



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO – UFRRJ

Instituto de Ciências Humanas e Sociais

**DEPARTAMENTO DE DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E
SOCIEDADE - CPDA**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO DE CIÊNCIAS SOCIAIS EM
DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E SOCIEDADE.**

O varejo e a fruticultura no Brasil: uma análise dos impactos na
produção local a partir da abordagem de Global Value Chains.

ANDRÉ LUÍS FUNCCKE

2016



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO – UFRRJ
Instituto de Ciências Humanas e Sociais
Departamento de Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO DE CIÊNCIAS SOCIAIS EM
DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E SOCIEDADE.**

O varejo e a fruticultura no Brasil: uma análise dos impactos na
produção local a partir da abordagem de Global Value Chains.

Sob a orientação do Professor Dr.

John Wilkinson

Tese submetida como requisito parcial para
obtenção do grau de **Doutor em Ciências
Sociais** pelo curso de Pós-Graduação de
Ciências Sociais em Desenvolvimento,
Agricultura e Sociedade. Linha de pesquisa
Instituições Mercados e Regulação.

Rio de Janeiro, julho de 2016

634.04
F982v
T

Funcke, André Luís.

O varejo e a fruticultura no Brasil: uma análise dos impactos na produção local a partir da abordagem de Global Value Chains / André Luís Funcke, 2016.

175 f.

Orientador: John Wilkinson.

Tese (doutorado) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Instituto de Ciências Humanas e Sociais.

Bibliografia: f. 164-168.

1. Global Value Chains - Teses. 2. Global Produce Network – Teses. 3. Frutas - cultivo – Teses. 4. Trabalhadores rurais – Teses. I. Wilkinson, John. II. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Instituto de Ciências Humanas e Sociais. III. Título.

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO

Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento,
Agricultura e Sociedade (CPDA)

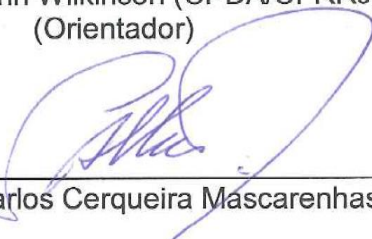
André Luís Funcke

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em
Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade como requisito parcial para
obtenção do grau de doutor em Ciências.

Tese aprovada em 07/07/2016.



Prof. Dr. John Wilkinson (CPDA/UFRRJ)
(Orientador)



Prof. Dr. Gilberto Carlos Cerqueira Mascarenhas (MAPA)



Prof. Dr. Georges Gérard Flexor (CPDA/UFRRJ)



Prof. Dr. Altair dos Santos Ferreira Filho (UFRJ)



Prof. Dr. Renato Sergio Jamil Maluf (CPDA/UFRRJ)

DEDICATÓRIA

Às mulheres da minha vida Renata, Luisa e Paula, sem elas eu não seria o mesmo.

Aos pequenos agricultores, na esperança de que este trabalho possa contribuir um pouco para as suas vidas.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar agradeço meu orientador John Wilkinson, pela sua infinita paciência com meus atrasos e compreensão com minhas dificuldades por problemas pessoais e de saúde. Também pela sua habilidade em estimular minha curiosidade em busca de novos conhecimentos e por sua capacidade de proporcionar novas formas de perceber as pessoas que nos cercam.

As minhas esposa e filhas que suportaram minhas ausências e me deram sempre apoio nos momentos mais difíceis por compreender a importância deste trabalho na minha formação como pessoa e como profissional.

Agradeço ao meu amigo e colega Paulo Rodrigues Fernandes Pereira que gastou muitas horas discutindo comigo este trabalho e que dedicou muitas horas compartilhando relatórios e o levantamento de informações em projetos de pesquisa diversos.

Ao meu amigo e guru Gilberto Mascarenhas, que, com serenidade e conhecimento, deu contribuições valiosas para este trabalho.

Aos professores do CPDA, que possibilitaram meu ingresso na pesquisa sociológica.

Aos professores Renato Maluf e Georges Flexor pela paciência e compreensão e pelas contribuições ao longo da minha formação.

Agradeço também ao professor Altair Ferreira Filho que me acolheu na casa onde trabalho hoje e que me cedeu horas importantes para a conclusão deste trabalho.

Aos produtores rurais e aos sindicalistas que sempre me receberam de portas abertas, com extrema simpatia e que, generosamente compartilharam informações de forma honesta e sincera.

RESUMO

O maior desafio para promover condições decentes de trabalho (segundo a organização Mundial do Trabalho) associados a cadeias de produção integradas com mercados globais é gerar ganhos que beneficiem tanto empresas quanto trabalhadores. As análises de redes de produção global e cadeias de valores têm focado principalmente em empresas, sem considerar o papel do trabalho e de instituições indiretamente ligadas ao meio de produção. O escopo teórico mais utilizado para tratar a questão de inserção de produtores em cadeias de suprimento globalizadas é o Global Value Chain, que, recentemente, sofreu uma ampliação para dar conta não apenas de questões econômicas, mas também de questões sociais. Alguns autores argumentam que o GVC não é um referencial teórico e sim uma abordagem analítica que pode ser usada dentro de diversos enfoques teóricos. No entanto, para dar conta da avaliação de ganhos/perdas sociais foi necessário que o referencial analítico inicial fosse complementado por uma abordagem de rede social de forma a perceber o inter-relacionamento entre todos os atores que influenciam na organização da produção local, incluindo questões relacionadas à legislação, sindicalismo e proteção social. Este projeto de pesquisa visa contribuir para a compreensão de um quadro analítico aplicado ao setor agrícola, que possa investigar o relacionamento entre as melhorias econômicas obtidas por empresas e melhorias sociais dos trabalhadores rurais e pequenos produtores, partindo da suposição de que melhorias econômicas não necessariamente levam a melhorias sociais. O objeto de estudo será a organização produtiva da fruticultura no Brasil, através de pesquisas de campo conduzidas nos perímetros irrigados de Petrolina/Juazeiro, que comporta grandes fazendas comerciais, grandes, médios e pequenos produtores rurais, multinacionais e que tem sua produção voltada tanto aos mercados domésticos como internacionais.

Verificou-se que a inserção de uma região produtiva em cadeias de produção globais através atividades de agregação de valor à produção por intermédio de melhorias técnicas e adequação da produção ao mercado internacional, pode trazer benefícios para grandes e médio produtores, mas geralmente funciona como mecanismo de exclusão de pequenos agricultores com baixa capacidade de investimento, principalmente os familiares. A convergência entre as dinâmicas do mercado doméstico e do mercado internacional é fundamental para ampliar os ganhos econômicos e sociais dos atores que compõem a organização da produção.

Por outro lado, a consecução de ganhos econômicos em ganhos sociais para trabalhadores rurais e agricultores familiares não é imediata, nem garantida pela influência dos atores líderes na coordenação da cadeia produtiva. A obtenção de ganhos sociais está fortemente vinculada à existência de um arcabouço institucional e legal, que garanta voz e poder de negociação por parte dos trabalhadores e foi altamente influenciada pela presença de uma gestão pública com enfoque na busca da equidade social.

Palavras Chaves: Global Value Chain, Global Produce network, *upgrading* econômico, *upgrading* social, pequenos produtores, condições decentes de trabalho.

ABSTRACT

The biggest challenge to promote decent work (according to the International Labor Organization) at regions with the production organization influenced by global supply chains is to generate upgrading that benefit both companies and workers. Analyses of global production networks and value chains have focused mainly on companies, without considering the role of work and institutions indirectly linked to the means of production. The most widely used theoretical scope to address the issue of including local producers in global supply chains is the Global Value Chain. Some authors may argue that the GVC is not a theory but an analytical framework, that can be used within different theoretical approaches. However, to evaluate social up/downgrading, it was necessary that the initial analytical framework was complemented by a social network approach, in order to understand the interrelationship between all parts that influence the organization of local production, including issues related to legislation, trade unions and social protection. This research project aims to contribute to the understanding issues applied to the agricultural sector, investigating the relationship between firm economic upgrading and social upgrading regarding rural workers and small farmers, based on the assumption that economic upgrading does not necessarily lead to social upgrading. The study object is the productive organization of the irrigated region Petrolina / Juazeiro, which includes large commercial farms, large, medium and small farmers, multinational businesses and has its production focused on domestic and international markets.

It was found that the inclusion of a productive region in global supply chains through value-added activities, obtains through technical capacity and standards aiming the international market, can benefit large and medium producers, but usually leads to exclusion of small farmers with low investment capacity, mainly family holders.

On the other hand, the achievement of economic upgrading does not immediately imply in social upgrading to rural workers and small farmers, nor is guaranteed by the influence of the leading firms at the global supply chain. Obtaining social upgrading it is strongly related to the existence of an institutional and legal framework, that ensures voice and bargaining power by workers. This arrangement is highly influenced by the presence of a public administration with a focus on the pursuit of social equity and by the convergence of domestic and international markets.

Key Words: Global Value Chain, Global Produce Network, social upgrading, economic upgrading, small producers, decent work conditions.

Sumário

Capítulo I – Global Value Chains e a produção de frutas no Brasil

1.1. Introdução	1
1.2. A fruticultura no Brasil.....	4
1.2.1. O perfil da produção de frutas.....	4
1.2.2. O dimensionamento da produção do setor produtivos de alimentos frescos....	7
1.2.3. Fluxos de importação e exportação.....	10
1.2.4. A dinâmica de funcionamento dos polos irrigados.....	13
1.3. As dimensões de influência das GVC's sobre a produção de frutas no Brasil.....	21
1.3.1. A influência dos mercados internacionais.....	22
1.3.2. A evolução do mercado nacional.....	24
1.4. A formação dos padrões de qualidade para o mercado de frutas frescas.....	28
1.4.1. Normas governamentais.....	30
1.4.2. Padrões de qualidade privados na Europa.....	34
1.4.3. Padrões de qualidade privados no Brasil.....	36
1.4.4. Um paralelo entre o Brasil e a Europa.....	38
1.4.5. Barreiras de acesso dos pequenos produtores a mercados de qualidade.....	39
1.4.5.1. A questão da escala.....	40
1.4.5.2. A questão da qualidade.....	41
1.4.5.3. Acesso ao varejo: a necessidade do salto de qualidade.....	41

Capítulo 2 - Referencial Analítico

2.1. <i>Global Value Chains</i> como referência analítica para cadeias globais de produção.....	45
2.1.1. Formas de governança e coordenação das cadeias de valor globais (GVC).....	54
2.1.2. A necessidade de ampliar o referencial analítico para GPN.....	56
2.1.3. Upgrading e downgrading econômico e social conforme a ótica da GPN.....	62
2.1.4. As cadeias de produção globais e seus efeitos na ponta de produção.....	65
2.1.5. Upgrading e downgrading econômico e social conforme a ótica da GPN.....	67
2.1.6. Melhorias econômicas e sócias e condições de trabalho descentes.....	72
2.2. Considerações sobre o conceito de padrão de qualidade utilizado em cadeias de valor globais.....	72
2.3. Entre o local e o global.....	74
2.4. O papel do varejo nos países em desenvolvimento.....	77
2.4.1. A transnacionalização do varejo.....	75
2.4.2. Movimentação e reação do varejo regional do Mercosul.....	79
2.4.3. Impactos nos produtores e trabalhadores rurais.....	81

Capítulo 3 – Materiais e métodos.

3.1. Objeto de pesquisa	89
3.2. Delimitação do tema.....	89
3.3. Procedimento de investigação.....	92
3.4. Hipótese.....	100
3.5. Limitações.....	101

Capítulo 4 – Análise e discussão dos resultados.

4.1. Informações de produção relevantes obtidas a partir da pesquisa de campo e compilação de dados do setor produtivo.....	103
4.2. A identificação da dinâmica de atuação dos supermercados estrangeiros no mercado de exportação.....	103
4.3. A dinâmica de atuação dos supermercados no mercado nacional	108
4.3.1 As principais mudanças no perfil do consumidor	109
4.3.2 Evolução da configuração do mercado varejista nacional	110
4.3.3 Estratégias adotadas pelas três grandes redes varejistas	113
4.3.4 Os programas de qualidade das grandes redes varejistas	119
4.3.5 O caminho seguido pelas redes de capital nacional.....	121
4.4 Impacto da nova organização do varejo nacional na cadeia de suprimentos de FLV.....	123
4.5. A evolução da organização dos produtores diante das dinâmicas dos mercados....	126
4.5.1. A escolha entre o mercado nacional ou internacional e suas consequências para as oportunidades de emprego	135
4.6. A avaliação de ganhos e perdas sociais (<i>Social up/downgrading</i>).....	139
4.6.1. Agricultura familiar	140
4.6.2. Oportunidades para o trabalhador rural.....	141
4.6.3. Formalização do trabalho e proteção social	143
4.6.4. Gênero.....	144
4.6.5. Sindicalização, liberdade de associação e empoderamento	144
4.7. Tipos de produção e relacionamento entre os atores dentro da GVC.....	147
4.7.1. Agricultores familiares.....	147
4.7.2. Pequenos produtores individuais.....	148
4.7.3. Associações/cooperativas de pequenos produtores.....	149
4.7.4. Grandes produtores individuais.....	150
4.7.5. Associações/cooperativas de produtores tecnificados.....	152
4.7.6. Grandes produtores integradores.....	152
5. CONCLUSÃO	154
Referências bibliográficas	164
Anexo A	169
Anexo B	170

LISTA DE ABREVIACOES E SÍMBOLOS

ABRAS	Associação brasileira de Supermercados
ASPA	Acompanhamento Sistemático da Produção Agropecuária
CENTEC	Centro de ensino Tecnológico
CIAC	Centro Integrado de Atividades Complementares
Codevasf	Companhia de desenvolvimento do vale do São Francisco e Paraíba
CONSEA	Conselho Nacional de Segurança Alimentar
CtG	Capturing the Gains
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
Ex-works	Preços praticados para a venda de produtos na porteira da fazenda.
EU	União Europeia
EurepGap	Padrão europeu de garantia de boas práticas agrícolas
FDA	United States Food and Drug Administration
FETAPE	Federação dos Trabalhadores da Agricultura do estado de Pernambuco
FLV	Frutas, Legumes e Verduras.
GlobalGap	Padrão global que garante boas práticas agrícolas
GAP	Good Agricultural Practices
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GPS	Global Production Systems
GPM	Boas Práticas de Manufatura e
SSOP	Procedimentos Padrão de Higiene Operacional
GPN	Global Production Network
GVC	Global Value Chains
HACCP	Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDH	ndice de desenvolvimento humano
MFA	Multi Fiber Agreement
PAM	Pesquisa Agrícola Municipal
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
SAN	Segurança Alimentar e Nutricional
SSOP	Procedimentos Padrão de Higiene Operacional

INDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Valor total da produção de FLV no Brasil por região em 2006.....	8
Tabela 2 – Valor total da produção de FLV no Brasil por grupo de produto.....	9
Tabela 3 – Valor de produção das principais lavouras de FLV no Brasil.....	9
Tabela 4 – Volume de produção das principais lavouras de FLV no Brasil.....	10
Tabela 5 – Evolução da importação e exportação de FLV no Brasil.....	11
Tabela 6 – Comércio internacional de FLV em 2010 Por tipo de produto.....	11
Tabela 7 – Comércio internacional de FLV em 2010 por tipo de produto em ton.....	11
Tabela 8 – Comércio internacional de FLV por continente em mil U\$	12
Tabela 9 – Comércio internacional de FLV por continente em ton.....	12
Tabla 10 – Distribuição de terras no Distrito irrigado de Nilo Coelho.....	126

INDICE DE FIGURAS.

Figura 1 - Desenho da cadeia produtiva de FLV no Brasil	5
Figura 2 - Evolução das classes sociais brasileiras.....	26
Figura 3 – Evolução do faturamento dos 500 maiores varejistas do Brasil.....	27
Figura 4 - Níveis de exigência de acesso a mercados de qualidade	43
Figura 5 - Modelo de Desenvolvimento Progressivo de Competências para Acesso ao Mercado	158

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Percentual da população x Evolução das classes sociais - A/B, C e D/E	110
Gráfico 2 – Percentual da população x Evolução de classes sociais – inversão das classes ABC e D/E.....	110
Gráfico 3 – Evolução do faturamento dos 500 maiores varejistas do Brasil.....	112
Gráfico 4 – Participação de mercados das 500 maiores redes varejistas no Brasil.....	113

INDICE DE QUADROS

Quadro 1 – Os polos irrigados no Brasil	18
Quadro 2 – Volume de produção e faturamento dos polos de fruticultura no Brasil.....	19
Quadro 3 - Análise comparativa de duas regiões de fruticultura irrigada no Nordeste.....	20
Quadro 4 – Características das normas governamentais.....	33
Quadro 5 – Eixos de atuação dos programas de qualidade privados no Brasil.....	38
Quadro 6 – Tipos de governança para GVC.....	61
Quadro 7 - Valores e volumes de produtos frescos exportados pelo Brasil.....	106
Quadro 8 - Marcas associadas as três grandes redes varejistas no Brasil	117
Quadro 9 – Destino da produção de frutas do vale do São Francisco (ton).....	137
Quadro 10 – Exportação de uvas do Brasil	138

INDICE DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1 – Vista aérea do polo de Petrolina/Juazeiro.....	14
Ilustração 2 – Empresas de seleção, embalagem e exportação VDS	107
Ilustração 3 – Distrito irrigado de Nilo Coelho.....	127
Ilustração 4 – Produtor familiar	128
Ilustração 5 – Produtor Heraldo Rego	128
Ilustração 6 – Associação de Pequenos Produtores de Uva do Bebedouro.....	129
Ilustração 7 – Produtor Rogério Passos	129
Ilustração 8 – Cooperativa Agrícola de Juazeiro – CAJ.....	130
Ilustração 9 – Timbauba – cultivo	130
Ilustração 10 – Timbauba – embalagem	130
Ilustração 11 – Timbauba – câmara fria	131

Capítulo I - Global Value Chains e a produção de frutas no Brasil

1.1. Introdução

Desde o final do século passado, segmentos importantes da produção e comercialização agrícola vêm passando por uma nova fase impulsionada pelo processo de liberalização econômica e de maior integração dos mercados em escala global. Nesse novo contexto agroalimentar, o Brasil vem sofrendo a influência de Sistemas Globais de Produção em diversos setores da produção agropecuária tais como grãos, carnes, açúcar, café e hortifruticultura, que experimentam os desafios tanto do comércio internacional, quanto da crescente presença de empresas multinacionais no país gerando a necessidade de atender mercados institucional e organizacionalmente distintos.

O principal objetivo desta tese é avaliar os impactos da reorganização das cadeias de produção global da fruticultura na estrutura de produção local. Serão investigadas oportunidades oferecidas a produtores rurais e trabalhadores, a partir do engajamento da produção local na realização de atividades de valor. Também serão consideradas as perdas e exclusões de atores do sistema produtivo em função da presença de mecanismos de governança da cadeia de produção. Estes movimentos na posição dos atores em função do engajamento ou exclusão das cadeias de produção global serão tratados como perdas ou ganhos, o que a literatura denomina como “*upgrading*” ou “*downgrading*”.

Os referenciais teóricos utilizados nesta tese estão relacionados com os quadros analíticos apresentado pelas *Global Value Chains* e *Global Production Network*.

A escolha de tomar por base o setor de fruticultura para desenvolver o trabalho de pesquisa que fundamenta a elaboração desta tese, se dá por diversos motivos e interesses relacionados ao objetivo, que pretende estudar os impactos das cadeias globais de produção na organização local de produtores considerando não apenas aspectos econômicos, mas também sociais.

Em primeiro lugar, diferente de setores de produção como carnes, grãos e cana dominados por grandes propriedades de escala comercial, o setor de alimentos frescos apresenta um conjunto de situações que envolvem tanto uma enorme quantidade de produtores familiares, quanto propriedades com instalações agroindustriais altamente

tecnificadas, permitindo assim a avaliação de aspectos econômicos e sociais relacionados tanto com trabalhadores rurais, quanto com pequenos produtores.

Um segundo motivo se dá pelo fato deste ser um setor extremamente relevante do ponto de vista econômico e cujo dimensionamento, em termos de valores para 2009, foi estimado em 17,3 milhões de Dólares a preços de venda de produtos na porteira da fazenda (ex-works).

Além de apresentar uma produção expressiva, este setor apresenta uma organização complexa que conta com influências de agroindústrias, do varejo, do atacado e de atravessadores, que representam uma rica gama de canais de distribuição.

Um quarto motivo está relacionado com o fato de que grande parte dos produtos de fruticultura é vendida ao consumidor final *in natura* estando, portanto, sujeitos a convenções de qualidade muito complexas, que variam desde sustentabilidade do processo de produção até questões fitossanitárias de conformidade com padrões de sabor e aparência.

O local escolhido para a pesquisa de campo junto a instituições, produtores rurais e trabalhadores rurais foi o perímetro irrigado de Petrolina e Juazeiro, que é representativo da dinâmica de produção de frutas no Brasil.

No entorno de Juazeiro (BA) e Petrolina (PE) encontra-se o maior polo de fruticultura irrigada do Brasil que, segundo dados da Pesquisa Agropecuária Municipal – PAM de 2007, apresenta uma produção de horticultura superior a 1,16 milhões de toneladas (IBGE, 2009). Estas frutas e hortaliças são produzidas em uma área de 45.174 hectares ocupada por mais de 6000 lotes destinados a pequenos produtores e mais de 500 lotes ocupados por médios e grandes produtores, inclusive empresas (CODEVASF, 2008). Existem projetos em andamento para o lançamento de mais dois grandes perímetros irrigados, Salitre e Pontal. Somente o lançamento de Salitre adicionaria uma área de cerca de 45.000 ha e Pontal no mínimo outro tanto.

Entre os produtos da região podemos encontrar abóbora, feijão, tomate, melancia, acerola, banana, coco, goiaba, manga e uva (DINC, 2008).

As atividades relacionadas com a agricultura irrigada transformaram o polo de Petrolina/Juazeiro em uma importante região fornecedora de alimentos integrada a rede global de produção (GPN) no setor de frutas frescas e vegetais (CAVALCANTI, 2004).

A seguir será apresentada uma visão geral do setor de FLV, que pretende aprofundar o entendimento da dinâmica à qual este segmento está sujeito.

O primeiro capítulo apresentará um perfil do setor de produção de alimentos frescos, entre eles as frutas, demonstrando a sua relevância e a sua dinâmica, bem como a caracterização dos principais atores da cadeia produtiva, representados pelas redes de varejo, intermediários e produtores e trabalhadores rurais.

Serão tratados, também, aspectos relacionados com os movimentos de reorganização das grandes redes de supermercados, que constituem as empresas líderes desta cadeia produtiva. Estes movimentos se dão em dois eixos principais. O primeiro é o eixo de comércio internacional, já tradicionalmente abordados nas análises de GVC. O segundo é o mercado doméstico, que recentemente passou a ser dominado por grandes multinacionais do setor de supermercados.

Finalmente, este capítulo apresenta uma análise profunda dos padrões de qualidade que funcionam como mecanismo de governança da cadeia de valores em questão, tanto do ponto de vista do mercado internacional quanto do mercado doméstico. É importante ressaltar que as informações apresentadas na discussão sobre os padrões de qualidade são resultado de um levantamento extenso de dados primários, compostos pelas legislações brasileira e europeia, e apresentam uma análise original sobre o assunto.

O segundo capítulo discute a evolução do referencial analítico utilizado nesta pesquisa, ressaltando características dos quadros analíticos *Global Commodity Chain*, *Global Value Chain* e *Global Production Network*, incluindo os aspectos que são considerados *up/downgrading* para os diversos atores da cadeia de produção. Num segundo momento este capítulo discute os conceitos de qualidade utilizados no quadro analítico *Global Value Chain* e suas limitações. Finalmente, este capítulo repassa a principais literaturas sobre a dinâmica das grandes redes de varejo diante do processo de globalização.

O terceiro capítulo apresenta os materiais e métodos utilizados para o desenvolvimento desta tese, que teve sua pesquisa conduzida ao longo de três anos, mas que também se apropriou do extenso conhecimento e atuação profissional do autor no mercado de exportação de frutas, desde o ano de 2002.

O quarto capítulo discute os resultados da pesquisa, apresentando a posição dos diversos atores da cadeia de valores ao final da pesquisa de campo, bem como os principais movimentos de *upgrading* e *downgrading* identificados para cada ator.

O quinto capítulo conclui que os produtores rurais de maior porte, que apresentam capacidade de investimento, conseguem se beneficiar positivamente das cadeias de valor globais, tanto no eixo internacional quanto no nacional. Os pequenos e médios produtores

geralmente conseguem se beneficiar da inserção na cadeia de valores global, mediante duas situações: a participação em cooperativas de produção e a ocorrência da integração entre os eixos de mercado nacional e internacional, que ampliam as opções de colocação dos seus produtos no mercado e reduzem os custos de transação.

O agricultor familiar geralmente é excluído da cadeia global de produção pois tem grandes dificuldades de se apropriar de valores agregados das atividades da cadeia de produção por dois motivos principais. O primeiro está associado à baixa capacidade de investimento, que limita a sua condição de adquirir a capacitação necessária para ingressar na cadeia de valores. O segundo está relacionado ao fato de que ele não se beneficia da interação em redes que oferecem suporte social. Isto ocorre pois há um conflito de representação social onde, enquanto representado pelo sindicato dos trabalhadores rurais, ele não se beneficia da convenção trabalhista e não é apoiado como produtor. Na prática o produtor rural se encontra em um limbo de representatividade social, no que diz respeito especificamente a sua inserção em cadeias globais de produção.

Finalmente o trabalhador rural é o grande beneficiado pela integração dos mercados nacional e internacional, situação que gera oferta de empregos continuados, independente de gênero, com respaldo social da ação sindical e pela combinação de um conjunto de políticas públicas desenvolvidas para apoiar a sua inserção nas cadeias globais de produção através de capacitação e estrutura de apoio social.

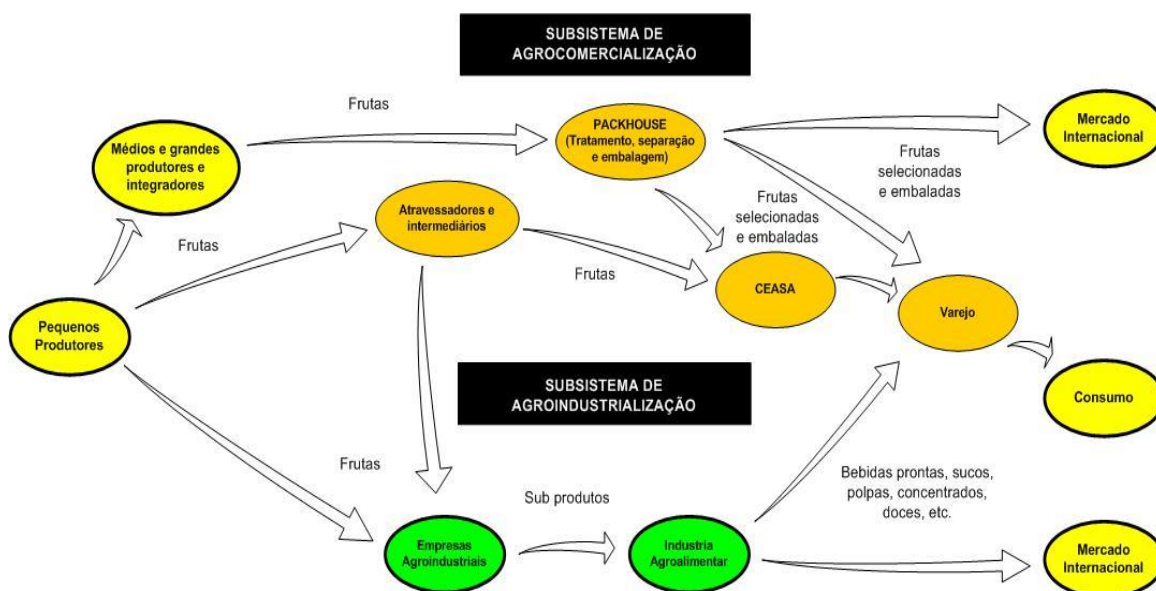
1.2. A fruticultura no Brasil

1.2.1. O perfil da produção

A produção de frutas brasileira engloba uma grande variedade de produtos em função da diversidade de climas, dimensões continentais, disponibilidade de recursos naturais do Brasil e das pesquisas para implantação de cultivares em áreas de produção antes inimagináveis. De frutas exóticas a frutas características de climas temperados, flores, plantas ornamentais e hortaliças, pode-se encontrar uma ampla gama de variedades que representam oportunidades diversas tanto para o crescente mercado nacional como no mercado internacional.

A cadeia produtiva da fruticultura tem uma vertente direcionada à comercialização, tanto no mercado nacional, como internacional e outra direcionada à industrialização, este último aplicável principalmente a quase todas as frutas.

Figura 1 – Desenho da cadeia produtiva de frutas no Brasil



Fonte: Wilkinson et al., 2009.

Em estudo realizado para o BNDES, visando identificar a dinâmica de produção e investimentos para a fruticultura brasileira, Wilkinson et Al. (2009) elaboraram o diagrama apresentado na Figura 1, que representa o formato da cadeia produtiva. Apesar de ter como foco apenas o segmento de frutas, a estrutura abaixo representa com bastante precisão o setor de FLV como um todo, que compartilha o mesmo sistema de distribuição para frutas, legumes verduras e flores.

Conforme descrito por Wilkinson et Al (2009), a organização dos produtores brasileiros está dividida em quatro grandes grupos, que podem ser distinguidos uns dos outros por sua escala e por seu grau de integração com outros produtores.

- Os pequenos produtores que atuam de forma individual têm acesso restrito ao mercado interno. Raramente são fornecedores de mercados internacionais, salvo produtos com altíssimo valor agregado. De uma forma geral a sua

produção abastece mercados locais e regionais e o produto é vendido para grandes integradores ou a caminhoneiros atravessadores. Os padrões de qualidade são variáveis e geralmente obedecem a determinação dos compradores individualmente. Apresentam baixo nível de controles residuais e de tecnificação, que geralmente só é encontrado quando o produtor se localiza dentro de perímetros irrigados. O PRONAF é sua principal fonte de financiamento e normalmente está inserido dentro de uma cadeia de fornecimento onde o aspecto de preço é o mais valorizado.

- Os pequenos produtores cooperativados têm acesso ao mercado interno através de pequenas redes varejistas, distribuidores de grandes centros e mercados locais. O acesso ao mercado internacional fica restrito aos casos de produção de frutas de maior valor agregado. Existe uma maior preocupação com padrões de qualidade sob força de condutas comerciais cooperativadas ou de obtenção de selos de certificação. Começam a apresentar algum nível de controles residuais e geralmente apresentam maior nível de tecnificação em função das exigências de qualidade do conjunto de produtores e da presença de mecanismos de trocas de informação mais eficientes. A principal fonte de financiamento ainda é o PRONAF. No entanto, começam a se tornar mais comuns os financiamentos de infraestrutura e de certificação através de projetos que estimulem o desenvolvimento regional ou as ações cooperativadas. Apesar das maiores exigências de qualidade envolvidas em suas atividades, o preço ainda é o principal mecanismo de controle da cadeia produtiva.
- Os grandes produtores individuais têm acesso a grandes redes varejistas podendo, escoar a produção de menor qualidade através de canais de comercialização alternativos. Têm também acesso ao mercado internacional. Os padrões de qualidade são bem definidos, atendendo a regras claras de mercado e muitas vezes a necessidade de certificação. Apresentam elevado nível de controles residuais e de tecnificação como forma de busca de produtividades mais elevadas. As principais fontes de financiamento são o capital próprio, programas como os dos bancos de desenvolvimento regionais, fontes bancárias tradicionais, ou ainda de compradores internacionais. A cadeia de produção neste caso é regida através de contratos com padrões de qualidade bem definidos. Apesar de estar sujeito à formação de preços através da venda

em consignação, geralmente alcançam uma melhor remuneração da sua produção em função do leque de alternativas de mercados à sua disposição.

- Os grandes produtores e integradores de produção têm características semelhantes ao grupo anterior, com acesso a grandes redes varejistas, podendo assim, escoar a produção de menor qualidade através de canais de comercialização alternativos e também com acesso ao mercado internacional. Da mesma forma, têm padrões de qualidade bem definidos, alto nível de controles residuais e de tecnificação como forma de busca de produtividades mais elevadas e de alinhar a produção dos pequenos produtores integrados. São ao mesmo tempo tomadores e provedores de financiamento a partir de recursos obtidos com capital próprio, programas como os Bancos de desenvolvimento regionais, fontes bancárias tradicionais, ou ainda de compradores internacionais e muitas vezes financiam os pequenos produtores integrados através do fornecimento de insumos ou de tecnologia de produção.

Dentro da configuração apresentada para o setor de produção de alimentos frescos, cabe ressaltar dois pontos que representam as principais tendências do setor. O primeiro, relacionado com a produção de vegetais frescos, indica uma forte tendência de tecnificação da produção deste setor, caracterizada pela implantação e desenvolvimento dos polos de agricultura irrigada. O segundo é a consolidação das grandes redes varejistas que representam hoje uma parcela significativa do varejo brasileiro (como será discutido adiante) e o conseqüente aumento das exigências de qualidade e de padrões de segurança dos alimentos.

Em meio a estas tendências nota-se a crescente expansão de “contratualização” entre produtores rurais e as redes varejistas, geralmente relacionadas à imposição de *standards* privados de qualidade (Wilkinson, 2003).

1.2.2. O dimensionamento da produção do setor produtivo de alimentos frescos

O objetivo deste item é oferecer uma visão da dimensão da produção de alimentos frescos no Brasil. Para tal, a única fonte de dados que oferece informações abrangentes sobre este tema é o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, através de dois tipos de

levantamentos: Pesquisa Agropecuária Municipal (PAM) e o Censo Agropecuário. Para entender os dados apresentados, bem como as suas limitações, é importante uma breve explicação sobre o objetivo e a abrangência destas fontes de informação.

A Pesquisa Agropecuária Municipal (PAM) do IBGE é uma base de dados que oferece informações bastante completas, incluindo área de cultivo, rendimento das culturas, volume e valor das colheitas. No entanto, as informações apresentadas na PAM são elaboradas por comitês municipais, formados pelo Banco do Brasil, IBGE e secretaria de agricultura Municipal e EMATER, tendo como um dos seus objetivos o direcionamento para potenciais de financiamento agropecuário. Desta forma a PAM abrange apenas as principais culturas (*main crops*), sejam elas permanentes ou temporárias, o que faz com que segmentos importantes avaliados neste estudo tais como hortaliças, flores e plantas ornamentais não sejam considerados nesta fonte de dados.

