

REPRESENTAÇÃO DE INTERESSES E NEGOCIAÇÃO NO COMPLEXO AGROINDUSTRIAL CITRÍCOLA BRASILEIRO: TRANSIÇÃO PARA UM NOVO PADRÃO POLÍTICO?

Aquiles Elie Kalatzis¹

Francisco Alves²

Luiz Fernando Paulillo³

RESUMO

O presente trabalho procura compreender os diversos interesses e conflitos existentes entre os produtores de laranja e as agroindústrias de suco concentrado durante o processo de consolidação do complexo agroindustrial (CAI) citrícola no Brasil. A proposta central é identificar a representatividade das associações de interesses no contexto de instabilidade das negociações entre os produtores e as agroindústrias, pelo qual permitirá apontar o recrudescimento do ambiente organizacional deste complexo e a reestruturação agroindustrial citrícola.

Palavras-chave: neocorporativismo, representação, agroindústria, citricultura.

¹ Economista, Prof. substituto do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos.

² Economista, Prof. Dr. do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos e membro do Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais (GEPAI).

³ Economista, doutorando do Instituto de Economia da UNICAMP. Professor do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos e membro do Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais (GEPAI).

1. Introdução

Compreender o conflito entre os produtores de laranja e as agroindústrias de suco concentrado possibilita identificar que o processo de consolidação do complexo agroindustrial citrícola representou, entre outros, um momento de transição do padrão político que o caracteriza. O objetivo do presente trabalho é demonstrar que a evolução do complexo citrícola no Brasil permitiu a constituição de associações representativas de interesses industriais e agrícolas, tornando-as elementos importantes de análise. Isto faz com que a utilização de uma abordagem política coerente com os acontecimentos - a abordagem neocorporativista - seja significativa para a identificação de tendências de tal complexo agroindustrial no final do século XX.

O presente trabalho enfatiza, inicialmente, o surgimento e a representatividade das principais associações de interesses dos produtores de laranja e das agroindústrias. Posteriormente, são apresentados os aspectos mais significativos da articulação e da confrontação de citricultores e indústria processadora no Brasil. O item seguinte discorre sobre a concepção neocorporativista e sua utilidade para analisar a etapa de consolidação e auto-regulação do complexo citrícola. Os principais aspectos abordados referem-se aos instrumentos de articulação política - em alguns casos, de pressão política - utilizados por citricultores e indústrias através de organizações formadas em torno de produtos específicos, que apontam modificações significativas no caráter do intercâmbio político dos principais agentes, as associações que os representam e o Estado.

Por fim, procura-se apresentar, de forma breve, as principais conclusões referentes às desigualdades que imperam nas relações entre os produtores de laranja e as agroindústrias processadoras, que caracterizam o atual processo de reestruturação que esse complexo atravessa.

2. O neocorporativismo e a importância das organizações por produto

A constituição da evolução do complexo agroindustrial citrícola possibilitou a formação de associações representantes de interesses industriais e agrícolas, atreladas a seus produtos específicos. Durante o processo de consolidação do complexo citrícola, novas formas de representação de interesses foram postas em prática, transformando o setor em um caso diferenciado de análise.

É interessante observar como a literatura política internacional - principalmente Schmitter, 1990; Cawson, 1985 e Ortega, 1995 - tem procurado difundir um novo conceito como instrumento de mudanças nas relações entre Estado e organizações representativas de interesses particulares nos regimes políticos democráticos. A busca por um novo modelo de intercâmbio político nasce pela necessidade de compreender e explicar a complexidade dos movimentos sociais e econômicos que podem proporcionar um reviravolta na interpretação política dos fatos.

A definição de um modelo diferenciado de corporativismo - a doutrina das corporações - para a evolução política de muitos países da Europa ocidental ajusta-se pelos adjetivos societal, democrático, liberal, contratado e voluntarista. Neste novo corporativismo - ou neocorporativismo -, a organização representativa de interesses particulares é livre para aceitar ou não suas relações com o Estado, contribuindo para defini-las, enquanto, no corporativismo clássico, é o próprio Estado que impõe e define estas relações.

Segundo Bobbio *et al.* (1993), recorrendo à definição de Schmitter (1974), *“os interesses gerados na sociedade civil são organizados em números limitados de associações (grupos de produtores, associações de agricultores, sindicatos de trabalhadores) cuja diferença está fundamentalmente nas funções por elas desenvolvidas, não competindo, portanto, entre si. (...) É o Estado que dá a estas associações o reconhecimento institucional e o monopólio na*

representação de interesses do grupo, assim como é o Estado que delega a elas um conjunto de funções públicas” (p. 818). Isto se dá diferentemente da interpretação de perfil pluralista, em que os interesses gerados na sociedade civil não são organizados em números limitados de associações. “No neocorporativismo, as grandes organizações representativas de interesses não se limitam a exercer pressões externas (como no pluralismo), mas são envolvidas diretamente ou incorporadas no processo de formação e de gestão das decisões” (p. 819).

Assim, os grandes grupos, organizados por produtos específicos ou por um grupo de produtos específicos, por setor, por complexo industrial ou agroindustrial, participam da formação política do Estado e, principalmente, da política econômica. Desta forma, no caso recente da economia brasileira, as câmaras setoriais e os fóruns de negociação poderiam ser os melhores exemplos das transformações em curso no padrão político nacional. Porque seria, utilizando as observações de Schmitter (1974), a interação estratégica entre produtores - às vezes competitiva, às vezes cooperativa, ou, então, imperativa - em um nível intermediário da economia (entre macro e micro, estaria o mesonível) que criaria e sustentaria sua estrutura básica. Este movimento em direção à orquestração de interesses (Graziano da Silva, 1996) ou à consensualidade da política econômica (Bobbio *et al.*, 1993) é que marcaria o movimento de institucionalização e formalização das relações econômicas e políticas.

