nas decisões quanto ao volume, à qualidade, ao local e à forma de produção da fruta (BORGES, 2004). É importante destacar que a constituição dos complexos agroindustriais (CAI) se deu a partir de fins da década de 1960, e de forma mais marcante na década de 1970<sup>4</sup>.

Segundo Borges (2004), essa situação constituiu um momento de ruptura para o produtor citrícola que, gradualmente, deixou de depender do mercado consumidor final, interno ou externo, e passou a depender das empresas processadoras e exportadoras de Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC), que se tornaram as maiores demandantes do produtor citrícola. Estas empresas, por sua vez, dependiam do mercado externo. Assim, de acordo com Borges (2004), ampliou-se a vulnerabilidade do segmento produtor, por sua dificuldade de acesso às informações para a adoção de ações futuras articuladas com o mercado.

<sup>4</sup> “A constituição dos CAIs pode ser localizada na década de 70, a partir da integração *técnica* intersetorial entre as indústrias que produzem para a agricultura, a agricultura propriamente dita e as agroindústrias processadoras, *integração que só se torna possível* a partir da *internalização da produção de máquinas e insumos para a agricultura*” (GRAZIANO, 1996, p. 31).

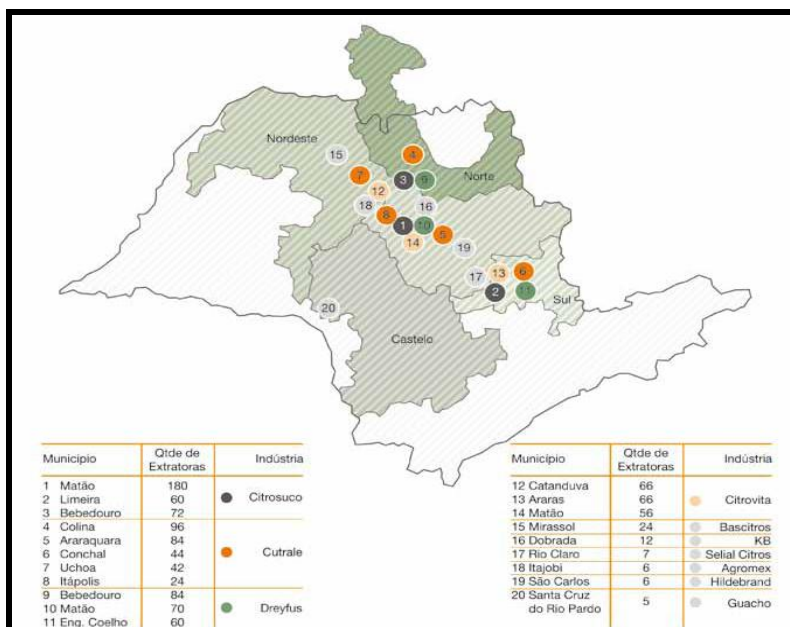
A consolidação da indústria citrícola brasileira ocorreu definitivamente depois de seguidas geadas na Flórida (1977, 1981, 1982, 1983 e 1985), que comprometeram, por longo período, a produção norte-americana. Com isso, as exportações de suco brasileiro firmaram-se e a indústria nacional entrou numa fase de franca expansão (NEVES, 2010).

Na década de 1980, o Brasil já havia se tornado o maior produtor e exportador mundial de suco de laranja. Nesse período, com a queda da produção da Flórida, os preços do suco e da fruta atingiram valores recordes, incentivando grande expansão dos pomares paulistas, com a entrada de milhares de novos produtores (NEVES, 2010).

Na década de 1990, o parque citrícola da Flórida recuperou-se, migrando para regiões de temperaturas mais elevadas e adotando tecnologias modernas de irrigação. Isso fez aumentar a oferta de suco de laranja no mercado internacional, gerando excedentes do produto entre as safras de 92/93 e 2003/2004, o que reduziu o preço do suco, causando nova crise na citricultura brasileira (NEVES, 2010).

Depois de furacões na Flórida, em 2004 e 2005, a oferta de suco no mercado internacional voltou a cair, reduzindo os estoques mundiais e gerando novo ciclo de alta de preços da fruta para processamento industrial.

No Estado de São Paulo, as plantações de laranja e as empresas processadoras de suco concentram-se no Cinturão Citrícola, que abrange as antigas Divisões Regionais Agrícolas (DIRAs) de Sorocaba, Campinas, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto e, posteriormente, o sul de Minas, próximo ao Triângulo Mineiro (Figura 1). A parte mais importante do cinturão está localizada na microrregião de Bebedouro, que concentra cerca de 60% da produção de laranja e 70% da de SLCC, no Brasil (PAULILLO; ALMEIDA, 2005).



**Figura 1:** Mapa da citricultura no Estado de São Paulo.  
Fonte: Neves (2010, p. 40).

Atualmente, 86% da laranja produzida em São Paulo são destinadas à indústria de processamento de suco, e apenas 14% são para consumo *in natura*

(NEVES, 2010). Praticamente 100% do SLCC é exportado, sendo que 70% para a Europa e 15% para os EUA.