Uma alternativa para analisar as culturas não consideradas pela PAM seria a utilização da ASPA (Acompanhamento Sistemático da Produção Agropecuária), realizada pela EMATER (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural). No entanto, esta também apresenta limitações como a dificuldade de compilação dos dados a nível nacional, bem como a não existência de convênios de atuação em diversos municípios.

Desta forma, a fonte de dados que melhor aborda as culturas secundárias é o Censo Agropecuário onde existem informações consistentes sobre a produção de hortaliças, flores e plantas ornamentais. A principal restrição é o fato de que o censo é realizado através de levantados a cada 10 anos, sendo o último em 2006. Outra restrição é que os dados de flores/plantas ornamentais não apresentam volumes, ficando o seu dimensionamento unicamente por conta dos valores de produção. É importante também mencionar que o censo de 1996 apresenta informações restritas sobre estas categorias, o que impede a avaliação da evolução destas culturas. O Anexo A contém a descrição de todas as culturas que foram consideradas neste levantamento.

Tabela 1 – Valor total da produção de FLV no Brasil por região em 2006 (mil Reais).

Brasil	28.008.557	100,0%
Norte	1.109.366	4,0%
Nordeste	6.883.772	24,6%
Sudeste	12.513.800	44,7%
Sul	6.004.872	21,4%
Centro-Oeste	1.486.409	5,3%

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE e da PAM.

O valor total da produção de FLV no Brasil em 2006, incluindo plantas ornamentais e flores, foi de 28 bilhões de Reais. Quase a metade desta produção está concentrada na Região Sudeste, o que se explica pela grande concentração da produção de cítricos, bem como pela grande produção de legumes e verduras, que tendem a se concentrar próximo aos grandes centros urbanos, no caso, Rio de Janeiro e São Paulo.

Tabela 2 – Valor total da produção de FLV no Brasil por grupo de produto.

Valor Total da produção de FLV no Brasil (mil Reais)		
2006		
Culturas Principais	24.708.178	88%
Hortaliças	2.844.787	10%
Flores e plantas ornamentais	455.592	2%
Total	28.008.557	100%

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE e da PAM.

As principais culturas relacionadas na PAM representam 88% da produção do total de FLV e incluem a grande maioria das frutas produzidas comercialmente no país, bem como importantes legumes como batata, tomate e feijão. Desta forma a avaliação da evolução das principais culturas dá uma excelente ideia do desenvolvimento deste mercado no Brasil e será adotada sempre que necessária uma análise temporal dos produtos.

Tabela 3 – Valor de produção das principais lavouras de FLV no Brasil.

	Valor de produção das principais lavouras de FLV no Brasil (mil Reais)								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Brasil	14.155.821	17.961.030	20.368.343	20.760.073	21.403.315	24.708.178	25.803.622	30.580.292	29.018.802
Norte	604.669	810.462	994.027	881.621	912.546	1.011.122	1.040.831	1.089.710	1.206.709
Nordeste	2.935.164	4.228.595	4.631.579	4.817.733	5.279.616	6.309.832	7.090.117	8.089.602	8.037.235
Sudeste	6.901.448	8.219.690	8.945.244	9.646.441	9.599.632	10.693.462	11.255.441	12.577.140	11.612.437
Sul	2.986.527	3.712.438	4.648.862	4.377.798	4.415.447	5.408.906	5.149.561	6.989.095	6.404.021
Centro-oeste	728.007	989.848	1.148.632	1.036.481	1.196.079	1.284.851	1.267.674	1.834.750	1.758.399

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE e da PAM.

Os valores considerados neste estudo representam os preços ex-works. Na tabela 03 pode ser observado que o valor da produção duplicou de 2001 para 2009, o que caracteriza um crescimento notável deste segmento. No entanto, se avaliarmos a quantidade produzida em toneladas (tabela 04), pode ser observado que a variação entre 2001 e 2009 foi de apenas

17%, o que indica que os produtos tiveram uma agregação de valor considerável. Este fato pode ser explicado através de considerações que serão realizadas em seções adiante.

Tabela 4 – Volume de produção das principais lavouras de FLV no Brasil

	Qauntidade de produção das principais lavouras de FLV no Brasil (toneladas)									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Brasil	45.217.327	50.192.632	49.624.970	50.336.619	49.866.306	52.116.331	53.505.732	53.986.272	52.792.613	
Norte	2.084.529	2.419.968	2.727.604	2.459.245	2.296.351	2.510.112	2.578.339	2.246.164	2.199.500	
Nordeste	9.206.141	10.692.038	10.805.387	11.047.043	11.401.947	12.809.069	12.798.493	13.483.053	12.819.138	
Sudeste	24.497.188	26.539.156	25.577.659	26.417.456	26.257.828	26.124.828	26.560.077	26.317.208	25.320.021	
Sul	7.369.295	8.169.266	8.076.442	8.277.869	7.733.301	8.389.407	9.220.723	9.179.496	9.235.636	
Centro-oeste	2.060.174	2.372.204	2.437.878	2.135.006	2.176.879	2.282.915	2.348.100	2.760.351	3.218.318	

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do IBGE e da PAM.

1.2.3. Fluxos de importação e exportação

A balança comercial brasileira relativa aos itens de FLV apresentou em 2010 um saldo positivo de 151 milhões de Reais., com US\$ 896 milhões de dólares exportados e 745 milhões importados, havendo um relativo equilíbrio no fluxo de comércio internacional do Brasil neste segmento.

No entanto, a análise dos dados desde 2001 mostra que a situação nem sempre foi esta. Em alguns anos como em 2003 e 2007, o Brasil exportou quase o dobro do valor importado. Tanto importações quanto exportações apresentaram um crescimento significativo nos últimos nove anos, mas o crescimento do mercado interno e a desvalorização das moedas fortes diante do Real motivaram esta mudança de padrão. Entre 2001 e 2009, as exportações cresceram 133% enquanto as importações aumentaram mais de 200% (tabela 4). Este quadro consolida uma relação de trocas equilibrada com os países do hemisfério Norte, característico de economias robustas de lado a lado. A característica de economia exportadora exclusivamente de matérias primas para países do primeiro mundo se desfez e atualmente tanto importações quanto exportações envolvem tanto produtos frescos como processados.

Em 2010 este quadro se concretiza com as importações ultrapassando as exportações em mais de 250 milhões de Reais. Dentre os diversos produtos comercializados, o maior peso cabe às frutas, com valores significativos tanto de entrada como de saída do país. Plantas ornamentais representam uma pequena parcela do movimento comercial internacional, sendo que neste item os produtos importados apresentam um valor agregado muito superior aos produtos exportados. O grande desequilíbrio ocorre no fluxo comercial

de produtos hortícolas, incluindo raízes e tubérculos, liderados em maior parte pelas importações de alho vindo da China (Tabela 5).

Tabela 5 – Evolução da importação e exportação de FLV no Brasil.

EVOLUÇÃO DA DISPONIBILIDADE DE PRODUTOS NO BRASIL (Ton)												
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Evol. 01/08	2009	Evol. 01-09	Evol. 08-09
Produção	45.217.327	50.192.632	49.624.970	50.336.619	49.866.306	52.116.331	53.505.732	53.986.272	19,4%	52.792.613	16,8%	-2,2%
Importação	464.312	425.614	653.546	693.726	771.321	789.754	865.154	959.419	106,6%	899.426	93,7%	-6,3%
Exportação	719.536	789.246	928.220	970.424	942.458	913.208	1.140.028	991.911	37,9%	912.685	26,8%	-8,0%
Saldo	44.962.103	49.829.000	49.350.296	50.059.922	49.695.169	51.992.877	53.230.857	53.953.780	20,0%	52.779.354	17,4%	-2,2%
% Import/Prod	1,0%	0,8%	1,3%	1,4%	1,5%	1,5%	1,6%	1,8%		1,7%		
% Export/Prod	1,6%	1,6%	1,9%	1,9%	1,9%	1,8%	2,1%	1,8%		1,7%		

EVOLUÇÃO DA DISPONIBILIDADE DE PRODUTOS NO BRASIL (US\$)												
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Evol. 01/08	2009	Evol. 01-09	Evol. 08-09
Produção	6.019.101	6.129.551	6.631.611	7.096.041	8.797.610	11.358.118	13.246.841	16.646.255	176,6%	14.559.272	141,9%	-12,5%
Importação	248.414	178.486	273.478	339.405	421.669	484.529	597.189	876.157	252,7%	748.871	201,5%	-14,5%
Exportação	384.268	410.855	542.943	637.796	724.458	749.967	1.002.687	1.023.818	166,4%	896.580	133,3%	-12,4%
Saldo	5.883.247	5.897.182	6.362.147	6.797.650	8.494.821	11.092.680	12.841.342	16.498.594	180,4%	14.411.563	145,0%	-12,6%
% Import/Prod	4,1%	2,9%	4,1%	4,8%	4,8%	4,3%	4,5%	5,3%		5,1%		
% Export/Prod	6,4%	6,7%	8,2%	9,0%	8,2%	6,6%	7,6%	6,2%		6,2%		

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da Pesquisa Agrícola Municipal e Aliceweb, 2011.

Tabela 6 – Comércio internacional de FLV em 2010 por tipo de produto.

Comércio Internacional Brasileiro por Tipo de Produto - Valores em mil US\$

Ano 2010	Importação	Exportação	Saldo
06 - Plantas vivas e produtos da floricultura	25.766,99	28.753,90	2.986,91
07 - Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis	620.775,58	19.126,22	-601.649,36
08 - Frutas; cascas de cítricos e de melões	564.405,83	875.201,21	310.795,39
TOTAL	1.210.948,40	923.081,33	-287.867,07

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da Pesquisa Agrícola Municipal e Aliceweb, 2011.

Tabela 7 – Comércio internacional de FLV em 2010 por tipo de produto em ton.

Comércio Internacional Brasileiro por Tipo de Produto - Quantidade em Toneladas

Ano 2010 - Quantidade (ton)	Importação	Exportação	Saldo
06 - Plantas vivas e produtos da floricultura	3.055,40	7.107,64	4.052,24
07 - Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis	526.464,74	27.096,71	-499.368,02
08 - Frutas; cascas de cítricos e de melões	377.529,94	819.570,24	442.040,31
TOTAL	907.050,07	853.774,59	-53.275,48

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da Pesquisa Agrícola Municipal e Aliceweb, 2011.

A Europa continua sendo o maior parceiro comercial do Brasil neste segmento, com destaque para a exportação de frutas frescas. No entanto, a Ásia surge como o segundo maior

movimento no comércio internacional, superando a América do Norte. O fluxo comercial Norte-Sul não chega a ser invertido, mas o crescimento do comércio internacional com a Ásia tem sido significativo nos últimos anos, principalmente no que diz respeito às importações.

A crise internacional de 2008 teve influência significativa na economia brasileira. O setor de FLV, assim como outros, também sofreu impacto negativo. De 2001 a 2008, o volume de produção brasileira vinha evoluindo de forma constante, a uma média de 2,8% ao ano, totalizando um crescimento de 19,4%. De 2008 para 2009, verifica-se um recuo de 2,2%. Os volumes de exportação, assim como os de importação, caíram cerca de 12 %, refletindo a maior severidade da crise na Europa e nos estados Unidos.

Tabela 8 – Comércio internacional de FLV por continente em mil US\$.

Comércio Internacional Brasileiro por Continente - Valores em mil US\$			
Ano 2010 - Valor (000 US\$)	Importação	Exportação	Saldo
AMÉRICA LATINA	745.384,22	38.188,25	-707.195,97
AMÉRICA DO NORTE	49.519,27	242.229,19	192.709,92
EUROPA	128.973,21	587.542,38	458.569,17
ÁFRICA	7.237,53	5.846,31	-1.391,22
ÁSIA	278.295,32	46.157,06	-232.138,25
OCEANIA	1.538,87	3.118,15	1.579,28
TOTAL	1.210.948,40	923.081,33	-287.867,07

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da Pesquisa Agrícola Municipal e Aliceweb, 2011.

Tabela 9 – Comércio internacional de FLV por continente em ton.

Comércio Internacional Brasileiro por Continente - Quantidade em Toneladas			
Ano 2010 - Quantidade (ton)	Importação	Exportação	Saldo
AMÉRICA LATINA	647.248,08	108.009,41	-539.238,67
AMÉRICA DO NORTE	36.943,56	86.499,33	49.555,78
EUROPA	82.950,39	624.332,19	541.381,80
ÁFRICA	6.429,49	3.862,30	-2.567,20
ÁSIA	132.857,64	30.452,08	-102.405,56
OCEANIA	620,91	619,28	-1,63
TOTAL	907.050,07	853.774,59	-53.275,48

Fonte: Elaborado a partir de dados do Aliceweb, 2011.

1.2.4. A dinâmica de funcionamento dos Polos Irrigados

Uma das importantes características da fruticultura brasileira é a sua crescente estruturação em polos de produção, organizados em torno de áreas com potencial de irrigação distribuídas pelas diversas regiões de Norte a Sul do país. Os polos frutícolas representam 7% da área plantada e 35% da produção de frutas no Brasil, o que demonstra a elevada produtividade destas regiões. Nestes polos são produzidos 6,9 milhões de toneladas de frutas frescas gerando uma renda de R\$ 4,4 bilhões de Reais.

Isso é possível em função da concentração de diversos aspectos favoráveis nas regiões produtoras, tais como elevado grau de tecnificação das culturas, a implementação de uma infraestrutura especializada que permite melhor eficiência logística, maior capacitação técnica dos produtores, utilização eficiente dos recursos hídricos e disponibilidade de mão-de-obra com capacitação específica. A união destes aspectos proporciona um aumento da competitividade da fruticultura brasileira, tanto nos mercados nacionais como nos internacionais. Os 14 principais polos de fruticultura no Brasil conjugam a maioria desses fatores (WILKINSON et al., 2009)

Em Juazeiro (BA) e Petrolina (PE) encontra-se o maior polo de fruticultura irrigada do Brasil com uma produção de mais de 1,16 milhão de toneladas e, apesar da grande concentração dos investimentos na produção de uvas e mangas, também podem ser identificadas empresas que investem em controles biológicos de pragas, bem como indústrias de concentrados e de polpas de frutas, como é o caso da Coca-Cola, Niagro e Tecnovin.

Próximo a Vacaria (RS) e São Joaquim (SC) encontra-se a maior concentração de maçã do Brasil, com características de boa organização institucional, elevado índice de tecnificação e grandes investimentos em estruturas de pós-colheita. Na região de Caxias do Sul (RS) encontra-se grande concentração de uvas cuja principal finalidade é a produção de vinhos e sucos, com a característica de que grandes vinícolas vêm investindo na produção de sucos concentrados e prontos para beber, como é o caso da Aurora. No Sul da Bahia e Norte do Espírito Santo, destaca-se a produção do mamão e do maracujá, sendo, no entanto, identificadas uma grande variedade de frutas com produção relevante tais como a banana, o coco-da-baía e a melancia. Importantes empresas de sucos como a Sucos Mais, também se localizam nesta região.

Ilustração 1 – Vista aérea do polo de Petrolina/Juazeiro.



Fonte: o autor, 2009.

Na região de Açu/Mossoró (RN) e do Baixo Jaguaribe/Litoral Leste (CE) encontra-se grande variedade de frutas tropicais com destaque para o melão e o abacaxi. Além das grandes estruturas de produtores voltados para a exportação, destaca-se a presença da Del

Monte na produção de frutas e das empresas Da Fruta e Jandaia, na produção de sucos e derivados.

Outros estados, como São Paulo, Paraná, Rio de Janeiro, Goiás, Tocantins, Sergipe, Piauí e Pará possuem pólos de fruticultura irrigada, que apesar de não terem a mesma dimensão dos citados acima, representam grande importância econômica nas regiões onde se localizam.

Dentre os polos frutícolas, aqueles que se desenvolveram em áreas de perímetros irrigados no semiárido nordestino são os que apresentam maior potencial de desenvolvimento para a fruticultura brasileira. A elevada produtividade alcançada através de uma combinação de fatores como o clima seco, a abundância de água e o alto índice de insolação são muito propícios ao cultivo de frutas, pois proporcionam baixa proliferação de doenças e menor necessidade de aplicação de agrotóxicos, gerando aumento de produtividade e redução de custos. Estes fatores locais têm gerado uma concentração de investimentos nos polos irrigados, tanto por parte governo como da iniciativa privada, devido às grandes oportunidades de negócio e desenvolvimento das regiões onde se localizam. Como exemplo de investimentos pode ser citado o Estado do Ceará, onde uma política de investimentos em infraestrutura básica e a proximidade com mercados consumidores internacionais, estimulam grandes *players* mundiais da fruticultura e empresas internacionais que disponibilizam tecnologia de ponta para a produção, como estruturas logísticas (Maersk e CSAV, CGM), controle biológico (Mundo Orgânico – Chile e Koppert Biological Systems – Espanha), fornecimento de insumos (Riges), entre outras.

Do ponto de vista de desenvolvimento regional, destaca-se o grande dinamismo econômico gerado pela fruticultura, exemplificado por estudos realizados pela Embrapa, que demonstram que a renda de 1 (um) hectare de agricultura irrigada equivale à de 60 hectares de agricultura de sequeiro (grãos). Outros dados importantes foram apresentados em estudo realizado pelo BIRD/CODEVASF em 2005, os quais apontam alguns resultados da agricultura irrigada no desenvolvimento do Nordeste. Os municípios com perímetros irrigados apresentaram crescimento do PIB de 6,43% ao ano, índice de pobreza de 36,7% e IDH-Educação de 0,802 em comparação aos municípios sem perímetros irrigados com crescimento do PIB de 2,53%, índice de pobreza de 44,6% e IDH-Educação de 0,734 no Nordeste (WILKINSON et al., 2009).

Um dos aspectos importantes dos polos de fruticultura irrigados é o grande potencial de expansão na produção de frutas. Segundo a CODEVASF, os perímetros irrigados

representam cerca de 115.000 ha cultiváveis próximos ao Rio São Francisco. Existem projetos em andamento para o lançamento de mais dois grandes perímetros irrigados, Salitre e Pontal. Somente o lançamento de Salitre adicionaria uma área de cerca de 40.000 hectares.

No entanto, este crescimento deve ser bem planejado e executado. Segundo Mesquita (2004), o bom desempenho da fruticultura brasileira decorre principalmente dos seguintes fatores: aumentos constantes de produtividade; crescimento da automação, mecanização e irrigação; uso mais racional dos agroquímicos; avanço da produção orgânica; crescentes progressos nas áreas de melhoramento genético e biotecnologia; melhoria da gestão dos empreendimentos e dos mecanismos de comercialização; profissionalização dos produtores e capacitação da mão de obra; melhorias em infraestrutura e logística; e crescente processo de organização da produção, via associativismo, consórcios, câmaras setoriais, conselhos e outras formas coletivas.

A diversificação da oferta, o planejamento do uso da água e a atração de investimentos são aspectos fundamentais para o aumento da competitividade da fruticultura irrigada no Brasil. Como exemplo, pode-se citar o Estado do Ceará que implementou um sistema de gerenciamento hídrico com 11 bacias hidrográficas que dão suporte a seis polos irrigados apoiados por uma rede de formação profissional (CENTEC) e 43 unidades (CIAC's) que além da formação de mão de obra, prestam serviços de apoio técnico, como análise foliar e de solo, aos produtores da região.

Visando a uma maior compreensão da dinâmica dos polos irrigados como áreas de concentração dos investimentos na fruticultura brasileira, foram realizadas pesquisas de campo com entrevistas a diversos atores nas regiões de Petrolina/Juazeiro e no Estado do Ceará. Verificou-se que as duas regiões somam 187.000 hectares irrigados com um potencial de crescimento de outros 61.000 hectares no médio prazo

A origem dos recursos hídricos são rios, açudes e barragens sendo que existem dois tipos de áreas irrigadas, aquelas que se abastecem diretamente das fontes através de infraestrutura própria e aquelas que estão dentro de perímetros irrigados cuja infraestrutura é comum, fruto de investimento realizado pelo governo.

Os perímetros irrigados possuem um perfil de produtores variado, já que os lotes são divididos em pequenos (até 9 hectares), médios (até 25 hectares) e empresariais (acima de 50 hectares). O objetivo desta distribuição é oferecer oportunidades para pequenos e grandes agricultores, bem como favorecer oportunidades de associativismo e integração. O maior perímetro irrigado individual é o de Nilo Coelho.

O Quadro 1 oferece uma visão da localização geográfica dos polos de fruticultura, bem como da forma que eles estão distribuídos pelo Brasil. O texto inserido neste quadro comenta questões relevantes sobre a estrutura de operação dos polos de produção, sua eficiência e dinâmica de investimentos.

O Quadro 2 oferece uma visão integrada dos volumes de produção e dos valores de venda de frutas cuja produção está localizada em polos. A comparação dos dados deste quadro com os dados contido no Anexo B (excluindo-se laranja para fabricação de frutas), demonstra que, pelo menos um terço da produção de frutas no Brasil ocorre em polos irrigados.

O Quadro 3 a seguir, oferece uma comparação entre da forma de operação de Petrolina / Juazeiro com os polos irrigados do Ceará. Pode-se verificar que, exceto a concentração em determinadas frutas que é característica para cada polo, a tecnologia, forma de produção, logística e o acesso a mercados é muito semelhante para as duas situações.

Quadro 1 – Os polos irrigados no Brasil

Uma das características da produção de FLV brasileira é a crescente estruturação de sua produção em polos de produção, organizados em torno de áreas irrigadas no interior do Brasil. Os polos irrigados atualmente representam 7% da área plantada e 35% da produção de frutas do Brasil, o que demonstra a elevada produtividade destas regiões.

Isto é possível em função da concentração de diversos aspectos nas regiões produtoras, tais como, elevado grau de tecnificação das culturas, a implantação de uma infraestrutura especializada que permite melhor eficiência logística, maior capacitação técnica dos produtores, utilização eficiente dos recursos hídricos e disponibilidade de mão-de-obra com capacitação específica. A união destes aspectos proporciona um aumento da competitividade da fruticultura brasileira, tanto nos mercados nacionais como nos internacionais.

Os polos de fruticultura irrigada concentram os investimentos governamentais devido à grande concentração de empregos e renda, sendo os principais fatores de desenvolvimento das regiões onde se encontram. No estado do Ceará, por exemplo, os polos atraem grandes players mundiais para a produção de frutas destinadas à exportação e ao mercado interno e já atraem empresas internacionais que disponibilizam tecnologia de ponta para o suporte à produção, como estruturas logísticas, controle biológico, fornecimento de sementes e embalagens.

Para entendermos melhor a constituição dos polos Irrigados do Brasil, foi realizada uma análise com base em dados da PAM 2006, através da qual foram selecionados os 15 polos considerados mais importantes do Brasil. A produção de frutas dos polos irrigados corresponde 6,9 milhões de toneladas de frutas frescas gerando uma renda de R\$ 4,4 bilhões de reais.

Figura 1 - Principais polos de fruticultura no Brasil



- | | |
|------------------------------------|--------------------------|
| 1. Vacaria (RS) / São Joaquim (SC) | 2. Caxias do Sul (RS) |
| 3. Vale do Ribeira (SP) | 4. Bandeirantes (SP) |
| 5. Centro/Sul (ES) | 6. Norte (ES) e Sul (BA) |
| 7. Juazeiro (BA) / Petrolina (PE) | 8. Açu/Mossoró (RN) |
| 9. Cariri (CE) | 10. Centro Sul (CE) |
| 11. Baixo Jaguaribe (CE) | 12. Metropolitano (CE) |
| 13. Baixo Acaraú (CE) | 14. Ibiapaba (CE) |

Fonte: Wilkinson et al, 2009

Quadro 2 – Volume de produção e faturamento dos polos de fruticultura no Brasil

Polo	Área destinada à colheita (ha)	Área colhida (ha)	Quantidade produzida (t)	Rendimento médio (kg/ha)	Valor (1 000 R\$)	
Vacaria RS	18.860	18.860	497.420	822.032	R\$ 478.156,00	S
São Joaquim SC	13.068	13.068	262.250	496.266	R\$ 308.271,00	
Total	31.928	31.928	759.670	1.318.298	R\$ 786.427,00	U
Caxias do Sul RS	34.021	34.021	568.222	1.391.058	R\$ 504.867,00	L
Vale da Ribeira SP	43.228	43.228	1.007.038	856.302	R\$ 282.835,00	
Bandeirantes SP	10.592	10.592	207.563	1.356.575	R\$ 270.279,00	S
Sul ES	1.886	1.886	38.466	281.428	R\$ 19.035,00	U
Centro ES	204	204	3.237	142.000	R\$ 3.148,00	D
Norte ES	11.440	11.440	787.561	1.322.500	R\$ 361.587,00	E
Sul da BA	34.042	34.042	988.924	2.387.531	R\$ 367.677,00	S
Total	45.482	45.482	1.776.485	3.710.031	R\$ 729.264,00	T
Petrolina	28.205	28.205	614.592	1.368.027	R\$ 556.762,00	
Juazeiro	27.614	27.614	743.989	1.203.365	R\$ 609.947,00	N
Total	55.819	55.819	1.358.581	2.571.392	R\$ 1.166.709,00	O
Açu / Mossoró RN	17.830	17.830	498.833	1.391.663	R\$ 204.071,00	
Baixo Jaguaribe CE	8.272	8.272	216.892	830.240	R\$ 158.752,00	R
Litoral Leste CE	7.715	7.715	115.595	400.626	R\$ 55.400,00	
Total	33.817	33.817	831.320	2.622.529	R\$ 418.223,00	D
Ibiapaba CE	9.213	9.213	165.473	1.542.900	R\$ 103.095,00	E
Baixo Acaraú CE	10.430	10.430	60.728	777.352	R\$ 28.849,00	
Sertão Central CE	410	410	4.147	270.635	R\$ 1.292,00	S
Metropolitano CE	10.430	10.430	66.255	611.411	R\$ 21.402,00	T
Centro Sul CE	1.078	1.078	20.095	474.983	R\$ 5.210,00	E
Cariri CE	1.918	1.918	30.763	705.532	R\$ 16.319,00	
Total Polos	290.456	290.456	6.898.043	18.632.426	R\$ 4.356.954,00	

Fonte: elaborado pelo autor, a partir de dados da PAM, 2010.

Quadro 3 - Análise comparativa de duas regiões de fruticultura irrigada no Nordeste

	Petrolina e Juazeiro	Estado do Ceará
Área total irrigada	Cerca de 115.000 hectares de área irrigada	Cerca de 72.000 hectares de área irrigada
Perímetros irrigados	6 perímetros irrigados, 45.174 ha irrigados e 39.122 ha em 2 novos perímetros a irrigar	8 perímetros irrigados 16.754 há de área irrigada e 22.015 ha a irrigar.
Origem dos recursos hídricos	Recursos hídricos obtidos a partir do Rio São Francisco e da barragem de Sobradinho.	Recursos hídricos obtidos a partir da construção de grandes açudes (17 milhões de m ³), proporcionando a perenização de 2600 km de rios e a integração das 11 bacias hidrográficas da região, através da construção de barragens e canais.
Principais frutas	Manga, uva e goiaba	Melão, abacaxi, melancia, banana e flores.
Tecnologia de irrigação	Os métodos de irrigação vêm sofrendo uma migração gradativa da aspersão para a micro aspersão e o gotejamento, com o intuito de reduzir a perda de água.	O principal método de irrigação é o gotejamento.
Ater	A assistência técnica é feita por empresas terceirizadas, contratadas pela Codevasf e, apesar de estar se expandindo, ainda se encontra aquém das necessidades do produtor	A assistência técnica é feita pelo instituto Agropolos e vem sofrendo uma redução em função dos cortes orçamentários
Logística	Principais canais de escoamento da produção são os portos de Salvador, Suape (Recife), Pecém (Ceará) e os aeroportos de Petrolina e de Fortaleza	Principais canais de escoamento da produção são os portos de Suaipe (Fortaleza), Pecém (Ceará), Natal e os aeroportos de Petrolina e de Fortaleza

Localização	A distância média para os portos é de 700 km.	A distância média para os portos é de 300 km.
Mercado nacional	Os principais mercados nacionais são as grandes capitais brasileiras, bem como outras regiões com bom poder aquisitivo.	O principal mercado nacional é Fortaleza, com alguma participação nas grandes capitais no caso do melão.
Mercado internacional	O principal mercado internacional é a Europa, seguida da Inglaterra e dos Estados Unidos.	O principal mercado internacional é a Europa, seguida dos Estados Unidos e da Inglaterra.
Desafios	Os principais desafios são a diversificação das variedades de frutas, o desenvolvimento de tecnologias, o elevado endividamento dos produtores e a melhoria da infraestrutura portuária e aeroportuária.	Os principais desafios é a implementação de sistemas de assistência técnica.

Fonte: pesquisa de campo realizada pelo autor.

Desta forma, fica caracterizado que, em se considerando uma análise voltada para a integração dos sistemas de produção locais com cadeias globais de produção, os polos irrigados voltados para a fruticultura, são as localizações mais adequadas para o desenvolvimento desta pesquisa.

1.3. As dimensões de influência das GVC's sobre a produção de frutas no Brasil

No setor de alimentos frescos, principalmente o de frutas, os produtores brasileiros têm sido submetidos a dois tipos de influências considerando GVCs. Uma decorre das oportunidades de fornecimento para países desenvolvidos do hemisfério Norte, que levaram

a um aumento significativo nos volumes de exportação de frutas a partir da segunda metade dos anos 90. Esta cadeia de valor é liderada por empresas de importação que são especializadas em produtos frescos e que trabalham em estreita parceria com as grandes cadeias de supermercados com a finalidade manter o abastecimento do varejo de acordo com os padrões de qualidade exigidos pelos países centrais (Europa e América do Norte) e independente de safras locais garantindo a oferta de produtos variados de forma sistemática ao longo de todo o ano.

Esta atividade implica o desenvolvimento de fornecedores em diversos países do mundo, de forma que a janela de produção de um país seja complementar às janelas de produção de outro. Como exemplos podemos citar o melão, que tem sua origem em locais como o Brasil, países da América central, Israel e Espanha. Outro bom exemplo são as uvas de mesa com origem no Brasil, Chile, África do Sul, Itália e Estados, entre outros.

Ao aderir à GVC nesta situação, os produtores necessitam em geral adaptar as suas técnicas de produção com o objetivo de melhorar a eficiência e as características intrínsecas do produto principalmente através de certificação para Eurep / Globalgap ou as normas da FDA. Este movimento, no entanto, não conduz necessariamente à mais-valia do produto e normalmente tem como objetivo simplesmente qualificar o produtor para acesso ao mercado internacional.

Por outro lado, durante a última década, o mercado interno brasileiro cresceu em tamanho e organização. Este movimento foi acompanhado pelas principais redes de supermercados transnacionais, que passaram a dominar o varejo nacional através de fusões e aquisições e de expansão da rede de lojas dentro do Brasil.

Junto com essa expansão de mercado, as redes varejistas implantaram novos padrões de qualidade e segurança alimentar em relação ao mercado interno e de exportação, que influenciam a organização de produtores de uma forma mais ampla. Um olhar mais atento a estas questões é crucial para a compreensão da dinâmica atual do CGV horticultura e será apresentado nos itens a seguir.

1.3.1. A influência dos mercados internacionais

A expansão das cadeias de valor globais de produção (GVC) tem desempenhado um papel fundamental no mercado internacional de alimentos. A oportunidade de integração de

produtos da hortifruticultura nas cadeias globais vem da busca pela oferta ao longo de todo o ano, de produtos fora de estação nos países consumidores, além de uma ampliação da gama de produtos ofertados em mercados consumidores de grande poder aquisitivo, inclusive aqueles produtos por vezes considerados como exóticos.

Esta dinâmica de oferta de produtos variados e ao longo de todo o ano se viabilizou a partir dos avanços dos recursos logísticos no transporte internacional, principalmente àqueles ligados à cadeia de frio, onde produtos são transportados em condições de temperatura e umidade controlados ao longo de todo o trajeto desde a produção até as prateleiras das lojas de destino. Tais tecnologias são responsáveis pelo aumento do tempo de prateleira de produtos frescos, viabilizando a sua preservação em condições ideais durante semanas até que o produto seja vendido. No caso de uvas ou melões por exemplo, a armazenagem em cadeias de frio pode estender a durabilidade do produto em até 60 dias dependendo das condições de colheita e da variedade da fruta. Em tal situação, um produto colhido, por exemplo, no Brasil e vendido na Europa pode levar cerca de dez a quinze dias entre a colheita e a chegada ao seu destino e ainda contar com cerca de trinta dias para ser vendido no mercado de destino.

O desenvolvimento tecnológico do modal de transporte através de contêineres foi fundamental para permitir o envio de mercadorias perecíveis para longas distâncias. Ocorrido a partir dos anos 70 e, em particular, dos contêineres refrigerados usados de forma ampla somente a partir dos anos 90, um grande volume de frutas, verduras e legumes passaram a compor o fluxo do comércio internacional. Este recurso de transporte associado às técnicas de seleção embalagem e resfriamento em ambientes com temperatura e umidade controladas deu origem às cadeias de frio, que iniciam nas fazendas e mantêm os produtos nas mesmas condições de estocagem até o momento da venda em um supermercado localizado em um continente diferente daquele onde o alimento foi colhido.

No caso da produção brasileira de FLV, esta oportunidade se concretiza através da exportação de produtos frescos para os países desenvolvidos, principalmente Europa e América do Norte, através do fornecimento durante as chamadas “janelas de exportação”, compostas por meses do ano que combinam a época de safra nos países de origem com a demanda desatendida nos países de destino.

Grandes empresas importadoras e exportadoras europeias e americanas, trabalhando de forma muito próxima ao grande varejo em países desenvolvidos, passaram a dominar e a ditar as regras da globalização do comércio de produtos frescos. Estas empresas elevaram

gradativamente o nível de contratualização dos fornecimentos a partir do final dos anos 90, impondo crescentes padrões de qualidade definidos pelo grande varejo. Em 2004 entra em vigor a legislação europeia que define de forma ampla a questão da rastreabilidade, motivando os grandes varejistas a se unirem em torno de um padrão comum, inicialmente chamado de EurepGap. Com a expansão dos varejistas a nível global este padrão rapidamente passa a ser dominante a nível mundial e é rebatizado de GlobalGap.