O que se pode notar na evolução histórica da citricultura brasileira, que culminou com a consolidação do complexo agroindustrial citrícola no início da década de 90 (Paulillo, 1994), é um processo político com condicionantes institucionais e estruturais, movido por arranjos entre organizações representativas de interesses vinculados aos produtos específicos. Ou seja, pelo lado agrícola, os produtores de laranja e, pelo lado industrial, a agroindústria de suco concentrado e a indústria de bens de capital citrícola.

As considerações sobre o associativismo na citricultura paulista

estão atrelados ao movimento geral da agricultura brasileira, no qual a base técnica se alterou, a produção e a produtividade se elevaram, e os complexos agroindustriais foram constituídos. Como observa Rodrigues, *“trata-se de um período onde as organizações empresariais passam por reformulações significativas para poder se adaptar à nova dinâmica da agricultura a partir da consolidação dos complexos agroindustriais. É o momento onde surgem e se consolidam as organizações por produto como forma de se adaptar a esta nova dinâmica já que a política agrícola passa a ser cada vez mais pensada para produtos específicos. (...) existe uma tendência para uma aglutinação em torno dos interesses de um determinado complexo agroindustrial”* (1995, p. 238).

O caso citrícola brasileiro permite caracterizar tal movimento, no qual seu complexo agroindustrial surge em um período de crise do Estado burocrático-autoritário, aliado ao próprio dinamismo do setor. Para tal, é significativa a observação de Draibe: *“a fórmula corporativista prevalecente sofreu um espécie de dominância com o surgimento de formas embrionárias de um neocorporativismo ou, se quiser, de um modo distinto de inserção dos interesses privados nas estruturas do Estado. Criam-se muitos órgãos setoriais, em particular nos conselhos das comissões interministeriais, e a produção das classes produtoras se faz de modo especializado (...). O esboço de uma nova forma surgiu ao se oficializar a representação nas comissões e subcomissões responsáveis pelos estudos de criação e implantação de setores econômicos novos. Isto estimula o surgimento de novos tipos de associações patronais, desencadeando um sistema paralelo de representação de interesses privados, segundo a peculiaridade funcional”* (1985, p. 223-225).

A identificação de tal padrão político no complexo citrícola no final do século é bem articulada por Rodrigues:

“Na citricultura a situação é mais complexa, pois o corporativismo societal permite uma maior autonomia das associações e uma maior heterogeneidade da atuação. Tanto isto é verdade que existem 3 associações relativas às indústrias processadoras -

ABECITRUS, ABRASSUCOS e ANIC - e 3 vinculadas aos citricultores - CT Citricultura da FAESP, ASSOCITRUS e ACIESP -; (...) a evolução das associações empresariais na citricultura indica a consolidação de um padrão neocorporativista de associativismo. As associações que surgem têm uma atuação cada vez menos vinculada ao Estado. Tanto é que cresce na citricultura a idéia de que os problemas do setor devem ser resolvidos exclusivamente pelos representantes do setor. (...) A passagem do corporativismo tradicional para o neocorporativismo na citricultura foi possível porque quando da falência do "Estado patrimonialista e fautor" na segunda metade dos anos 70, o complexo já tinha um grau de maturidade que permitiu uma organização mais autônoma dos seus vários segmentos. (...) tanto o momento histórico de consolidação bem como a dinâmica específica do setor repercutiram intensamente no seu padrão de associativismo" (1995, p. 241).

A presença marcante dessas associações na organização política e econômica do complexo citrícola permite compreender como ele se aproxima do modelo neocorporativista. Em primeiro lugar, porque, no neocorporativismo, as grandes organizações representativas de interesses não se limitam a exercer pressões externas (tipicamente do modelo pluralista), mas são envolvidas diretamente ou incorporadas no processo de formação e de gestão das decisões. Em segundo, a interação estratégica entre os principais agentes produtivos - que pode dar-se de maneira competitiva ou cooperativa e, até mesmo, imperativa - no nível setorial ou dos complexos (nível meso) cria e sustenta sua base. Em terceiro, há o reconhecimento institucional, por parte do Estado, na representação de interesses dessas associações. Em quarto lugar, elas estão organizadas por produtos especificamente citrícolas, e não unicamente pelo mercado, como, também, por arranjos institucionais de características não-econômicas, que funcionam como verdadeiros mecanismos de governança setoriais. Ou seja, de acordo com as palavras de Schmitter (1990), por trocas econômicas, em que a maioria é socialmente construída em um duplo sentido - pelos arranjos multífirmas e pela ação do Estado,

que não impõe regras ou condições aos atores produtivos, como no corporativismo clássico, mas articula e aceita a transmissão de interesses, em uma espécie de “consensualidade” na formalização e implementação da política econômica -.

Quanto às características e definições dos cientistas políticos sobre o modelo neocorporativista, pode-se notar a ausência de um aspecto organizacional básico. Como posto por Bobbio (1993), e já referenciado no presente trabalho, a diferença fundamental entre o número limitado de organizações representativas de interesses está nas funções por elas desenvolvidas, não competindo, portanto, entre si. O que se pode concluir é que o caso atual do complexo citrícola não corresponde, portanto, ao neocorporativismo pleno, porque as associações representativas de interesses dos citricultores têm, ao longo da década, adotado postura de conflito em muitas ocasiões. No entanto, embora não se possa caracterizar tal complexo como representante de um modelo neocorporativista pleno, o cenário organizacional e político real estaria muito próximo de tal plenitude. Como bem conclui Bobbio (1993), a situação ideal jamais foi verificada em algum lugar do mundo, mas este conceito pode, no mínimo, ser útil para analisar tendências e tentativas recorrentes nos mais variados países europeus - acrescentaríamos os latino-americanos -.