A indústria de suco é um oligopólio composto por quatro grandes empresas, que controlam quase toda a produção de Suco de Laranja Concentrado Congelado no Brasil. São elas: Cutrale, Votorantim-Citrovita, Citrosuco (grupo Fischer) e Louis Dreyfus, da França. E, desde maio de 2010, Citrovita e Citrosuco estão em processo de fusão que, na sua conclusão, deixará a indústria com três empresas operantes.

## **TRANSFORMAÇÕES NA CITRICULTURA PAULISTA: A SAÍDA DOS PEQUENOS PRODUTORES DA ATIVIDADE**

De acordo com Vieira e Alves (1998), entre as décadas de 1960 e 1990, ocorreu uma forte expansão da atividade citrícola no Estado de São Paulo. A instalação das empresas processadoras, a alta demanda externa por SLCC, os incentivos governamentais à exportação e os créditos facilitados pelo Sistema Nacional de Crédito Rural, a partir de 1965, foram fatores estimulantes para o ingresso na atividade.

Não apenas os já citricultores aumentaram suas áreas de cultivo, mas também profissionais de outras culturas e até mesmo outros ramos de atividade (comerciantes, profissionais liberais, etc.) começaram a produzir laranjas. Estes novos produtores foram denominados de “laranjeiros” ou “aventureiros”, que buscaram os altos lucros proporcionados pelo setor naquele período de mercado favorável. Com essa corrida à laranja, houve um incremento no número de imóveis rurais produtores, no número de pés novos e adultos e na produção total do Estado (VIEIRA; ALVES, 1998, p. 2).

Todavia, a partir do final da década de 1980 e durante a de 1990, transformações alteraram o perfil da estrutura fundiária citrícola, provocando a saída de pequenos produtores e a perda de sua participação relativa na atividade, em todos os aspectos (quantidade de propriedades, quantidade de árvores de laranja e quantidade produzida).

De modo geral, foram estas as transformações, que serão discutidas posteriormente:

- a) Aumento da oferta (tanto por parte do Brasil quanto pela retomada da produção dos EUA) e conseqüente redução do preço do suco no mercado externo;
- b) Queda da demanda internacional por suco de laranja;
- c) Compra de terras pelas empresas de suco, formando pomares próprios (verticalização da produção);
- d) Fim do contrato-padrão, que mudou a forma de estabelecer o preço da caixa de laranja;
- e) Mudança na forma de contratação da mão de obra rural;
- f) Aumento dos problemas fitossanitários, gerando maiores custos de produção para os produtores.

Há diferenças na definição do que seja um pequeno produtor de laranja. Algumas classificações são feitas por área (em hectares); outras, pela quantidade de

árvores, e ainda algumas por quantidade produzida, tornando difícil a conciliação dos dados. Por exemplo, Vieira e Alves (1998) dividem os produtores por hectares, considerando pequenos aqueles imóveis rurais com menos de 50 ha. A Fundecitrus (Fundo de Defesa da Citricultura) considera pequenos os produtores que possuem até 20.000 pés de laranja, classificação também adotada por Neves (2010). É importante destacar que, além destas abordagens, há outras formas de definir o porte do agricultor, tais como o faturamento e a tecnologia do agricultor<sup>5</sup>.

Na Tabela 1, observam-se as principais alterações territoriais do setor. A quantidade de unidades de produção agropecuária (UPA) de laranja no Estado, em 1995/1996, era de 35.883 (em 865.801,80 ha). Em 2007/2008, o número de unidades foi reduzido para 20.720 (em 741.316 ha), uma significativa redução de 42,3% de UPAs, enquanto a área reduziu apenas 14,4%. Isso denota um processo de concentração produtiva, tendo em vista o aumento da área média das unidades, de 24,1 ha para 35,8 ha, no período (este último número foi estimado pelos autores, pois não se encontra disponível).

**Tabela 1.** Número de UPAS, Área Média e Área total de produção de laranja por EDRs, selecionados e Estado de São Paulo, 1995/1996 e 2007/2008.

EDR	Período	Núm. UPAS	Varição núm. UPAS	Área média	Varição área média	Área total	Varição área total
Araraquara	1995/1996	1.796		53,5		96.054,2	
	2007/2008	1.429	(20,4)	60,5	13,1	86.407,8	(10,0)
Avaré	1995/1996	215		14,1		3.027,0	
	2007/2008	84	(60,9)	290,9	1.966,1	24.435,5	707,3
Barretos	1995/1996	4.128		48,5		198.750,6	
	2007/2008	2.292	(44,5)	45,9	(5,4)	105.100,3	(47,1)
Botucatu	1995/1996	367		19,5		7.161,3	
	2007/2008	124	(66,2)	219,2	1.023,5	27.176,2	279,5
Catanduva	1995/1996	3.523		24,9		87.733,5	
	2007/2008	1.281	(63,6)	23,5	(5,6)	30.110,8	(65,7)
Ourinhos	1995/1996	64		41,6		2.662,3	
	2007/2008	37	(42,2)	265,2	537,5	9.813,0	268,6
S. J. Rio Preto	1995/1996	2.776		29,5		81.841,5	
	2007/2008	1.040	(62,5)	38,0	28,8	39.563,8	(51,7)
Estado de São Paulo	1995/1996	35.883		24,1		865.801,8	
	2007/2008	20.720	(42,3)	...	...	741.316,0	(14,4)

Fonte: Organizados pelos autores a partir de São Paulo SAA/CATI/IEA (1997; 2008).