Motivados pela oportunidade de exportar alimentos para países desenvolvidos, com maior valor agregado, os produtores brasileiros buscaram melhorar seus cultivares e adotaram novas técnicas de manejo, de forma a atender as elevadas exigências do mercado internacional. Este movimento teve início em meados dos anos 90, mas volumes de exportação mais relevantes aconteceram apenas a partir do ano 2000. Frutas frescas como mangas, melões, limões, uvas e mamões, entre muitos outros produtos, passaram a ser encontrados em supermercados como Walmart, Carrefour, Tesco e Sainsbury, bem como em mercados locais de grandes cidades americanas, canadenses e europeias. Através de exportações concentradas no segundo semestre do ano, o setor atingiu o seu maior volume de exportação em 2007, ano em que foram exportados mais de 1 bilhão de dólares em frutas, legumes, verduras e flores.

Estes produtos tiveram origem em diversos estados brasileiros como morangos do Rio Grande do Sul, limão Thaiti, laranjas e tangerinas de São Paulo, mamões do Espírito Santo e do sul da Bahia, mangas e uvas de Bahia e Pernambuco e melões e melancias do Ceará e Rio Grande do Norte. Apesar da diversidade de variedades e de origens dos produtos, foram os polos irrigados do Nordeste que assumiram o maior protagonismo na exportação de FLV brasileiros, embalados pelo excelente clima com poucas chuvas e muita insolação, associados à abundância de água obtida em reservatórios ou lençóis d'água subterrâneos, disponível através de grandes investimentos públicos e privados em infraestrutura de irrigação. Aí se destaca o polo de Petrolina/Juazeiro, cidades próximas à barragem de Sobradinho, que em 2007 produziu mais de 1 bilhão de toneladas de frutas, segundo dados compilados a partir da Pesquisa Agropecuária Municipal conduzida anualmente pelo IBGE.

Estas condições edafoclimáticas peculiares permitiram um melhor gerenciamento do manejo das culturas, elevando substancialmente a produtividade e a qualidade dos produtos.

Uvas colhidas em duas safras ao ano, melões com grau brix¹ superior a 12 e mangas com produtividade acima de 20 toneladas por hectare se tornaram fatos comuns nestas áreas.

No entanto, em comparação com o mercado interno, o comércio internacional ainda representa uma parcela muito pequena de produtos frescos do Brasil. Em volume, as importações e as exportações representam menos de 2% da produção brasileira e em valor representam de 5 a 6% do mercado total.

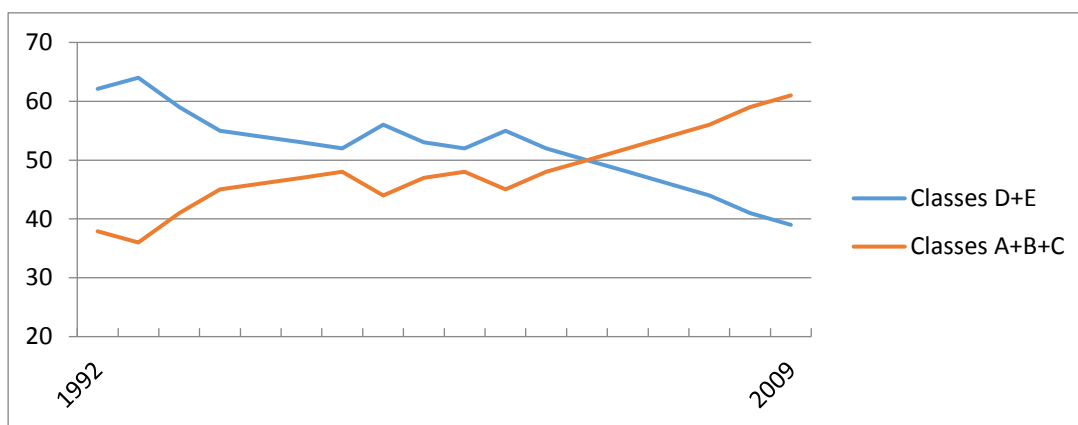
Considerando o papel das GVC discutidos acima, a influência do varejo e dos padrões de qualidade impostos pelos países do hemisfério norte é indiscutível, uma vez que eles foram os primeiros a apresentar normas internacionais de produto fresco para os produtores locais no final dos anos 90 e início dos anos 2000. Dado, porém, que o desenvolvimento do mercado interno envolve volumes muito maiores quando comparados com o comércio internacional, a reestruturação dos supermercados transnacionais atuantes no Brasil tem o potencial para uma influência muito mais ampla sobre organização de produtores. Até 2007 o comércio internacional protagonizava o principal vetor de influência das GVC na hortifruticultura brasileira, mas a partir deste momento a situação passa a ser diferente, merecendo um olhar mais próximo apresentado na seção a seguir.

1.3.2. A evolução do mercado nacional

O início dos anos 2000 no Brasil testemunhou um crescimento explosivo da classe média brasileira, quando milhões de pessoas pobres assumiram a posição de consumidores modernos. Em 1992, 65% da população brasileira era formada por pessoas com baixo poder aquisitivo e com pouco acesso a bens de consumo e alimentação, principalmente em função da hiperinflação. Este quadro começou a se reverter no ano seguinte a partir do sucesso do Plano Real que devolveu o valor monetário àqueles que não tinham como se proteger da inflação através de aplicações financeiras em “overnight”. A partir de 2004 a distribuição de renda começa a adquirir uma característica mais equitativa e o mercado interno adquire um novo dinamismo impulsionado por políticas de redistribuição de renda do governo Lula e por um ambiente internacional favorável que estimula investimentos estrangeiros no país.

¹ Grau brix é uma escala numérica utilizada para medir a quantidade de sólidos solúveis que dá doce e sabor às frutas. No melão por exemplo a maioria dos fornecedores estabelece 9 com o grau mínimo das frutas exportadas para a Europa.

Figura 2 – Evolução das classes sociais brasileiras.



Fonte: Fundação Getúlio Vargas, 2010.

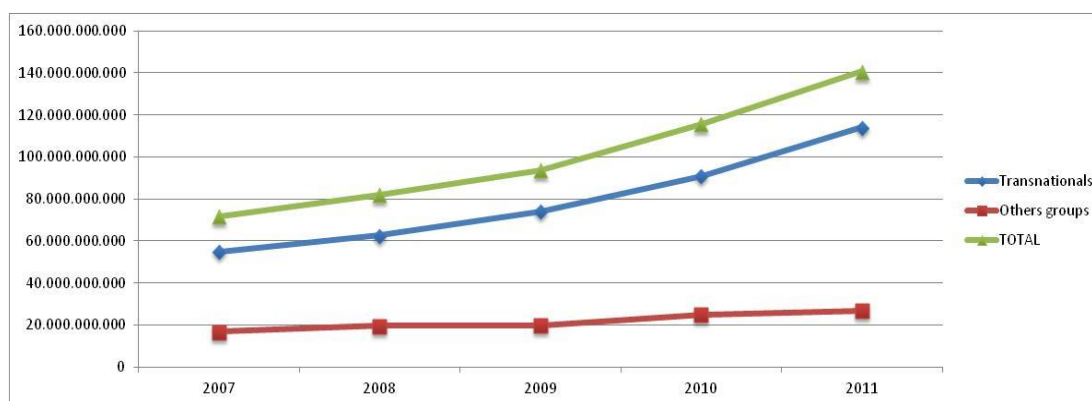
No ano de 2009, a situação é exatamente inversa àquela de 1992, quando mais de 35 milhões de pessoas moveram das classes baixas para as classes média e alta, agora compondo 63% (Figura 2) da população da população brasileira (NERI, 2010). Isto representa 120 milhões de pessoas com melhor poder aquisitivo, para as quais o aumento de renda e novas facilidades de crédito representaram acesso à melhores condições de educação, saúde, alimentação e bens de consumo.

As redes varejistas reagiram de forma imediata ao surgimento da nova classe média, se engajando em um forte processo de fusões e aquisições, além de grandes investimentos para a abertura de novas lojas. Houve também investimentos em vendas pela internet, bem como na expansão para ao setor de produtos não alimentícios através da compra cadeias especializadas em móveis e eletroeletrônicos. Em números, os 500 maiores supermercados do Brasil tiveram uma receita total de cerca de U\$ 100 bilhões em 2011, dos quais 61% correspondem a três grandes transnacionais, Pão de Açúcar (Casino), Carrefour e Walmart,

cujo crescimento de receita foi muito superior ao dos demais supermercados, conforme mostra a Figura 3.

O Pão de Açúcar fez uso de uma estratégia de comprar grandes redes varejistas como o Sendas e o Extra, além fazer um enorme investimento no setor varejista de eletrodoméstico através da compra do Ponto Frio e das Casas Bahia. Já o Carrefour, além de promover a expansão da rede Atacadão e Dia, investiu R\$ 50 milhões na venda de eletrônicos pela internet (Folha, 2010). Em 2011, segundo reportagem do jornal Valor Econômico, a operação do Carrefour no Brasil foi a segunda maior do mundo, ficando atrás apenas da França, e a mais lucrativa. Por sua vez o Walmart focou a sua atuação em lojas voltadas para a classe média baixa, através da compra e expansão de marcas como Bom Preço, Maxxi, Nacional e Todo Dia.

Figura 3 – Evolução do faturamento dos 500 maiores varejistas do Brasil



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da ABRAS, 2012.

Junto com esta expansão da atuação no mercado doméstico, as três grandes redes varejistas no Brasil mudaram a sua abordagem com relação ao segmento hortifrutigranjeiro. A primeira mudança foi a implantação de novos programas de qualidade de alimentos objetivando tanto o mercado interno, quanto o internacional. Estes programas adotam como referência, não só a qualidade percebida pelo consumidor, mas também questões fitossanitárias, de higiene e limpeza, controle do uso de agrotóxicos e garantia de observação das leis de proteção social de trabalhadores no campo. O perfil destes programas se aproxima

bastante daquele adotados pelos varejistas do hemisfério Norte, porém com algumas diferenças que serão discutidas em maior profundidade na próxima seção.

A segunda grande mudança foi o encurtamento da cadeia de fornecimento através da aproximação dos varejistas com a ponta de produção. A implantação dos programas de qualidade gerou uma redução significativa do número de fornecedores dos supermercados, bem como gerou condições para o acesso direto aos produtores rurais e a elevação do grau de contratualização do fornecimento.

Apesar do número de fornecedores de FLV ter sido reduzido de forma drástica, a demanda gerada pela ponta de consumo vem crescendo significativamente e precisa ser atendida de alguma maneira. Uma vez que os produtores vêm sendo acessados diretamente pelos supermercados, eles necessitam aumentar a disponibilidade de produtos de forma muito rápida. A resposta para esta situação foi encontrada através da terceirização da produção com pequenos produtores locais ampliando assim o espectro de influência dos supermercados. Desta forma os produtores que são fornecedores credenciados das grandes redes varejistas passam a ter um papel duplo de produtores e de intermediários.

Esta situação cria uma nova dinâmica de organização de produtores integrados à cadeia de fornecimento, envolvendo processo de melhoria ou redução dos aspectos econômicos e sociais e associados à GVC.

1.4. A formação de padrões de qualidade para o comércio de frutas frescas

Os mercados de países desenvolvidos, principalmente na Europa e América do Norte, tradicionais importadores de alimentos frescos, foram os primeiros a desenvolver legislações e procedimentos privados, elaborados com o objetivo principal de defender os interesses do consumidor e de garantir a segurança dos produtos comercializados. Este movimento teve início na década 60 e 70, quando surgiram as primeiras leis tratando de substâncias contaminantes em alimentos frescos. Desde então, diversos sistemas legais e privados vêm se proliferando mundo afora, exigindo cada vez mais certificações privadas ou governamentais para permitir a entrada de alimentos frescos em países do mundo inteiro.

A criação de sistemas de qualidade complexos voltados para a cadeia de produção e distribuição de hortifrutigranjeiros vem influenciando de forma significativa a forma de

organização da produção de locais onde estes produtos têm origem. Assim, um olhar mais atento às dinâmicas que promovem a estruturação dos programas de qualidade, tanto dentro, como fora do Brasil, é crucial para a compreensão da dinâmica atual das GVCs de FLV. Em sendo a Europa o principal mercado alvo das exportações de FLV, e o GlobalGap a convenção de qualidade dominante neste segmento a nível mundial, esta análise será realizada através da comparação entre os fatores determinantes das convenções de qualidade adotadas tanto para o mercado interno, quanto para o externo.

Para entender como as convenções de qualidade afetam a organização da dinâmica de produção local no Brasil, é necessária a compreensão dos elementos que dão origem a estes padrões, bem como a forma como eles são estruturados, aplicados e cumpridos pelos diversos atores da cadeia produtiva. Diversos elementos, alguns legais, outros privados, compõem os padrões de qualidade:

- (a) Regulamentação do mercado – geralmente é baseada em legislações que definem as regras de comercialização dos produtos, incluindo identidade e classificação (categorias e defeitos).
- (b) Aspectos fitossanitários de alimentos – são compostos por um conjunto de legislações que estabelecem regras sobre higiene e formas de manipulação dos alimentos, proibição ou níveis máximos de incidência de contaminantes, bem como níveis residuais máximos de substâncias químicas utilizadas na produção, como pesticidas ou fertilizantes.
- (c) Embalagem e rotulagem dos alimentos – regras que são determinadas por um conjunto de legislações que determinam que tipos de embalagens devem ou podem ser utilizadas, bem como as informações que estas embalagens devem conter de forma a permitir que o consumidor possa fazer uma escolha consciente na hora da compra.
- (d) Normas privadas - definem questões como tamanhos, coloração, grau de maturação e sabor, além de aspectos relacionados à sustentabilidade ambiental e proteção social de funcionários.
- (e) Estrutura institucional que garante a implantação e o cumprimento dos padrões de qualidade estipulados por lei.

Cada um destes elementos pode ser influenciado por leis, por normas privadas, ou ambos.

1.4.1. Normas governamentais

Ao analisar as normas brasileiras e europeias, é útil para compreender que elas estão inseridas em um processo de harmonização da legislação dos mercados comuns a que pertencem.

O Brasil teve suas normas revistas e atualizadas em função do Mercosul, que iniciou a concretização do processo de harmonização no início dos anos 2000. Embora o tratado do Mercosul tenha sido inicialmente assinado em 1991, foi somente a partir de 2002 que os países membros, incluindo o Brasil, concordaram com os procedimentos específicos para harmonizar suas legislações. A obrigação de incluir as normativas do Mercosul nos ordenamentos jurídicos de cada país-membro só entrou em vigor em 2003. A partir deste momento, todo um conjunto de regulamentos sobre assuntos como rótulos, padrões de mercado, segurança alimentar, fertilizantes e pesticidas foi analisado, revisto e harmonizado entre os países do Mercosul. Como exemplo, a regulação do mercado em relação a defeitos e categorias para as maçãs foi revisto em 2006, como consequência do processo de harmonização. Embora o processo de harmonização das legislações ainda não esteja totalmente concluído, o escopo legal do Mercosul já apresenta a consistência necessária para compor a base da nossa análise.

Já na comunidade europeia, o processo de normatização da comercialização dos alimentos tem sua origem na década de 70. Pouco a pouco foram elaboradas normas sobre questões fitossanitárias, contaminantes e limites residuais de componentes químicos aplicados à produção dos alimentos. Em sequência foram elaboradas regras de boas práticas agrícolas e de boas práticas de manipulação e industrialização do processamento dos alimentos. Ao longo do tempo uma gama cada vez maior de alimentos foi sendo incluída neste conjunto normativo.

A união alfandegária e monetária dos diversos países europeus abriu finalmente o caminho para a implantação do conceito mais importante para a implantação de padrões de qualidade e processos de garantia de sua aplicação. Trata-se do conceito de rastreabilidade total, que integra as informações sobre o produto desde a sua origem no campo até o seu destino final na prateleira de venda. A rastreabilidade tem como elemento motivador, a garantia da clareza e da disponibilidade de informações sobre o produto, de forma que o consumidor possa sempre tomar uma decisão de compra informada no momento de adquirir o produto.

Além de sistematizar a disponibilidade de informações, a rastreabilidade estabelece de forma muito clara a relação de responsabilidades entre os diversos elos componentes da cadeia de produção global através da qual o produto é disponibilizado para o mercado consumidor. Este processo elege os diversos elos da cadeia produtiva como operadores do sistema de fornecimento² e estabelece condições de identificar e de responsabilizar qualquer elemento sobre a eventualidade de uma não conformidade do produto que venha a causar algum tipo de problema ao consumidor.

O sistema de rastreabilidade que se originou na legislação europeia é fundamentalmente diferente do sistema de garantia de qualidade americano onde, apesar de haverem normas técnicas semelhantes, a responsabilidade de inspeção e de garantia de conformidade recai inteiramente n FDA – Federal Food and Drugs Administration.

Tanto na Comunidade Europeia como no Brasil, o comércio nacional e internacional de produtos frescos é fortemente condicionado por um conjunto de medidas não tarifárias (NTMs) relacionadas à conformidade com os princípios e normas gerais da legislação alimentar, assim como com disposições específicas destinadas a prevenir os riscos à saúde do consumidor, bem como proteger os seus interesses.

Para garantir a segurança fitossanitária dos alimentos, todos os aspectos relativos à cadeia produtiva devem ser tratados de forma integrada e contínua. Com relação a contaminantes e resíduos, tanto o Brasil quanto a UE possuem regulamentos que estabelecem de forma clara quais são as substâncias proibidas, bem como quais são as substâncias para as quais são especificados níveis residuais máximos. Apesar de poder haver divergências entre as duas regiões sobre a categorização de substâncias permitidas, em particular pesticidas e fertilizantes.

Boas práticas agrícolas, manuseio de alimentos, processamento e armazenamento também são claramente abordadas em ambos os casos, sendo que as normas brasileiras sobre este aspecto são aceitas pela Comunidade Europeia. As regras de rotulagem seguem os mesmos princípios em ambos os casos, sendo projetadas para assegurar que os consumidores recebam toda a informação essencial necessária para fazer uma escolha informada ao comprar seus alimentos. Isto inclui a definição clara da designação de alimentos, a abordagem de questões relativas a publicidade, a origem do produto, a identificação dos produtores e fabricantes e o fornecimento de informação nutricional.

² Este conceito será explicado de forma mais detalhada logo a seguir.

Tanto no Brasil quanto na UE, existem mecanismos de proteção fitossanitária, dada a preocupação com a existência de riscos de contaminação associados às espécies vegetais. No caso de produtos frescos, tais preocupações são ainda mais evidentes, já que uma carga infectada pode prejudicar os esforços para erradicar pragas e doenças em um determinado país, que muitas vezes são resultado de anos de trabalho para serem controladas ao custo de milhões de dólares.

Licenças de importação são necessárias para importar diversos produtos tanto para a Comunidade Europeia quanto para o Brasil. No caso da Europa, esta NTM é usada pelo governo para controlar o comércio através da adoção de medidas políticas e econômicas para proteger os produtores locais, quando necessário. No caso de peras e maçãs, por exemplo, a Diretiva da Comunidade Europeia CE 514/2008, afirma claramente que "os produtores de maçã na Comunidade recentemente se encontraram em uma situação difícil, devido, entre outros, a um aumento significativo das importações de maçãs de determinados países do hemisfério Sul", justificando a adoção da prática licença de importação. Por outro lado, o Brasil utiliza a licença de importação para retaliar contra medidas restritivas adotadas pela Argentina. Um importador brasileiro entrevistado sobre este assunto, disse que "o governo está levando até 90 dias para emitir uma licença de importação como retaliação contra a Argentina".

No caso da regulação de padrões de mercado, ambos os casos têm leis que definem e classificam os produtos em categorias de diferentes qualidades. Mais uma vez, tomando as peras e maçãs com exemplo, o sistema de classificação da UE abrange tamanho, defeitos, cor, forma e tolerâncias para as diferentes categorias. Sobre este assunto, no entanto, a lei brasileira vai mais longe e detalha 14 diferentes tipos de defeitos e suas respectivas tolerâncias e, até mesmo, define resistência mínima da polpa da fruta, o que torna o cumprimento deste regulamento ainda mais complexo do que no mercado europeu.

Um resumo das diferenças entre Brasil e União Europeia, considerando os principais pontos de legislação regulatórias do mercado de frutas, é apresentado no Quadro 4. Esta comparação mostra que as legislações têm formatos semelhantes no que diz respeito a questões fitossanitárias, contaminação, higiene e segurança sanitária, rotulagem, níveis máximos residuais de pesticidas e regulamentação de mercado.

Quadro 4 – Características das normas governamentais.

Característica	União Europeia	Brasil
Regulamento de registro e uso de pesticidas e fertilizantes.	Sim	Sim
Requisito de níveis residuais máximos	Sim	Sim
Requisitos de higiene e sanitários	Sim	Sim
Regulamento de rotulagem	Sim	Sim
Exigência de certificados fitossanitários	Sim	Sim
Exigência de licença de importação	Sim	Sim
Regulamentação de Mercado.	Sim	Sim – mais complexo
Rastreabilidade.	Baseado no operador de alimentos	Baseado em procedimentos governamentais

Fonte: Elaborado pelo autor, 2014.

Uma diferença fundamental entre a legislação na Europa e no Brasil refere-se ao mecanismo de rastreabilidade. A legislação alimentar europeia estabelece a figura do “operador do sistema alimentar” como a pessoa física ou jurídica responsável por assegurar a conformidade dos alimentos com os requisitos da legislação alimentar, dentro da empresa sob seu controle. Esta figura fica responsável por garantir a disponibilidade das informações pertinentes ao alimento que está em seu poder e estabelece as bases para o processo de rastreabilidade dos produtos.

Mesmo não havendo nenhuma obrigação legal explícita para estender a rastreabilidade ao longo da cadeia além do fornecedor imediato, a Lei Geral de Alimentos (CE 178/2002) considera que

"os operadores são os mais aptos a conceber um sistema seguro de fornecimento de gêneros alimentícios e, portanto, ser o responsável legal pela garantia de que os gêneros alimentícios que fornecem são seguros "e ainda que" o operador do setor alimentar deverá ser capaz de identificar qualquer pessoa que seja fornecedor do gênero

alimentício". Para este fim, "devem dispor de sistemas e procedimentos que permitam que essa informação seja disponibilizada às autoridades competentes mediante demanda" (artigo 18, CE 178/2002)',

o que inclui também informações sobre aditivos alimentares e eventuais contaminantes. No que diz respeito aos alimentos importados, a legislação da UE considera que

"os alimentos importados para colocação no mercado da Comunidade, deverão cumprir os requisitos relevantes da legislação alimentar".

A origem e a segurança de alimentos também são formalmente controladas no Brasil. Como foi tratado acima, a legislação na Europa e no Brasil tem uma estrutura muito parecida, sendo a principal diferença relativa a quem é realmente responsável pelo seu cumprimento e como tal cumprimento é alcançado e assegurado. No Brasil, a responsabilidade desse controle está quase totalmente nas mãos de instituições governamentais. A lei brasileira não exige a utilização de um sistema formal de rastreabilidade, de forma que a informação sobre a origem e a segurança dos alimentos não é integrada e disponível como no sistema europeu. Para ser capaz de estabelecer a origem dos alimentos é necessário coletar informações oriundas de diversos tipos de documentos, tais como notas fiscais, certificados e rótulos. Uma vez que este trabalho é realizado pelas autoridades competentes, muitas vezes a partir de diferentes instituições, cria-se uma situação que oportuniza uma conduta mais flexível na implantação de sistemas de qualidade.

A diferença na forma de garantir conformidade com os regulamentos tem um impacto fundamental sobre os sistemas de qualidade dos alimentos adotadas por supermercados e, também, influencia os sistemas de normas privadas.

1.4.2. Padrões de qualidade privados na Europa

Normas privadas de qualidade de alimentos geralmente estão voltadas para regras de regulamentação de mercado, para o cumprimento da legislação alimentar e para o atendimento as demandas específicas estabelecidas pelos consumidores de cada mercado. As regulamentações de mercado, para a maioria dos produtos, são definidas por legislação,

incluindo muitos critérios para a classificação de produtos de acordo com as classes. No entanto, quando se trata de aspectos como sabor, maturação, coloração e defeitos, há espaço para flexibilidade, sendo que as demandas de cada empresa variam consideravelmente, de forma que produtos com as mais variadas qualidades podem ser encontrados nos supermercados. Como exemplo, o mercado inglês para uvas de mesa pode ser mais exigente que o holandês, demandando menor acidez, maior brix e coloração acentuada. Paralelamente, em um mesmo país (a exemplo da França) podemos encontrar produtos de maior qualidade nas prateleiras de uma grande rede de supermercado do que em barracas de feiras nas ruas da cidade. Apesar dos importadores europeus enviarem produtos de menor qualidade para os mercados de rua ou pequenos varejistas, são os grandes varejistas que estabelecem os altos padrões de comercialização exigidos aos produtores de países no hemisfério Sul, que se queixam de que os produtos encontrados no varejo europeu podem, muitas vezes, ser de uma qualidade inferior ao que deles se exige.

Normas privadas também introduzem demandas de rastreabilidade consideravelmente superiores às exigidas pela legislação da UE. Em tais casos, a rastreabilidade vai muito além de rastreamento da origem do produto e dos processos aplicados ao mesmo, envolvendo responsabilidade sobre questões como o manuseio, embalagem, rotulagem, contaminantes, os níveis residuais máximos e as boas práticas agrícolas em geral. Importadores lançam mão deste conceito de conformidade de forma ampliada, quando exigem certificação de acordo com sistemas padrão de qualidade e segurança complexos, como GlobalGap, o mais adotado por produtores do Mercosul, para ter acesso ao mercado europeu) ou outras certificações locais que cumprem a legislação europeia.

Os primeiros registros de atividades de rastreabilidade e de acompanhamento de conformidade de alimentos frescos datam da primeira metade dos anos 90 em varejistas como Tesco e Carrefour. No entanto, foi no ano de 1999 quando 17 das principais redes varejistas europeias se juntaram para desenvolver um padrão de qualidade e rastreabilidade unificado, que seria introduzido e certificado através de terceiros, formando o EurepGap (antecessor do GlobalGap).

Embora as atividades de certificação do EurepGap tenham iniciado em 2001, somente em 2004 todos os importadores europeus envolvidos no fornecimento de supermercados passaram a exigir a certificação de produtores brasileiros, como condição para manter o acesso ao segmento de supermercados do mercado europeu. Esta data não foi escolhida ao acaso,

pois, apesar de a Lei de Alimentos (CE 178/2002) ter entrado em vigor em março de 2002, as regras relativas a alimentos importados para o mercado europeu só foram aplicadas a partir de 1º de janeiro de 2005. Portanto, fica claro que a legislação alimentar e as normas privadas que prevalecem na Europa, estão intimamente ligados com a imposição da adoção de conformidade a padrões privados tais como o EurepGap ou o PIF – Produção Integrada de Frutas.

O EurepGap passa a ser a convenção de qualidade preponderante no mercado europeu e, devido à expansão transnacional das grandes redes varejistas europeias, ele passa a ser adotado de forma internacional, mesmo que origem e destino de produtos frescos não estejam relacionados com países da União Europeia. Em 2007 ele se transforma em GlobalGap e passa a ser o sistema de qualidade preponderante a nível global incluindo sistemas de qualidade associados a FLV, carnes, grão, produtos processados e outros.

O principal aspecto que contribui para a adoção internacional do GlobalGap é o conceito de rastreabilidade associada à atribuição de responsabilidade pelas informações, garantias de conformidade e inspeções ao próprio “operador do sistema” conforme explicado anteriormente. Este aspecto torna a capacidade de aplicação e de controle do sistema de garantias, incluindo fluxo de informações e conformidade de produtos, independente de organismos aduaneiros ou de inspeção governamental, tornando o sistema independente e autogerido pelo conjunto de empresas que opta pela sua adoção.

Além dos requisitos de conformidade ditados pela legislação alimentar europeia, o GlobalGap impõe requisitos adicionais, abrangendo questões como procedimentos de “recall”, bem-estar dos trabalhadores, sustentabilidade ambiental e eficiência energética. A fim de atender a esses requisitos os produtores devem fazer investimentos em instalações, procedimentos de controle interno, a capacitação de trabalhadores e gestão ambiental.

1.4.3. Padrões de qualidade privados no Brasil

Durante a última década, o mercado interno brasileiro tem crescido em tamanho e complexidade, um movimento que foi acompanhado pelos principais supermercados transnacionais: Pão de Açúcar (pertencente à francesa Casino), Carrefour e Walmart.

Na esteira da expansão do mercado interno, as três cadeias de supermercados dominantes implantaram novos programas de qualidade de alimentos frescos, abrangendo

tanto gêneros alimentícios nacionais como importados. Estes programas têm influenciado a organização de produtores locais e atualmente estão elevando os padrões gerais de qualidade dos alimentos no Brasil. Cada um dos programas de qualidade dos três líderes tem suas particularidades. Seu impulso básico, no entanto, é muito semelhante e cada vez mais próximo aos padrões internacionais de qualidade dos alimentos, tais como GlobalGap, incluindo os controles como a rastreabilidade, segurança dos alimentos, boas práticas agrícolas, os direitos dos trabalhadores e do cumprimento da qualidade.

No entanto, nenhum dos três líderes utiliza sistema de certificação através de terceiros, como faz o GlobalGap. O Pão de Açúcar contratou uma empresa terceirizada para executar o seu programa de qualidade de alimentos frescos, que assume a responsabilidade de visitar os produtores, orientando seus procedimentos de qualidade e determinando a sua conformidade ou não com o programa de qualidade. Quando os produtores estão de acordo com os requisitos de qualidade do varejista, eles são cadastrados como fornecedores e, embora existam regras escritas sobre padrões de qualidade, um sistema formal de certificação de qualidade não é necessário.

Já o Carrefour tem uma equipe de engenheiros agrônomos, engenheiros de alimentos e técnicos que está diretamente em contato com os produtores. Apesar disso, este varejista terceirizou recentemente uma parte do seu suprimento de alimentos frescos através de um atacadista tradicional (Grupo Benassi), que agora também é responsável pela qualidade e gere o seu próprio programa de padrões de qualidade.

O Walmart gere o seu próprio programa de qualidade com foco na rastreabilidade e sustentabilidade ambiental, sem menção explícita de questões como segurança alimentar e boas práticas agrícolas.

O mercado interno brasileiro para FLV é muito grande e há uma abundância de oportunidades para venda e distribuição de alimentos com todos os tipos de qualidades. Cadeias de supermercados de tamanho médio ou pequeno não necessariamente compartilham o mesmo nível exigência de qualidade dos três líderes. Na prática, os supermercados menores abordam os atacadistas e agricultores solicitando produtos de qualidade similares ao fornecido aos três líderes, ainda que não haja a formalização escrita dessas demandas.

Apesar de que os padrões de qualidade dos alimentos no Brasil estão se elevando, ainda há um longo caminho a percorrer antes que os níveis europeus de qualidade do mercado sejam atingidos.

Quadro 5 – Eixos de atuação dos programas de qualidade privados no Brasil.

Pão de Açúcar	Carrefour	Walmart
Auditagem de fornecedores	Sabor	Rastreabilidade da origem
Análise de níveis residuais de pesticidas e fertilizantes	Preço justo	Sustentabilidade ambiental
Análise microbiológica	Autenticidade	
Inspeção na recepção	Segurança do alimento	
Rastreabilidade	Desenvolvimento sustentável	

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do Carrefour, Walmart e Pão de Açúcar, 2012.

1.4.4. Um paralelo entre o Brasil e a Europa

Uma primeira análise mostra que os produtos comercializados no Brasil e na Europa estão sujeitos ao mesmo nível de normas governamentais, com a exceção de que a divisão das categorias de qualidade do mercado brasileiro está sujeita a um conjunto mais detalhado de características.

A maior diferença entre os dois sistemas jurídicos é o mecanismo para controlar e garantir padrões de segurança alimentar. Na Europa, este é principalmente executado pela figura do operador do setor de alimentos, o que exige a implantação de um sistema de rastreabilidade bastante complexo, geralmente conseguido através de sistemas de certificação, sendo o GlobalGap o mais difundido.

No Brasil, a segurança alimentar é aplicada principalmente por órgãos do governo que têm falhas estruturais relativas à inspeção. As inspeções de conformidade do alimento são realizadas pelos principais varejistas, mas eles não exigem a certificação de terceiros. Além disso, a existência de diferenças de registros de fertilizantes e pesticidas reconhecidos pelo Brasil e pela Europa pode tornar o cumprimento à regulamentação da UE mais complexo para os produtores brasileiros.

Normas de comercialização privadas são geralmente mais desenvolvidas na Europa do que no Brasil, lideradas por grandes varejistas europeus que exigem a certificação de terceiros para alimentos importados. Produtos de alta e de baixa qualidade podem ser encontrados em ambos os mercados. No Brasil, entretanto, a existência de normas formais só entre os

principais varejistas e alguns supermercados orientados de alta qualidade abre mais oportunidades de mercado para produtores nacionais que desejam vender produtos de qualidade inferior por pequenos e médios supermercados sem sistemas de qualidade consolidados.

Os produtores afirmam que na Europa as redes de supermercados estabeleceram um elevado padrão de qualidade que estabelece a base das exigências dos produtos, mesmo aqueles que são vendidos em mercados alternativos fora do grande varejo tradicional.

As exigências mais rigorosas de qualidade do mercado europeu, combinados com crescimento do mercado interno brasileiro, constituem uma oportunidade para os produtores nacionais colocarem seus produtos nas grandes redes varejistas com um reconhecimento de valor similar ao do mercado de exportação, porém sem a mesma rigidez nos padrões de qualidade.

As pesquisas de campo realizadas para este estudo mostram que, de forma geral, os padrões de qualidade nacionais, embora com maior flexibilidade, tendem a convergir para os padrões de qualidade do mercado global. Este aspecto tem gerado vantagens claras para o consumidor, como melhores critérios para utilização de pesticidas e fertilizantes, adoção mais ampla de boas práticas de agricultura, maior zelo por critérios de proteção social de trabalhadores e maior cuidado com a sustentabilidade ambiental nas áreas de produção.

No entanto, a necessidade de investimentos elevados para adequação das propriedades a padrões de qualidade mais elevados tem o efeito negativo de excluir das grandes cadeias de produção pequenos agricultores que não tem capacidade de investir na melhoria da produção e, portanto, permanecem alheios as possibilidades de auferir maiores ganhos e de contribuir com a sustentabilidade da cadeia produtiva.

1.4.5. Barreiras de acesso dos pequenos produtores a mercados de qualidade

As dificuldades imediatas que colocam barreiras impedindo pequenos produtores de acessar os principais canais de escoamento da produção de alimentos estão relacionadas com escala e com padrões de qualidade. Transpor estas barreiras requer dos pequenos produtores capacidade de organização coletiva, capacitação e investimento em infraestrutura, sendo que o acesso de pequenos produtores a estes equipamentos e competências depende de uma ampla

rede de políticas públicas que reside em diferentes instâncias municipais, estaduais e federal e que apresentam uma série de entraves.