3. A consolidação do complexo agroindustrial citrícola brasileiro e a representação dos interesses

A desregulamentação da economia brasileira, a crise fiscal do Estado e o seu enfraquecimento como gestor da política econômica, e até mesmo como empresário, aconteceram simultaneamente ao processo de consolidação dos complexos agroindustriais no país, com a alteração nas suas formas de regulação e a rearticulação dos interesses hegemônicos através do processo de integração das agroindústrias com parcela considerável da agricultura, postos sob uma nova dinâmica: a da articulação dos capitais financeiro, industrial, agrário e comercial.

Neste contexto, durante a década de 80, deu-se o processo de consolidação do complexo agroindustrial citrícola brasileiro, perante o crescimento notável da demanda externa de suco concentrado de laranja e do fortalecimento econômico dos grupos industriais atuantes no segmento processador de suco concentrado. Durante o auge citrícola no Brasil, o crescimento da citricultura aconteceu paralelamente ao do setor agroindustrial, no qual o contrato de participação ou contrato-padrão representou o melhor resultado até hoje visto nas relações econômicas entre os produtores de laranja e os processadores de suco concentrado. São marcantes dessa época o surgimento e a participação ativa das associações de interesses corporativistas. A representação dos produtores de laranja foi fortalecida com a ação da Associação Paulista de Citricultores (ASSOCITRUS), que teve empenho destacável durante a vigência do contrato-padrão, estabelecido entre 1986 e 1995. A representação da indústria processadora também se intensificou a partir do estabelecimento desse contrato. Em 1988, o surgimento da Associação Brasileira dos Exportadores de Citrus (ABECitrus) foi o principal aspecto de uma nova fase: a de consolidação do complexo citrícola.

A característica primordial desta nova fase é a mudança considerável do padrão de regulação do complexo. Com o estabelecimento do contrato-padrão e o surgimento de associações de interesse atuantes, a forma de regulação do complexo citrícola se modifica. A auto-regulação é estabelecida através do crescimento da participação dos agentes produtivos através da ação coletiva e da redução da participação do Estado. Assim, o que se estabelece é uma pretensa maturidade organizacional desse complexo a partir de 1986. O contrato-padrão representava a unificação dos interesses de agentes tradicionalmente conflitantes: os citricultores e as empresas processadoras de suco.

No entanto, essa pretensa maturidade vigorou até 1995. Com a extinção do contrato-padrão, a relação entre a indústria e os citricultores foi agravada. Os novos conflitos significaram a redução das práticas

corporativistas porque a ausência do contrato representou a redução da articulação de interesses entre as associações das duas partes. Isso foi uma barreira para o avanço de uma organização interprofissional⁴. As próprias associações dos citricultores começaram a ser questionadas por uma boa parcela de produtores. Afinal, qual deveria ser a nova posição dessas associações corporativistas diante da extinção do contrato e do início de um processo de reestruturação?

Este quadro sintetiza a evolução organizacional de um complexo que, de 1986 a 1995, viveu uma maturidade jamais vista. É desta perspectiva que surge a possibilidade de analisarmos o processo de reestruturação agroindustrial citrícola, caracterizado pelo recrudescimento do processo de articulação de interesses dos atores produtivos e suas associações.

4. O surgimento das associações de interesses e o ambiente organizacional corporativista no complexo citrícola - 1986/95

As características de ordem econômica não são as únicas para compreender as transformações do complexo citrícola brasileiro. A existência de aspectos significativos na esfera política permitem a ampliação do quadro de análise, fortalecendo as conclusões doravante vinculadas ao processo de consolidação desse complexo agroindustrial. Seu crescimento nos anos 70 e 80 e sua posterior crise, nos anos 90, podem ser analisados sob a ótica corporativista, ao qual a orquestração estratégica entre as associações de interesse privado e o Estado é o ponto central de análise.

No caso do complexo citrícola, o aparecimento das organizações por produto aconteceu paralelamente ao processo de consolidação das atividades agrícola e agroindustrial, iniciado no final dos anos 70. No

⁴ Ortega (1998, p. 16) define "interprofession" como "as corporações que congregam as organizações dos produtores agrários e dos setores industriais de uma mesma cadeia produtiva, ou complexo agroindustrial".

início de tal década, surgiram as primeiras discussões para a formação de uma associação para o complexo citrícola no Estado de São Paulo, composta por diferentes membros que atuavam direta e indiretamente na atividade. No entanto, os interesses divergentes dos mais variados agentes inviabilizou a formação de tal associação. Dessa forma, a constituição da ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE CITRICULTORES (ASSOCITRUS), em 1974, limitou-se a apenas representar os interesses dos produtores de citros.

A formação de uma associação dos citricultores deu-se antecipadamente à criação de uma associação representativa dos interesses industriais. As divergentes solicitações nas primeiras discussões para a constituição da primeira possibilitou um ambiente favorável para a organização dos interesses industriais. Mas qual foi o fator impulsionador? Para Paulillo (1994), “(...) a criação do Comitê de Exportação de Sucos Cítricos junto à Cacex, em meados de 1970, formalizou a política do Estado em facilitar o diálogo entre as agroindústrias e os citricultores pelas negociações do preço da caixa da laranja. Com isso, os segmentos de agricultores e de indústrias do CAI citrícola buscaram representatividade política” (p. 68).

Assim, se, a partir de 1974, a Associação Paulista de Citricultores (ASSOCITRUS) pretendia responder pelos produtores de laranja, o surgimento da Associação Brasileira das Indústrias de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS) buscou legitimar as reivindicações das agroindústrias de suco concentrado. A atuação desta efetivou-se em diversas áreas, como nas negociações de preços da laranja, na formação de um banco de dados, nas convenções trabalhistas, além de realizar-se junto a órgãos nacionais e internacionais.