<sup>5</sup> Vale (1998) analisou, em sua dissertação de mestrado, a estrutura fundiária dos produtores de laranja no município de Tabatinga. Para tal, utilizou a tecnologia agrícola e o perfil dos citricultores.

Dados da estratificação dos produtores pela quantidade de árvores, elaborados por Neves (2010), Tabela 2, mostram que os pequenos produtores (até 19 mil árvores) continuam sendo a grande maioria (87,20% do total), porém reduziram sua quantidade de árvores de 31,90% em 2001 para 21,40% em 2009. Por outro lado, os grandes produtores, com mais de 200 mil árvores, embora sejam apenas 120 (representando 0,95% do total), detinham 46,60% das árvores em 2009 (dobrando sua participação em relação a 2001). Vale ressaltar que o número de grandes produtores também dobrou no período. Assim, pode-se observar que a produção citrícola se tornou muito mais concentrada.

Grande parte das maiores propriedades pertence às próprias empresas de suco, que obtêm de seus próprios pomares 34% de todo o suco processado por elas.

**Tabela 2.** Estratificação dos produtores do Cinturão Citrícola pela quantidade de árvores, 2001 e 2009.

Quantidade de árvores (em mil)	2001			2009		
	Número produtores	Produtores (%)	Árvores (%)	Número produtores	Produtores (%)	Árvores (%)
Até 19	13.508	90,10	31,90	11.011	87,20	21,40
20 a 199	1.426	9,5	44,25	1.496	11,85	32,00
Mais de 200	61	0,40	23,80	120	0,95	46,60
<b>Total</b>	<b>14.995</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>12.627</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Adaptado de Neves (2010, p. 50).

Esses dados acima diferem dos apresentados pela ASSOCITRUS (citados na Introdução). Paulillo e Almeida (2005) também apresentam dados diferentes, apontando que, no transcorrer da década de 1990, 17 mil citricultores paulistas saíram da atividade, sendo que 80% deles eram pequenos produtores.

Mas, por quaisquer que sejam as fontes e as metodologias utilizadas, pode-se concluir que tem ocorrido uma significativa saída de produtores citrícolas da atividade, a partir dos anos de 1990.

Dessa forma, quais são as causas, encontradas na literatura, da exclusão dos produtores da atividade citrícola, em São Paulo? Existem basicamente duas grandes interpretações, descritas nas próximas seções.

## A VISÃO DA SAÍDA DOS PRODUTORES CAUSADA PELO ESTRANGULAMENTO IMPOSTO PELA INDÚSTRIA

Esta visão procura explicar a saída dos produtores como consequência das novas estratégias das empresas processadoras de suco, a partir do final dos anos de 1980, que impõem baixos preços de compra aos produtores.

As estratégias das empresas foram basicamente: (a) integração vertical, pela qual as empresas ampliaram a produção em pomares próprios; (b) abandono do contrato-padrão entre produtores e indústria.

## **a) INTEGRAÇÃO VERTICAL**

De acordo com Vieira (2003), embora a estratégia de integração vertical por parte das empresas de suco não fosse uma novidade, já que as duas empresas líderes (Cutrale e Citrosuco) plantavam laranja desde a década de 1950, ela ganhou maiores dimensões no final dos anos de 1980, quando as duas empresas começaram a expandir seus pomares e foram acompanhadas pelas demais, fazendo com que, após alguns anos de plantio nos pomares próprios, elas já possuíssem uma parcela considerável do que necessitavam para o processamento.

Autores apontaram razões diversas para as empresas adotarem a verticalização, sendo as principais a redução de custos, a garantia de parte do abastecimento da matéria-prima, a geração de uma barreira à entrada extra para potenciais entrantes ou como instrumento de barganha frente aos produtores de laranja.

Para Azevedo (1996), mesmo não sendo a integração vertical estritamente mais eficiente que a efetivação de contratos bilaterais entre produtores e indústria de suco, ela é utilizada pela indústria em função do papel estratégico que desempenha. Segundo o autor, as melhores oportunidades de investimento por parte da indústria geram assimetria entre as partes, suficiente para que o problema da barganha a induza a integrar-se verticalmente, mesmo não sendo essa a forma organizacional que apresenta menores custos de transação.

A visão de Paulillo (2000) é que a estratégia da integração vertical ocorreu para que as empresas processadoras elevassem seus recursos de poder, aumentando seu poder de barganha e sua capacidade de dominação. Quando a indústria tem produção própria, ela pode processar sua própria laranja e retardar a compra da laranja dos produtores, negociando preço mais baixo. Esta visão é compartilhada por Kalatzis e Alves (1997).