Nem sempre as diversas instâncias que permitem o acesso a estas políticas estão organizadas ou conversam entre si. Além disto, é comum que as políticas públicas a disposição do pequeno produtor sofram solução de continuidade em função de trocas de governo, alteração no conjunto de políticas oferecidas ao produtor em função de planejamento do poder público ou de diferenças de alinhamento entre as diversas instâncias de poder envolvidas. Inicialmente discutiremos as questões de escala e de padrões de qualidade para em seguida abordar os aspectos de organização, capacitação e investimentos.

1.4.5.1. A questão da escala

A discussão em torno de escala de produção é mais óbvia do que a de qualidade. Diferente dos mercados locais representados tradicionalmente por venda na porteira, feiras locais e pequenos comércios de bairro próximos ao local de produção, mercados que apresentam maior capacidade de remuneração, usualmente não estão próximos das áreas de produção. Para acessar estes mercados, é necessário transportar as mercadorias por distâncias elevadas a fim de alcançar um atacadista, varejista, escola ou indústria que deseja adquirir os produtos e que normalmente se localiza em outros municípios ou espalhados por diversos locais dentro do município como é o caso do PNAE. Mesmo as feiras de produtores, que se localizam dentro do mesmo município onde ocorre a produção, prescindem de uma logística de carga onde os custos não ameacem as margens de comercialização. Basicamente é preciso fechar uma carga para que o frete entre produtores e mercados de destino seja justificável em termos de custos.

A não existência desta condição faz com que o produtor abasteça mercados locais em pequenos volumes, geralmente atendendo uma população de poder aquisitivo mais baixo e com pouca disposição de remunerar atributos de qualidade. Uma alternativa é o escoamento da produção através do atravessador, geralmente representado por um dono de caminhão que passa de propriedade em propriedade fazendo a coleta de produtos e compondo a sua carga, podendo este dono de caminhão ser ou não outro produtor. Nestas condições a formação de preço é realizada pelo atravessador ou pelo dono do mercado local, que dita o valor em função

de questões relacionadas com oferta e demanda e as condições de concorrência tendem a ser espúrias sem qualquer influência de aspectos relacionados com qualidade ou atributos de valor do produto.

1.4.5.2. A questão da qualidade

A discussão em torno de aspectos de qualidade é mais abrangente e está relacionada com a percepção e manutenção de qualidade ao longo de toda a cadeia de abastecimento de alimentos e, eventualmente, da colocação de produtos em mercados de nicho. A discrepância de qualidade³ entre a produção de pequenas propriedades e as demandas de grandes canais de distribuição é, tradicionalmente, muito elevada. Os grandes canais de distribuição são representados por atacado e varejo. A presente discussão sobre a questão da qualidade utilizará, referência apresentada no Capítulo 2, seção 2.2.

1.4.5.3. Acesso ao varejo: a necessidade do salto de qualidade

A inexistência de padrões de qualidade claros e formalizados sempre foi a maior fonte de atrito no relacionamento comercial entre produtores e atacadistas/varejistas. O resultado da não conformidade resulta em desconto no pagamento aos produtores sobre o valor da nota fiscal, artifício que também é usado para justificar variações negativas de preços no mercado. Este tipo de relacionamento comercial sempre gerou grande distanciamento entre atacado/varejo e o pequeno produtor.

Recentemente esta distância vem aumentando ainda mais. A partir do ano 2000, as cadeias de supermercados líderes iniciaram um movimento de implantação de grandes programas de qualidade onde os padrões passaram a ser formalizados e as relações comerciais aumentaram o seu índice de contratualização. Em paralelo ocorreu um movimento de fusões e aquisições que gerou uma grande concentração do varejo nacional nas três grandes redes de

³ A noção de qualidade adotada neste parágrafo está principalmente relacionada às diferenças de percepção entre produtores e compradores. Os padrões de qualidade muitas vezes não são sequer formalizados e podem variar ao longo do tempo conforme interesse da parte dominante da relação comercial.

supermercados transnacionais (Carrefour, Pão de Açúcar e Walmart), que hoje detém cerca de 60% do mercado (Wilkinson et al, 2012). Este movimento, muito embora tenha gerado uma aproximação entre varejistas e grandes produtores comerciais, tende a dificultar ainda mais o acesso de pequenos produtores a este canal de distribuição em função da baixa capacidade de investimentos e da falta de conhecimento necessário para aderir aos novos padrões de qualidade vigentes. Vale ressaltar que a elevação das exigências de qualidade para produtos frescos da agricultura, muito embora seja liderada pelas três grandes redes varejistas, vem se disseminando por todo o segmento do varejo, representando uma tendência geral de elevação dos padrões de qualidade no setor varejista. Este quadro reforça o processo de marginalização que vem afetando os pequenos produtores.

Para enfrentar este desafio de transpor a distância entre o padrão de qualidade exigido pelos grandes canais de distribuição e a pequena produção é necessário que os produtores deem um grande salto de qualidade e, para tal, enfrentam os seguintes desafios, (WILKINSON al., 2013b):

- Adotar sistemas de planejamento de produção eficientes e alinhados às demandas de mercado.
- Adquirir e disseminar conhecimentos para entender e implantar padrões de qualidade na sua produção.
- Dispor de equipamentos de produção que aumentam a sua capacidade e eficiência produtiva.
- Dispor de assistência técnica direcionada para atender as necessidades de produção em função dos padrões de qualidade demandados.
- Equipar a propriedade com locais onde se faça seleção e embalagem de produtos de forma adequada.
- Dispor de meios de transporte para entregar a produção aos clientes.

Os desafios apresentados acima demonstram que, para dar o salto de qualidade e eficiência na produção necessário para acessar mercados que tenham melhor capacidade de remuneração para os seus produtos, o pequeno produtor precisa de escala e padrões de qualidade que são virtualmente impossíveis de serem alcançados de forma individual face aos investimentos e habilidades necessários. Uma alternativa mais viável é a realização destas tarefas de forma coletiva, através de associações ou cooperativas de produtores. Mesmo assim,

esta ainda é uma tarefa árdua já que a distância entre produtores não organizados e os principais canais de distribuição tende a ser muito elevada.

A criação dos mercados institucionais surge como um fôlego extra para a agricultura familiar e, em função dos seus variados graus de exigência de estruturação em torno de questões de qualidade e escala, gera diferentes estímulos de organização dos pequenos agricultores no seu esforço de acessar mercados em que não é praticada a concorrência espúria.

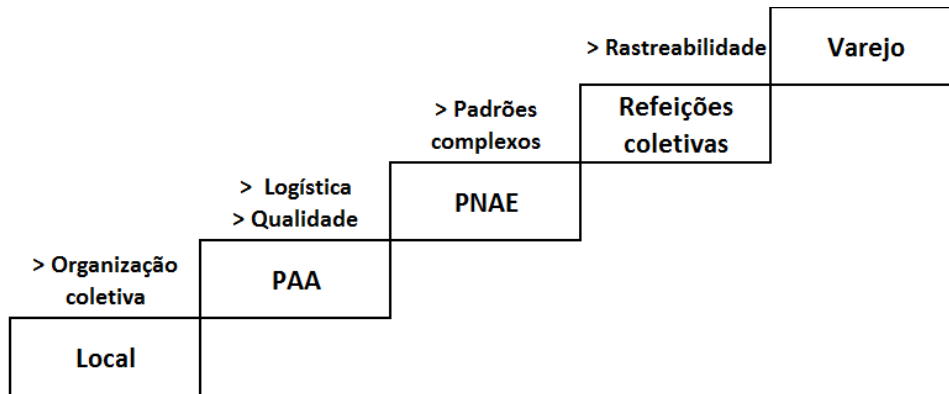
Muito ainda deve ser feito para a consolidação de tais mercados, mas sem dúvida eles representam um alento para o pequeno agricultor que, através destes mercados, tem a oportunidade de vender os seus produtos por valores satisfatórios, sem precisar dar o grande salto de qualidade e organização exigido para que ele passe a abastecer atacado e varejo. Neste item vamos fazer uma breve revisão dos aspectos relacionados ao PAA e ao PNAE para compreender como estes programas abrem novas possibilidades de organização dos pequenos produtores na direção do acesso a grandes canais de distribuição e como eles representam degraus de organização a serem galgados pelos pequenos produtores.

Estudos realizados pelo grupo de pesquisa Mercados Redes e Valores do CPDA propõem um modelo organizacional para pequenos produtores, que leva em consideração as diversas oportunidades oferecidas pela existência dos mercados institucionais. A discussão realizada neste estudo demonstra que os mercados potenciais demandam diversos níveis de qualidade e de organização coletiva, o que permite que o produtor se capacite de forma progressiva, conforme mostra a figura 4.

Desta forma o pequeno produtor que tradicionalmente atua no mercado local em condições de concorrência espúria de competição pode dar o primeiro passo em direção a novos mercados ao se capacitar para acessar o PAA a partir da aquisição de competências sobre associativismo. Estas competências devem estar associadas à aquisição de infraestrutura de galpão.

O segundo passo é o acesso ao PNAE e está relacionado com a aquisição de competências relacionadas com logística e introdução de conceitos de qualidade na operação do dia a dia dos produtores. Estas competências devem estar associadas à aquisição de veículo de carga para coleta de produtos nas propriedades produtivas, assim como entregas.

Figura 4 - Níveis de exigência de acesso a mercados de qualidade



Fonte: Elaborado pelo autor, 2013.

O terceiro passo é o acesso a mercados de nicho onde é necessário observar padrões complexos de qualidade e, em alguns casos, algum tipo de certificação. Portanto, os produtores devem ter capacidade de compreender e implantar padrões de qualidade e obter melhorias na infraestrutura onde realiza seleção e embalagem de alimentos.

Finalmente, para acessar o varejo os produtores precisam implantar processos de rastreabilidade dos alimentos.

Na figura 4 é apresentado um modelo organizacional que considera os diversos graus de organização dos produtores associado às competências necessárias para acessar cada tipo de mercado. Para cada etapa, também são mencionadas as políticas públicas necessárias para respaldar a evolução no nível de organização dos produtores. Finalmente são sugeridas políticas públicas transversais que dão suporte à organização do território no qual este modelo organizacional será implantado. O último fator a ser observado neste modelo é a participação de uma instituição neutra que tenha um papel de guarda chuva e que seja capaz de realizar a articulação institucional entre as diversas organizações coletivas, institutos de assistência técnica e de pesquisa, assim como órgãos do poder público envolvidos na organização e na promoção do desenvolvimento do território.

Esta instituição precisa ser, tanto quanto possível, politicamente neutra e ter a competência de aportar a tecnologia para o desenvolvimento da ação empreendedora junto a produtores. A instituição deverá ainda fomentar o desenvolvimento de padrões de qualidade mais próximos da realidade dos mercados consumidores.

Capítulo II – Referencial Analítico

2.1. *Global Value Chain* como referência analítica para cadeias globais de produção

As constantes mudanças na organização das cadeias produtivas internacionais apresentam desafios constantes para o desenvolvimento de ferramentas de análise, que permitem identificar as formas de coordenação destas cadeias, bem como os impactos que as estruturas destas cadeias produtivas causam nos diversos atores que as compõem.

Este trabalho visa a avaliar os movimentos e reorganização do setor de produção de frutas frescas no Brasil, em particular a produção de frutas frescas, a partir da sua inserção nas cadeias de suprimentos globais. Para tal será utilizado o referencial analítico *Global Value Chain / Global Production Network*, aplicado a estrutura produtiva dos municípios dos perímetros irrigados de Petrolina e Juazeiro., cuja contextualização é abordada a seguir.

Ao final do século XX, o comércio internacional, a dinâmica de investimentos estrangeiros diretos e o fluxo financeiro internacional se tornam a marca registrada da globalização. Porém, muito além das questões de comércio e de fluxo de capital, o processo de integração global que se apresenta como pano de fundo para este estudo, envolve a integração funcional entre atividades de produção dispersas internacionalmente (Dicken, 2003) e tem as grandes empresas transnacionais como um dos atores chave para a compreensão das estruturas de governança das cadeias produtivas.

A pavimentação para a real globalização do comércio internacional ocorreu em 1869 com a conclusão do Canal de Suez e da ferrovia Union Pacific através dos Estados Unidos. Estes corredores de transporte permitiram a criação de mercados para produtos comoditizados, de forma que o comércio internacional atingiu seu primeiro grande pico às vésperas da Primeira Guerra Mundial com a circulação de produtos com trigo e algodão (KRUGMAN, 1995). Após sofrer uma redução significativa de volume ao longo do período das grandes guerras, o comércio internacional retoma a sua trajetória de crescimento recobrando os mesmos volumes de transações do pré-guerra apenas no princípio da década de 70. Somente o crescimento do comércio a partir deste momento representa um incremento real e um aumento no nível do grau de integração nas trocas internacionais.

Uma rápida avaliação de informações sobre comércio internacional nos dá uma perspectiva da intensificação do processo de globalização na segunda metade do século XX,

principalmente a partir de 1960. Wade (1996) verificou que a razão entre exportação e o Produto Interno Bruto dos países da OCDE mais do que duplicou entre 1960 e 1990, subindo de 9,5% para 20,5% durante este período. Além do crescimento em termos de volume de comércio, a complexidade das cadeias de produção também aumentou em função do investimento direto de capital estrangeiro em múltiplos países, a princípio com o objetivo de buscar alternativas na organização da produção e, posteriormente, com o objetivo de expandir a atuação em diversos mercados.

Krugman (1995) argumenta que nos anos 90 foi possível identificar pelo menos quatro diferentes aspectos da organização do comércio internacional globalizado, sem precedentes na era de ouro de comércio do início do século XX.

O primeiro aspecto está relacionado com a ascendência do comércio de mercadorias similares entre países com perfis similares. Este movimento se concentra, principalmente, no aumento da troca de produtos entre países industrializados, a partir da liberalização do comércio ocorrida entre as décadas de 50 e 60. Este movimento ocorreu em função de que os produtos modernos passaram a ser mais complexos, sofisticados e diferenciados, sendo que a sua produção passa a envolver uma grande variedade de produtos intermediários especializados. Como exemplo, podemos citar a indústria automobilística, cujas marcas internacionais passaram a estar disponíveis em uma grande diversidade de países.

O segundo aspecto está relacionado com a habilidade do produtor em dividir a cadeia produtiva em etapas com valor agregado determinado, separando as etapas do processo produtivo entre locais geográficos diferentes. Como resultado, um produto pode ter sua montagem final como resultado do fornecimento de subpartes originadas em diversos países, elevando desta forma o volume de comércio internacional.

O terceiro aspecto foi o surgimento de países com elevada razão entre comércio internacional e Produto Interno Bruto. Este aspecto é ilustrado pelo surgimento de países que funcionam como plataforma de produção em função de baixos custos de mão de obra. Podemos citar como exemplo o surgimento dos países do Sudeste Asiático como plataforma de baixo custo global e de países como Irlanda, que funcionam como plataforma de baixo custo de mão de obra regional.

Por último, é citado o grande volume de exportação de produtos manufaturados de países com custo de mão de obra baixo para países com custo de mão de obra elevado. A partir

da divisão da cadeia produtiva em partes associadas a valores agregados determinados, foi possível colocar as etapas de produção demandantes de trabalho intensivo em locais com baixo custo de mão de obra.

Estes quatro aspectos estão intimamente ligados com processos de terceirização de produção onde atores diferentes em países diferentes executam parcelas da produção, realizando tarefas com variados graus de uso de tecnologia, conhecimento e agregação de valor. Os processos de terceirização da produção estão intimamente ligados a estes movimentos de reestruturação das cadeias produtivas.

Esta expansão dramática do comércio internacional, associada ao grande fluxo de capitais e a reorganização das cadeias produtivas apresenta um paradoxo. Os processos de terceirização de produção que geraram uma grande elevação da capacidade de produção, principalmente em países em desenvolvimento, não garantem o aumento dos níveis de desenvolvimento ou redução de pobreza nas nações exportadoras. Kaplinsky (2001) nota que, com o processo de globalização, diversos países asiáticos (entre eles China e Índia) contribuíram para a expansão da força de trabalho global de forma tão significativa, que possivelmente a principal consequência foi a redução do padrão de vida, associado tanto a produção primária e trabalhos sem capacitação, quanto a produção industrial e trabalhos com elevada capacitação. O autor ainda complementa que a maneira mais provável para reverter este processo é a busca de novas formas de renda frequentemente encontradas em partes intangíveis da cadeia de valores, onde atividades como inovação, design e marketing prevalecem.

Estas tendências levantaram questões sobre quem são os atores dentro das cadeias produtivas que obtém ganhos ou perdas. Usando outra forma de expressão associada a este tipo de análise, podemos adotar os termos “*upgrade*” e “*downgrade*”, usados por diversos autores como Gereffi, Barrientos, Pontes, Sturgeon, Selwyn e Cavalcanti, com o objetivo de caracterizar se um determinado ator da cadeia produtiva consegue obter ganhos ou perdas dentro da cadeia de valores, uma vez inserido em atividades relacionadas a cadeias de produção transnacionais. Desta forma, a globalização se torna palco para o debate de questões como a competitividade internacional, que relaciona de forma inerente países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Do ponto de vista do trabalhador, o centro das discussões gira em torno de disponibilidade de trabalho, salários, conhecimento para a realização do trabalho e acesso

a formas de proteção social. Por último, há a preocupação em identificar conceitos associados com formas de governança de cadeias produtivas, relacionadas com a criação e capacidade de apropriação de valor dentro da cadeia de produção e seus efeitos sobre economias locais.

As empresas transnacionais, que na segunda metade do século XX passaram a movimentar pelo menos um terço do comércio internacional mundial (DICKENS, 2003), foram as principais responsáveis pela interligação da produção de mercadorias e serviços de forma supranacional, através da coordenação de cadeias de valor. Foi este aspecto que tornou a economia global da segunda metade do século XX qualitativamente distinta das épocas precedentes. O fato de que as transnacionais têm a capacidade de coordenar a operação de cadeias de suprimento em mais de um país, mesmo que não sejam donas de diversos estágios de produção demanda um novo quadro analítico para análise de cadeias produtivas.

Nas décadas do pós-guerra, os principais interesses das empresas transnacionais eram a busca por matérias primas, a busca por novos mercados para seus produtos e a exploração de força de trabalho a baixos custos (VERNON, 1999). Neste momento, os países em desenvolvimento que conduziam políticas industriais de substituição de importações, abriam seus mercados em troca da transferência de tecnologia, capital e gestão para a implantação de parques industriais locais. Desta forma mercados domésticos na América Latina, Ásia e África eram explorados de forma relativamente protegida, por empresas transnacionais profundamente integradas de forma vertical.

As décadas de 70 e 80 apresentaram três importantes movimentos, que transformaram a economia e permitiram a reorganização das empresas transnacionais. Primeiramente houve o choque do petróleo, seguido de crises de dívida externa, que comprometeram o modelo de industrialização baseado na substituição de importações, atingindo principalmente os países da América Latina. Em paralelo a isto, o crescimento econômico do Japão e dos Tigres Asiáticos colocou em evidência um formato contrastante de industrialização orientado para exportação, que se transformou no principal modelo ortodoxo para países em desenvolvimento. Por último, combinando os dois aspectos anteriores, as grandes organizações transnacionais encontraram um ambiente propício para expandir a sua capacidade produtiva através de esforços concentrados na terceirização de atividades padronizadas, em países em desenvolvimento que apresentavam baixos custos de produção, associados principalmente a mão de obra barata (Gereffi, 2005).

Estes novos aspectos organizacionais, sem precedentes até então, sugerem a necessidade de novos quadros analíticos que busquem a compreensão, tanto dos padrões de competição entre empresas internacionais, quanto de perspectivas de desenvolvimento para países que buscam melhorias (*upgrades*) de posição no cenário global. Estes novos quadros analíticos passam a buscar esclarecimentos sobre como as mudanças no cenário internacional influenciam nas estruturas de governança das cadeias produtivas e da distribuição de ganhos (e respectiva capacidade de apropriação de ganhos) entre os atores componentes da cadeia de produção (GEREFFI, 2005).

A noção de cadeias de valor tem sido útil para pesquisadores acadêmicos que focam seus trabalhos em estratégia de empresas ou países inseridos na economia global. Bruce Korgut (1984) foi um dos primeiros a abordar o conceito de Cadeia de Valores como um elemento chave no novo quadro analítico que trata de competitividade em um mundo globalizado. Este autor argumenta que o desafio de formulação de estratégias para um mundo globalizado é diferenciar entre os vários tipos de economias, de forma a especificar qual o elo da cadeia e qual o fator capaz de capturar a vantagem competitiva da empresa e determinar onde a cadeia produtiva pode ser quebrada de forma além-fronteiras. Em sua contribuição seguinte, Kogut (1985) apresenta a cadeia de valores com papel central na análise estratégica de negócios internacionais baseado na inter-relação entre vantagens comparativas de países e vantagens competitivas de empresas. Enquanto a lógica da vantagem comparativa ajuda a determinar onde a cadeia de valores pode ser quebrada considerando-se fronteiras de países, a lógica da vantagem competitiva tem influência na decisão de quais atividades e tecnologias devem ser foco de concentração de recursos.

Já Michel Porter (1989; 1992; 1999) argumenta que a cadeia de valores é formada através de uma sequência de atividades específicas realizadas pelas empresas, tais como criação de um produto ou serviço, atividades de colocação de produtos no mercado, pós-venda ou desenvolvimento de processo e tecnologias de produção. Com base nestas atividades, também chamadas de competências, as empresas podem estabelecer dois tipos básicos de vantagem competitiva: liderança de custos (quando a empresa tem a habilidade de desenvolver as atividades da cadeia de valores com custos abaixo dos competidores); ou diferenciação (quando a empresa tem a habilidade de performar de maneira única em relação aos competidores). No entanto, uma das maiores contribuições de Porter é a argumentação de que

o ambiente de análise apropriado para a elaboração de estratégias internacionais é o segmento produtivo ou o setor de atuação, pois é lá que a empresa adquire ou perde vantagem competitiva.

O quadro analítico GCC-Global Commodity Chain, apresentado por Gereffi e colegas, relaciona o conceito de cadeia de valores à organização global das indústrias. Os autores identificaram o crescimento da importância das grandes empresas que compram de forma global (como por exemplo o grande varejo). Estas empresas passam a atuar como atores chave para a formação de redes de produção e distribuição globalizadas, com atores da cadeia produtiva presentes em diversos países. Motivados por este fato, Gereffi e Korzeniewicz (1994) apresentam a contraposição entre as cadeias de produção coordenadas por produtores (*producer-driven chains*) e as cadeias de produção coordenadas pelos compradores (*buyer-driven chain*). No primeiro caso, trata-se de cadeias de produção criadas por empresas integradas verticalmente. No outro caso, trata-se de cadeias de produção cuja organização é influenciada por empresa ligas a marketing, distribuição ou varejo.

A principal contribuição do quadro analítico GCC foi ressaltar características de coordenação associadas a trocas comerciais intra-empresa e entre empresas, bem como as diversas formas de terceirização que vinham sendo construídas.

Já o quadro analítico *Global Value Chain* (GVC) foi proposto por Gereffi, Hamphrey e Sturgeon (2005) e ganhou notoriedade pela sua capacidade de considerar a diversidade de atividades e de atores das cadeias produtivas internacionais, resultante da nova dinâmica de produção internacional e do processo de globalização que tomou corpo nas décadas finais do século XX. Esta metodologia foca tanto na criação de valor de cada atividade, quanto na capacidade de apropriação de valor pelos diversos atores da cadeia de produção e leva em consideração as questões de organização, coordenação, governança e relações de poder entre os diversos atores da cadeia de produção.

A abordagem GVC oferece a oportunidade de compreender como os diversos atores de uma cadeia de produção estão interconectados dentro de um contexto internacional amplo, incluindo políticas comerciais, regulamentação e padrões. De forma ampliada, surge a seguir o quadro analítico *Global Production Network* (GPN), como o objetivo de conciliar as demandas de políticas públicas com questões sociais e, em especial, procurando avaliar os

possíveis ganhos ou perdas de países, empresas e trabalhadores que se sentem crescentemente marginalizados diante do processo de globalização.

Cabe notar que nos anos 70 e 80 as linhas principais de estudos sobre a globalização a nível mesoeconômico, cujas unidades de análise eram países e empresas, estão relacionadas com a Teoria da Dependência, a Teoria dos Sistemas Mundiais e abordagens estatísticas (ver EVANS, 1995; WALLERSTEIN, 1999; WADE, 1996). Já, a partir dos anos 90, as pesquisas sobre globalização e seus efeitos mudaram em direção às teorias institucionais e organizacionais. Ambas tratam de questões de coordenação de cadeia produtiva, no entanto as abordagens sobre variedades de capitalismo estão relacionadas com análise institucional, têm os países como principal unidade de análise e não contemplam a questão da transnacionalização das atividades de produção. Já as abordagens de rede de produção internacional focam na análise de perspectivas organizacionais diversas e procuram relacionar a ligação entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, geradas pela atuação de empresas transnacionais e suas redes de fornecedores e prestadores de serviços.

Portanto, neste contexto, governança é um papel exercido por empresas líderes de cadeias de produção através da utilização de mecanismo que regulam e orientam as trocas entre os diversos atores de uma cadeia de produção, sendo que o principal desafio é a compreensão sobre as mudanças de posição dos diversos atores através de ganhos ou perdas associadas a poder, capacidade de apropriação de valor e capacidade de aprendizagem. Este processo de mudança de posição dentro das cadeias de produção é chamado de *upgrading*, no caso de obtenção de ganhos ou melhoria de produção e de *downgrading* no caso de perdas ou piora da situação. Logo, a questão central estudada pelo quando analítico GVC/GPN é a investigação dos mecanismos de governança das redes de produção, bem como a forma como estes mecanismos de governança influenciam na mudança de posição dos atores (*upgrading/downgrading*) dentro da cadeia produtiva, bem como na geração e aproveitamento de oportunidades, sejam em países ricos ou pobres.

A presente discussão leva em consideração os seguintes conceitos:

- Cadeias de suprimentos (*supply chains*) – Termo utilizado de forma genérica para descrever a sequência de atividades que geram valor agregado, desde a matéria prima até o produto acabado.

- Rede de produção internacional (*Internacional production network*) – Definição das redes de produção nas quais empresas transnacionais atuam como ator líder na formação e organização de redes de produção internacionais, incluindo produtores terceirizados (BORRUS, ERNST e HAGGARD, 2003).
- Cadeias globais de *commodities* (*global commodity chain*) – Quadro analítico com ênfase na estrutura de governança de uma cadeia de suprimentos e no papel exercido por empresas líderes (GEREFFI, KORZENIEWICZ, 1994).
- Cadeias globais de valor (GVC – *Global Value Chain*) – Quadro analítico que visa a estudar as formas de coordenação de atividades econômicas que adicionam valor agregado a um produto em suas diferentes fases de produção, distribuição comercialização e destinação após o uso (KAPLINSKI, 2001).
- *Upgrading* – Processo através do qual atores econômicos (países, empresas, trabalhadores), saem de atividades de baixo valor agregado para atividades de maior valor agregado dentro de redes de produção global. Diferentes tipos de governança, políticas públicas, estratégias empresariais, tecnologias e capacitação do trabalhador podem estar associados com possibilidade de obtenção de *upgrading* (GEREFFI, 1994).
- Redes de produção global (GPN – *Global Production Network*) – Expansão do quadro analítico GVC, de forma a permitir o estudo da influência e contribuição de redes sociais na organização de cadeias de suprimento.

Ao longo dos últimos quinze anos o referencial analítico GVC/GPN vem sendo utilizado para estudar diversos tipos de produtos e suas respectivas cadeias de produção, oferecendo uma ferramenta adequada para analisar os processos de reorganização das redes de produção e comércio internacionais, bem como os seus efeitos sobre as capacidades dos atores localizados em países subdesenvolvidos.

Como exemplos podemos citar os setores de vestuário, turismo, eletrônicos e vegetais frescos. No setor de vestuários os atores líderes são representados pelos grandes varejistas de roupas como Walmart e Marks & Spencer e por empresas de marketing detentoras de grandes marcas com GAP, Nike, Tommy Hilfiger e Polo/Ralph Lauren. Estas empresas contam com uma extensa rede de fornecedores formados por cerca de trezentas a quinhentas fábricas

localizadas em cerca de cinquenta países (GEREFFI e GULER, 2010). A produção de vestuário é tipicamente realizada por trabalho intensivo e geralmente está localizada em países com baixo custo trabalhista. Este setor foi regulado por muitos anos pelo Acordo Multi Fibras (MFA) e pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT).

A indústria de produtos eletrônicos é caracterizada pela necessidade de custos competitivos associados à diferenciação de produtos e a agilidade de colocação dos produtos nos mercados. As empresas líderes são as grandes marcas de produtos eletrônicos normalmente localizadas nos Estados Unidos, Europa e Japão, cuja principal competência é o projeto de produtos e a produção de software. Já a produção de hardware, altamente especializada, costuma ser concentrada em países do Sudeste Asiático e China. A governança deste tipo de cadeia de produção é regada por especificações técnicas de grande complexidade e precisão.

Outro setor fortemente influenciado pelas redes globais de produção é o segmento de vegetais frescos, tais como frutas, verduras e legumes. As empresas líderes deste segmento são as grandes redes de supermercados como Walmart, Carrefour, Casino Tesco e Aldi. A estrutura de governança do setor é grandemente influenciada por um conjunto de legislações fitossanitárias, de defesa do consumidor e de boas práticas agrícolas e de produção, bem como por padrões de qualidade estabelecidos pelos varejistas, que geraram complexos padrões de produtos tais como GlobalGap.

O setor de produção e comercialização de produtos alimentares frescos é particularmente complexo de ser analisado, dado a grande diversidade de atores, nacionalidades, culturas, instituições, legislações, convenções e percepções de padrões de qualidade que compõem a cadeia produtiva destes alimentos, desde o campo até o ponto final de venda do produto. O caminho seguido por tais produtos é influenciado por atores como trabalhadores rurais e suas organizações, pequenos e grandes produtores, atravessadores e grandes empresas de logística e de varejo.

2.1.1. Contexto atual das Cadeias Globais de Produção

Os países em desenvolvimento como Brasil, México, Índia, China, entre outros têm seu processo de evolução organizacional de cadeias produtivas pautado em dois eixos de atividades produtivas. O primeiro eixo está relacionado com a crescente integração com os mercados internacionais, muitas vezes conduzida por empresas com características transnacionais que atuam integrando cadeias produtivas com abrangência global, seja a partir dos mercados de origem em países centrais ou a partir dos países onde se situa a produção. O segundo eixo está relacionado com atividades voltadas para o mercado doméstico que, em países como o Brasil, serve como uma base sólida para o desenvolvimento apresentando a mesma relevância que os mercados internacionais. De qualquer forma, as empresas líderes em ambos os eixos são as grandes redes de supermercados multinacionais.

As cadeias de produção de alimentos no Brasil, sejam eles voltadas para o mercado interno ou para o mercado internacional, vem sofrendo um amplo processo de reorganização fortemente influenciado pelos sistemas de produção global (GPS – Global Production Systems) nas últimas décadas. Estas transformações têm gerado impactos econômicos e sociais tanto para os trabalhadores rurais quanto para os produtores.

Por um lado, a integração de atividades agrícolas com as cadeias globais de produção fornece oportunidades para inserção de diversos produtores em novos mercados e representa uma base para a expansão da oferta de empregos e da geração de rendas em atividades de produção agrícola. No entanto, os movimentos iniciais desta integração apresentaram uma grande parcela destas oportunidades de trabalho, com características de temporalidade, informalidade e até mesmo condições de trabalho precárias, com falta de suporte legal e proteção social (BARRIENTOS, 2007).

Por outro, a integração de produtores com as cadeias globais de produção tem oferecido oportunidades de modernização econômica e tecnológica, o que permite a estes produtores o acesso a atividades de maior valor agregado ou a mercados com dinâmicas e oportunidades diferenciadas e complementares. No entanto, novos padrões de produto tornam-se pré-requisitos para a participação nos mercados alimentares, quer doméstico quer de exportação. A reorganização destes mercados passa pela crescente transnacionalização das empresas líderes sob o domínio da grande distribuição. Este quadro revela a criação de

barreiras cada vez mais intransponíveis para a pequena produção tradicional (WILKINSON, 2013), além de uma busca constante por redução de custos pressionada pela necessidade de otimização de recursos operacionais e busca por padrões de qualidade, que podem levar a certa degradação das condições de trabalho em áreas rurais (BARRIENTOS e KRITZINGER 2004).

Esta situação tem gerado diversas discussões sobre a reestruturação das cadeias produtivas em termos de melhorias econômicas (*economic upgrading*). No entanto, pouca atenção tem sido dada à necessidade de melhoria social (*social upgrading*), de forma a garantir que tanto os trabalhadores quanto os pequenos agricultores ligados a sistemas de produção globais também possam ter acesso a condições de trabalho decentes. (BARRIENTOS, 2007).

Em diversos setores, entre eles o de produção de alimentos, produtores e empresas de países em desenvolvimento encontram-se crescentemente integrados a cadeias de valor globais onde tanto, empresas locais quanto empresas globais têm papel dominante. (BARRIENTOS, GEREFFI e ROSSI, 2010).

Observa-se de forma crescente que as mesmas empresas líderes que atuam no mercado internacional têm grande participação nas atividades de produção e distribuição de alimentos para o mercado interno. Como exemplos podem ser citados algumas redes de varejistas com forte atuação no setor de produção de alimentos frescos como Carrefour e Walmart, produtores e exportadores de frutas como a Del Monte e Timbaúba pertencente ao grupo Queiroz Galvão e indústrias de alimentos como Coca Cola através dos sucos Del Valle e Sucos Mais e a Pepsi Cola, que em 2009 adquiriu a Amacoco, envasadora das marcas Kerococo e Tropcoco.

Assim, a atuação das empresas transnacionais presentes no mercado acaba influenciando os padrões de demanda, a organização e estruturação dos sistemas de produção locais, mesmo que os produtos comercializados tenham como destino o mercado doméstico.