Até os anos 80, ambas eram consideradas muito fortes. A ASSOCITRUS contava com forte *lobby* nas esferas federal e estadual, representando cerca de 20 mil citricultores no Estado de São Paulo. A ABRASSUCOS representava um número reduzido de grupos industriais, mas com um imenso poder de barganha, devido ao poder oligopsônico

que possuía - na década de 80, era responsável por mais de 80% da produção de suco concentrado brasileiro -.

“O Complexo Agroindustrial citrícola iniciou a década de 80 com a presença de fortes lobbies que representavam os interesses econômicos e políticos das indústrias produtoras de suco concentrado de laranja e também dos milhares de produtores situados no Estado de São Paulo. O Estado passava a atuar de forma indireta e, quando necessário, coordenando a realização dos fóruns de planejamento das políticas comerciais do setor agroindustrial cítrico” (Paulillo, 1994, p. 68).

Até meados dos anos 80, a única representação das indústrias dava-se através da ABRASSUCOS. Mas a década tornou-se marcante para o complexo agroindustrial citrícola brasileiro, pela intensificação da representação de interesses agroindustrial e pelo aparecimento das principais associações corporativistas, tanto no segmento agrícola quanto no industrial.

Durante o período, os choques de interesses entre as próprias agroindústrias tornaram-se inevitáveis. A partir de dissidências entre elas, surgiram a ANIC (Associação Nacional das Indústrias Cítricas), que passou a representar as empresas Citrusuco Paulista, Cargill Citrus, Brascitrus Agroindustrial e Citropectina, e a ABECITRUS (Associação Brasileira dos Exportadores de Sucos Cítricos), responsável pelas empresas do grupo Cutrale. As dissidências também aconteceram no segmento dos citricultores e, em 1988, surgiu a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP), que representava produtores das regiões de Araraquara e Bebedouro.

Pelo lado da citricultura, a necessária criação da Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP) comprovou a estrutura atomizada da produção de laranja nacional. Constituída inicialmente por oito mil produtores, a ACIESP tinha como proposta fortalecer os interesses dos citricultores e adequar a produção de matéria-prima (laranja) às condições do mercado internacional de suco

concentrado.

A ANIC atuava em defesa dos interesses de seus associados, tanto no âmbito nacional como no internacional, além de ter sido responsável pela implantação de um contrato de compra e venda da laranja, já em discussão há algum tempo pelos agentes econômicos da atividade citrícola. A implantação de um contrato de compra e venda de laranja era uma antiga aspiração dos produtores, que pretendiam maior participação nas elevações dos preços do suco no mercado internacional. Com a implementação do contrato, o governo não mais participou, via CACEX, como mediador nas negociações entre produtores e indústrias. Nesse período, a ABECITRUS, recém-constituída, representava unicamente os interesses das empresas vinculadas ao grupo Cutrale nas mais variadas atividades econômicas.

O início dos anos 90 foi marcado por um ambiente politicamente confuso, com a divisão de interesses acirrando o choque representativo no interior do complexo agroindustrial citrícola. *“Através das negociações de preços, tipos de contratos e demais assuntos relacionados à inter-relação agroindústria-agricultura no CAI da laranja, as grandes associações (ASSOCITRUS, ACIESP, ABRASSUCOS, ANIC e ABECITRUS) monopolizaram a política econômica do complexo na busca de um maior poder de barganha”* (Paulillo, 1994, p. 69).

Em 1994, houve a fusão das três entidades que representavam os interesses das indústrias (ABRASSUCOS, ANIC e ABECITRUS). A ABECITRUS tornou-se a única associação representante dos interesses agroindustriais do complexo citrícola. Sua principal preocupação voltava-se ao ambiente externo, em direção à remoção de barreiras tarifárias e não-tarifárias, participações nas negociações com o GATT - atualmente substituído pela Organização Mundial do Comércio (OMC) -, além de atuar em qualquer questão relativa à exportação de produtos cítricos brasileiros. A maior mobilidade da ABECITRUS para com o mercado internacional citrícola, algumas fusões empresariais e a entrada de novos grupos industriais no complexo citrícola na primeira metade da década

de 90 permitiram o crescimento representativo de tal associação.

Essa unificação das associações representativas de interesses agroindustriais do complexo citrícola brasileiro apresentou dois tipos de resultados no final dos anos 90. No segmento processador de sucos cítricos, possibilitou uma significativa congruência de metas e resultados atingidos, já que essa única associação representou o denominador comum entre as agroindústrias processadoras. Neste sentido, a unificação reduziu os conflitos no segmento industrial pela predominância de uma organização de interesses por produto. Por outro lado, com relação ao segmento produtor rural, representou a acentuação do conflito entre indústrias e citricultores, potencializado pelo final do contrato-padrão em 1995. E a estrutura atomizada da citricultura obstrui o fortalecimento econômico e político dos produtores de laranja, e mantém estagnado seu reduzido poder de barganha.

Nesse contexto social e econômico conflituoso, o Estado acenou de forma coordenadora. No início de 1996, foi proposta, em uma solenidade no Palácio do Governo do Estado de São Paulo, a criação de um fórum de debates entre representantes de produtores, fornecedores de insumos, indústrias e Estado. O objetivo era identificar soluções para a atual crise que atravessa o setor, originada dos interesses antagônicos entre produtores e processadores, ocasionando o rompimento do contrato de participação. A instalação de uma Câmara Setorial da Citricultura, proposta para ser realizada em março de 1996, foi anunciada em uma reunião não só com representantes diretamente vinculados ao setor, mas, também, por diversos agentes que atuam indiretamente na atividade citrícola (fornecedores de insumos, agroquímicos, fertilizantes, Estado etc.) na busca de alternativas para o setor.