Mas, segundo Vieira (2003), a verticalização da produção no setor citrícola não se justificaria se fosse levada em conta a estrutura oligopsônica do setor. Ou seja, a indústria processadora de suco sempre foi concentrada em poucas empresas, que compram laranja de milhares de produtores, garantindo fluxos estáveis de fornecimento e possuindo poder de definição do preço pago pela fruta (para uma análise da evolução da concentração da indústria brasileira de suco de laranja, ver Paulillo et al., 2008).

Assim, Vieira (2003) defende que, ainda que fatores de ordem técnica-produtiva e de barganha possam ter causado a integração vertical, deve-se levantar a motivação da aquisição da terra por ser ela um ativo que se valoriza.

Para a autora, a atratividade do mercado de terras (disponíveis numa região onde possuem alta valorização, surgiram como uma forma de realocar capitais, num momento em que as perspectivas do mercado de suco não eram muito promissoras), juntamente com os recursos de poder da indústria e o ambiente institucional favorável foram os fatores que deram condições para as empresas buscarem novas oportunidades de ganho. Dessa forma, por meio de suas atitudes estratégicas, lograram expandir ainda mais seus recursos de poder, fortalecendo a assimetria existente e consolidando seu poder de dominação na rede citrícola.

## **b) ABANDONO DO CONTRATO-PADRÃO**

Vieira e Alves (1997) traçaram a evolução dos contratos de compra e venda de laranja entre produtores e indústria processadora, ressaltando que há uma

*Estudos Geográficos*, Rio Claro, 10(1): 27-42, jan./jun., 2012 (ISSN 1678—698X)  
<http://www.periodicos.rc.biblioteca.unesp.br/index.php/estgeo>



histórica relação conflituosa, que se materializa no momento da definição dos preços.

De acordo com os autores, o primeiro tipo de contrato a vigorar no setor foi o contrato a preço fixo, por meio do qual o preço da caixa era fixado antecipadamente, com base numa projeção futura de produção. As constantes geadas na Flórida, principalmente na década de 1980, subiam a cotação do suco no mercado internacional, trazendo lucros adicionais às empresas processadoras, os quais não eram repassados aos produtores de laranja.

Mas, com o objetivo de também se beneficiar destes períodos de alta do preço, os produtores passaram a lutar por um novo tipo de contrato. Assim, a partir da safra de 1986/1987, após intensas discussões e atendendo-se aos interesses dos produtores, firmou-se o chamado contrato-padrão ou de participação, que levava em conta: (1) Cotações do suco no mercado internacional; (2) Remuneração de Produção e Comercialização, a RPC (despesas internas e externas, como colheita, frete, tarifas portuárias, etc.); (c) Taxa de Rendimento da fruta, chegando-se, assim, ao preço final da caixa de laranja, que só era fechado quando se encerravam as vendas do suco, no final da safra.

Ainda segundo Vieira e Alves (1997), embora fosse um risco vincular o preço da matéria-prima ao preço do produto final, naquele momento, o contrato representou um ganho aos produtores, pois as cotações do suco estavam em constante alta. E, assim, as relações entre produtores e indústria foram pacificadas.

Mas, as assimetrias da cadeia produtiva voltaram a destacar-se a partir do momento em que se iniciou uma crise no mercado internacional de suco, com a queda de preços. Buscando manter sua parte no montante da renda do setor, a indústria rompeu com o contrato-padrão, em 1991, e reduziu os preços da caixa da laranja em proporção maior que a queda da cotação do suco, valendo-se da Taxa de Rendimento e das planilhas de custos de produção e comercialização. A planilha apresentada era como uma “caixa preta”; o custo de cada processadora era uma informação sigilosa e estratégica, mas todas formavam um preço único, igualando tamanhos, volumes processados e capacidades de indústrias diferentes (VIEIRA; ALVES, 1997).

Assim, em 1994, a ASSOCITRUS e a ACIESP (Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo) entraram com ação na Secretaria do Direito Econômico (SDE) contra as empresas processadoras de suco, alegando prática de cartel e imposição de preço único na negociação com os produtores. Em 1995, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) determinou que as empresas devessem deixar de reunir-se para discutir e definir preço e que o contrato-padrão não fosse mais utilizado. Em troca, o processo de investigação de formação de cartel seria arquivado.

A extinção oficial do contrato trouxe duas consequências imediatas sobre os produtores: 1) A transferência dos serviços de colheita e transporte para os produtores que, pelo contrato-padrão, eram de responsabilidade da indústria; 2) A queda dos preços, uma vez que a equação que definia o preço da caixa deixou de ser obrigatória, e grande parte da produção passou a ser negociada caso a caso<sup>6</sup>, de acordo com o livre mercado e o poder de negociação das empresas (VIEIRA; ALVES, 1997).

---

<sup>6</sup> As negociações também não poderiam ser intermediadas pelas organizações de representação dos produtores. *Estudos Geográficos*, Rio Claro, 10(1): 27-42, jan./jun., 2012 (ISSN 1678—698X) <http://www.periodicos.rc.biblioteca.unesp.br/index.php/estgeo>

Apesar de ter sido um ganho de causa da ASSOCITRUS e ACIESP, os citricultores ficaram descontentes com o acordo, porque queriam que o CADE determinasse uma política de preços ou que fosse estabelecido um novo contrato, o que não ocorreu, uma vez que o compromisso do CADE foi de pacificar o setor do ponto de vista legal, sem interferir no preço (VIEIRA; ALVES, 1997, p. 4).