A fim de manter a homogeneidade dos produtos vendidos (apesar da diversidade de fornecedores) e manter a qualidade com pouco controle direto sobre os fornecedores, os compradores codificam cada vez mais as suas necessidades na forma de padrões, que os fornecedores têm de respeitar como condição de fornecimento. Alguns destes padrões são de natureza normativa (por exemplo, as regras do comércio e as regras sanitárias), mas cada vez mais normas são estabelecidas pelo setor privado, por iniciativa de associações comerciais

setoriais e/ou empresas de compra individual. Elas cobrem uma gama de questões, que vão desde as especificações do produto até temas mais amplos como questões ambientais e sociais (DOLAN e HUMPHREY, 2004). Códigos de boas práticas trabalhistas e responsabilidade social corporativa são uma adição mais recente a este conjunto de normas (BARRIENTOS, 2007).

Dentro deste contexto um dos maiores desafios é promover o desenvolvimento local de forma que ambas as empresas e trabalhadores tenham acesso às melhorias de condições, tanto econômicas quanto sociais (BARRIENTOS, GEREFFI E ROSSI, 2010).

2.1.2. Formas de governança e coordenação das cadeias de valor globais (GVC)

O crescimento da capacidade de produção em grande número de países em desenvolvimento foi estimulado por dois movimentos na reorganização das cadeias de suprimento internacionais. O primeiro está associado à desintegração vertical das corporações multinacionais na busca por vantagens competitivas e na redução de custos de produção, muitas vezes através da terceirização de atividades bem definidas dentro da cadeia de valores dos produtos. Este movimento veio acompanhado da inserção de grande número de atores independentes e da formação de redes de produção internacional.

O segundo movimento está associado a redefinição das competências básicas das empresas líderes das cadeias de valor globais, em torno de atividades relacionadas como inovação, design, colocação dos produtos no mercado (ou seja, marketing na sua concepção básica do seu significado) e prestação de serviços, atuando assim nos segmentos de maior valor agregado da cadeia de produção.

Estas duas mudanças na organização das cadeias de produção globais estabeleceram as bases para uma variedade de formas de governança de redes de produção na indústria moderna. Estas formas de governança estão situadas entre dois extremos. Por um lado, a coordenação através da livre atuação no mercado e, por outro, a integração vertical de produção em grandes corporações.

Apesar do quadro analítico *Global Commodity Chain* (GCC), proposto por Gereffi e colegas, ter relacionado o conceito de cadeia de valores diretamente com o processo de

reorganização das cadeias de suprimento, proporcionando uma ótica de análise ampliada, as noções de coordenação das atividades polarizadas *buyer-driven* e *producer-driven*, tratam os mecanismos de coordenação apenas em seus extremos, sendo a forma de governança hierárquica ou ditada pelo livre mercado.

No entanto a análise GCC chamou a atenção para uma variedade de atores da cadeia de valores, capazes de exercer poder dentro da cadeia de produção. Os estudos conduzidos com base nesta ótica apresentaram a possibilidade de variações intermediárias nas formas de coordenação entre os atores da cadeia de produção, gerando a necessidade de proposição de um corpo teórico que permita adicionar maior precisão nas análises e um certo grau de poder de explicação e previsão, ausentes no quadro analítico GCC.

Assim, Gereffi, Hamphrey e Sturgeon (2003) apresentaram a abordagem *Global Value Chains* (GVC) com o intuito de oferecer a possibilidade de compreender como os diversos atores que conduzem atividades em uma cadeia de valores estão inter-relacionados dentro de uma economia globalizada. Além disto, esta abordagem também reconhece o contexto institucional mais amplo no qual se situam estes elos entre aos atores, incluindo questões como política comercial, regulamentação e padrões. Em particular, a pesquisa baseada na abordagem GVC examina diferentes formas através das quais a produção global e as redes de distribuição são integradas, bem como as consequências para empresas e atores diversos localizados em países em desenvolvimento. São tratadas questões como formas de acesso a mercados globais, oportunidades de *upgrading*, capacidade de apropriação de valor e emprego.

Com este objetivo, os autores acessaram três tipos de literatura. O primeiro é a literatura sobre custos de transação proposta por Williamson na década de 70, que permite avaliar os motivos que levam empresas a optar por executar determinadas atividade e terceirizar outras. O segundo é a literatura sobre a Teoria de Redes tratada por autores como Granovetter, Thevenot e Latour. Este tipo de análise pode ser usado para compreender como empresas e atores gerenciam relações complexas, frequentes e customizadas, bem como a maneira usada para lidar com oportunismo e reputação, sem recorrer à integração vertical da cadeia de produção. Finalmente, os autores utilizam a literatura sobre capacitação das firmas, tratada por autores como Penrose, Lall e Jones, que aporta abordagens sobre como as firmas

se preparam para a escolha entre produção própria ou compra, no que diz respeito a produtos de elevada complexidade e customização.

A Teoria de Custos de Transação aborda a decisão por parte da empresa líder da cadeia produtiva, sobre se esta empresa internalizará uma determinada atividade de produções ou se a empresa confiará esta atividade a um fornecedor externo (decisão entre fazer ou comprar). A premissa chave para esta decisão é de que a empresa buscará minimizar o custo total de transação. Se os custos de transação não forem considerados, a economia de escala favorece a terceirização ou especialização, que permite que o fornecedor abasteça vários compradores, se torne especialista em um determinado processo e alcance volumes estáveis diante da variação de demanda, tornando a operação mais eficiente do ponto de vista econômico.

A Teoria de Redes oferece explicações sobre como problemas de motivação, tais como não fidelidade, oportunismo e perda de controle de recursos, podem ser minimizados na presença de ativos específicos e mecanismos de coordenação complexos, sem integração vertical. Os atores de uma rede podem encontrar formas diferentes para controlar o oportunismo, que varia desde reputação a partir da repetição de transações até normas sociais e inter-relacionamento (*embeddedness*). Uma das argumentações importantes para este estudo é de que existem aspectos, como confiança e normas sociais, que permitem que estruturas fragmentadas de cadeias de produção persistam em suas existências diante da eficiência econômica de ativos específicos citada acima. Confiança, reputação e dependência funcionam como moderadores do oportunismo.

A literatura que trata de capacidade e processo de aprendizagem de empresas avança um passo adiante, argumentando que a aprendizagem necessária para efetivamente desenvolver capacidade de integração em determinadas atividades da cadeia de valor, podem ser custosas, demandar tempo ou mesmo, serem inacessíveis para determinadas empresas, independente da frequência ou da escala das transações. Portanto, as firmas devem, em determinadas circunstâncias depender de recursos externos. A teoria neoclássica assume que empresas podem adquirir qualquer tipo de capacitação existente e utilizá-la com total eficiência de forma imediata e sem custos. No entanto, o corpo teórico de capacidade e processo de aprendizagem, argumenta que o processo de busca e a aprendizagem por novas competências pode ser longo, custoso e imprevisível, o que implica que firmas podem optar por comprar produtos complexos de fornecedores, apesar dos custos de transação envolvidos.

Portanto, de acordo com Penrose, se e como as empresas podem capturar valor agregado, depende, em parte, da capacidade de geração e retenção de competências que são dificilmente replicadas por concorrentes. Na prática, até mesmo a empresa verticalmente integrada, raramente dispõe de toda a tecnologia e capacidade gerencial necessária para todas as atividades de valor da cadeia, desde a matéria prima até a entrega do produto.

Tomando por base uma série de estudos de caso nos setores de eletrônicos, vestuários, alimentos frescos e bicicletas, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2003), propuseram um modelo para análise das formas de coordenação e governança das cadeias de produção. É importante ressaltar que este modelo não pretende engessar, tampouco determinar de forma definitiva a modelagem das cadeias produtivas. A proposta visa a apresentar tendências gerais de forma de coordenação que podem, inclusive, coexistir dentro de uma mesma cadeia de valores.

Os autores alegam que a governança das cadeias globais de valores é profundamente influenciada por três fatores:

- A complexidade das informações e do conhecimento trocados entre os atores da cadeia, de forma a viabilizar uma determinada transação, particularmente no que diz respeito a especificações de produtos e processos.
- O quanto estas informações são passíveis de codificação e, portanto, claramente transmitidas, sem a necessidade de investimentos em custos de transação.
- A capacitação dos fornecedores com relação às especificações de produtos e processos.

Portanto, a combinação destes fatores determina a forma de coordenação entre os atores, através da caracterização dos laços entre atividades específicas da cadeia de valor. Combinando o grau de ocorrências destes fatores, são propostas 5 formas de coordenação entre atores da cadeia produtiva:

- Mercado. A coordenação através do mercado é caracterizada pelo fato de o grau de dependência entre as partes ser baixo e, portanto, o custo de troca de parceiro comercial é baixo para ambos os lados. Esta situação ocorre quando as transações são facilmente codificadas, as especificações técnicas são relativamente simples e os fornecedores têm a capacidade de fazer os produtos sem aporte de informação por parte dos compradores.

- Modular. Nesta forma de coordenação, fornecedores tipicamente fazem produtos conforme a especificação de compradores, que podem ser complexas. No entanto, a forma de especificação é genérica e capacitação para a produção depende inteiramente do fornecedor, limitando a necessidade de investimentos em transação. Portanto, neste formato, a capacidade de codificação é elevada, a complexidade das transações também é elevada, mas a dependência tecnológica do fornecedor em relação ao produtor é baixa. Os produtos tendem a ser genéricos e aplicáveis a mais de um tipo de comprador.
- Relacional. Nesta forma de coordenação há a necessidade de troca de informações tácitas, grande dificuldade de codificação de especificações e produtos complexos. A capacitação dos fornecedores é elevada, gerando, portanto, um alto nível de dependência mútua entre os atores, geralmente regulada por reputação com base em questões sociais, geográficas, familiares, etc.
- Cativa. Nestas redes de produção, pequenos produtores são dependentes de grandes compradores, onde a capacidade de codificação das especificações técnicas é elevada, mas a capacitação dos fornecedores é baixa. Nesta situação, normalmente grandes empresas líderes monitoram fortemente as atividades de suprimento, gerando custos de transação e dependência por parte dos fornecedores. A troca de parceiro comercial é fácil para o comprador e custosa para o fornecedor, caracterizando, portanto, a rede como cativa. Laços comerciais cativos controlam o oportunismo através da dominação das empresas líderes, enquanto estas fornecem recursos e acesso a informação suficiente, apenas para que não seja vantajoso o fornecedor abandonar a relação comercial em determinado momento.
- Hierárquica. Esta forma de coordenação é caracterizada pela integração vertical entre os elos de produção. A forma dominante de governança é o controle gerencial. Neste caso as especificações do produto não são codificáveis, os produtos são complexos e não há disponibilidade de fornecedores capacitados, portanto as empresas são forçadas a desenvolver produção própria.

Quadro 6 – Tipos de governança para GVC

Tipo de Governança	Complexidade das transações	Habilidade de codificação	Capacitação do fornecedor
Mercado	Baixa	Alta	Baixa
Modular	Alta	Alta	Alta
Relacional	Alta	Baixa	Alta
Cativa	Alta	Alta	Baixa
Hierárquica	Alta	Baixa	Baixa

Fonte: Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2003.

Os padrões de governança acima são distintos pelo grau de coordenação nos elos de ligação entre fornecedores e compradores na cadeia de valores. Mercado e hierarquia são extremidades opostas da tipologia, representando respectivamente o mais alto e o mais baixo grau de coordenação. Os três graus intermediários representam formas de governança de redes de produção.

Apesar desta proposta apresentar uma tipologia bem definida, os autores deixam claro que padrões de cadeias de valor e tipos de redes podem coexistir e se sobrepor na prática. Desta forma, ao longo da sequência de atividades da cadeia de valores, desde a matéria prima até o produto final, vários elos dentro da cadeia, podem ser caracterizados pela forma e pelo grau de coordenação que compõe a sua governança.

Ponte e Gibbon (2003) argumentam que as formas de coordenação deve ser distinta da forma geral de governança da cadeia global de valor (GVC), pois os elos da cadeia produtiva, ou seja, os relacionamentos entre dois ou mais atores, podem ser caracterizados por formas de coordenação diferentes, em segmentos diferentes. Mesmo assim, haverá uma única e coerente forma de governança, capaz de organizar a cadeia de produção como um todo.

Os autores defendem ainda que a governança é o processo de organizar atividades de valor, com o propósito de alcançar uma divisão de trabalho funcional ao longo da cadeia, resultando em alocações específicas de recursos e de distribuição de ganhos. Por tanto governança trata de definir os termos de participação de cada ator na cadeia de valores, identificando a alocação ou a exclusão de atores em atividade de valor agregado que atores líderes não desejam realizar.

Regras e condições de participação são a chave para mecanismos operacionais de governança. Estes mecanismos podem se traduzir em diferentes formas de coordenação, que podem variar em elos diferentes ao longo da cadeia de produção. Exclusão/marginalização e participação/*upgrading*, são eixos ao longo dos quais ocorrem os processos de (re)distribuição de geração de valores.

Governança é vista por diversos pesquisadores que utilizam o quadro analítico GVC, como o processo de exercer controle através de especificações de qual produto deve ser entregue em que quantidade, quando e a que preço.

Além disto, esta discussão explora como a “liderança funcional” da GVC não depende apenas de atributos econômicos (grau de concentração, participação de mercado, investimento direto, etc.), mas também depende da forma de difusão dos paradigmas normativos dominantes, que proporcionam legitimidade para os mecanismos utilizados para exercer liderança. Em outras palavras, a efetividade da definição de qualidade e suas respectivas ferramentas de gerenciamento dependerão de narrativas mais abrangentes, que circulam na sociedade em geral.

2.1.3. A necessidade de ampliar o referencial analítico para GPN

A metodologia de análise chamada cadeia de valor global (GVC) centrou-se inicialmente sobre a dinâmica comercial entre empresas em diferentes segmentos da cadeia produtiva. Foi realizada a distinção entre as cadeias coordenadas pelos produtores (*producer-driven*) e as cadeias coordenadas pelos compradores (*buyer-driven*) (GEREFFI e SKLAIR, 1994). Em cadeias “*producer-driven*”, a produção é controlada através da integração de empresas transnacionais intensivas em capital e em tecnologias industriais, tais como automóveis e eletrônica avançada. As cadeias *buyer-driven* evoluíram através de empresas de países desenvolvidos que criaram redes de fornecimento global para se abastecer com produtos cuja produção requer mão de obra intensiva a partir de fornecedores de baixo custo localizados na Ásia Oriental, América Latina e África.

Uma nova característica das cadeias “*buyer-driven*” surgiu com o desenvolvimento de grandes varejistas (como Walmart e Tesco) e marcas globais ou de marketing (como a Nike e

GAP), que não tem participação direta nos meios de produção, mas que exercem grande controle sobre a cadeia de produção através da sua capacidade de fixação de preços, especificações do produto, padrões de produção e cronogramas de entrega (Dolan e Humphrey, 2004).

A crescente complexidade e abrangência da produção e do comércio mundial levaram a formulação de novos quadros analíticos. A análise GVC chamou a atenção para o papel de criação de valor, diferenciação de valor e captura de valor em um processo coordenado de produção, distribuição e varejo (BAIR, 2009; GEREFFI, 2005; GEREFFI e KAPLINSKY, 2001).

Três características que têm sido destacadas na abordagem GVC são: (a) criação de valor através de melhorias que permitam acessar atividades de maior valor agregado; (b) governança (habilidade das empresas líderes de controlar e dominar a atividades de empresas mais fracas na cadeia produtiva); e (c) renda econômica (habilidade de capturar valor agregado adicional através de “*upgrading*” ou exercício de controle sobre atores comerciais mais fracos na cadeia produtiva (BARRIENTOS, 2007). Este quadro analítico trata, portanto, discussões em torno da questão de “*upgrading*”, termo que compreende a movimentação do produtor para uma posição mais privilegiada em relação a situação em que este produtor não está integrado a uma cadeia Global de Valores (GVC). Essas características

A literatura desenvolvida em torno do conceito de Global Production Network (GPN) coloca maior ênfase no contexto institucional ou social das operações relacionadas com o comércio global. O quadro analítico GPN inclui não apenas a interação entre empresas líderes de cadeias produtivas e seus fornecedores, mas também toda a gama de atores que contribuem para influenciar e moldar a produção global como governos nacionais, organizações multilaterais, sindicatos internacionais e as ONGs (BAIR, 2009). O foco da GPN também coloca maior ênfase na interseção entre questões sociais e institucionais relacionadas à produção, bem como nas relações de poder entre os atores, que variam conforme a busca de fornecimento de produtos se amplia por vários países em desenvolvimento (BARRIENTOS, GEREFFI E ROSSI, 2010).

No entanto, a abordagem GPN quanto ao processo de trabalho tem sido limitado a estudos acadêmicos. No início, a literatura GVC / GPN teve foco sobre a empresa e o trabalho foi tratado como um fator endógeno de produção. A GVC foca mais nas indústrias e em seus

elos estruturais, enquanto a GPN foca mais na complexidade da inter-relação das firmas, bem como de atores institucionais mais abrangentes. Uma importante limitação destas abordagens é que elas não incorporam suficientemente o papel dos trabalhadores engajados em cadeias de produção global (BARRIENTOS, 2007).

Trabalhos complementares à abordagem da GPN enfatizam o contexto institucional e social associados a cadeias de produção complexas (Henderson et al. 2002). Este foco de análise vai além do contexto internacional onde interagem produtores e empresas líderes de cadeias produtivas e inclui diversos atores que contribuem para a formação e regulamentação da produção global, tais como governos, organizações multilaterais, sindicatos e ONGs (BAIR, 2009; HESS e YEUNG, 2006). A análise focada em princípios da GPN também coloca mais ênfase na integração social e institucional da produção, e nas relações de poder entre atores, questão que se torna importante a medida que a busca pelo fornecimento de produtos se desenvolve em vários países em desenvolvimento.

A literatura inicial GVC / GPN colocou seu foco sobre a empresa, sendo que o trabalho era tratado principalmente como fator endógeno da produção. A análise do trabalho dentro de cadeias de valor tem sido restrita ao número total de trabalhadores em diferentes elos da cadeia, com uma repartição ocasional de empregados por categoria profissional, capacitação ou de gênero. As exceções têm sido principalmente estudos de caso que examinam as condições de emprego, a proteção social e os direitos dos trabalhadores em GPN's (BARRIENTOS, GEREFFI E ROSSI, 2010). Estes incluíram o estudo das mulheres trabalhadoras (HALE e WILLS, 2011), trabalhadores no domicílio (McCORMICK e SCHMITZ, 2002), os pequenos agricultores, proteção social dos trabalhadores informais e sindicatos (BARRIENTOS e BARRIENTOS, 2002). As ONGs também se envolveram na pesquisa sobre as más condições de trabalho e falta de direitos trabalhistas experimentado pelos trabalhadores nas GVC como base para campanhas e defesa em relação ao alto perfil compradores globais e os seus fornecedores (Oxfam 2004, 2009, ActionAid 2005, Clean Clothes Campaign, 2009: apud WILKINSON, 2008). No entanto, tem havido uma disjunção na literatura entre um "enfoque na firma", que trata de trabalho como um fator de produção, e um "enfoque em direitos", que examina as condições e direitos dos trabalhadores.

2.1.4. As cadeias de produção global e seus efeitos na ponta de produção

A transformação da produção mundial ao longo das últimas três décadas ocorreu em diversos níveis - econômico, social e político. As mudanças ocorreram desde a tomada de controle da produção por empresas multinacionais através de ações que vão desde a compra de subsidiárias no exterior até a terceirização da produção para os fornecedores localizados em outros países. Assim estas empresas transnacionais, sejam elas agentes internacionais, donos de marcas ou varejistas, passaram a exercer elevado nível de controle sobre os meios produtivos, seja por meio da propriedade legal ou através da imposição de padrões de produção. A atuação destas empresas não se dá apenas no eixo norte-sul e vem se mostrando cada vez mais dominantes nas redes de produção regional no interior da Ásia, África e América Latina (BARRIENTOS, 2007).

De forma a analisar melhor as diferentes dimensões da organização da produção globalizada, Efendioglu, Posthuma e Rossi (2005) descreveram o conceito de sistema de produção global (GPS) como sendo ‘a interação entre várias redes de produção, incluindo diferentes níveis de domínios de políticas públicas, instituições e atores sociais que, de alguma forma impactam sobre o funcionamento do sistema’. Definido desta forma, um sistema de produção global (GPS) engloba dimensões tanto econômicas quanto sociais (POSTHUMA e NATHAN, 2010).

A globalização tem desempenhado um importante papel no estímulo a uma rápida expansão da produção de alimentos frescos nas últimas duas décadas através da liberalização dos mercados e da evolução tecnológica dos sistemas de transporte. Estes aspectos facilitaram a movimentação rápida de produtos frescos perecíveis por longas distâncias e em pouco tempo, de forma a atender as mudanças nas demandas dos consumidores por abastecimento contínuo de frutas exóticas e vegetais ao longo do ano.

O desenvolvimento de cadeias de valor integradas a nível global juntando a produção ao consumo, cada vez mais dominadas por supermercados, também ajudou a facilitar este processo sem, no entanto, mitigar as pressões competitivas sobre empresas e produtores do setor. Assim, a horticultura reflete muitos avanços feitos através da globalização, mas também envolve riscos para quem opera fora dos mercados internacionais. A liberalização do comércio e a crescente competição entre países exportadores de produtos hortícolas deixa estes países

mais expostos a volatilidade na oferta e demanda. Em um nível micro, muitos destes riscos são transferidos para os trabalhadores do setor de horticultura, especialmente em atividades de trabalho intensivo relacionadas com a produção e com o varejo, o que se reflete na ampliação da utilização da mão de obra informal (CAVALCANTI, 2004). Falta de proteção social é claramente um problema importante enfrentado por trabalhadores da horticultura, especialmente para aqueles com status de trabalho informal. Produtos frescos eram tradicionalmente vendidos através de uma rede complexa e fragmentada de importadores, exportadores e varejistas. Cada vez mais os canais de distribuição vêm se tornando integrados na cadeia de valores global. Isto ocorre em parte pela operação de grandes empresas multinacionais como Dole e Del Monte, envolvidas em todos os estágios da cadeia de produção, embalagem, cadeia de frio, armazenagem e transporte até o ponto final de distribuição. Mas esta integração também ocorre através da criação de uma rede de suprimentos coordenada, que envolvem diversos atores normalmente dominada por grandes compradores (FARINA, 2002), principalmente redes de supermercados na Europa e nos Estados Unidos, que trabalham com um pequeno número de importadores e exportadores em diversos países que abastecem a sua demanda ao longo de todo ano a partir de diversos países do mundo. Apesar do aumento na integração vertical e do papel de compradores dominantes ao longo da cadeia de valores, a base de produção permanece relativamente diversa e fragmentada. Alguns dos fatores causadores deste cenário incluem a rotação global das fontes de fornecimento em função de sazonalidades, com trocas constantes entre produtores e o fato de que a produção ocorre em locais com contextos diferenciados, moldados por costumes, distribuição agrária e sistemas de produção localizados (BARRIENTOS e BARRIENTOS, 2002).

Os produtores rurais estão operando na ponta da cadeia de valores onde o risco inerente à atividade agrícola é elevado e onde está sujeito a volatilidade do sistema de preços do mercado internacional. Estes produtores necessitam fazer investimentos significativos em tecnologia e novos métodos de produção para sustentar os elevados padrões de qualidade exigidos no mercado mundial de frutas e hortifuticultura. Os produtores têm seus retornos financeiros frequentemente pressionados e sua parcela de valor dentro do preço final é relativamente pequena em comparação a outros setores da cadeia de valores. É de grande importância que esta situação seja compreendida, pois o único outro grupo da cadeia de

valores e sobre quem os produtores podem descarregar parte do risco é a força de trabalho, em particular àqueles que têm postos de trabalho temporários e onde é encontrada uma grande parcela de mulheres (BARRIENTOS e BARRIENTOS, 2002).

2.1.5. *Upgrading e downgrading econômico e social conforme a ótica da GPN*

O escopo analítico GCC – *Global Commodity Chain*, que depois se tornou a Cadeia de Valor Global (GVC – *Global Value Chain*), foi desenvolvido em conjunto com o programa de investigação Rede de Produção (GPN - *Global Production Network*), que inclui a necessidade de considerar um conjunto mais amplo de atores do que aqueles diretamente envolvidos nas atividades econômicas de uma cadeia de valor. O GPN foi desenvolvido como uma alternativa para a tradicional separação de categorias de produção relativas às empresas e ao comércio, onde a unidade de análise é, em geral, a empresa e/ou o país.

Enquanto o GVC chama a atenção para um processo analítico onde atividades da cadeia de valor eram originalmente avaliadas com foco na relação entre empresas. O GPN passa realizar a análise de forma discriminada entre os diversos atores que compõem os elos de produção da cadeia de valores, considerando o referencial de produção local e incorporando, desta forma, visões que abrangem questões fiscais, de regulamentação e recursos de trabalho. A liberalização do mercado combinada à desregulamentação financeira e a difusão da tecnologia da informação, levou à formação de sistemas de produção globalmente organizados aos quais partes substanciais da produção passaram a ser subordinadas.

Inicialmente o foco de análise econômica, mercado e do uso de tecnologia intensiva recaiu sobre a migração das atividades de produção para outros locais, obedecendo a organização da cadeia produtiva como *producer-driven*. No entanto, cada vez mais a relação com parceiros terceirizados dentro das cadeias produtivas passou a atender a busca por uma variedade de produtores, assumido a formatação estratégica *buyer-driven*.

Seguindo esta mudança de conceito, o escopo analítico GVC passou a fazer importantes contribuições para estudos da produção agrícola, particularmente em cadeias produtivas lideradas pelo grande varejo em busca de produtos para suprir demandas de países

centrais a partir de exportações de países em desenvolvimento. Recentemente a mesma tendência foi identificada em uma grande gama de cadeias de serviços, tornando a abordagem GVC um arcabouço analítico para a dinâmica global da economia.

Uma das preocupações centrais do programa de pesquisa “Capturing the Gains” tem sido entender as condições em que a participação nas GVC representa um caminho rumo à melhoria econômica contínua no caso de países e regiões em desenvolvimento. Neste caso o foco tem sido identificar oportunidades econômicas a partir de uma tipologia que identifique os caminhos da busca por melhorias por parte dos agentes da cadeia produtiva em países em desenvolvimento. Dada a existência de atividades econômicas interdependentes, mas formalmente independentes, que juntas compõem uma GVC, a questão de mecanismos de governança e coordenação entre os atores tornou-se uma preocupação central. Um foco particular de atenção tem sido entender como as demandas de tecnologia e conhecimento em diferentes níveis da GVC abrem possibilidades para que os atores venham a melhorar a sua situação econômica. Tais possibilidades incluem o avanço dos produtores ao longo da GVC, incluindo atividades a montante - desde a produção dos produtos frescos, embalagem, comercialização e marca.

Alternativamente, com o mesmo conhecimento e tecnologia, os atores podem diversificar com outros produtos similares, ou ainda, atores podem aplicar os conhecimentos adquiridos para entrar em atividades completamente diferentes. Neste contexto existe um processo de escolha complexo entre compartilhamento e transferência de conhecimento / tecnologia, controle de qualidade / custo e controle ou coordenação do GVC como um todo. Gereffi, Humphrey & Sturgeon (2003) apresentam a sistematização destas diferentes situações através de uma tipologia que apresenta como extremos de mecanismos de coordenação de cadeias produtivas o controle pelo mercado e o controle hierárquico, havendo possibilidades intermediárias que variam entre controle cativo, controle modular e controle relacional. Oportunidades de melhorias foram identificadas principalmente nos modos modulares e relacionais da coordenação, o primeiro destes facilitando a diversificação lateral e o último a progressão ao longo da cadeia de valor.

O desenvolvimento desta tipologia e de outras afins permitiu o avanço da análise para além das opções originais de GCC, “*producer-driven*” ou “*buyer-driven*”, tornando possível analisar o potencial de melhoria econômica (*economic upgrading*) e os riscos de degradação

econômica (*economic downgrading*) em toda a gama de atividades econômicas que abrangem a agricultura, indústria e serviços. A suposição inicial, no entanto, foi de que melhorias econômicas implicam em melhorias sociais. O questionamento desta suposição está no centro do programa de pesquisa “Capturing the Gains” e suas implicações são redefinidas por Barrientos, Gereffi & Rossi (2011), dentro de um escopo mais abrangente denominado Redes Globais de Produção ou *Global Production Network* - GPN. Nesta última perspectiva, melhorias econômicas podem, não necessariamente, gerar melhorias sociais ou mesmo influenciar uma piora nas condições sociais, como no caso de aumento de emprego da tecnologia levando à condições de trabalho mais difíceis ou mesmo ao desemprego.

Ganhos/degradação social podem acompanhar ganhos/degradação econômica, mas a relação entre a evolução da condição social e da condição econômica dos diversos agentes que compõem uma GVC não é necessariamente direta, já que o escopo analítico não pode ser limitado a questões de emprego de tecnologia e produtividade, mas deve considerar também as características do trabalho associado à cadeia produtiva no que diz respeito a direitos, bem estar social e empoderamento e oportunidades de trabalho para o trabalhador. Como veremos mais adiante, ganhos ou degradação social estão relacionados tanto com aspectos mensuráveis (salário, carga horária, regime de trabalho, etc.), quanto com aspectos não mensuráveis (direito de associação, negociação coletiva, não discriminação, etc.).

Para estudar o potencial de ganho social em matéria de competências técnicas, o projeto “Capturing the Gains” elaborou a tipologia de cinco cadeias de produção - agricultura, vestuário, equipamentos eletrônicos de TI e serviços automotivos - com a composição da força de trabalho também dividido em cinco categorias – produção familiar/artesanal, trabalhadores intensivos com baixa capacitação, trabalhadores com capacitação e carga de trabalho intermediária, trabalhadores com elevada capacitação e trabalhadores com conhecimento e capacitação intensivos.

A avaliação das diversas categorias de trabalho nas cinco cadeias produtivas em questão, fornece uma primeira aproximação para uma definição mais precisa de ganho social (*social upgrading*). Neste entendimento, o potencial de ganho social significativo no setor agrícola é mostrado como limitado.

Com base nos estudos de casos desenvolvidos neste âmbito, um conjunto mais complexo de fatores que podem influenciar os ganhos/degradação econômica e social foi

elaborado por Gereffi e Guler, (2008 e 2010). Para entender melhor esta dinâmica devemos analisar a GVC agrícola dentro da perspectiva de imposições determinadas pelas empresas líderes da cadeia produtiva, no caso as grandes redes varejistas.

Na análise que se segue, sobre setor de alimentos frescos no Brasil, vamos recorrer a estas considerações, tanto em nossas discussões sobre pesquisas e dados secundários relacionados com a transnacionalização e concentração do varejo, quanto na apresentação dos resultados das investigações de campo realizadas na mais importante zona de produção e exportação de frutas do Brasil, nos municípios de Petrolina e Juazeiro, no Nordeste brasileiro.

2.1.6. Melhorias econômicas e sociais e condições de trabalho decentes

O conceito de melhorias ou *'upgrading'* utilizado neste projeto de pesquisa foi definido como 'o movimento em direção a atividades de produção de maior valor agregado para melhorar tecnologia, conhecimento e capacitação e para melhorar os benefícios ou lucros advindos da participação em redes de produção global (GPN)' (GEREFFI, 2005).

Melhorias econômicas ou "*economic upgrading*" é definido como 'o processo pelo qual atores econômicos – empresas e trabalhadores – se movem de atividades de baixo valor para atividades de alto valor agregado em GPN's' (GEREFFI, 2005). Existem quatro tipos de melhorias econômicas, cada uma com diferentes implicações para capacitação, desenvolvimento e empregos.

- (i) Melhorias de processos que envolvem mudanças nos processos produtivos com o objetivo de torná-los mais eficientes, o que pode envolver a substituição de capital por trabalho e a redução de trabalhos que exijam capacitação.
- (ii) Melhorias de produto, onde ocorre a introdução de produtos mais avançados que frequentemente demandam trabalhos de maior capacitação para fazer um produto mais avançado.
- (iii) Melhorias funcionais, que envolve mudanças nas atividades da empresa em direção a tarefas de maior valor agregado como, por exemplo, a inclusão de acabamento, embalagem, logística e transporte através de integração vertical ou de especialização e requerendo novos tipos de capacitação.

- (iv) Melhorias de cadeia ou mudança para cadeias de produção mais avançadas tecnologicamente o que envolve a entrada em novos tipos de indústrias ou produtos, utilizando novos canais comerciais, manufaturas e tecnologias e pode requerer um grupo diferente de trabalhadores e habilidades (BARRIENTOS, GEREFFI E ROSSI, 2010).

Em cada tipo de melhoria econômica é possível identificar a dimensão de capital e a dimensão de trabalho. A dimensão de capital se refere ao uso de novas máquinas ou tecnologias e a dimensão de trabalho se refere ao desenvolvimento de capacitação ou ao aumento de produtividade dos trabalhadores, o que deixa claro que dentro desta formulação o trabalho é considerado um fator de produtividade que determina quantidade e tipo de emprego.

O conceito de melhoria social ou “*social upgrading*”, foi desenvolvido pela International Labour Organization (ILO) e é constituído por quatro alicerces: emprego, padrões e direitos de trabalho, proteção social e diálogo social. Assim, a melhoria social é representada pelo processo de movimentação do trabalhador em direção aos seus direitos como atores sociais e, conseqüentemente, o alcance da melhoria de qualidade do seu emprego (Sen 1999; 2000). Isto inclui acesso a melhores condições de trabalho que podem resultar de melhorias econômicas, mas que também inclui acesso a direitos e a mecanismos de proteção social. Como resultado os trabalhadores têm acesso a condições de liberdade, equidade, segurança e dignidade nas quais seus direitos são protegidos, a remuneração é adequada e existe acesso a assistência social (ILO, 1999).

Melhoria social pode ser subdividida em dois componentes: (i) parâmetros mensuráveis, que se constituem nos aspectos em que o bem estar do trabalhador é mais facilmente observável e quantificável, o que inclui categoria de emprego (regular / irregular), nível salarial, formalização, proteção social, horas de trabalho, informações sobre gênero e sindicalização e (ii) direitos que incluem aspectos não mensuráveis como liberdade de associação, não discriminação, empoderamento e cuja ausência determina a falta de capacidade dos trabalhadores negociarem melhores condições de trabalho que afetam o seu bem estar (BARRIENTOS, GEREFFI E ROSSI, 2010).

Estas novas formas de controle são simbólicas da ambivalência contraditória da produção de mercadorias no âmbito da globalização: a busca por alimentos de qualidade se traduz em novas formas de exploração e desigualdade (Cavalcanti, 2004).