No entanto, o desenrolar das negociações entre os principais agentes envolvidos (citricultores/indústrias), após essa iniciativa, não alterou o atual quadro de crise, ou seja, a proposta não apresentou os resultados esperados. Ela foi reapresentada em 1997, com a presença do governo estadual como intermediário nas negociações entre citricultores e indústrias. Segundo o Secretário da Agricultura do Estado de São Paulo,

a proposta teria o objetivo de aprimorar o compromisso assumido pelas indústrias de não empregar práticas anticoncorrenciais.

No final de 1997, o surgimento da ABRACITRUS comprovou o reduzido poder de barganha dos citricultores e a tradicional estrutura produtiva atomizada, revelando o descontentamento desses produtores com as então entidades representantes de seus interesses (ASSOCITRUS e/ou ACIESP). Essa nova associação, com cerca de dois mil citricultores filiados, buscava relações mais positivas com as agroindústrias processadoras e o fortalecimento de seu poder de barganha no interior do complexo.

5. Negociação e representação de interesses: as especificidades do complexo citrícola

O poder de barganha tornou-se o fator principal de atuação das associações de interesses. A evolução das relações econômicas entre as agroindústrias e os citricultores no interior do complexo potencializou tal aspecto, porque a extinção do contrato-padrão representou uma reviravolta no processo de negociação citrícola. Dessa forma, a barganha dos “novos contratos” (aqueles feitos a partir de 1995) relevou o poder de mercado como a variável básica de análise.

É importante ressaltar que a ênfase no poder de mercado para o estudo da evolução do complexo citrícola brasileiro pode ausentar outros elementos estruturais relevantes, postos sob os poderes econômico e político. Em seu significado mais geral, a palavra poder designa a capacidade ou a possibilidade de agir, de produzir efeitos. O poder, em seu sentido mais amplo, é a capacidade de determinação intencional ou interessada no comportamento dos outros, que pode ser referida tanto a indivíduos como a grupos humanos ou organizações. As observações de Bobbio (1993) subsidiam a noção de poder de forma geral, devendo ser reconhecido mediante suas três dimensões amplas: o poder de mercado, o poder econômico e o poder político.

No caso citrícola, o poder de mercado implica as relações comerciais entre os produtores de citros e as agroindústrias de suco de laranja. A posse de uma disposição maior de recursos por parte da indústria possibilita maior capacidade na negociação. Desta ordem, o poder de mercado pode ser definido pela característica estrutural da indústria, e pelo qual se determinam a conduta e o desempenho no mercado (Lanzilloti, 1960).

Segundo Kalatzis & Alves (1998), o segmento industrial processador de suco concentrado apresenta características importantes para a estrutura do complexo agroindustrial citrícola, como: alta concentração do setor, no qual as cinco maiores indústrias respondem por mais de 80% da produção total de suco de laranja concentrado (Tabela 1); barreiras à entrada, com significativas economias de escala em produção, distribuição, transporte; integração vertical através de plantação de pomares próprios por parte das grandes indústrias, elevando as barreiras à entrada e assegurando vantagens absolutas de custos, não só ante as potenciais entrantes, como a competidores já existentes; capacidade excedente planejada, o que possibilita atender ao aumento de demandas inesperadas; e economias de escopo, através da utilização da mesma planta industrial para processamento de outros sucos, em períodos que o suco de laranja não é processado.

Tabela 1 - Indicadores de concentração da indústria de suco de laranja no Estado de São Paulo

Indicadores	1980	1985	1990	1995	1996	1997 ¹
Duas maiores empresas%	59,96	63,17	61,53	50,52	48,56	46,25
Quatro maiores%	89,64	90,21	86,75	79,46	76,37	73,41
Empresas com 75% da produção (n)	3	3	3	4	4	5
Índice de Herfindhal	0,2482	0,2539	0,2457	0,1706	0,1580	0,1434
Número de empresas	11	12	12	12	13	12

Fonte: Kalatzis, 1998.

1. Dados referentes até julho.

As posições em que se encontram as empresas de suco de laranja são vantajosas, não só nas negociações individuais como nas relações comerciais através de suas associações, já que as principais características referentes à posição no mercado lhes concedem maior poder de barganha no processo de negociação da matéria-prima (laranja). Entre outras, devem-se ressaltar as seguintes características: concentração ou aquisição de grandes volumes em relação à oferta dos vendedores; ameaça de integração vertical (formação e possibilidade de crescimento de pomares próprios); matéria-prima pouco diferenciada; e capacidade de obtenção de informações sobre a oferta da matéria-prima, preços reais de mercado e custos dos fornecedores em geral.

No entanto, é importante relatar que, no Brasil, as organizações de citricultores e processadores não atuam em compra e venda da laranja. As associações existentes participam mais intensamente das negociações relacionadas ao preço da fruta, as quais são referentes a obtenção e divulgação de informações do mercado internacional e orientação dos associados quanto à negociação de seus produtos (Maia, 1992).

No caso do segmento rural do complexo citrícola, a existência de aproximadamente 20 mil produtores, em sua maioria pequenos e médios, dificulta sua organização, minando as possibilidades de imposição de condições na comercialização das caixas de laranja com as indústrias. A fração significativa que as indústrias compram dos citricultores, a limitada possibilidade de diferenciação de produto, a ausência de ameaça concreta de integração em direção ao processamento por parte dos produtores de citros e a elevada evolução da oferta ante a demanda, entre outros fatores, criam condições desfavoráveis para tais produtores.