Segundo Vieira e Alves (1997), a safra de 1995/1996 foi desastrosa para os produtores, pois houve uma defasagem muito grande entre o preço e os custos de produção, emergindo uma grave crise, que já vinha dando sinais desde o início da década.

Em suma, a visão da saída dos produtores, causada pelo estrangulamento imposto pela indústria, pode ser assim sintetizada:

[...] é na cadeia agroindustrial citrícola e no âmbito do processo de negociação entre empresas industriais e citricultores que estão enraizadas as dificuldades econômicas e sociais que os pequenos produtores e os trabalhadores rurais atravessam.

Se as grandes empresas processadoras de suco são as maiores compradoras das caixas de laranja e têm poder de barganha frente aos citricultores, elas podem coordenar o processo de formação dos preços da laranja na cadeia produtiva citrícola, beneficiando-se seja no mercado interno da matéria-prima, seja no mercado internacional do suco concentrado, deixando em segundo plano os interesses dos citricultores (refletido principalmente no preço da caixa de laranja) (PAULILLO; ALMEIDA, 2005, p. 35).

Embora as dificuldades sejam de todo o segmento agrícola, nota-se que o processo excludente se manifesta mais entre os pequenos produtores. Os cerca de doze mil produtores agrícolas que se retiraram a partir dos anos 90 (dados do Fundecitrus) são uma forte demonstração do processo de exclusão da cadeia citrícola brasileira, que aumentou consideravelmente a partir do rompimento do contrato-padrão em 1991 (PAULILLO et al., 2008, p. 15).

## **A VISÃO DA SAÍDA DOS PRODUTORES CAUSADA PELAS TRANSFORMAÇÕES NATURAIS DO MERCADO**

Esta visão procura explicar a saída dos produtores como consequência de mudanças naturais do mercado, como: (a) a ineficiência dos produtores face aos aumentos dos custos para o cultivo da laranja; (b) mudanças no mercado de suco de laranja, principalmente com a queda na demanda mundial por suco.

### **a) BAIXA EFICIÊNCIA ECONÔMICA EM FACE DE CUSTOS MAIS ELEVADOS**

Segundo Neves (2010), a década de 1990 trouxe novos fatos e novas exigências que acabaram por encarecer significativamente a produção de laranja, entre eles: (a) aumento dos problemas fitossanitários (doenças e pragas), que geram maiores gastos com defensivos e mudas teladas; (b) maior necessidade de irrigação; (c) aumento das despesas com mão de obra para colheita e transporte.

Na década de 1990, quatro doenças foram responsáveis pela erradicação de 39 milhões de árvores do cinturão citrícola, fazendo a taxa anual média de mortalidade variar de 4,5% para 7,3%. A praga que teve seu ápice na década de 1990 foi o cancro cítrico, doença bacteriana que causa queda prematura das folhas. Já a *clorose variegada dos citros* (CVC ou amarelinho), que afeta o sistema vascular das árvores, reduzindo o tamanho das frutas ao tamanho de uma bola de golfe, foi a que mais causou danos até hoje e teve sua origem nas regiões norte e noroeste do Estado de São Paulo, posteriormente migrando para o centro do Cinturão. A morte súbita, outra doença vascular capaz de matar a árvore em 12 meses, desenvolveu-se principalmente nas regiões norte e Triângulo Mineiro em laranjeiras enxertadas sobre o porta-enxerto do limão-cravo. E, desde 2004, existe o *greening*, outra doença bacteriana que se alastrou rapidamente pelo Estado de São Paulo (NEVES, 2010).

Isto, de acordo com Neves (2010), tem contribuído para fazer da laranja a segunda cultura mais intensiva em uso de defensivos. Por exemplo, desde 2003, a maior pressão do CVC e do *greening* aumentou o consumo de inseticidas em cerca de 600%.

Segundo Barbosa (2007), embora existam estudos em andamento para se combater as doenças da laranja, no curto prazo a solução encontrada foi a obrigatoriedade do cultivo das mudas de laranja em ambientes telados, permitindo maior monitoramento na produção e evitando a transmissão de doenças por vetores, o que, segundo a autora, também trouxe aumento dos custos de produção da laranja.

Outro fenômeno, descrito por Neves (2010), são as mudanças climáticas, cujos estudos mostram gradual elevação da temperatura média, chuvas mais escassas na região norte do Estado de São Paulo e longos períodos de seca. Esta combinação de fatores<sup>7</sup>, segundo o autor, demanda outras técnicas que, nas décadas de 1960 e 1970, não eram necessárias, tais como uso de porta-enxertos diferenciados do limão-cravo e o uso de irrigação, exigindo investimentos muito mais elevados.