Antes da proposição do projeto de pesquisa “Capturing the Gains”, os trabalhos que vinham utilizando o escopo analítico da GVC/GPN frequentemente continham uma suposição implícita de que a obtenção de ganhos econômicos a partir da inserção da produção em cadeias globais de suprimento, se traduziriam automaticamente em melhorias sociais através de melhores salários e condições de trabalho. No entanto, estudos de caso fornecem um quadro que coloca esta questão em dúvida (ver CAVALCANTI, 2004 e SELWYN, 2007). Portanto não há evidências de que o acesso a cadeias de fornecimento globais gera automaticamente melhorias sociais e desenvolvimento, principalmente quanto as oportunidades de trabalho. Uma questão chave é como o melhoramento econômico e social pode ser melhor analisado, a fim de entender se e quando um movimento de ascensão na cadeia de valor também está associado a melhorias no emprego, direitos trabalhistas e proteção social, tanto para os produtores quanto para os trabalhadores. Por outro lado, precisamos entender melhor como deter a degradação econômica e social, envolvendo um movimento para atividades de menor valor e enfraquecimento do emprego, direitos e da proteção dos trabalhadores.

2.2. Considerações sobre o conceito de padrão de qualidade usado em cadeias de valor globais

O conceito de qualidade de alimentos é bastante abrangente e deve ser corretamente tratado, de forma que se consiga separar quais são os aspectos relevantes para a análise realizada neste estudo.

O Conselho Nacional de segurança alimentar – CONSEA, define que Segurança Alimentar e Nutricional (SAN) é:

“A segurança alimentar e nutricional consiste na realização do direito de todos ao acesso regular e permanente a alimentos de qualidade, em quantidade suficiente, sem comprometer o acesso a outras necessidades essenciais, tendo como

base práticas alimentares promotoras da saúde que respeitem a diversidade cultural e que sejam ambiental, cultural, econômica e socialmente sustentáveis (CONSEA, 2004) ”.

De acordo com Maluf (2007), o termo nutricional é bastante peculiar já que geralmente não é avaliado em outros contextos. No caso do quadro analítico GVC, a questão nutricional aparece unicamente quando analisamos as normas e padrões que governam a cadeia de valores, nos quais está inserido a necessidade de apresentar informações nutricionais na rotulagem dos produtos, seja para o mercado nacional ou internacional.

Araujo (2007) por sua vez, argumenta que o termo segurança alimentar contempla duas ideias distintas. A primeira está relacionada com segurança dos alimentos ou “*food safety*” na literatura de língua inglesa, ou seja, garantia que um alimento não causará danos ao consumidor por perigos biológicos, químicos ou físicos, que resultam de contaminação acidental, não-voluntária. Esta dimensão é largamente utilizada nos padrões que regulamentam a comercialização de alimentos, em ambos os mercados nacional e internacional.

A segunda está relacionada com o conceito de segurança alimentar ou “*food security*” (segurança alimentar), sendo este um conceito bem mais amplo, relacionado com disponibilidade e acesso permanente, por todas as pessoas, à alimentos suficientes para uma vida saudável. Este conceito está mais relacionado com questões de fome, renda familiar, saúde e dieta alimentar, que não são foco das análises realizadas aqui.

O foco deste estudo, portanto tem algum nível de relação com as questões de segurança alimentar, mas está muito mais relacionado com a dinâmica de comercialização dos alimentos a nível global, em especial vegetais frescos.

O consumo de alimentos tornou-se crescentemente caracterizado por questões de segurança do alimento e proteção ao consumidor, associados ao processo de globalização e identificação dos gostos locais do consumidor. Estes aspectos, junto com a saturação do mercado e tendência a comoditização dos alimentos, estimulou a a proliferação de tipos de produtos e a busca por diferenciação (WILKINSON, 2008). Em paralelo a isto, ocorreu uma crescente importância da gestão e controle de qualidade, rastreabilidade e certificação, principalmente associado as grandes redes de supermercados..

Em um mundo de consumo de massa de produtos relativamente homogêneos, padrões de qualidade facilitam a emergência da economia de escala e a criação de novos mercados (DAVRION, 2002). Nos últimos quinze anos, padrões de qualidade vêm se proliferando e se tornando cada vez mais específicos. Eles também tendem a focar no processo produtivo, ao invés de no produto propriamente dito (REARDON et al, 2004). Nesta situação padrões de qualidade não são a única questão no que se refere a alimentos, mas também devem ser consideradas as ferramentas de transmissão da informação de forma confiável e clara, de modo a permitir que o consumidor faça escolhas informada na hora da compra, conforme estabelece a legislação de diversos países.

Desta forma a gestão da qualidade também pode ser vista como um fator de competitividade, bem como de cooperação entre atores dentro de uma mesma cadeia de valores. Desta forma, atores líderes da cadeia de produção, com o intuito de resolver problemas como a qualidade e o fluxo de informações, determinarão a forma de coordenação entre elos específicos da cadeia de produção.

As questões de qualidade, portanto, se tornam bastantes complexas deixando de englobar apenas características do produto e passam a absorver questões de processo de produção, bem como atributos de confiabilidade. À medida que isto acontece, pode-se esperar que os atores líderes da GVC avancem para formas práticas de coordenação, próximas à integração vertical. Porém, este não é necessariamente o caso. Se atores econômicos são capazes de incorporar informações complexas sobre normas, rótulos, procedimentos de certificação e de codificação, eles podem ainda ser capazes de operar através de formas práticas de coordenação, mais próximas as regras de livre mercado (PONTE e GIBBON, 2003).

2.3. Entre o local e o global

O processo de globalização da cadeia de suprimentos de alimentos induziu a partir da última década do século XX, a crescente padronização de produtos com origens ao redor do mundo. O controle do comércio de alimentos e agricultura se consolidou nas mãos de poucas

grandes multinacionais atuantes no comércio internacional e no varejo. Neste sentido a padronização dos tipos de alimentos e da forma como eles são produzidos atende os interesses das transnacionais.

Por outro lado, uma das consequências da globalização é o aumento da preocupação do público consumidor com a segurança e qualidade dos alimentos, bem como com questões éticas e de sustentabilidade, principalmente em países industrializados, impulsionando mercados como orgânicos, fair trade e circuitos curtos de comercialização, cujos padrões de funcionamento estão baseados em qualidade diferenciada, conformidade e enraizamento.

Estas duas dinâmicas não representam linhas de atuação opostas, mas uma dualidade consequente ao processo de globalização. Desta forma, dentro do contexto da globalização, tanto a produção tradicional de alimentos como as redes alternativas de alimentos produzem padronização e diferenciação dentro de sistemas globais de produção.

O papel exercido por padrões de produção e por mecanismos de certificação através de terceiros é fundamental no desenvolvimento destas dinâmicas.

Além de preços, varejistas competem com base em qualidade, conformidade e conveniência, elevando o uso de padrões privados e de TPCs.

O conteúdo de padrões de qualidade e TPC, associados à forma como estes são usados pelos atores, refletem interesses, valores e relações de poder.

A ampliação da variedade de oferta de alimentos, origens de produção distantes do ponto de vendas, a utilização de marcas próprias e a responsabilidade pela qualidade perante o consumidor levam os varejistas a desenvolverem padrões de qualidade privados e a exigir a certificação destes padrões de qualidade através de mecanismos de certificação terceirizados.

Padrões de qualidade associados a mecanismos de certificação através de terceiros permitem que os grandes varejistas monitorem a cadeia de suprimentos, cada vez mais longa, reduzindo riscos e responsabilidades sem adicionar custos significativos às suas próprias operações.

Os efeitos destes sistemas de garantia de qualidade são os seguintes:

- Redução dos custos de suprimentos - Através da imposição de padrões de qualidade, os varejistas homogeneízam os produtos e forçam os fornecedores a competir entre si com base em preço. Isto permite que os supermercados comprem produtos comoditizados e vendam *commodities* diferenciadas aos seus clientes, reduzindo os

custos de compras e permitindo uma apropriação da maior parte do valor agregado dos produtos.

- Inspeção a nível global – A globalização teve como consequência a ampliação da rede de suprimentos dos supermercados, que passa a ser composta por centenas de produtores localizados em diferentes países. Nesta situação, relações comerciais anteriormente pautadas pela confiança, pela proximidade e pelo relacionamento pessoal, dão lugar a fornecedores que se situam cada vez mais distantes e que produzem em países com diferentes procedimentos, convenções, códigos de conduta e legislação. Desta forma a relações tradicionais baseadas na proximidade, frequência de abastecimento e expectativa de continuidade de fornecimento deram lugar a mecanismos formais que garantam a conformidade e a qualidade dos alimentos, onde a confiança é deslocada para as certificadoras. Tais mecanismos compostos pelos padrões e pela certificação através órgãos de inspeção terceirizados garantem a homogeneidade da qualidade a nível global.
- Redução de riscos – Com a globalização do fornecimento de alimentos os riscos associados a segurança do alimento se elevam. Associado a busca de fornecimento de alimentos a partir de outros países, os varejistas entendem que a adesão dos produtores e processadores a programas como GAP - Boas Práticas Agrícolas, HACCP – Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle, GPM - Boas Práticas de Manufatura e SSOP - Procedimentos Padrão de Higiene Operacional é importante para minimizar os riscos dos alimentos à saúde. A inspeção de organismos de certificação terceirizados indica o nível de adesão dos produtores a este tipo de programa, que estão em conformidade com os padrões privados de qualidade.
- Proteção da imagem pública – Problemas de qualidade ou que gerem risco à saúde de consumidores podem resultar em escândalos públicos, perda de reputação e, conseqüentemente, prejuízos para o varejo. Além disto, ocorrências associadas a praticas socialmente incorretas ou não sustentáveis estão sujeitas a constrangimentos gerados pela opinião pública ou por organizações não governamentais. A existência de padrões privados de qualidade e certificação por terceiros, permite que as empresas varejistas tenham argumento de defesa contra problemas causados ao consumidor ou ao meio ambiente, a partir da possibilidade de demonstrar a preocupação dos

supermercados com padrões de qualidade, bem como limitar a sua responsabilidade a partir da rastreabilidade da origem do problema. Portanto, padrões privados e certificação através de terceiros permite que o varejo se proteja contra ocorrências que possam gerar ações judiciais ou comprometimento da imagem da marca.

2.4. O papel do varejo nos países em desenvolvimento

A análise proposta neste trabalho torna importante o conhecimento dos processos de inserção das grandes redes de supermercados nos mercados internacional e nacional. Esta inserção pode acontecer em dois eixos de influência. O primeiro, através das importações com finalidade primária de abastecer os mercados dos países desenvolvidos. O segundo, através da expansão orgânica das grandes redes de varejo nos mercados domésticos de países em desenvolvimento, como forma de ampliar o negócio internacional a partir do aproveitamento das vantagens competitivas geradas pelo conhecimento de diversos mercados e pela escala logística e financeira destas organizações.

2.4.1. A transnacionalização do varejo

Os estudos realizados por Thomas Reardon e colegas nos últimos dez anos, têm gerado grandes contribuições para o entendimento da dinâmica de inserção das grandes cadeias de supermercados como atores líderes da cadeia produtiva de alimentos. Ele argumenta que a atuação das redes transnacionais teve início com foco na classe média de grandes cidades, se expandiu mais tarde para camadas mais populares e, posteriormente, para ocupar o mesmo terreno em cidades médias e pequenas. Isto criou uma enorme rede de abastecimento que sobrepujou os atacadistas tradicionais e estabeleceu novos padrões logísticos e de qualidade, influenciando e aproximando o relacionamento entre varejistas e produtores. As novas demandas de logística e de qualidade provocaram um processo de seleção entre produtores, geralmente em detrimento de pequenos agricultores e da agricultura familiar.

Para sobreviver neste novo ambiente competitivo, atacadistas e varejistas foram forçados a adotar medidas de adaptação que incorporam as novas normas impostas pelas grandes redes de varejo transnacionais. Pequenos varejistas acessam os mesmos fornecedores dos grandes supermercados, mas também estão abertos a parcerias com pequenos produtores.

As análises de Reardon têm foco sobre a transnacionalização dos mercados domésticos dos países em desenvolvimento, em vez de sobre o impacto do comércio Sul-Norte, que tipicamente envolve a imposição de novos critérios de qualidade e segurança ditados pelos países do Norte. Ele assinala que um mercado interno de um determinado país, particularmente no setor de frutas e legumes, supera em tamanho e importância o mercado de exportação para esses produtos. Ao mesmo tempo, a reestruturação do varejo transnacional, e sua consequente expansão nos mercados domésticos, está levando a uma convergência em matéria de normas que tendem a diminuir a distinção entre mercado interno e externo, abrindo o caminho, em princípio, para a transição para as cadeias de fornecimento globais.

Uma pesquisa importante no âmbito do quadro analítico de Reardon foi realizada por Mainville (2003) sobre a forma como as novas normas de qualidade e logística podem afetar a capacidade dos pequenos agricultores em participar das cadeias de abastecimento horticultura dominado pelas grandes redes de supermercados. Esta problemática foi abordada por instituições internacionais, como a FAO, e tem sido a base de um programa de pesquisa de rede global: Regoverning Markets (RIMISP). Este programa de investigação centra-se em avaliar de que formas novos padrões de qualidade e logística afetam a habilidade de pequenos agricultores estarem inseridos ou não nas cadeias de produção, mas presta pouca atenção aos trabalhadores rurais em fazendas comerciais maiores. Em termos mais gerais, esta linha de pesquisa também tem se concentrado na forma como o pequeno varejo e o atacado e varejo tradicional estão reagindo aos novos níveis de concorrência impostas pelos supermercados (FARINA, DIVINAS & FAIGENBAUM, 2003). Este tema também foi explorado na literatura internacional, especialmente na contribuição por Humphrey (2007), que desafia a tese do avanço da transnacionalização supermercado apontando para a reação e acomodação de atores tradicionais, uma tendência que é fortalecida caso do Chile, pela expansão regional de supermercados nacionais, como Ceconsud.

Seguindo a tendência da globalização dos supermercados e a ascensão de cadeias de fast-food, Ghezán identifica que na Argentina houve uma tendência de favorecimento de

médios e grandes produtores de FLV em detrimento dos pequenos agricultores, que vinham gradualmente sendo excluídos desses canais (Ghezán et al., 2002). Os autores apontaram também que o crescimento da participação de mercado do grande varejo na Argentina havia ocorrido muito mais rápido do que o mesmo processo nos países desenvolvidos. Neste contexto, as multinacionais têm várias vantagens sobre empresas nacionais e de menor porte, devido à sua capacidade financeira, à sua experiência em sistemas de aquisição e de seleção de fornecedores e logística. Alguns dos impactos identificados devido à operação dessas grandes empresas são as seguintes: a redução do papel dos atacadistas tradicionais no mercado, o surgimento de atacadistas especializados dedicados ao fornecimento de supermercados e a tendência para a exclusão dos pequenos agricultores causado por mecanismos de colocação de produtos no mercado e requisitos tecnológicos.

Estes aspectos levaram os pequenos agricultores a buscar mercados alternativos, mas muitas vezes com pouca chance de manter-se nesta atividade, resultando no abandono das suas fazendas. Além de fatores de mercado, existem várias outras restrições que contribuem para agravar a situação dos pequenos produtores. Os baixos níveis de associativismo, a falta de assistência técnica e financeira, bem como a falta de políticas e programas governamentais direcionados, operam como forças para a exclusão dos pequenos produtores.

2.4.2. Movimentação e reação do varejo nacional do Mercosul

Alguns autores, como já mencionado, têm desafiado a interpretação e Reardon e colegas, entre eles John Humphrey (2007), que avalia a resiliência dos sistemas de distribuição tradicionais. Talvez a crítica mais detalhada venha da pesquisa de Elizabeth Farina sobre a persistência e crescimento de pequenas e médias redes de varejo no Brasil. De fato, em uma publicação de 2008, Reardon junta forças com Farina em destacar esta excepcionalidade no caso brasileiro. Pode ser, no entanto, que as conclusões semelhantes venham a surgir em outros países latino-americanos, quando submetidos ao enfoque de análise da pesquisa de Farina.

De acordo com Belik e Santos (2000), há evidências de que uma nova dinâmica de produção e distribuição de alimentos está em andamento na Região do Mercosul, diante de uma situação em que alguns atores trabalham no sentido de ampliar a escala das operações, motivados pelo surgimento de um mercado maior e mais integrado, especialmente após a formação do Mercosul em 1991. Do ponto de vista estratégico, esta situação sugere a possibilidade de criação de um mercado único compostos por países que integram o acordo econômico.

Como um sinal dessa nova configuração, os autores apontam para o surgimento de empresas regionais, que em parceria com multinacionais, procuram promover a coordenação regional da produção, logística de armazenagem e distribuição de alimentos. Conseqüentemente, uma série de fusões e aquisições ocorreram para conquistar e/ou manter a participação de mercado. A presença de grandes empresas transnacionais que operam no sector agroalimentar, em parceria ou não com as empresas locais, indica que as estratégias globais de busca por fornecedores estão em curso. Como exemplo, podemos citar o grupo Carrefour que, no Brasil, possuía processos de busca por fornecedores no setor de frutas que possam atender a rede de forma global.

Como veremos nas próximas seções, as descobertas de Belik são o começo de um rearranjo de mercado muito mais amplo, liderado pelos supermercados transnacionais e seguido por empresas locais. Estas estratégias no Cone Sul foram desenvolvidas com base em considerações institucionais e de escala e têm levado as empresas a se organizar dentro da lógica do espaço regional. Estes movimentos têm sido facilitados pela redução dos custos de transação, como a regulamentação, normas sanitárias e legislação alimentar convergentes, juntamente com a consolidação de estruturas de logística, tais como centros de distribuição. No Brasil, a distribuição de frutas e legumes evoluiu a partir de um sistema de distribuição em massa até os anos 80 na direção de um processo gradual, mas constante, de segmentação com o objetivo de oferecer produtos diferenciados para um consumidor cada vez mais exigente (BELIK, 2004).

Este novo paradigma produtivo trouxe consigo desafios para o setor de alimentos frescos. No lado da demanda, a segmentação causa grandes flutuações, criando dificuldades para o planejamento de produção e trazendo consigo custos adicionais devido à perecibilidade do produto. Esta situação tem contribuído para um aumento dos custos de transação, devido à

necessidade de atender a um perfil de demanda variada, junto à necessidade de conduzir uma negociação contínua junto a fornecedores.

Os avanços nas tecnologias de informação beneficiaram principalmente o setor de distribuição, que ganhou vantagens adicionais devido à sua maior capacidade de previsão da demanda através de um maior contato com o consumidor, o que permite ajuste de custos em função dos atributos do produto desejados. Entre as novas técnicas incorporadas por esses atores em sua negociação e processos de marketing, podemos citar a disponibilidade de informação on-line que permite transações sem contato direto entre comprador e vendedor, contratos padronizados e melhorias na logística operacional através de terceirização de transporte, embalagem e classificação. Embora tal ambiente de negócios seja mais favorável para os varejistas de grande escala, o autor aponta que ainda há espaço para o funcionamento de feiras e lojas especializadas em FLV, uma vez que a perecibilidade do produto favorece pontos de distribuição mais perto dos consumidores. Além disso, essas estruturas menores geralmente trabalham com custos menores, e assim pode oferecer preços reduzidos e serviços mais personalizados. Esses resultados são parcialmente confirmados por Dirven e Faiguenbaum (2003) quando estudaram os impactos a jusante e a montante nas cadeias de produtos frescos no Chile. Enquanto nos bairros de classe média-alta, o mercado de rua oferece produtos de melhor qualidade e mais caros do que o supermercado, este não era o caso em áreas mais populares, onde os produtos são mais baratos e de melhor qualidade, oferecendo uma boa relação preço-qualidade.

Desta forma podemos identificar que até a primeira metade da primeira década do século XXI, houve uma grande movimentação das redes de varejistas locais que reagem à expansão do grande varejo internacional no sentido de reorganizar a sua estrutura de custos, reposicionar os seus produtos e garantir a sua permanência nos mercados.

2.4.3. Impactos nos produtores e trabalhadores rurais

Cavalcanti, Bendini e colegas (Cavalcanti et al., 2006; Bendini & Steimbregger, 2007) desenvolveram análises focadas em avaliar os impactos na estrutura agrária, mercados de

trabalho e centros urbanos, causados pela adoção de estratégias de busca de valor agregado a partir do uso intensivo de tecnologia com o objetivo de valorizar novos espaços agrícolas. Esta situação representa a realidade das áreas irrigadas na região Nordeste do Brasil a exemplo de Petrolina / Juazeiro.

Estas estratégias no setor agroalimentar procuram promover o desenvolvimento das zonas rurais através do fornecimento de produtos de alto valor, produzindo frutas e vegetais frescos para os mercados nacionais e internacionais. Segundo os autores, nestes novos polos agrícolas, o Estado tem um papel importante através do investimento em infraestruturas produtivas (irrigação, energia, estradas), nas políticas voltadas para promoção econômica (de crédito) e na criação de condições para a mobilidade de capitais.

Analisando as regiões acima mencionadas, os autores identificam uma convivência de atividades e produtores com diferentes níveis de inserção em ambos os mercados de produtos e de trabalho, devido às características das políticas implementadas que levaram a um acesso diferenciado aos mercados, recursos naturais e outros bens econômicos. São analisadas diversas questões relacionadas ao uso da terra e apropriação, a configuração territorial da produção agrícola e organização do trabalho.

A exemplo de Petrolina, foram encontrados processos pelos quais regiões distintas submetidas a tipos semelhantes de intervenção (apropriação de terras), resultaram na revalorização especulativa do território devido a políticas públicas privilegiando determinados grupos, produtos e regiões. Neste caso, a modernização da agricultura em resposta às necessidades do sector agroalimentar moderno (nacional e internacional), envolveu empresas locais, locais-transnacionais e transnacionais.

Para aumentar a eficiência produtiva e reduzir o risco, algumas empresas buscam construir economias de escopo e diversificação através de mecanismos de integração horizontal e vertical. Um bom exemplo seria a combinação de horticultura com frutas e a ligação do tradicional com novas áreas de produção, muitas vezes através da terceirização da produção junto a pequenos produtores que não necessariamente partilham do mesmo patamar tecnológico.

Este movimento é acompanhado da expansão da escala de produção, que tem como objetivo negociar e responder às mudanças rápidas na demanda mundial, o que gera ao mesmo

tempo externalidades negativas, devido à força da concentração de capital, favorecendo formas de oligopólio de produção e distribuição.

No que diz respeito à organização do processo de trabalho, os autores descobriram que as mudanças foram relacionadas não só às políticas de globalização e de reestruturação, mas também às especificidades setoriais e locais. A localização das grandes empresas de fruta nestas regiões introduziu novas formas de organização da atividade agrícola em grande parte devido ao uso intensivo de capital, com efeitos positivos sobre o crescimento da população e levando a novas demandas de serviços e infraestrutura social.

Entre as características que configuram o mercado de trabalho nessas regiões, os autores encontraram um aumento do emprego, a diversificação das práticas de trabalho, uma intensificação da migração de trabalhadores, demandas importantes para a qualificação dos trabalhadores (capacitação), ambos inserção e exclusão de trabalho feminino e uma deterioração dos salários e condições de trabalho. Do ponto de vista dos trabalhadores, o argumento apresentado, indica que o ambiente legal favorecendo a flexibilidade nos regimes de trabalho agrícola (contratos) havia conduzido ao aumento de trabalho sazonal e temporário, um maior controle sobre a força de trabalho e um aumento da vulnerabilidade dos trabalhadores. Os resultados de pesquisa de campo realizada para este trabalho, sugerem que estas conclusões teriam de ser revistos.

No que diz respeito a mudanças mais recentes nos mercados de trabalho Cavalcanti et al. (2006) identificam uma tendência a uma redução na força de trabalho devido à incorporação de tecnologia moderna e um agravamento das condições de trabalho através do crescimento do trabalho temporário, da subcontratação e do trabalho em tempo parcial. Também foi observada uma redução de mão de obra familiar e um aumento do trabalho assalariado devido às necessidades de uma agricultura moderna e intensiva incorporando novas terras e implantando novos cultivos. No entanto, a intensificação do trabalho assalariado ocorreu com níveis diferentes de duração do contrato de trabalho.

O outro aspecto importante é a existência de períodos de baixa atividade produtiva causando flutuações na demanda de trabalho, com um crescimento da importância dos contratos para os trabalhadores sazonais.

As novas qualificações profissionais necessárias para lidar com as novas tecnologias na agricultura modernizada destas regiões têm levado as empresas a investir na capacitação,

criando um novo tipo de trabalhador polivalente voltado para a produtividade. Dois grupos bastante distintos de trabalhadores surgiram: um grupo reduzido com qualificações mais elevadas, maiores salários e estabilidade no trabalho, vinculados a tarefas de gestão, controle e administração; e outro grupo formado por trabalhadores temporários, com baixa demanda de formação que realizam tarefas de rotina que envolvem esforço físico pesado, com base no conhecimento tradicional e, sobretudo, voltado a trabalhar nas atividades de campo e de embalagem.

Em relação ao gênero, o trabalho das mulheres foi mais concentrado em atividades que exigem tarefas manuais com um nível mais alto de habilidade e destreza, como no manuseio de frutas e outras tarefas que requerem cuidados. Este tipo de habilidade, no entanto, está mais ligado à informalidade do que ao treinamento formal. Os autores concluem que as condições de trabalho são caracterizadas pela deterioração dos direitos sociais dos trabalhadores, com efeitos negativos sobre a permanência, qualificação, regras contratuais e direitos dos trabalhadores, devido à conjugação de antigas e novas demandas por flexibilidade em horas e épocas de trabalho, o que leva a precariedade, trabalho de risco e a vulnerabilidade social dos trabalhadores.

Analisando estudos sobre trabalho rural no Brasil, Cavalcanti e Mota (2002) descobriram que o aspecto mais crítico tem sido a redução da força de trabalho na agricultura devido à modernização. Isto é devido ao perfil da agricultura moderna, que privilegia a redução do trabalho rural, levando a uma migração de trabalhadores para os centros urbanos e sua consequente contratação em esquemas arregimentada por profissionais contratados ou intermediários, encarregados, etc.

Estes trabalhadores rurais vivem na periferia dos centros urbanos, sem qualquer relação com o meio ambiente e as pessoas com quem eles trabalham. Por exemplo, na produção de frutas para exportação, trabalhadores e empregadores experimentam dissociação entre o espaço de trabalho e casa, geralmente trabalhando no campo e vivendo por preferência ou necessidade nas cidades. No que se refere à constituição da força de trabalho rural, os autores identificaram uma inserção mais sistemática dos homens no mercado de trabalho formal. A preferência por homens é explicada pelas economias em encargos sociais, como o caso da licença de maternidade, e pela maior participação das mulheres nas tarefas domésticas.

Como relação à mão de obra infantil, a análise dos dados do Censo Demográfico de 1991 (IBGE, 1991) indicaram que sua presença foi uma constante em todos os tipos de ocupações rurais. Tal situação é tradicional na agricultura familiar, onde o trabalho infantil pode ser entendido dentro de uma perspectiva de aprendizagem. Eles também fazem parte da força de trabalho contratada para tarefas de curto prazo. O trabalho infantil é mais direcionado para atividades tais como a colheita ou o tratamento de frutas e legumes. Sua presença, no entanto, está diminuindo rapidamente devido a rigorosas pressões da sociedade civil e ONGs. No caso das áreas de perímetros irrigados, podem ser identificados também a constante fiscalização do ministério do trabalho, bem como com participação ativa de sindicatos de trabalhadores.

Segundo os autores, a desregulamentação do trabalho é mais frequente no setor agrícola no Brasil devido às limitações de organização do trabalho que têm se restringido à proteção de categorias específicas e à pressão dos empregadores para maior lucro, gerando precariedade nas relações de trabalho e uma regressão dos direitos dos trabalhadores. Mota (2002) chega a conclusões semelhantes em sua análise das trajetórias de dez famílias de trabalhadores rurais. Ela descobriu que, apesar da multiplicidade de atividades ocupacionais na primeira e segunda gerações de trabalhadores, a terceira geração era predominantemente formada por trabalhadores assalariados em um contexto caracterizado por uma diminuição do emprego e uma intensificação da precariedade nas relações de trabalho. Geralmente, os trabalhadores migram da agricultura de subsistência para o trabalho assalariado. Com a redução do acesso à terra, as famílias migram gradualmente a partir de suas origens. A primeira geração incentiva a saída dos filhos para procurar salários na cidade. A segunda geração, por sua vez, continua a ser assalariado e tenta inserir os seus filhos na mesma condição. À medida que encontram dificuldades de posicionamento no mercado de trabalho, suas atividades se tornam mais diversificadas, sendo ligadas à agricultura, comércio, artesanato, construção civil e atividades semelhantes. Ao longo das três gerações, as dificuldades para a reprodução social aprofundam progressivamente e a família sofre um processo de desintegração e empobrecimento. Neste contexto, as mulheres foram excluídas do trabalho assalariado devido a uma divisão sexual do trabalho, que promove a sua desclassificação, particularmente em agricultura irrigada moderna. Além de ser evitado, como forma de garantir uma redução dos encargos sociais (como a licença de maternidade), as

mulheres são geralmente menos preferidas no trabalho rural desde o recrutamento é realizado por homens.

Este é outro conceito que, apesar de ter sido identificado de forma consistente, vem sofrendo constante transformação na medida em que atividades de maior valor agregado e que exigem maior habilidade, delicadeza e precisão, passam a encontrar nas mulheres uma melhor competência para o seu exercício.

Com o objetivo de analisar as estratégias produtivas de homens e mulheres no cultivo de frutas no Vale do São Francisco, Cavalcanti e Silva (1999) realizaram uma pesquisa para avaliar a divisão de gêneros do trabalho e sua influência no desenvolvimento regional. O estudo revelou que as inovações tecnológicas na agricultura no Vale contribuíram para a redução do emprego para homens e mulheres, com o último sendo mais afetadas devido às distinções entre o trabalho de homens e mulheres, e devido à redução do trabalho manual no pós-colheita. Estes dados indicam, de acordo com os autores, que os programas para desenvolvimento regional promovidos pelo Estado, precisam considerar os objetivos de gerar emprego e renda, redução da pobreza e a melhoria das condições de vida. O estudo também concluiu que a busca da competitividade poderia gerar resultados opostos a estes objetivos, se os resultados sociais não são considerados explicitamente.

Adotando as mesmas preocupações que Cavalcanti e seus colegas, o trabalho de Bendini e Steimbregger (2007) procura medir os impactos da modernização agrícola, especificamente novos polos de produção de frutas, no ambiente social e geográfico. Analisando a cadeia de valor de maçãs e peras no norte da Patagônia, os autores argumentam que um processo de modernização que ocorreu com as seguintes fases: 1) consolidação da infraestrutura produtiva; 2) integração vertical por parte de empresas nacionais e regionais; 3) a concentração produtiva, expansão territorial e transnacionalização das empresas. Entre os resultados deste processo, os autores destacam a ocorrência de revalorização especulativa do território, a consolidação da produção de frutas em grande escala, juntamente com as mudanças sociais e territoriais. O último foi caracterizado pelas seguintes dinâmicas do uso da terra: da exploração de gado para a agricultura e o uso da irrigação, a introdução de inovações tecnológicas (permitindo ganhos de produtividade), a adoção de mão de obra feminina em tarefas tais como embalagem e atividades mais delicadas, a concentração de procura de trabalho em determinados períodos do ano, uma densidade demográfica menor na região e a

necessidade de trabalho regional extra. Nesta região, a presença do grande capital e o duplo papel do Estado, como promotor / facilitador e como mitigador das assimetrias, estimulou um movimento de territorialização permanente envolvendo processos de apropriação, subordinação e flexibilização.

Analisando a participação dos produtores nos canais de supermercados no Brasil, Mainville e Reardon (2007) descobriram que o capital humano, o tamanho da propriedade e grau de adoção de tecnologia influenciou na forma como produtores acessam esses canais. Entre os resultados, eles descobriram que os produtores que vendem para os supermercados tinham níveis mais elevados de capital humano do que os que não participam. Tamanho da fazenda foi importante só para os produtores que venderam grandes quantidades diretamente para supermercados, como aqueles que produzem alface. No caso dos tomates, que são mais exigentes em termos de classificação de tamanho do produto devido às estipulações de supermercados, o papel dos atacadistas especializados era mais importante. Em terceiro lugar, o uso de tecnologia foi mais importante no caso dos produtores de alface que vendem diretamente para os canais de supermercados do que no caso dos tomates vendidos a intermediários especializados que já tinham uma infraestrutura de embalagens pós-colheita e classificação intensivas em capital.

De acordo com Selwyn (2007), no Vale do São Francisco, no Nordeste do Brasil, os preços e os incentivos de mercado encontrados na indústria de exportação de uva estimularam a formação de várias organizações de produtores e de trabalhadores destinadas a lidar com a crescente procura de qualidade de uva por varejistas europeus. A nível da produção, estas organizações procuram ajudar os seus membros a atender aos crescentes padrões de exportação. Crescentes exigências do comprador também têm aumentado a demanda das fazendas por trabalho mais qualificado, devido à natureza das tarefas na produção moderna de uvas, geralmente exigindo conhecimentos e destreza especializada. Além disso, devido ao nível de sindicalização, os trabalhadores adquiriram boa capacidade de negociação refletida em maior remuneração e melhores condições de trabalho (isto é, normas legais) do que em outras indústrias de frutas na mesma região. No entanto, apesar destes benefícios, os trabalhadores foram submetidos a um alto grau de gestão científica, onde os gestores procuram extrair níveis crescentes de produtividade, tornando o processo de trabalho extenuante.

Da perspectiva de Selwyn, tanto a literatura econômica e quanto o modelo analítico GVC apresentam uma falha ao deixam de considerar o papel dos trabalhadores na definição (que influencia) e conformidade (reação à) dos novos padrões no sector da horticultura (Selwyn, 2012). Nesse sentido, devido a um elevado nível de especialização, os trabalhadores rurais nas cadeias agro tecnológicas (como o polo de Petrolina-Juazeiro), desenvolveram bom poder de negociação, resultando em melhores salários e outros benefícios sociais. Para o autor, esse processo também tem estimulado um bom nível de associativismo entre os trabalhadores, que por sua vez forma um círculo virtuoso, fortalecendo o poder e o bem-estar dos trabalhadores. Na produção, onde o tempo é um constrangimento para a realização de cada tarefa, de acordo com a qualidade e a velocidade exigida pelo mercado, a eventual paralisação do trabalho devido a greves, representa um grande prejuízo e ameaça a perda de mercados importantes, transformando esta capacidade em um importante de ativos.