A melhor forma de elevar a capacidade de comercialização dos citricultores é através da efetiva atuação de uma associação de representação de interesses. Esta condição é fundamental, principalmente com relação aos produtores de laranja, uma vez que a comercialização se torna complicada para os pequenos citricultores, que devem, ao

mínimo, negociar em *pool*. Assim, amenizariam a situação a curto prazo, pela elevação do poder de barganha.

“O poder de barganha está relacionado com a capacidade de um indivíduo ou de um grupo de reforçar sua posição em relação àqueles com que mantém negociações. Sua distribuição entre os envolvidos condiciona o que caberá a cada parte nas transações. Produtores individuais, em alguns casos, conseguem barganhar preços mais altos e condições mais vantajosas, entretanto o poder efetivo de barganha está geralmente associado à ação de um grupo organizado. A possibilidade de aglutinar produtores que produzem um mesmo produto depende de uma série de fatores, inclusive da natureza do produto, dos objetivos da organização e das alternativas existentes (Thame & Amaro, citados por Maia, 1992, p. 85).

A dificuldade dos citricultores de organizar-se reduz a otimização de suas reivindicações, não só por possuírem uma estrutura atomizada e heterogênea - com mais de 13 mil produtores de laranja -, mas, também, por não existir um consenso a respeito dos interesses individuais, devido à diversidade de produtores existente.

Segundo os dados do Instituto de Economia Agrícola (IEA), em meados dos anos 80, existiam aproximadamente 24 mil propriedades rurais com cerca de 18 mil produtores de laranja no Estado de São Paulo. Já na década seguinte, segundo a ABECITRUS (1997), considerando todo o país, o número de produtores reduziu-se para aproximadamente 13 mil, enquanto o de imóveis rurais elevou-se para algo próximo de 27 mil propriedades.

Nota-se que havia um predomínio de pequenas propriedades, com 74% dos imóveis rurais em que se produzia laranja, seguido pelas médias com cerca 20% do total dos imóveis rurais em 1985/86. Em meados da década de 90, porém, ainda com o predomínio de pequenos e médios, houve crescimento significativo do número de propriedades rurais de médio porte - cerca de 63% -.

Tabela 2 - Tamanho, número de propriedades de laranja e participação no total de propriedades do Estado de São Paulo* - Safras 84/85 e 94/95

Tamanho	Nº de Propriedades 85/86	(%)	Nº de Propriedades 94/95	(%)
Pequenos (até 50)	18 215	74,96	17 869	66,65
Médios (50,1 a 300)	4 990	20,53	8 011	29,88
Grandes (300,1 a 1.000)	888	3,66	738	2,75
Muito grande (acima 1.000)	207	0,85	194	0,72
Total	24.300	100,0	26 812	100,0

Fonte: IEA, 1996

* Classificação do tamanho de propriedades adotada pelo IEA.

Diversas sugestões realizadas por estudiosos da área, procurando solucionar e melhorar as condições nas relações comerciais entre produtores e citricultores, aconselham a implantação de importantes medidas:

- estratégias de integração horizontal, através de associações ou grupos de interesse, possibilitando-lhes maior capacidade de negociação;
- maior controle sobre a evolução da oferta, possibilitando uma melhora das condições de negociação dos produtores, já que evitaria a existência de um excedente sem controle;
- grande habilidade na utilização de tecnologias para melhora de qualidade, produtividade, diminuição dos custos de controle e administração de pomares com o potencial da informática, fazendo com que os produtores disponham de maior vantagem relativa no atendimento às indústrias, que valorizam estes fatores;
- aumento do tamanho da propriedade, uma vez que, segundo Menezes (1993), existe uma correlação positiva entre tamanho da propriedade, qualidade e eficiência produtiva, o que possibilitaria maior facilidade na concessão de créditos e menores custos de colheita oriundos das vantagens de escala das grande plantações, proporcionando

condições de implantar modernas técnicas de plantio e gestão, além de maior capacidade de administrar perdas⁵ ;

- maior coesão, predominância e consciência por parte dos produtores de citros, nas ações coletivas de interesses frente às individuais.

A sugestão de implantação destas medidas indica para a necessidade de uma coordenação estratégica da produção da cadeia como um todo. Di Giorgi (1991) assinala a possibilidade de organizar um “fórum da laranja” como essencial para a sobrevivência de muitos produtores, já que ofereceria uma coordenação estrutural do setor, a exemplo do modelo existente na Flórida. No contexto conflitante do complexo citrícola, Paulillo (1996) observa que somente a representação de interesses agroindustriais se elevou, à medida que se aniquilaram quase que totalmente as representatividades do empregador e do empregado rural.

“Para esse problema complexo, a solução não é individual, mas coletiva. As associações e organizações de produtores e trabalhadores necessitam buscar e encontrar um consciência coletiva. O que poderia um dirigente sindical do lado dos trabalhadores rurais negociar com os produtores? Será que existem pontos que são comuns entre os setores do trabalho e da produção rural? É necessário buscar por ambas as partes os pontos comuns através de um fórum de negociação, mesmo que não seja possível apagar as divergências. É preciso iniciar um processo de criação de confiabilidade para se estabelecer uma política de enfrentamento destes atores sociais e de representação do segmento agrícola, ainda mais agora que a agricultura só pode ser vista de forma complexa e intrincada com os segmentos industriais e financeiros” (Paulillo, 1996, p. 51).

⁵ Embora a maior parte da literatura considere a existência de uma relação positiva entre tamanho da propriedade, qualidade e eficiência produtiva, não significa que as propriedades consideradas pequenas não possam obter eficiência e produtividade equivalentes às de grandes plantações. Em entrevista realizadas com produtores de laranja e agrônomos, a produtividade não depende do tamanho da propriedade.