Em relação ao aumento das despesas para colheita e transporte da laranja, a partir da extinção oficial do contrato-padrão (1995), estas passaram a ser de responsabilidade dos produtores (conforme já mencionado), significando outro componente de aumento de custo de produção. E, como a citricultura se utiliza intensamente de mão de obra, principalmente na colheita (quase totalmente manual), os aumentos reais do salário mínimo, a partir de 1994 e mais fortemente nos anos 2000, passaram a onerar ainda mais a produção.

Todas estas pressões sobre os custos de produção geram a necessidade de se obter alta produtividade o que, segundo Neves (2010), apenas propriedades maiores conseguem obter. Este raciocínio pode ser assim sintetizado:

Na citricultura, assim como em qualquer atividade econômica, diante de margens apertadas, é premente o aumento da produtividade, de forma a reduzir o custo de produção por caixa de laranja. Esta necessidade se acentua ainda mais para os citricultores que

---

<sup>7</sup> Segundo Borges (2004), o segmento produtor citrícola e, mesmo o processador de SLCC, sofrem prejuízos decorrentes da vulnerabilidade ao clima e das doenças e pragas. Segundo Bassanezi, Fernandes e Yamamoto (2003), apud Borges (2004), esta vulnerabilidade do segmento produtor se deve, principalmente, a três fatores: à falta de descontinuidade genética, à falta de descontinuidade espacial e à característica perene da atividade.

destinam sua produção para a indústria, cujos preços tendem a ser menos remuneradores do que no mercado de fruta *in natura*. Para ter rentabilidade destinando a fruta para processamento industrial, é preciso ter escala de produção. Exige-se também adequação à legislação trabalhista e ambiental, tais como registro de funcionários, respeito ao uso dos pesticidas aprovados e aos períodos de carência entre a sua aplicação e colheita das frutas e descarte correto de embalagem. [...].

Esses requisitos são preenchidos mais facilmente pelas propriedades maiores que empregam alta tecnologia e, geralmente, têm tamanho ideal para um bom dimensionamento dos equipamentos, bem como poder de compra de insumos. [...].

Em 2009, 44% dos hectares plantados no cinturão apresentaram produtividade abaixo do necessário para ter renda. Neles são produzidas em média 280 caixas por hectare. É uma grande diferença em relação às demais propriedades que somam os outros 56% dos hectares, nos quais foram aferidas em média 909 caixas por hectare.

Esta dinâmica que está acontecendo na citricultura explica a razão pela qual produtores menos eficientes, não podendo competir com os mais eficientes, têm deixado o setor e passando a se dedicar a outras culturas (NEVES, 2010, p. 48-50).

## **b) MUDANÇAS NO MERCADO MUNDIAL DE SUCO DE LARANJA**

Nos últimos anos, tem havido forte crescimento no consumo mundial de bebidas industrializadas, entre as quais chá, café, refrigerante, cerveja, água engarrafada, etc. Com participação de 35% dentro do segmento “sucos e néctares” e de 30% dentro de “refrescos”, o sabor laranja representava, em 2009, 1,72% de todo o mercado mundial de bebidas (NEVES, 2010).

No entanto, segundo Neves (2010), nos últimos anos, tem havido queda na demanda mundial por suco de laranja e conseqüente perda de participação do suco no mercado. Especificamente dentro do mercado de sucos, o sabor laranja perdeu participação para outras frutas, com queda de 1,6% ao ano. Já a demanda mundial por suco de laranja registrou queda de 6% entre 2003 e 2009. Nos EUA, maior consumidor mundial do suco, com 38% do total, a queda de consumo foi de 11,5% em cinco anos e de 24% em 10 anos.

A queda da demanda pelo suco de laranja deve-se, basicamente, ao crescimento do consumo nos países emergentes (cujos consumidores compram refrescos e néctares - mais baratos e com menor conteúdo de suco - em detrimento do suco puro); à maior diversificação dos sabores de frutas em alguns países importantes (com perda de importância da laranja) e à busca dos consumidores por bebidas de baixo valor calórico, evitando assim o suco de laranja.

A este problema da redução da demanda, pelo qual passa a indústria processadora de suco, vem somar-se outro, que é o aumento da concentração de mercado dos envasadores de suco e das grandes redes varejistas da Europa e dos EUA (Walmart, Carrefour, etc.). Segundo Neves (2010), 35 envasadores na Europa compram 80% do suco exportado pelo Brasil e, nos Estados Unidos, os 4 maiores detêm 75% do mercado.

Os envasadores preferem envasar bebidas que dão maior margem de lucro, para o que a redução do custo da matéria-prima (no caso, o suco concentrado) teria

forte importância. Assim, quanto mais elevado o preço do suco de laranja, mais ele perderá a concorrência para outros sucos (maçã, pera, pêssego, etc.) (NEVES, 2010). Por outro lado, estes envasadores também sofrem com o alto poder de barganha das redes varejistas, suas clientes.

Assim, “o poder de barganha dos varejistas frente aos envasadores e estes, por sua vez, frente aos exportadores brasileiros de suco de laranja, é desproporcional” (NEVES, 2010, p. 112). Isso nos leva a concluir que, seguindo este mesmo raciocínio, o baixo preço da caixa de laranja pago aos produtores, em determinados períodos, seria uma consequência e necessidade imposta pela atual configuração da cadeia produtiva internacional de suco.