Estes aspectos, são parte importante da discussão das informações levantadas em campo por este estudo e estarão presentes na conclusão deste trabalho,

Capítulo III – Materiais e métodos de pesquisa

3.1. Objeto de pesquisa

O objeto de pesquisa deste trabalho é a cadeia de produção de alimentos frescos, em especial frutas, restrita a regiões que são influenciadas diretamente por cadeias de suprimentos globais. Foram investigados os diversos atores que compõem esta cadeia produtiva, desde as empresas líderes que estabelecem os mecanismos de coordenação até os trabalhadores rurais.

3.2. Delimitação do tema

O projeto de pesquisa “Capturing the Gains” (CtG), conduzido através de uma parceria entre a University of Manchester, a Duke University e a Organização Mundial do Trabalho – ILO, vêm desenvolvendo um amplo estudo que visa avaliar as melhorias econômicas e sociais da produção local, geradas pela reorganização de diversos setores produtivos em torno de redes de produção internacionais. A abrangência deste projeto se estende a países localizados na África, Ásia e América Latina, a partir dos quais o projeto CtG pretendeu avaliar como a transnacionalização das cadeias de suprimento geram mudanças na organização econômica e social dos sistemas produtivos locais e como estas mudanças se traduzem em melhorias ou retrocessos econômicos e sociais que possam proporcionar condições de trabalho decentes⁴ e, conseqüentemente, promover o desenvolvimento dos locais de produção de forma mais equitativa.

As abordagens tradicionais que analisam as cadeias produtivas caracterizam os mecanismos de coordenação como sendo resultado dos fluxos de comércio ou dos fluxos de investimento de um determinado setor. O surgimento dos quadros analítico *Global Value Chain* – GVC e *Global Production Network* – GPN introduzem uma ampliação das ferramentas de análise sobre os mecanismos de coordenação permitindo definições mais abrangentes e que possam traduzir de forma mais precisa as questões relacionadas com a

⁴ O conceito de condições decentes de trabalho segue a definição de “decent work” elaborada pela ILO - International Labor Organization.

cadeia de valor dos produtos, assim como levar em conta as questões sociais associadas ao inter-relacionamento dos diversos atores que compõem a cadeia produtiva e das redes sociais estruturadas em torno destas cadeias de produção.

As contribuições que este projeto de pesquisa pretende para esta questão estão relacionadas com a realização de pesquisas que possam avaliar as alterações econômicas e sociais dentro de um cenário de desenvolvimento local baseado na forte influência, tanto do mercado doméstico, quanto do mercado internacional.

As alterações nas estruturas sociais e econômicas se traduzem em possíveis movimentos dos atores dentro da cadeia de valores, que podem ser refletidos tanto ganhos ou *upgrading*, quanto em perdas ou *downgrading*, fazendo referências a mudança de posição de cada ator, tanto no âmbito econômico quanto no âmbito social. Estas mudanças de posição podem ocorrer mediante a reestruturação da organização da cadeia de produção, através das formas de governança que ditam os padrões de produção, influenciando nas oportunidades de trabalho, capacitação e organização coletiva de trabalhadores rurais, agricultores familiares, produtores rurais, empresas agrícolas, atravessadores, atacadistas, varejistas ou estruturas sindicais.

Tomando-se por base este panorama, torna-se importante avaliar a evolução e a adoção de padrões de produção, influenciados pela forte presença de atores que tem atuação transnacional, protagonistas da reorganização de cadeias produtivas em termos globais. Estes padrões de produção estabelecidos, tanto por instituições públicas quanto privadas, constituem uma forma de governança da cadeia produtiva, com forte influência no relacionamento entre os diversos atores, bem como, com consequências sobre a adoção de técnicas de produção, geração de empregos e oportunidades de capacitação, que possam efetivamente representar melhoria (*upgrade*) ou redução (*downgrade*) das condições sociais de trabalhadores rurais e pequenos agricultores.

Aspectos como concentração de produção, marginalização de pequenos produtores, oportunidades, proteção social, condições de trabalho, atuação de instituições e legislação devem ser estudados à luz de parâmetros como padrões de produção, integração, escala e logística, mas também considerando ganhos e perdas sociais gerados pela reorganização do setor produtivo.

Este tipo de avaliação pretende comparar os ganhos individuais com os ganhos coletivos traduzindo a relação entre resultados econômicos e sociais e avaliando como o retorno social das novas formas de organização da cadeia produtiva afetam a estabilidade dos mecanismos de coordenação ao longo do tempo.

Dentro deste contexto, o tema escolhido para este trabalho trata da avaliação das cadeias de produção de frutas frescas, setor que reúne uma série de características que permitem uma avaliação detalhada da influência das cadeias transnacionais de produção na organização dos sistemas de produção locais. Entre estas características podemos citar:

- Uma ampla variedade de estruturas de produção rural envolvida diretamente com o fornecimento de produtos para a rede varejista, o que permite uma avaliação bastante abrangente sobre que tipos de produtores e trabalhadores rurais são beneficiados ou prejudicados pela influência da reorganização das cadeias produtivas globais.
- Influências de redes de varejo multinacionais, tanto no mercado nacional quanto no mercado de exportação.
- Forte necessidade de adesão a padrões de produção específicos como pré-requisito para acesso da produção ao mercado, tanto nacional, quanto internacional.
- Grande complexidade nos padrões de produção que tratam desde condições fitossanitárias e de contaminantes, até a qualidade de produto final demandada pelo mercado consumidor.
- Grande variedade de regiões produtivas e de técnicas de produção.
- Acesso à informação de qualidade seja de fontes de informação primárias ou secundárias.

O objetivo de estudo é a compreensão das relações entre os diversos atores da cadeia produtiva e a avaliação dos efeitos causados sobre a organização dos produtores e as oportunidades dos trabalhadores rurais, quando influenciados pela ação de cadeias de suprimento globais em uma determinada região. Os atores líderes desta cadeia produtiva são as grandes redes de varejo, que podem atuar em dois eixos de comércio: mercado nacional e comércio internacional.

A região escolhida para o estudo da organização local da produção é o perímetro irrigado Petrolina/Juazeiro, já que esta região abastece tanto o mercado internacional quanto

o mercado doméstico, permitindo desta forma, a avaliação da influência das cadeias de produção globais a partir de ambos os eixos comerciais, conforme apresentado no item 1.3.

3.3. Procedimentos de investigação

A primeira etapa da investigação foi identificar o tamanho e relevância do setor produtor de frutas dentro do Brasil e sua relação com os mercados doméstico e internacional. Para tal, foram feitos estudos de determinação dos principais produtos, bem como um cálculo dos volumes de produção e valores envolvidos a preços de venda na porteira da fazenda (ex-works), conforme apresentado no item 1.2.1 deste trabalho.

Como base para este levantamento, foram utilizados dados disponibilizados pelo IBGE através da Pesquisa Agropecuária Municipal, e posteriormente sistematizados de acordo com a seleção de produtos apresentados e descritos no Anexo I. Com relação ao mercado internacional foram levantadas e tabuladas informações obtidas através do sistema Aliceweb do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC.

A segunda etapa deste projeto se ocupou da caracterização dos varejistas tanto nacionais, quanto internacionais, que influenciam a organização da produção local. Com relação ao varejo internacional, este autor contou com informações obtidas ao longo de 5 anos de atuação profissional na operação de exportação de frutas para a Europa e Estados Unidos. Adicionalmente, o este ator faz uso da sua experiência atuando na organização de produtores locais, com o objetivo de acessar o mercado de exportação de frutas, incluindo-se aí, procedimentos para adequação de operações como vistas para certificação no EurepGap / GlobalGap, trabalhos de caracterização de custos da cadeia de suprimentos internacional, gestão de operação e logística de exportação e condução de relacionamento comercial com importadores.

A análise do varejo nacional, por sua vez, teve dois procedimentos distintos objetivando a avaliação da dinâmica de concentração de varejos e da identificação das estratégias de expansão e comercialização adotadas pelas grandes varejistas transnacionais que atuam no mercado brasileiro. O primeiro procedimento buscou informações na ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados, principalmente através da revista SuperHiper que

apresenta discussões sobre o desempenho do varejo e um ranking de faturamento, cuja análise temporal permitiu estabelecer a dinâmica de concentração do setor. O segundo procedimento tomou como base o levantamento e a compilação de 3 anos (2012 a 2014) de notícias nos principais jornais do Brasil, o Globo, Folha de São Paulo e Valor Econômico, com vistas a determinar as características das estratégias adotadas pelas grandes redes varejistas. De forma complementar, foram buscadas informações publicadas pelas empresas, bem como realizadas entrevistas com funcionários e prestadores de serviço dos varejistas.

A terceira etapa abordou a configuração dos padrões de qualidade adotados pelos varejistas e que determinam os requisitos para que os produtores rurais estejam habilitados a fornecer para as redes varejistas. Com relação ao vetor de influência internacional, foram levantadas informações a partir das peças de legislação agroalimentar da Comunidade Europeia, já que esta é a principal parceira do Brasil e base para o Global Gap que hoje determina os padrões mundiais no comércio de alimentos. Também foram acessados os procedimentos e exigências para certificação no GlobalGap, obtidos no próprio site da organização. Agregados a estas informações foi lançado mão mais uma vez da experiência profissional do autor com a operacionalização de exportações de frutas, que permitiu a convivências e o contato pessoal com uma variedade de empresas europeias e americanas dos ramos de importação e distribuição de frutas. Por outro lado, o vetor de influência nacional foi estudado a partir da legislação brasileira e do Mercosul, bem como informações obtidas junto às redes varejistas por intermédio do site ou de entrevistas. De forma complementar, com o objetivo de compreender melhor os impactos destes padrões nos produtores rurais foram realizadas entrevistas com atacadistas que fazem a intermediação de hortifrutigranjeiros através do CEASA do Rio de Janeiro. Estes atacadistas têm como fornecedores, diversos produtores rurais situados em perímetros irrigados.

A quarta etapa da investigação consistiu em visitar e pesquisar os locais de produção influenciados pelas cadeias de suprimentos globais, com objetivo de realizar entrevistas com os diversos atores que compõem a cadeia produtiva, inclusive aqueles que influenciam de forma indireta na organização dos meios de produção.

O local escolhido para o desenvolvimento da pesquisa é o perímetro irrigado de Petrolina e Juazeiro, localizado na fronteira entre os estados da Bahia e Pernambuco.

Baseado em levantamentos de campo realizados em Petrolina/Juazeiro realizados por este autor em 2009, será adotada uma tipologia para análise da produção agrícola derivada da apresentada no item 1.2.1, porém ampliada para 6 tipos de produção. Esta ampliação se faz necessária para que a análise leve em conta aspectos institucionais e de organização dos produtores em redes, os quais não eram foco do trabalho de Wilkinson et al. (2009). Portanto estaremos tratando dos seguintes formatos de produção:

- (i) Agricultores familiares – pequenos agricultores individuais, com perfil definido conforme a legislação do Ministério do Desenvolvimento Agrário. Três características importantes para a nossa análise diferenciam o agricultor familiar do pequeno agricultor não familiar. Em primeiro lugar este agricultor normalmente tem menor capacidade de investimento, já que ele é definido, entre outros aspectos, pelo fato de que sua renda deve ser majoritariamente advinda da atividade agrícola. A segunda característica é o fato de que este agricultor é representado pela mesma organização sindical dos trabalhadores rurais (mais comentários sobre a possível transitoriedade destes aspectos são feitos no item 4.6.5). O terceiro ponto está relacionado ao fato de que este agricultor tem acesso a um conjunto de políticas públicas diferenciadas, com o objetivo de dar suporte a tal atividade agrícola.
- (ii) Pequenos produtores individuais não familiares – este produtor muitas vezes tem maior capacidade de investimento, pois a agricultura normalmente não é a sua única fonte de renda. Assim como o agricultor familiar, seus produtos são destinados para o mercado interno, sem padrões de qualidade ajustados para a GVC. O escoamento da produção normalmente é feito através de intermediários que compram na porteira da propriedade e que utilizam mão de obra familiar ou informal;
- (iii) Pequenos produtores organizados em associações e cooperativas em processo de capacitação – têm foco no mercado interno, com níveis de qualidade mais próximos de GVC, com produção escoada através de venda para atacadistas e varejistas e utilização de mão de obra formal e informal (Ex: Associação de Pequenos Produtores de Uva do Bebedouro – APPUB);
- (iv) Pequenos, médios e grandes produtores organizados em cooperativas tecnificadas – são estruturados para abastecimento do mercado internacional, mas vem desenvolvendo forte atuação no mercado interno através do fornecimento para atacadistas e varejistas,

incluindo o grande varejo. São produtores altamente tecnificados e que utilizam mão de obra intensiva formal (Ex: produtores associados à Cooperativa Agrícola de Juazeiro – CAJ);

- (v) Grandes produtores individuais - com foco principal no mercado internacional, que utilizam tecnologia de ponta e mão de obra formal, permanente e temporária (Ex: Special Fruit, maior produtor individual de frutas de mesa da região).
- (vi) Os grandes produtores e integradores de produção - têm características semelhantes ao grupo anterior, com acesso a grandes redes varejistas, podendo escoar a produção de menor qualidade através de canais de comercialização alternativos, assim como também têm acesso ao mercado internacional. Da mesma forma, têm padrões de qualidade bem definidos, alto nível de controles residuais e de tecnificação como forma de busca de produtividades mais elevadas e de alinhamento com a produção dos pequenos produtores integrados. São ao mesmo tempo tomadores e provedores de financiamento a partir de recursos obtidos com capital próprio, programas como os Bancos de desenvolvimento regionais, fontes bancárias tradicionais, ou ainda de compradores internacionais. Muitas vezes financiam os pequenos produtores integrados através do fornecimento de insumos ou de tecnologia de produção

A partir desta tipologia será realizada uma análise sobre quem são os atores a jusante e a montante, que se relacionam com cada tipo de produção, bem como quais os tipos de coordenação que regem o relacionamento entre as partes.

A escolha deste local se justifica pela presença de todos os itens e aspectos a serem abordados nesta pesquisa, incluindo a presença de grandes fazendas comerciais e de agricultura familiar, a influência da globalização pelo prisma de exportação e do mercado doméstico, a atuação de sindicatos trabalhistas, o fomento da produção através de programas governamentais, a presença organismos de pesquisa, a multiplicidade de variedades de produtos frescos e as condições edafoclimáticas propícias para a produção de alimentos de qualidade.

A coleta de informações junto a produtores foi realizada em visita a região produtora de Petrolina e Juazeiro, onde foram realizadas entrevistas com 23 de produtores que atendem a tipologia acima. Abaixo encontra-se a descrição de alguns dos produtores entrevistados:

- José Egídio Flori - Pequeno produtor com 12 hectares no Distrito Irrigado Nilo Coelho. Possui áreas plantadas de Goiaba e Banana Pacovan, uva e manga, distribuídas igualmente com irrigação por gotejamento. O produtor relata que as principais dificuldades da sua produção estão relacionadas aos elevados custos com a infraestrutura de irrigação e com os fertilizantes, bem como a dependência de intermediários para escoamento da produção. Os produtos são destinados ao mercado interno, escoados através de caminhoneiros que fazem a compra e realizam a retirada. Este tipo de intermediário domina o escoamento dos pequenos produtores que não tem como transportar seus produtos até mercados que agregam valores mais interessantes e formam uma barreira de entrada a outras opções comerciais.
- Heraldo Rego. Produtor familiar possui um lote de 6 ha, sendo a metade plantado com uvas com caroços e a outra metade distribuída entre banana e manga. Acessa basicamente o mercado interno, por apresentar dificuldades em custear todo o manejo necessário para gerar a qualidade exigida pelo mercado internacional.
- COANA - Sr. Edis Matsumoto – pequena cooperativa fundada por 5 famílias de japoneses em 2005 e que produzem uva (250 ha plantados) e manga (200 ha plantados), acessando o mercado nacional e internacional.
- APPUB (Associação Pequenos Produtores de Uvas do Bebedouro) – Sr. Rogério Passos. Cooperativa de pequenos produtores do perímetro irrigado de Bebedouro, primeira área irrigada de Petrolina. Composta por 80 produtores com propriedades de 8 há em média, produtores de uva, banana, acerola e sementes, que acessam exclusivamente o mercado interno.
- Coopex Vale – Sr. Marcio Amorim -. A cooperativa composta por cerca de 25 pequenos e médios produtores de uva, foi estruturada para atender ao mercado externo, inicialmente fazia suas exportações com a vizinha VDS, mas depois se estruturaram e fizeram suas exportações diretamente. Atualmente enviam 35% da produção para o mercado interno.
- Special Fruit - Suemi Koshiyama - A Special Fruit é uma grande empresa de produção e exportação de frutas em natura que concentra as suas atividades na uva e na manga. Movimenta hoje cerca de 1 milhão de caixas de uva e 2 milhões de caixas de manga anualmente, sendo 90% de produção própria, com destino para os mercados dos

estados Unidos, Japão e União Europeia. No mercado interno são colocadas apenas as frutas que não atendem o padrão de qualidade para a exportação. As atividades da empresa começaram em 1982 como um pequeno produtor e hoje se tornou uma das maiores empresas individuais de produção e exportação do vale do São Francisco. Este aspecto confere a esta empresa uma visão singular dos produtores do vale.

- Cooperativa Agrícola de Juazeiro da Bahia – CAJ. Avoni Pereira dos Santos
Cargo: Presidente. A CAJ é uma grande cooperativa agrícola que integra 45 produtores de uva, totalizando 700 ha de uva e 256 ha de manga, com uma produção próxima a 82.000 toneladas ano e geradores de 3.000 empregos diretos. A sua produção tem como destino os mercados internacionais (60%) e nacional (40%). É associada a BMGA que funciona como uma normatizadora e dona da marca Copacabana Gold. Para o mercado interno as uvas são vendidas com a marca CAJ. Por funcionar a cerca de 10 anos, a CAJ atua também na compra de insumos de produção de forma cooperativada, bem como na busca de tecnologias e na prestação de assistência técnicas aos seus cooperados.
- Fazenda Timbaúba. Grande fazenda comercial pertencente a empreiteira Queiroz Galvão, maior produtor individual do Vale do São Francisco, com mais de 400 hectares próprios plantados com diversas variedades de uvas.

Além dos produtores rurais foram entrevistados funcionários e componentes das seguintes instituições:

- Codevasf – Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco
Joselito Menezes de Souza - Engenheiro Agrônomo, Coordenador das licitações para ATER dos perímetros irrigados de Petrolina/ Juazeiro
A Codevasf é uma empresa federal, ligada ao Ministério da Integração Social, atua em uma área com cerca de 1 milhão de quilômetros quadrados e é responsável pela implementação da infra-estrutura de irrigação no vale do rio São Francisco.
Os perímetros irrigados representam cerca de 115.000 há cultiváveis próximos ao Rio São Francisco. Deste total, cerca 40% encontram-se nas proximidades de Petrolina e Juazeiro, sendo estas responsáveis por 46% da fruticultura do Vale do São Francisco.

A partir da segunda metade da década de 60, a concentração de investimentos federais no vale do rio São Francisco, para criação de infra-estrutura de irrigação e geração de energia elétrica, provocou novos investimentos voltados para o fortalecimento da infraestrutura socioeconômica. Contribuiu para isso, o desenvolvimento que a região passou a apresentar com os impactos da agricultura irrigada na produção de alimentos, na criação de empregos e no aumento da renda regional. Nas décadas de 80 e 90, houve maior liderança do setor privado, através da organização dos empresários, motivado pela necessidade de competição nos mercados nacionais e internacionais, que passou a pressionar o Governo pela ampliação da infraestrutura. As realizações pioneiras e os trabalhos persistentes da Codevasf, ao longo dos tempos, aliados às ações de instituições públicas e privadas, resultaram numa expressiva melhoria dos indicadores socioeconômicos do Vale, que dispõem, atualmente, de poderosos aparatos de energia e transporte. São nove os polos de desenvolvimento no vale do São Francisco.

- Distrito Irrigado de Nilo Coelho - Paulo Sales e Cícero Batista, Gerente de Infraestrutura e Gerente Financeiro.

O Distrito Irrigado de Nilo Coelho é uma organização sem fins lucrativos que tem como objetivo administrar a infraestrutura de irrigação do maior perímetro irrigado do Vale do rio São Francisco. Instalado na região do Submédio São Francisco, uma das mais áridas do Nordeste Brasileiro, com um investimento da ordem de US\$ 200 milhões, este perímetro irrigado totaliza hoje mais de 22.000 ha de área irrigada, atendendo a mais de 1900 pequenos produtores e 350 empresas instaladas no local. A administração deste perímetro irrigado é feita através de contrato de delegação de competência, em que a CODEVASF repassa a operação e manutenção do perímetro para o Distrito de Irrigação do Perímetro Senador Nilo Coelho. Este é composto por uma associação civil sem fins lucrativos que congrega os usuários na área de abrangência do Perímetro Irrigado Senador Nilo Coelho, dotada de personalidade jurídica de direito privado, patrimônio e administração próprios, constituída com prazo de duração indeterminado, sede e foro no Município de Petrolina, Estado de Pernambuco, regida pelo Código Civil Brasileiro, por Estatuto e pelas normas legais aplicáveis. A eficiência deste modelo vem sendo discutida no que diz respeito a implantação de novos perímetros irrigados, onde a tendência é a implementação de

uma parceria público-privado, onde uma empresa âncora estará realizando os investimentos finais em infraestrutura de irrigação e atuará como integradora de pequenos produtores que se organizem no seu entorno.

- Embrapa Semiárido - Nataniel Franklin de Melo, Chefe Geral da Embrapa Semiárido. A Embrapa Semiárido é a unidade de pesquisa responsável pelo desenvolvimento de culturas no semiárido, tanto nas regiões irrigadas como no sequeiro. O semiárido é uma enorme região com cerca de 1 milhão de quilômetros quadrados, dos quais 5 % são irrigáveis e 2% são efetivamente ocupados por culturas irrigadas. Durante esta entrevista ficou clara a necessidade e importância de estudos que envolvam o planejamento integrado das culturas irrigadas a nível nacional. Hoje o vale do São Francisco conta com cerca de 23.000 há de manga irrigada e 12.000 há de uva irrigada (sendo 60% sem semente). Existe uma necessidade premente de implementação de alternativas para a exploração dos perímetros irrigados, que fujam a concentração destes dois tipos de frutas.
- Câmara de Fruticultura de Juazeiro - Ivan Pinto da Costa, presidente. Entidade que tem como principal objetivo promover eventos que discutam a situação e as necessidades dos fruticultores do Vale do São Francisco.
- Sindicato dos Trabalhadores Rurais (STR) - José Tenório, Presidente. Entidade de representação sindical de trabalhadores rurais e agricultores familiares de Petrolina.

De forma complementar, foram realizadas entrevistas junto a três atacadistas localizados no CEASA do Rio de Janeiro e que tem fornecedores localizados nos perímetros irrigados de produção de frutas.

3.4. Hipóteses

A investigação realizada por este trabalho tem como ponto de partida as seguintes hipóteses:

- Em nível de atuação do varejo
 - Os processos de qualidade e padronização de produtos a partir de varejistas nacionais e internacionais têm grande convergência em função do predomínio de redes multinacionais no setor.
 - A atuação das empresas líderes promovendo a integração de produtores locais à GVC não é suficiente para promover de forma abrangente a equidade na apropriação de melhorias sociais e econômicas.

- Em nível organizacional dos produtores:
 - A implantação de padrões de produção gera um processo de exclusão no que diz respeito ao credenciamento de fornecedores, mas não exclui os produtores não credenciados da cadeia de produção em si, pois estes continuam incluídos através de processos de integração.
 - A integração de produtores aos sistemas de controle de qualidade e padronização do varejo traz upgrade econômico a partir do aumento de eficiência obtida através da estruturação dos processos de qualidade.
 - Os benefícios de adesão a GVC se estendem de maneira simétrica para todos os tipos de produtores.

- Em nível de apropriação de benefícios sociais
 - O upgrade social dos trabalhadores e pequenos produtores inseridos na GVC se dá na medida em que os aspectos sociais estão incluídos nos padrões de produção exigidos pelo varejo.
 - Para plena apropriação de *upgrading* social por trabalhadores rurais e dos pequenos produtores, é fundamental a intervenção de instituições governamentais e privadas, relacionadas ao fomento e a garantias de proteção social, tais como governos, sindicatos e instituições de pesquisa.

3.5. Limitações

A delimitação desta pesquisa será a região do Perímetro Irrigado de Petrolina/Juazeiro. Serão levantadas as informações sobre organização, produção, comercialização e trabalho dos últimos 10 anos, relacionadas com o mercado interno e externo.

Num primeiro momento serão realizados levantamentos de dados secundários que darão base conceitual ao delineamento de como o polo, que inicialmente foi criado para exportação, vem se adaptando a um mercado doméstico cada vez mais importante e liderado pelas organizações transnacionais. Estes dados levantados foram a partir de estudos das principais publicações acadêmicas descritas no quadro conceitual e instituições governamentais (IBGE, CODEVASF, MDIC, DIEESE, BNDES entre outras).

Num segundo momento serão coletados dados primários junto a trabalhadores, produtores, associações e distribuidores, com o objetivo de identificar os principais atores sociais e sua inter-relação diante das novas formas de organização da cadeia produtiva.

Do ponto de vista da força de trabalho, serão investigadas questões relacionadas com:

- Trabalho formal e informal e suas consequências relacionadas com direitos trabalhistas, acesso a mecanismos de proteção social e geração de bem-estar social.
- Trabalho temporário e as implicações desta questão na capacitação dos trabalhadores.
- As questões de gênero relacionadas ao aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho, o seu empoderamento e as reações que esta situação gera.
- Como o acesso a novas tecnologias tem influenciado na escolha do perfil dos empregados e se o emprego de tecnologia vem causando *upgrading* ou *downgrading* social para os trabalhadores.

Do ponto de vista dos produtores serão investigadas questões relacionadas com:

- Dificuldades de acesso a padrões de qualidade relacionados com GVC's, e como isto afeta o acesso dos produtores às oportunidades de mercado e o seu relacionamento com as empresas dominantes da cadeia produtiva.
- O processo de integração de produção versus o processo de associativismo.
- O peso da mão de obra na estrutura de custos do pequeno e do grande produtor e como isto afeta no processo decisório dos produtores quanto às formas de utilização da mão de obra.
- Os aspectos que são influenciados pela necessidade de flexibilização da produção, de forma a atender as demandas e a sazonalidade dos mercados.

Capítulo IV – Análise e discussão dos resultados

4.1. Informações relevantes obtidas a partir da pesquisa de campo e compilação de dados do setor produtivo

Os levantamentos estatísticos realizados a partir da PAM demonstram que as exportações de alimentos frescos do Brasil concentram-se em frutas que representam 99% do valor anual exportado. Entre as frutas frescas, o principal item são as uvas de mesas com e sem caroços que representam cerca de 25 % do valor total exportado (Aliceweb, 2013). Os dados da PAM associados aos levantamentos de campo permitiram a realização de estimativas que apontam que a produção de uvas é a atividade que mais gera empregos na fruticultura. Estima-se que hoje no Brasil existam cerca de 80.000 hectares de uvas plantadas, correspondendo a cerca de 300.000 empregos em todo o Brasil. A exportação de uvas do Brasil concentra-se na totalidade em uvas de mesas. Apesar do maior polo produtor de uvas ser o Rio Grande do Sul, é o polo irrigado de Petrolina e Juazeiro que corresponde a 95% das uvas exportadas pelo Brasil. Isto confirma a escolha deste local como o foco da pesquisa realizada para levantamento de dados deste trabalho.

É importante lembrar que os levantamentos envolveram também a compreensão dos eixos de influência tanto nacional, quanto internacional, representados pela atuação das redes varejistas como atores líderes da cadeia produtiva de FLV. Portanto, a discussão dos resultados da pesquisa envolve não apenas a configuração do setor produtivo, mas também a compreensão da dinâmica de organização do varejo que acessa estes produtores, seja através de compras para o mercado interno ou através de importações para abastecer os países centrais localizados no hemisfério Norte.

4.2. A identificação da dinâmica de atuação dos supermercados estrangeiros no mercado de exportação

O início das exportações de frutas frescas da Brasil data da década de noventa. Os primeiros passos foram dados com a exportação de maçãs de Santa Catarina e de mangas e

melões cultivados no Nordeste. No final desta década, começou a haver o direcionamento das atividades dos polos irrigados para a produção de frutas com qualidade de exportação. Nesta época, a atuação dos grandes varejistas no Brasil ainda estava em seus primeiros passos. A maior parte do volume exportado passava pela mão de grandes atravessadores que detinham a estrutura de seleção, embalagem e armazenagem a frio, necessária como ponto de partida da complexa logística de exportação de produtos frescos. As frutas frescas devem ser submetidas a uma cadeia de frio que se inicia no local de produção e só termina quando a fruta é colocada à venda na prateleira do supermercado do país de destino.

O principal mercado importador de frutas frescas do Brasil sempre foi a Europa que é destino em média de 70% do volume das exportações Brasileiras (IBRAF, 2010). Nesta época os supermercados operavam as suas importações através de grandes firmas locais especializadas em importar produtos de diversos países, mantendo o abastecimento dos supermercados de forma constante ao longo do calendário anual.

Os padrões de qualidade tinham como pano de fundo uma legislação complexa e difusa, que predominou na regulamentação dos mercados de alimentos frescos ao longo da segunda metade do século XX. Foi somente em 1999, com a união dos mercados e integração das fronteiras, que teve início a implantação do Euro prevista no Tratado de Maastrich. Em 2002, juntamente com a adoção do Euro como moeda única surgiu a Instrução Normativa que estabeleceu a regulamentação geral sobre o comércio de alimentos e instituiu os princípios da rastreabilidade. Esta nova legislação deu início a um amplo processo de revisão da legislação regulatória de alimentos frescos, bem como ao alinhamento definitivo da legislação entre os países participantes da zona do Euro.

Se antecipando a esta legislação que estava por vir, um grupo de 13 grandes redes varejistas europeias, chamado de Euro Retailer Produce Working Group, composto por redes como Tesco, ASDA e Metro Group, se uniram e estabeleceram o primeiro conjunto de normas privadas que englobava todos os aspectos legais e mercadológicos vigentes na época, lançando o conhecido padrão de fornecimento chamado de EurepGap.

Este advento gerou uma onda de busca de certificação entre os produtores brasileiros, que num primeiro momento entendia esta certificação como um diferencial para o seu produto. Com o passar dos anos ficou claro que esta certificação tratava apenas de uma habilitação para acesso ao mercado europeu e não agregava nenhum tipo de valor aos produtos, cujos preços

eram determinados pela dinâmica de mercado em termos de quantidades e qualidade sensoriais ofertadas.

Uma das principais características comerciais da época era a venda de produtos em consignação, o que significava que o produtor só receberia pagamento após a comercialização dos produtos no mercado de destino, muitas vezes esperando até três meses pela emissão dos balanços finais de pagamento e recebimento de valores.

Até o ano 2000 as exportações brasileiras permaneceram na casa do 300 milhões de dólares anuais. A partir de então uma série de fatores aceleraram as exportações. Do ponto de vista externo, a colaboração veio da unificação da moeda europeia, da elaboração dos padrões de qualidade de forma clara e do maior conhecimento sobre o mercado brasileiro adquirido pelos importadores. Do ponto de vista interno, a colaboração veio da concretização de investimentos público nos polos irrigados, da estruturação de métodos de seleção, embalagem e cadeia de frio nas fazendas dos produtores, na partida de organização de pequenos produtores em associações ou cooperativas e da melhoria dos corredores logísticos de escoamento da produção através da implantação de estruturas de frio em portos e da melhoria de terminais contenedores.

Como podemos ver na tabela abaixo a exportação de produtos frescos entrou em uma curva ascendente, atingindo o seu ápice no ano de 2008 quando foram exportados quase 1 bilhão de dólares e mais de um milhão de toneladas de produtos frescos.

Até 2004, os principais produtos exportados eram as mangas e os melões. A partir deste ano, produtores do Vale do São Francisco passaram a dominar as técnicas de produção de uvas de mesa e este item passou a ser o principal componente da pauta de exportação de frutas frescas do Brasil. Este comportamento se reflete no preço unitário média das frutas exportadas que passou da casa dos 0,60 a 0,70 centavos por quilo, para valores acima de 1,00 Real por quilo a preços FOB.

Em 2009 houve uma retração dos volumes exportados em função da crise econômica internacional provocada inicialmente pela bancarrota do mercado imobiliário americano.

Na pesquisa de campo realizada em 2012 em Petrolina e Juazeiro, pudemos identificar que, já em 2008 os produtores começaram a redirecionar as suas vendas para o mercado interno, na esteira da reconfiguração do varejo nacional que será estudada em detalhes nas seções a seguir.

Quadro 7 – Valores e volumes de produtos frescos exportados pelo Brasil.

Ano	U\$	kg	U\$/kg
1997	301.008.506	322.062.516	0,93
1998	293.029.978	349.115.801	0,84
1999	324.054.000	466.132.246	0,70
2000	370.214.978	487.861.437	0,76
2001	350.284.400	637.724.158	0,55
2002	373.683.462	729.179.731	0,51
2003	507.570.927	878.755.150	0,58
2004	597.903.428	924.958.579	0,65
2005	681.071.147	900.502.384	0,76
2006	700.018.612	873.938.971	0,80
2007	915.363.616	1.000.703.438	0,91
2008	965.616.566	949.426.257	1,02
2009	821.336.306	846.868.006	0,97
2010	875.201.212	819.570.243	1,07
2011	898.640.562	725.975.405	1,24
2012	854.553.644	737.957.421	1,16
2013	837.090.494	755.270.329	1,11

Fonte: Dados compilados pelo autor, a partir de Alice web, 2014.

Este movimento provocou uma reconfiguração do arranjo da cadeia produtiva bastante profundo, que foi percebido através das entrevistas da seguinte forma:

- Reaproximação dos supermercados internacionais dos produtores locais - Com o susto provocado pela crise, que gerou cancelamentos de pedidos e novas oportunidades de colocação dos produtos nos mercados locais, as redes de varejo internacionais, percebendo a falta de produtos disponíveis para exportação, se lançaram ao mercado diretamente, em muitos casos eliminando as empresas importadoras nos países de destino e estabelecendo contratos de importação diretamente com os produtores no Brasil.
- Redução da atuação dos intermediários que atuavam no Brasil como “traders” e fornecedores de serviços de seleção e embalagem – Grades atravessadores como a VDS, detentora de um packing house com amis de 2000 m², deixaram de operar, encurtando a quantidade de agentes na cadeia de produção.

Ilustração 2 – Empresas de seleção, embalagem e exportação VDS.



Fonte: o autor, 2012.