Por outro lado, *“na ausência de uma associação de barganha, o lado de venda dos mercados agrícolas é caracterizado por competição atomística, sem barreiras à entrada de novos produtores (ou aumento da produção dos já existentes). Ao surgirem associações ou grupos de barganha, sob diversas formas jurídicas, os produtores se integram horizontalmente e ocorre uma mudança na estrutura, o que pode implicar conduta diferente e alterações no desempenho (ou eficiência) do mercado* (Thame & Amaro, citados por Maia, 1992, p. 86).

Com a integração horizontal e a agregação dos recursos individuais dos membros da associação, pode-se articular, de forma mais organizada, os interesses comuns e superar a individualidade de seus membros; conseqüentemente, criar condições que poderiam implicar uma mudança na estrutura e nas relações de poder. Offe destaca que, *“somente na medida em que essas associações dos relativamente sem poder conseguem formar uma identidade coletiva, de acordo com padrões nos quais custos de organização estão subjetivamente esvaziados, poderão elas esperar mudar a relação de poder original. Por outro lado, somente aqueles que estão sem poder é que terão razão para agir em termos não-individuais, na base de uma noção de identidade coletiva, simultaneamente gerada e pressuposta por suas associações”* (1984, p. 70).

A dificuldade das associações de interesses dos citricultores está na composição de sua estrutura ampla, atomizada e heterogênea, tornando-se mais difícil a elaboração de reivindicações em comum acordo. À medida que o tamanho das associações aumenta, tendem a tornar-se também mais complicadas as ações coletivas em comum acordo, além de surgir maior possibilidade de conflito dos interesses de seus membros. Tal fato enfraquece a capacidade de liderança das associações em assegurar e conciliar a representação dos interesses parcialmente contraditórios entre seus membros.

6. Considerações finais

A abordagem neocorporativista permite apontar fatores relevantes para o processo de consolidação dos complexos agroindustriais brasileiros. No plano econômico, a crescente capacidade de negociação das indústrias proporcionou-lhes uma manutenção da taxa de remuneração, o que significou uma considerável redução dos rendimentos dos produtores, transferindo, assim, os prejuízos para o segmento agrícola. A supremacia que a indústria exerce sobre os citricultores nas relações de mercado deriva de seu maior poder, através da alta concentração do setor, das barreiras à entrada com economias de escala, da capacidade ociosa (cerca de 30%), da integração vertical (a plantação de pomares próprios), e da diversificação da atividade, mediante atuação na logística de transporte, como no de subprodutos.

No plano político, a maior capacidade da atual associação representativa dos interesses agroindustriais (ABECITRUS) está associada à estrutura industrial oligopsônica e à maior habilidade de articulação dessas empresas no complexo citrícola, esta potencializada pela unificação das três associações (ABRASSUCOS, ANIC e ABECITRUS) em 1994. A representação de tais interesses está fortalecida perante as associações dos produtores, uma vez que estes possuem estrutura atomizada e heterogênea, dificultando a representação real de seus interesses.

É o reflexo de um corporativismo débil, como observou Rodrigues (1995), em que *“o Estado subsidiou largamente a agricultura e os produtores rurais praticamente não tiveram necessidade de trabalhar na sua organização. (...) Os próprios empresários rurais brasileiros têm reconhecido os limites de sua atuação”*. Ou seja, seriam as dificuldades básicas enfrentadas pelas organizações empresariais. *“Em primeiro lugar, estabelecer uma relação efetiva entre o ‘vértice’ e a ‘base’, entre representantes e representados no seu interior. (...) Nas organizações civis o discurso ora muito conciliador - ASSOCITRUS -*

ora muito agressivo - ACIESP - associado a dificuldades financeiras parecem ser os responsáveis pela lacuna entre representantes e representados. (...) Em segundo, o próprio surgimento de novos sujeitos coletivos. Mesmo o corporativismo societário mais aberto à sociedade civil tem sido atropelado pelos novos movimentos sociais” (1995, p. 242).

Além dos movimentos sociais - a problemática corporativa do acerto entre o vértice e a base -, o corporativismo societário é suscetível a qualquer movimento mais intenso de mercado. E o complexo agroindustrial citrícola brasileiro está vivendo, neste final de século, um movimento deste tipo. O crescimento do mercado interno, com o surgimento de novos produtos - adaptados ao hábito e ao gosto do consumidor brasileiro - como o suco de laranja pasteurizado e o reconstituído, está promovendo a entrada de novas agroindústrias no contexto citrícola nacional, o que aponta para mudanças importantes no intercâmbio das organizações representativas de interesses.

As perspectivas para a representação de interesses dos citricultores serão positivas somente se tais organizações buscarem um posicionamento corretivo, que possibilite melhorar a posição de inferioridade desses produtores frente às indústrias. Entre as principais medidas, estão: estratégias de integração horizontal através de associações ou grupos de interesse; maior controle de planejamento estratégico sobre a evolução da oferta; maiores coesão, predominância e consciência coletiva por parte dos produtores, com negociações em *pool*; formação de câmaras setoriais, fóruns de negociação e cooperativas de vendas, entre outras.

7. Referências bibliográficas

AZEVEDO, P. F.. **Integração Vertical e Barganha**. São Paulo : USP, 1996. Tese de Doutorado em Economia, Faculdade de Economia e Administração.

AIKO, L. & CALDEIRA, K.. Cade força acordo para desmontar cartel. **O Estado de São Paulo**, 17/09/95. Caderno de Economia.

AMORIM, G.. Azeda a relação entre produtores e as indústrias de suco de laranja. **O Estado de São Paulo**, 20/11/95. Caderno de Economia.