Para Marino (1999), num estudo de contratos citrícolas usando o referencial teórico da Economia dos Custos de Transação, após o fim do contrato-padrão emergiu uma ampla gama de contratos adequados a cada transação, tendendo a evoluir para uma relação mais estável e de parceria, o que fez o sistema agroindustrial da laranja ajustar-se aos novos padrões concorrenciais e à competitividade internacional. Assim, ao contrário de ser um instrumento de barganha da indústria (o que é defendido por outros autores), neste caso, os contratos individualizados são instrumento de redução dos custos de transação para ambas as partes (indústria e produtores).

Estas interpretações divergentes para a exclusão dos pequenos agricultores citrícolas são também materializadas no embate político, entre produtores (representados pela ASSOCITRUS) e indústria processadora de suco (representada pela CitrusBR). A ASSOCITRUS enxerga a saída dos produtores como consequência da imposição de preços baixos pela indústria, a qual atuaria não apenas como oligopsonia, mas também como cartel, portanto, ilegalmente (ASSOCITRUS, 2011).

A CitrusBR sustenta que são as próprias forças de mercado (oferta e demanda) que definem os preços da caixa de laranja. O estudo de Neves (2010) para a CitrusBR mostra que, no período de 1994-2010, há correlação entre o preço do suco de laranja na Bolsa de Nova York e o preço da caixa de laranja no mercado *spot* (à vista) no Brasil. Assim, não haveria razão que não fosse a própria dinâmica do mercado, para o baixo preço da caixa de laranja e a consequente exclusão dos pequenos produtores.

Enquanto para a ASSOCITRUS os produtores devem lutar politicamente junto aos órgãos governamentais pelo fim do cartel e por contratos mais justos, para a CitrusBR, estes devem preocupar-se em definir estratégias empresariais, em função do seu perfil de propriedade. Estas estratégias, segundo Neves (2010), podem ser: (a) liderança em custo – obter alta escala de produção de modo a reduzir custos, para ser viável vender a laranja para a indústria, cujo preço pago é menor do que no mercado de fruta de mesa (*in natura*); (b) diferenciação – produzir laranja de qualidade superior e em épocas de menor oferta, para obter preços mais elevados; (c) diversificação - implementar culturas afins, como goiaba, maracujá, manga, etc., reduzindo o risco de dedicar-se a uma única atividade.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo identificou na literatura e comparou as duas grandes interpretações sobre as causas da exclusão dos pequenos produtores de laranja da atividade, a partir da década de 1990.

A comparação entre as duas visões pode ser sintetizada no Quadro 1.

<b>Visões sobre a saída dos pequenos produtores</b>	<b>1. Estrangulamento imposto pela indústria</b>	<b>2. Transformações naturais do mercado</b>
<b>Causas da saída dos pequenos produtores</b>	Baixo preço recebido pela caixa de laranja, em função do alto poder de barganha da indústria, por: (a) sua integração vertical; (b) contratos individualizados.	Sua baixa eficiência econômica em face de custos mais elevados.
<b>Baixo preço pago aos produtores é causado...</b>	Pelo alto poder de barganha das empresas processadoras de suco, que formam um oligopsonio.	Pela configuração do mercado internacional de suco (oferta e demanda; poder de barganha dos envasadores e varejistas).
<b>Contratos individualizados entre produtores e indústria</b>	Traz vantagens à indústria, por seu maior poder de barganha.	Reduz os custos de transação para as partes.
<b>Estratégias para pequenos produtores, na visão das entidades representativas</b>	Estabelecer contratos justos e transparentes com a indústria (ASSOCITRUS).	1. Aumentar sua produtividade e reduzir seus custos; 2. Obter diferenciação do produto; 3. Diversificar atividade (CitrusBR).

**Quadro 1.** Interpretações sobre as causas da saída dos pequenos produtores de laranja

Fonte: Elaboração dos autores.

Conclui-se que existe uma oposição entre uma visão que privilegia as estratégias da indústria processadora de suco e outra que enfatiza as transformações naturais no mercado de laranja e de suco, como fatores determinantes da saída dos pequenos produtores de laranja.

A primeira visão afirma que as estratégias das empresas de suco (baseadas na integração vertical e em contratos individualizados com produtores) aumentaram seu poder de barganha e impuseram preços baixos aos produtores, culminando na expulsão destes últimos. Já a segunda visão justifica a exclusão como reflexo de mudanças naturais do mercado, como a queda na demanda mundial por suco de laranja e o aumento dos custos de produção dos pequenos produtores, gerando necessidades de ganhos de escala que somente os maiores conseguiriam obter.

Estas visões divergentes foram incorporadas ao discurso das entidades representativas do setor citrícola. A ASSOCITRUS, que representa os produtores de laranja, sustenta que existe um cartel da indústria processadora de suco, que impõe preços baixos aos produtores, estrangulando-os e expulsando-os da atividade. Já a CitrusBR, que representa a indústria exportadora de suco, sustenta que a exclusão se dá pela própria dinâmica do mercado, restando como única alternativa aos pequenos produtores a busca da máxima eficiência econômica, para sobreviverem face ao aumento de custos da produção citrícola.