BOBBIO, N.; MATTEUCCI, N. & PASQUINO, G.. **Dicionário de Política**. Editora da Universidade de Brasília, Brasília, 1993

CAWSON, A.. **Varieties of Corporativism: the importance of the mesolevel of interest intermediation**. In Cawson (ed.). *Organized interest and the state: studies in mesocorporativism*. London : Sage Publ., 1985. p.1-22.

CESAR, M. C.. Enfim laranja terá mercado com liberdade. **Gazeta Mercantil**, 10,11,12/11/95.

_____. Produtores de laranja criam mais uma entidade de classe. **Gazeta Mercantil**, 06/09/96.

COUTINHO, L. G.; FERRAZ, J. C. *et al.*. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas : Unicamp, 1993.

DI GIORGI, F.. Exaustão do Modelo de Remuneração na Citricultura. **LARANJA**, Cordeirópolis, v. 12, nº. 1, 1991, p. 95-115.

DI GIORGI, F.. Mitos da Citricultura: Ruptura e Modernização. **LARANJA**, Cordeirópolis, v. 15, nº. 1, 1994, p.1-36.

DRAIBE, S.. **Rumos e Metamorfoses - Estado e Industrialização no Brasil: 1930/1960**. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1985.

GARCIA, A.. Nova Análise de Citricultura Brasileira nos Anos Noventa. **LARANJA**, Cordeirópolis, v. 14, nº. 1, 1993, p.1-30.

GRAZIANO DA SILVA, J. F.. **A Nova Dinâmica da Agricultura Brasileira**. Instituto de Economia/UNICAMP, Campinas, 1996.

KALATZIS, A. E. G. & ALVES, F. J. C.. Condição de Entrada no Setor Citrícola. **ECONOMIA & TECNOLOGIA/IEES-Unicamp**, v. 1, nº. 2, 1998, p. 23-35.

_____. **Os Novos Rumos do Complexo Agroindustrial Citrícola: A Exploração de Novos Segmentos de Mercado**. São Carlos : UFSCar, 1998. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção, Departamento de Engenharia de Produção.

INFORMATIVO COOPERCITRUS. Ano IX, nº. 105, julho de 1995.

LANZILLOTTI, R. F.. The superior market power of food processing and agricultural supply firms - its relation to the farm problem.

Journal of Farm Economics, v. 42, p. 1228-1247, Dec. 1960. *In*

OWEN, W.(Ed.) **American agriculture: the changing structure**.

Lexiton, Massachusetts : D.C. Health and Co., 1969.

MAIA, M. L.. **Citricultura Paulista: Evolução Estrutura e Acordos de Preços**. Piracicaba : USP, 1992. Dissertação de Mestrado, Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz.

MAIA, M. L.; AMARO, A. & NORONHA, J. F.. Inter-relações de preços na Citricultura Paulista. **LARANJA**. Cordeirópolis, v. 1, nº. 13, 1992.

MAIA, M. L. & AMARO, A. A. Estrutura do Mercado Citrícola no

Brasil. **LARANJA**. Cordeirópolis, v. 15, nº. 2, 1994, p.85-96.

MAZZALLI, L.. **O Processo Recente de Reorganização Agroindustrial: Do Complexo à Organização “Em Rede”**. São Paulo : FGV, 1995. Tese de Doutorado em Economia, Escola de Administração de Empresas de São Paulo.

MENEZES, V. B.. **A indústria da Laranja: Competitividade e Tendências**. Bahia : Fundação Centro de Projeto da Bahia, 1993.

MÜLLER, G.. As relações micro-macro e indústria-agricultura, o poder econômico e a pesquisa em Ciências Sociais. **Rascunho**, Araraquara/UNESP, nº. 1, 1989.

MORGAN, G.. **Imagens da Organização**. São Paulo : Atlas, 1996.

OFFE, C.. **Duas Lógicas da Ação Coletiva: Notas teóricas sobre a classe social e a forma de organização**. *In* Problemas Estruturais do Estado Capitalista. Rio de Janeiro : Biblioteca Tempo Universitário, 1984, p. 56-118.

. **Atribuição de Status Público aos Grupos de Interesses**.

In Capitalismo Desorganizado. São Paulo : Brasiliense, 1989, p. 223-268.

OLSON, M.. **Theory of Groups and Organizations**. *In* The Logic of Collective Action. Massachusetts : Harvard University Press, 1971, p. 5-52.

PAULILLO, L. F.. **O Processo de Constituição do Complexo Agroindustrial Citrícola na Região de Ribeirão Preto do Estado**

de São Paulo. São Carlos : UFSCar, 1994. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção, Departamento de Engenharia de Produção.

_____. O Avanço do Setor Serviços nos Complexos Agroindustriais: a terceirização e as cooperativas de mão-de-obra na citricultura. **Informações Econômicas.** São Paulo : Instituto de Economia Agrícola, v. 26, nº. 9, setembro de 1996.

RODRIGUES, V. L. G. S.. **Organizações Empresariais por Produto: os casos da Cana-de-Açúcar e da Laranja em São Paulo.** São Paulo : USP, 1995. Tese de Doutorado, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.

SCHMITTER, P. C.. **Still the century of corporativism? The Review of Politics,** Indiana, v. 36, n. 1, Jan. 1974, p. 85-131.

SCHMITTER, P. C.. **Sectors in modern capitalism: modes of governance and variations in performance.** In BRONETTA, R. & DELL'ARUEGA, C. (ed.). Labour relations and economic performance. London : Macmillan Press, 1990, p. 3-39.

SIFFERT FILHO, N.. Citricultura e Indústria: Organizações e Mercados. **RASCUNHO,** Rio Claro : Unesp, nº. 22, 1992. 62 p..

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 em Economia, Escola de Pós-Graduação em Economia.