Assim sendo, sem a intenção de discutir a validade das interpretações, o trabalho realizou seu objetivo de identificar e contrapor as duas grandes visões a respeito da saída dos pequenos produtores do setor citrícola.

## REFERÊNCIAS

ASSOCITRUS. **Gigantes do suco de laranja do Brasil espremem os pequenos agricultores**. Disponível em: <<http://www.associtrus.com.br/index.php?xvar=mostra-noticia&id=2436&idtipo=1>>. Acesso em: 21 fev. 2011.

AZEVEDO, Paulo Furquim de. **Integração vertical e barganha**. 1996. Tese (Doutorado em Economia), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 1996.

BARBOSA, Gabriela da Rocha. **Os consórcios de produtores rurais no complexo agroindustrial citrícola paulista: das gatoperativas aos gatosórcios – a velha forma de contratação de mão de obra rural**. 2007. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), Universidade Federal de São Carlos, São Carlos-SP, 2007.

BORGES, Ana Claudia Giannini. **Competitividade e coordenação no agronegócio citrícola**. 2004. Tese (Doutorado em Sociologia), Faculdade de Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista, Araraquara-SP, 2004.

GRAZIANO DA SILVA, José. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: Unicamp/IE, 1996.

KALATZIS, Aquiles Elie Guimarães; ALVES, Francisco José da Costa. **Barreiras à entrada no setor citrícola**. Anais do XVII ENEGEP (Encontro Nacional de Engenharia de Produção), Gramado-RS, 1997.

MARINO, Matheus Kfourri. **Análise da evolução da relação contratual entre produtor e agroindústria citrícola, após a extinção do contrato-padrão**. II Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares, PENSA/FEA/USP Ribeirão Preto-SP, 1999.

NEVES, Marcos Fava (Coord.). **O retrato da citricultura brasileira**. Markestrat (Centro de Pesquisa e Projetos em Marketing e Estratégia), 2010. Disponível em: <<http://www.citrusbr.com.br/exportadores-citricos/saiba-mais/o-retrato-da-citricultura-brasileira-189513-1.asp>>. Acesso em: 21 fev. 2011.

PAULILLO, Luiz Fernando. **Redes de poder e territórios produtivos: indústria, citricultura e políticas no Brasil do século XX**. São Carlos: Rima: Editora da UFSCAR, 2000.

PAULILLO, Luiz Fernando; ALMEIDA, Luiz Manoel de. **Redes de segurança alimentar e agricultura familiar: a merenda escolar como instrumento de desenvolvimento local**. Segurança Alimentar e Nutricional, Campinas, 12(1); p. 26-44, 2005.

PAULILLO, Luiz Fernando; ALMEIDA, Luiz Manoel; MELLO, Fabiana Ortiz. **A coordenação agroindustrial citrícola brasileira e os novos recursos de poder: dos políticos aos jurídicos.** SOBER (XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural), Rio Branco-AC, 2008.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria de Agricultura e Abastecimento. Coordenadoria de Assistência Técnica Integral. Instituto de Economia Agrícola. **Levantamento censitário de unidades de produção agrícola do Estado de São Paulo - LUPA 1995/1996.** São Paulo: SAA/CATI/IEA, 1997. Disponível em: <<http://www.cati.sp.gov.br/projetolupa>>. Acesso em: 28 mar. 2011.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria de Agricultura e Abastecimento. Coordenadoria de Assistência Técnica Integral. Instituto de Economia Agrícola. **Levantamento censitário de unidades de produção agrícola do Estado de São Paulo - LUPA 2007/2008.** São Paulo: SAA/CATI/IEA, 2008. Disponível em: <<http://www.cati.sp.gov.br/projetolupa>>. Acesso em: 28 mar. 2011.

VALE, Ana Rute do. **Evolução e características da citricultura paulista: o caso de Tabatinga.** 1998. Dissertação (Mestrado em Geografia), Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro-SP, 1998.

VIEIRA, Ana Cláudia; ALVES, Francisco José da Costa. **A Evolução dos Contratos de Compra e Venda no Setor Citrícola e Consequências de sua Extinção.** Anais do XVII ENEGEP (Encontro Nacional de Engenharia de Produção), Gramado-RS, 1997.

VIEIRA, Ana Cláudia; ALVES, Francisco José da Costa. **Evolução da estrutura fundiária do setor citrícola do Estado de São Paulo – 1980 a 1995.** Anais do XVIII ENEGEP (Encontro Nacional de Engenharia de Produção), Niterói-RJ, 1998.

VIEIRA, Ana Cláudia. **Integração Vertical, Concentração e Exclusão na Citricultura Paulista.** 2003. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção), Universidade Federal de São Carlos, São Carlos-SP, 2003.

Artigo submetido em: 18/09/2012

Aceito para publicação em: 15/12/2012

Publicado em: 18/12/2012