- Tendência à organização dos produtores em associações e cooperativas – A fragilidade do mercado internacional e a nova oportunidade de contratos com os grandes varejistas nacionais estimulou grupos de produtores a se organizarem em associações e cooperativas como forma de acessar o mercado e de compartilhar instalações de seleção e embalagem de produtos.
- Reprogramação da produção passando a colher mais de uma safra por ano – o abastecimento exclusivo do mercado intencional estava sujeito e limitado às janelas de exportação, correspondentes aos meses do ano em que o Brasil é o único produtor de uma determinada fruta ou sofre a concorrência de poucos países capazes de exportar naquele momento por causa de sazonalidade determinadas pelo clima local. O fato dos produtores passarem a acessar o mercado nacional gerou novas oportunidades de colocação de produtos no mercado, independente de safras de outros países, permanecendo apenas pequenas restrições do clima local.

A exemplo de Petrolina e Juazeiro, a predominância de um clima razoavelmente homogêneo ao longo do ano permite que a maioria dos produtos tenha mais de uma safra programada por ano, sendo que as safras podem ser programadas para épocas desejadas pelo produtor em função de técnicas de indução de floração.

Desta forma podemos verificar que a influência do vetor internacional da GVC/GPN foi fundamental para o estímulo de produção de frutas com maior valor agregado, fazendo uso de tecnologia de produção intensiva e provocando a estruturação e capacitação da estrutura produtiva. No entanto, o advento da entrada do mercado nacional como alvo destes produtores provoca uma reorganização da produção que traz profundas alterações na eficiência econômica dos produtores, mas, principalmente, na organização da força de trabalho rural empregada por estes produtores.

Estes aspectos serão estudados com mais detalhes em seções mais à frente.

4.3. A dinâmica de atuação dos supermercados no mercado nacional

O quadro analítico GVC/GPN identifica claramente as redes varejistas como empresas líderes das cadeias produtivas de frutas legumes e verduras. Este aspecto fica evidente quando analisamos a configuração da cadeia produtiva de frutas frescas demonstrada por Wilkinson et al., 2009, bem como no tratamento dado pela literatura existente sobre o assunto. Diversos estudos realizados por autores como Thomas Reardon, John Humphrey, Elizabeth Farina, Josefa Cavalcanti e Walter Belik indicam que a forma de organização dos produtores e as condições de trabalho enfrentadas pelo trabalhador rural deste segmento são profundamente influenciadas pelas demandas dos supermercados relativas às quantidades, variedades e, principalmente, à qualidade destes produtos.

Por um lado, Reardon e colegas identificaram os movimentos de transnacionalização das grandes redes varejistas internacionais inicialmente na busca por suprimento contínuo para países centrais que representam o seu mercado consumidor primário, o que gerou também, de forma colateral, a exploração de mercados locais em países em desenvolvimento, onde a busca por estrutura de fornecimento apresentou oportunidades para a ampliação das operações em novos mercados. Estas redes são representadas por grandes cadeias varejistas europeias e americanas como Walmart, Tesco, Carrefour, Casino entre muitas outras.

Por outro lado, Humphrey, Belik e Farina, demonstraram a resiliência dos varejos locais, que como forma de se proteger contra o avanço das transnacionais buscaram a readequação da sua estrutura operacional e, muitas vezes, o reposicionamento de mercado seja

como produtos com valor agregado diferenciado a exemplo e Hortifruti e Zona Sul ou disputando a preferência do consumidor com base em custo tal como Guanabara, Prezunic e Barbosa.

Desta forma trona-se importante a avaliação da dinâmica de atuação do varejo na compra de frutas verduras e legumes, tanto do ponto de vista de importação quanto do ponto de vista do mercado interno.

4.3.1. As principais mudanças no perfil do consumidor

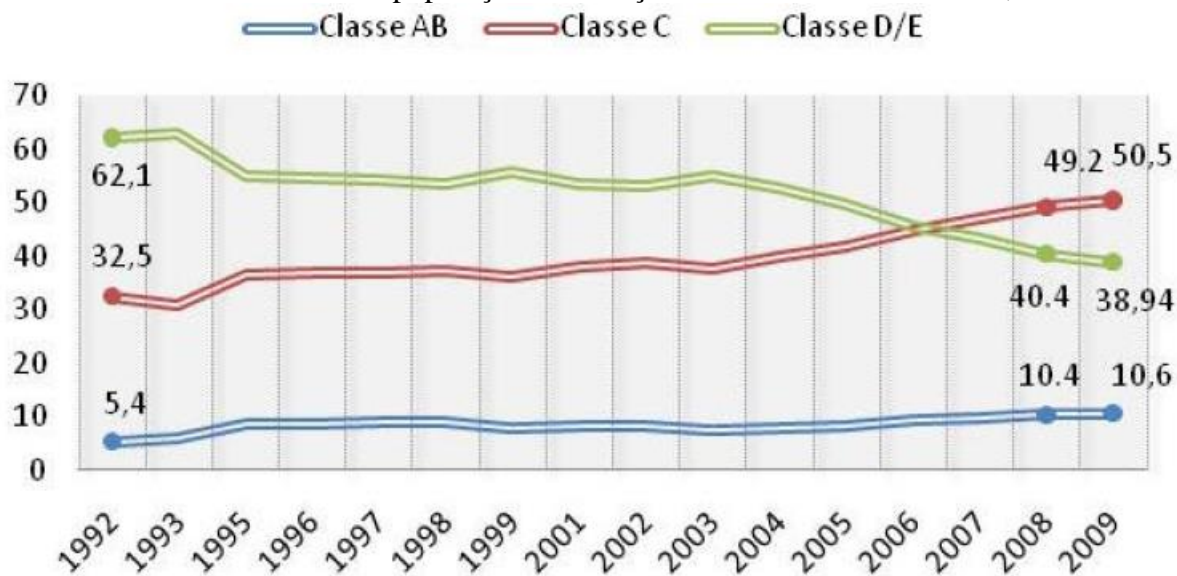
Embora as teses de Reardon e colegas resumidas acima tenham estabelecido os termos do debate durante a última década, temos visto que um número de autores, notavelmente John Humphrey e Elizabeth Farina têm, focado sobre a resiliência dos sistemas de distribuição tradicionais. A própria investigação conduzida por este trabalho, sobre os desenvolvimentos atuais nas cadeias de fornecimento de frutas e vegetais frescos na cidade do Rio de Janeiro, reforça a imagem mais complexa que emerge da pesquisa Farina e sugere que é necessária a realização de uma abordagem contextualizada, considerando aspectos geográficos e sociais, de forma a poder desvendar as complexas transformações neste sector.

O desenvolvimento mais significativo na primeira década do novo milênio foi o crescimento explosivo dos mercados nacionais de muitos países em desenvolvimento e, em particular, o surgimento de uma nova classe média onde milhões de pessoas de baixa renda assumiram o status de consumidores modernos.

Podemos entender melhor este movimento através da análise dos resultados de uma pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas (Neri, 2010), onde foi analisado o movimento de pessoas entre as classes sociais no Brasil. O ponto de partida deste estudo é a divisão de classes sociais através da renda, com base em dados da PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de domicílios, onde so pesquisador definiu as classes E (até 1,6 salários mínimo), D (de 1,6 a 2,7 salários), C (de 2,7 a 11,7 salários), B (de 11,7 até 15,2 salários) e A (acima de 15,2 salários).

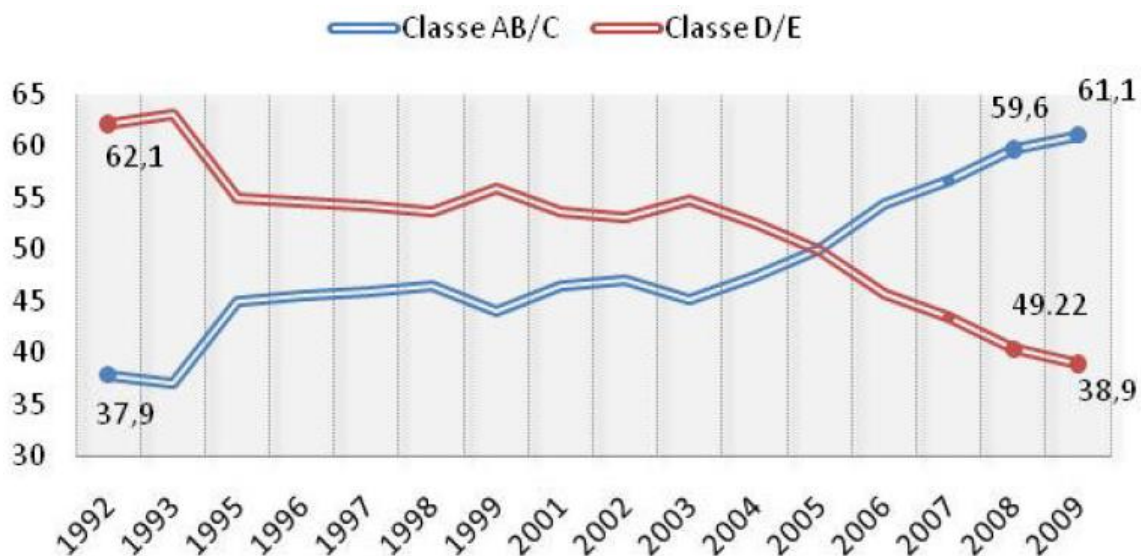
Como pode ser observado nos gráficos 1 e 2, a partir de 2003 mais de 20 milhões de pessoas no Brasil migraram de classes com menor poder aquisitivo para as classes média e alta, que agora representam mais de 60% da população brasileira ou quase 120 milhões de pessoas com maior poder de compra. Estas mudanças incluem um movimento entre 2003 e 2009 de quase 30 milhões de pessoas que ingressaram na classe C e 7 milhões de pessoas que ingressaram nas classes A e B. Estes consumidores foram chamados de a nova classe média do Brasil, que além ter de maior poder aquisitivo, incorporou mudanças de hábitos de consumo, incluindo maior exigência na qualidade dos produtos adquiridos, maior variedade de alimentos na sua dieta diária com a inclusão de frutas verduras e legumes.

Gráfico 1 – Percentual da população x Evolução das classes sociais – A/B, C e D/E



Fonte: Adaptado de Neri, 2010.

Gráfico 2 – Percentual da população x Evolução de classes sociais – inversão das classes ABC e D/E.



Fonte: Adaptado de Neri, 2010.

4.3.2. A evolução da configuração do mercado varejista nacional

A resposta das redes varejistas para a ascensão da nova classe média foi imediata, através da ampliação da oferta de produtos e de pontos de vendas em todo o Brasil.

Para entender melhor este movimento, a pesquisa realizada para este trabalho recorreu à duas estratégias diferenciadas. A primeira linha de investigação envolveu a busca e o entendimento da evolução do faturamento das empresas varejistas no Brasil. A principal fonte para a atenção destas informações foi a ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados, através de sua principal publicação, a revista SuperHiper, que conta com edições mensais e um anuário com a compilação de informações sobre o desempenho dos 500 maiores varejistas do Brasil.

Esta investigação revelou uma evolução da atuação dos grandes varejistas na direção de dominar o mercado nacional através de um forte movimento de fusões e aquisições, além de investimentos na abertura de novas lojas. O gráfico abaixo mostra que o faturamento das três grandes redes transnacionais Carrefour, Walmart e Casino duplicou entre 2007 e 2011, resultando no domínio absoluto do mercado varejista por parte de destas três redes.

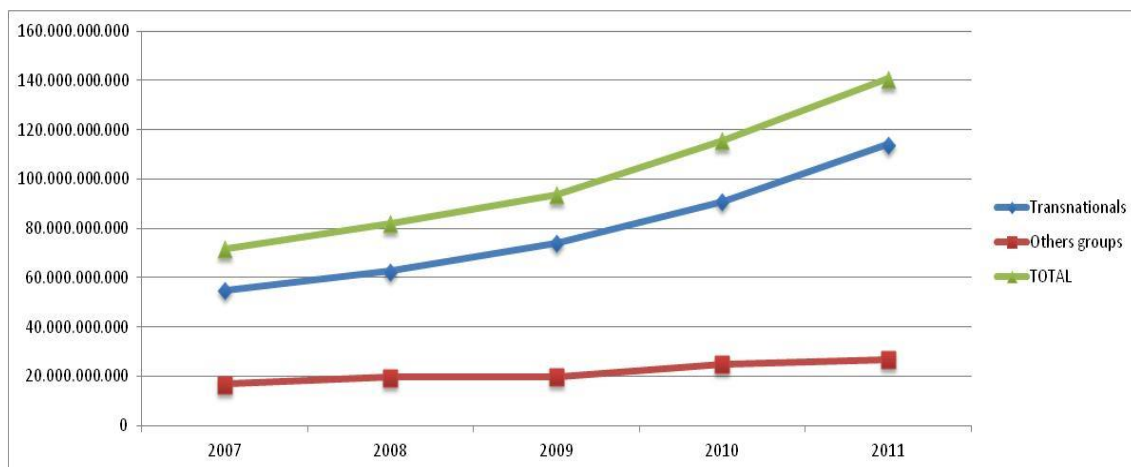
O maior evento neste sentido foi a aquisição das redes de supermercados do Grupo Pão de Açúcar por parte da Casino, rede francesa que inicialmente comprou participação acionária do Pão de Açúcar e posteriormente assumiu o controle da operação no Brasil. Neste

processo marcas importantes com Sendas e Extra foram sendo sucessivamente compradas pelas grandes redes varejistas e posteriormente desapareceram do mercado.

A Associação Brasileira de Supermercados fornece um ranking de varejo que demonstra claramente o papel de liderança das três maiores empresas - Walmart e Carrefour, totalmente transnacionais, e Pão-de-Açúcar em parceria 50/50 com Cassino, que assumiu a sua gestão em 2012.

O Gráfico 3 demonstra como o faturamento dos três maiores cresceu muito mais rapidamente do que o restante do mercado. Notadamente, o quarto lugar é agora ocupado pelo Ceconsud, uma rede chilena que, embora esteja um longo caminho atrás dos três líderes, adotou uma estratégia de aquisições agressiva em vários países da América do Sul, inclusive no Brasil. A sua posição no Brasil é resultado da aquisição do grupo mineiro GBarbosa com atuação no Sudeste e Nordeste do país que, por sua vez, havia adquirido o grupo Breta Supermercados. Este é o caso de uma empresa que aparentemente encontra-se em transição entre os dois grupos apontados acima. O Ceconsud representa um grande exemplo da resiliência de redes regionais abordada por Hamphrey e Farina, e que, de forma única procura competir com as grandes transnacionais por espaço no mercado, mas com foco em preço de produtos acessível para a classe média baixa.

Gráfico 3 – Evolução do faturamento dos 500 maiores varejistas do Brasil.



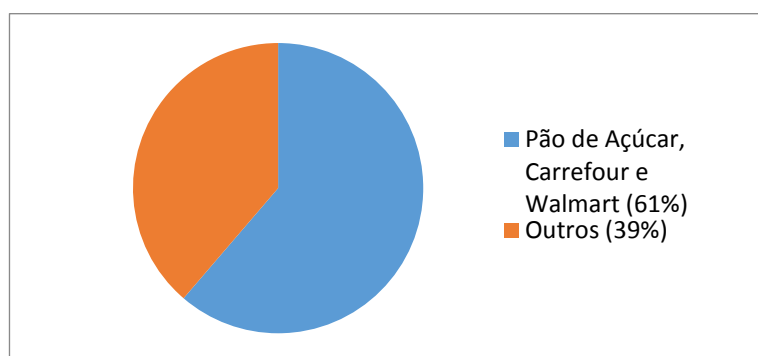
Fonte: Adaptado a partir de ABRAS, 2012

Entre a quinta e a vigésima colocação no ranking da ABRAS verificamos a presença de uma série de redes de capital nacional com faturamentos entre 1 e 3 bilhões de Reais. Estes varejistas tem um foco de atuação local e regional e são menos representativos individualmente em termos de volume de negócios em um mercado bilionário, no entanto representam em conjunto cerca de 24% do mercado de varejo e tem participação indireta, mas importante nas questões de demandas de qualidade para com os produtores como veremos mais adiante. Como exemplos podemos citar o Zaffari concentrado no sul do país com faturamento anual da ordem de 3 bilhões de Reais e o Prezunic no Rio de Janeiro com faturamento da ordem de 2,5 bilhões de reais por ano.

O posicionamento das redes pertencentes a este grupo pode variar entre o foco em preço como Prezunic e Guanabara e foco em produtos de qualidade com maior valor agregado como a rede Zona Sul e o Hortifruti especializado em FLV.

Esta imagem, portanto, apoia a análise Reardon. Em números, os 500 maiores supermercados no Brasil apresentaram um faturamento total perto de R\$ 100 bilhões em 2011, dos quais 61% correspondem às três principais multinacionais Pão de Açúcar (Casino), Carrefour e Walmart, conforme o Gráfico 4.

Gráfico 4 – Participação de mercados das 500 maiores redes varejistas no Brasil.



Fonte: Dados compilados a partir da revista SuperHiper, ABRAS, 2013.

O Gráfico 3 acima mostra claramente a evolução do faturamento dos três maiores em comparação aos demais 500 maiores, ao longo dos últimos cinco anos, quando as vendas dos três líderes cresceram muito mais rápido. Por outro lado, o Gráfico 4 mostra a concentração de mercado nas mãos das três grandes o que aponta para a necessidade de avaliação da evolução da relação entre as redes varejistas e revisão no relacionamento entre e seus

fornecedores em função da grande concentração de volumes de compras. Este aspecto será tratado em detalhes em seções adiante.

A segunda linha de investigação procurou entender a estratégia de mercado utilizada pelas grandes redes varejistas e será discutida na seção a seguir.

4.3.3. As estratégias adotadas pelas três grandes redes varejistas

A busca pela compreensão das estratégias adotadas pelos grandes varejistas apresentou, em princípios, grandes dificuldades de acesso a informações diretas das empresas que, quando concediam entrevistas, disponibilizavam informações de formas discreta e restrita. Recorreu-se, portanto, a uma outra fonte de pesquisa cuja compilação de resultados apresentou uma clareza surpreendente sobre as estratégias adotadas pelos grandes varejistas. Trata-se de uma compilação de notícias de jornais ao longo de 5 anos entre 2007 e 2012, focando nas principais publicações nacionais, notadamente Folha de São Paulo, O Globo e Valor Econômico, bem como nas principais redes varejistas atuantes no Brasil, notadamente Carrefour, Walmart e Casino.

As grandes redes varejistas têm adotado como estratégia três vertentes distintas. A primeira está relacionada com a busca de mercados fora do ramo de alimentos como forma de aumentar o faturamento global das corporações, a segunda está relacionada com o aumento orgânico das redes de lojas e a terceira está relacionada com a busca em atender as classes C e D.

No que diz respeito a Walmart e Carrefour, ambos têm obtido resultados financeiros positivos expressivos em países emergentes e, portanto, demonstram a intenção de investir em países como China, Brasil e México.

O Grupo Walmart “tem a intenção de investir "agressivamente" no crescimento orgânico do ramo internacional da companhia, por meio de "múltiplos formatos" desde "superlojas" até "pequenas mercearias", com ênfase nos mercados emergentes da China, Brasil e México (Folha, 15/10/2010). Em termos de Brasil isto representou a abertura de 45 novas lojas no ano fiscal de 2010 (Folha, 25/02/2011).

Hoje a empresa trabalha em cinco formatos e com nove bandeiras, que somavam até o fim de fevereiro de 2012, 480 lojas. São três nomes para hipermercado - Walmart, Big e Hiper Bompreço -, cuja loja tem entre 45 mil e 65 mil itens. Há três bandeiras para supermercados: Bompreço, Mercadorama e Nacional, cujo mix varia em torno de 15 mil itens. O clube de compras Sam's Club e o "atacarejo" Maxxi têm lojas de tamanhos semelhantes, com capacidade para 6,5 mil itens cada uma. A loja de vizinhança Todo Dia, com 4 mil itens, foi o modelo criado para disputar o consumidor com os mercadinhos de bairro. É a bandeira mais numerosa, dona de 130 lojas. (Valor On Line, 10/03/2011)

Quanto ao Carrefour, a operação no Brasil tem contribuído substancialmente com resultados positivos, em contrapartida a resultados abaixo do esperado em nível mundial.

O Brasil se tornou a segunda maior operação do grupo de varejo no mundo. Essa era uma meta discretamente discutida internamente há anos. No acumulado de janeiro a março, o país ultrapassou (por apenas € 35 milhões) os negócios na Espanha e hoje segue atrás da operação na França, de acordo com os resultados das filiais no mundo. (Valor on line de 15/04/2011),

A seguir são descritas as principais ações adotadas pelos varejistas tendo por base as linhas citadas acima:

A) Busca de novos mercados

A busca de mercados de nicho fora do setor de alimentos tem sido uma constante entre os três maiores varejistas de alimentos do Brasil. Como exemplos podemos citar:

- Eletroeletrônicos – O Carrefour lançou em 2010 o seu site para compras pela internet, tornando-se a última das grandes redes no país a migrar para a rede mundial de computadores. O portal terá investimentos de R\$ 50 milhões. O objetivo do grupo francês é estar entre os cinco maiores do comércio eletrônico brasileiro até 2011. Lojas Americanas, Pão de Açúcar, Casas Bahia, Magazine Luíza e mais recentemente a americana Wal-Mart, entre outros grandes "players" do varejo no país, já estavam presentes no varejo eletrônico. (Folha, 01/03/2010). Já o Pão de Açúcar tem participação de 50% de seu faturamento em

eletroeletrônicos o que vem sendo apontado como um dos motivos para a obtenção de lucros (Folha, 25/02/2011). A fusão entre a Casas Bahia e o Grupo Pão de Açúcar deve criar uma empresa com faturamento de mais de R\$ 40 bilhões. A integração valerá para Casas Bahia, Ponto Frio (adquirido pelo Pão de Açúcar em junho de 2009) e Extra Eletro, e prioriza o segmento de eletrônicos e bens duráveis nas lojas e no comércio eletrônico (Folha, 02/07/2010). O Walmart é tradicional vendedor neste segmento.

- Drogarias - a abertura de drogarias junto a supermercados se transformou em um novo nicho de negócio. Hoje, Grupo Pão de Açúcar, Carrefour e Walmart dificilmente planejam uma nova loja sem considerar uma área para drogarias. O presidente da Abrafarma (Associação Brasileira de Redes de Farmácia e Drogarias), Sérgio Mena Barreto, afirmou que, embora o número de drogarias no interior dessas lojas tenha crescido, as vendas seguem com pouca relevância. Segundo ele, os supermercados colaboram com 3% das vendas do setor no país, apenas um ponto percentual acima do volume de três anos atrás.
- Turismo - A rede de varejo Carrefour negocia parceria com uma operadora de turismo para vender pacotes e passagens aéreas on-line. A idéia é ampliar a participação neste segmento inaugurado em 2001 com a Carrefour Turismo. Já referente ao pão de Açúcar, a TAM vende passagens na Casas Bahia, com quem se fundiu recentemente. (Folha, 13/07/2010).

B) Busca de crescimento orgânico

- Expansão no número de lojas - Sem dar os números exatos, Pestana afirmou que os pontos centrais dos investimentos serão Nordeste e Centro-Oeste (com as marcas Assaí e Extra) e São Paulo, que deve receber, ao longo dos próximos três anos, entre 50 e 60 lojas de conveniência do grupo, as chamadas Extra Fácil.(Folha, 20/01/2010). Em três anos, o Carrefour abriu 41 unidades do Atacadão, o Walmart expandiu em 40 lojas a bandeira Maxxi, e o Pão de Açúcar inaugurou 33 endereços do Assaí. Com forte crescimento orgânico, as bandeiras ajudam a engordar o faturamento dos grupos. O Assaí subiu de 1,3% das vendas do grupo em 2007 para 8,4% (R\$ 2,2 bilhões) em 2009. (Folha, 05/10/2010).

- Busca de eficiência em custos - O Walmart busca a integração da estrutura comercial e operacional das redes Bom Preço e Sonae e adota estratégia de nova política de vendas, chamada de "PBTD (preço baixo todo dia)" e que acaba com promoções temporárias, o que permite ter uma relação de confiança com toda a cadeia de fornecedores, a partir de uma estrutura de custos mais transparente (Folha, 25/02/2011). Este modelo implica em renegociação de contratos com fornecedores, aumento da eficiência e redução de custos (Folha, 05/01/2011).
- O Quadro 8 mostra a distribuição de marcas e de quantidades de lojas associadas às operações do Pão de Açúcar, Walmart e Carrefour.

Quadro 8 - Marcas associadas às três grandes redes varejistas no Brasil

Grupo Walmart (480 lojas)	Grupo Pão de açúcar (618 lojas)	Grupo Carrefour (221 lojas)
Big (32 lojas)	Pão de Açúcar (148 + 5 postos e 4 drogarias) - Ceará (13), Distrito Federal (11), Goiás (2), Paraíba (2), Pernambuco (2), Piauí (4), Paraná (4), Rio de Janeiro (15) e São Paulo (95)	Carrefour (163 lojas)
Bompreço	Assaí Atacadista (59) – Ceará (4), Distrito Federal (2), Goiás (1), Pernambuco (2), Rio de Janeiro (10), São Paulo (39) e Tocantins (1). Site 42+1	Atacadão (55 lojas)
Hiper Bompreço (32 lojas)	Extra (299 lojas + 55 postos e 104 drogarias)	Dia % (3 lojas)

Maxxi Atacado	Sendas (15 lojas)	
Mercadorama	CompreBem (97 lojas + 10 drogarias e 11 postos)	
Nacional		
SAM'S CLUB		
Todo Dia		
Walmart (43 lojas)		

Fonte: Compilado pelo autor a partir de informações da ABRAS e dos sites dos varejistas, 2013

C) Busca em atender as classes C e D.

- Expansão orgânica – O investimento em crescimento orgânico para atender as classes C e D através da abertura de lojas com bandeiras de perfil mais popular (Folha, 13/07/2010). Os exemplos destas bandeiras podem ser citados Atacadão (Carrefour), Maxxi e Todo o Dia (Walmart) e Assaí (Pão de açúcar).
- Transformação de lojas - Outra estratégia dos grandes varejistas é transformar lojas de atacados em braços do varejo, visando a venda ao consumidor final. O presidente da Abras (Associação Brasileira de Supermercados), Sussumu Honda, aponta que esses clientes já representam cerca de 60% das pessoas que vão às lojas de atacado. O maior atrativo para a compra no atacado de autosserviço, também chamado de atacarejo, é o preço. Os produtos atingem valores até 30% menores do que custariam no varejo. A competitividade é resultado de lojas mais simples, com menos serviços e atendimento, além de variedade de produtos - um atacarejo tem 9.000 itens, ante os 50 mil de um varejo. (Folha, 25/09/2010).
- Reação ao avanço da concorrência sobre o segmento de alimentos – Este movimento vem se configurando a partir de 2010 e pode ser exemplificado pela retomada da política “mais barato todo o dia” por parte do Walmart, pela reconfiguração das lojas do Carrefour que adquirem perfil mais focado em alimentos e pela adoção por parte do Pão de Açúcar de uma estratégia de reforço

da marca Extra, por apresentar melhor imagem junto aos consumidores do que a marca Sendas.

D) Rastreabilidade e sustentabilidade

As principais redes varejistas do país vêm demonstrando preocupação com aspectos relacionados com sustentabilidade tanto na origem dos produtos que comercializam como nos processos de distribuição e comercialização em si.

Em relação aos produtos comercializados cabe citar que em alguns casos já existe a exigência de certificados de origem que garantam o cumprimento de critérios sociais e ambientais, como é o caso de produtos procedentes da Amazônia comercializados pelo Pão de Açúcar.

Já o Walmart pretende implantar até 2015 a exigência de uma nota de sustentabilidade nos rótulos dos produtos comercializados na rede. Esta nota trará informações ao consumidor sobre o impacto ambiental causado por aquele produto. Além disto, a rede lançou em 2010 um programa de rastreabilidade que permitirá ao consumidor identificar a origem dos produtos comercializados em suas lojas. Este programa se inicia com a carne de marca própria e logo será estendido aos produtos hortigranjeiros.

O Carrefour colocará em seu site a possibilidade de rastrear a produção de 149 produtos a partir de informações na etiqueta destes produtos. Atualmente existem 98 produtos com Garantia de Origem através da qual todas as fases da produção são acompanhadas, garantindo qualidade e segurança dos alimentos entre os quais estão carne e produtos hortigranjeiros.

Outras ações estão relacionadas com a operação propriamente dita onde podem ser identificadas ações como a promoção de captação de matérias recicláveis e a implantação de Centros de Distribuição utilizando técnicas que proporcionem o uso racional de água e de energia, bem como a utilização de materiais reciclados em sua construção e operação.

Estas estratégias têm impacto direto sobre a comercialização de frutas frescas por parte destas redes, seja pela disponibilização de novos canais de venda, pelo aumento do público

que frequenta as lojas em função da oferta de produtos não alimentares e acaba comprando também alimentos por já estar na loja, seja pela adoção de novos padrões de qualidade na oferta de produtos alimentícios frescos. Cabe lembrar que, de acordo com a ABRAS (2012) cerca de 20 % do faturamento das lojas de supermercados está associado à compra de FLV dado a maior valor agregado destes produtos e a necessidade de compras frequentes em função de serem produtos frescos.

4.3.4. Os programas de qualidade das grandes redes varejistas

Conforme demonstrado acima, as principais estratégias das cadeias de supermercados nacionais para o segmento de FLV, se concentram em colocar à disposição do consumidor da nova classe médias produtos que atendam às demandas tanto do ponto de vista de quantidade como de qualidade. Como consequência da expansão do mercado interno, as grandes redes varejistas desenvolveram novos programas de qualidade conforme detalhado no item 1.4.3 da introdução deste trabalho.

Apesar de cada programa ter suas características particulares todos têm como eixo central a rastreabilidade dos produtos. Em torno da questão da rastreabilidade são estruturados procedimentos que permitem acompanhar conformidade a dos produtos com questões fitossanitárias, regulamentação de mercado, boas práticas agrícolas e boas práticas de manuseio do produto, principalmente associadas a regras de higiene e contaminação.

Estes programas têm alcance tanto em produtos produzidos em território nacional quanto para produtos importados e, desta forma, apesar de serem iniciativas nacionais, dissociadas de padrões internacionais como o GlobalGap, eles funcionam como vetores de influência na organização de produção da mesma forma que os vetores internacionais.

Estes programas têm influenciado a organização de produtores locais e atualmente estão elevando os padrões gerais de qualidade de produção de alimentos no Brasil.

Cada uma das grandes empresas adotou um caminho particular na implantação destes programas. O pão de Açúcar terceirizou a elaboração de procedimentos de qualidade e de inspeção dos produtores com uma empresa especializada no segmento de qualidade chamada Pari Passu. Esta empresa assume a responsabilidade de visitar os produtores, orientando seus

procedimentos de qualidade e determinando a sua conformidade ou não com o programa de qualidade. No entanto as atividades desta empresa não abrangem a relação comercial entre o varejista e os produtores de alimentos.

Já o Carrefour dispõe de uma equipe de engenheiros agrônomos, engenheiros de alimentos e técnicos que está diretamente em contato com os produtores. Mas, após várias tentativas de organizar as questões de qualidade, terceirizou o processo de aquisição e de garanti de qualidade com um grande atravessador especializado em adquirir FLV e fornece-los para supermercados. A operação do Grupo Benassi é regionalizada para Rio de Janeiro e São Paulo, havendo lojas fora do alcance de atuação desta empresa que podem operar de forma autônoma.

O Walmart, por sua vez, centraliza as operações de qualidade em sua própria estrutura administrativa e importa o esqueleto básico do programa de qualidade da sua matriz nos Estados Unidos, com a devida adaptação para o mercado brasileiro.

Quando os produtores estão de acordo com os requisitos de qualidade do varejista, eles são cadastrados como fornecedores e, embora existam regras escritas sobre padrões de qualidade, um sistema formal de certificação de qualidade não é necessário.

Nenhuma das grandes redes de varejistas adota um sistema de certificação formal conduzido e auditado por empresas terceirizadas e que sejam acreditadas junto a um organismo responsável por estabelecer normas, como é o caso de diversos sistemas de certificação com orgânicos, comércio justo ou GlobalGap.

Na prática os produtores devem se adequar às normas exigidas diretamente para as empresas. Se o produtor for fornecedor de mais de uma rede, deve ter a preocupação com os padrões ditados individualmente por cada uma delas. É realizada uma vistoria para conhecer as condições de produção e, caso estas sejam convergentes com as exigências do varejista, o produtor é credenciado para se tornar fornecedor de FLV.

Este credenciamento é uma condição eliminatória e não tem conexão com a relação comercial. A partir deste credenciamento são estabelecidas as negociações comerciais que ditarão características do produto como tamanho, sabor e defeitos tolerados, bem com questões relacionadas com preços e volumes de fornecimento.

Podemos dizer que as redes de supermercados de menor porte, pertencentes ao segundo e terceiro grupos descritos no item 4.2.2 e são influenciadas por esta nova ordem

organizacional promovida pelos três grandes. O mercado interno brasileiro para frutas frescas é muito grande e há uma abundância de oportunidades para venda e distribuição de alimentos com todos os tipos de qualidades. Cadeias de supermercados de tamanho médio ou pequeno não necessariamente compartilham o mesmo nível de exigência de qualidade dos três líderes. Na prática, os supermercados menores abordam os atacadistas e agricultores solicitando produtos com qualidade similares ao fornecido aos três líderes, ainda que não haja a formalização escrita dessas demandas.

4.3.5. O caminho seguido pelas redes de capital nacional

Mainville, Reardon e Farina (2008) argumentam que, “embora o crescimento de grandes e modernas redes de supermercados e hipermercados esteja normalmente associado à marginalização de pequenos varejistas em diversos países (veja por exemplo por exemplo REARDON & BERDEGUE 2002), uma notável diferença existe no Brasil onde pequenas redes independentes em diversos formatos não só persistem no mercado, como muitas vezes ganham terreno em relação às grandes redes em determinados setores de nicho.

Em sua maioria as redes de supermercados menores se estabeleceram a partir da atuação nas periferias dos grandes centros, tendo se expandido para o interior dos estados e para bairros de maior poder aquisitivo e têm o enfoque de mercado em preços baixos. Raras exceções como os Supermercado Zona Sul e a rede Hortifruti focaram em um grupo consumidor tradicional de alto poder aquisitivo e desenvolveram estratégias de garantia de qualidade de produtos que permitem o seu posicionamento em um segmento de mercados que exige qualidade e marcas diferenciadas.

As estratégias de atuação das redes nacionais têm foco em mercados de nicho (seja por preço ou por valor) com concentração na comercialização de alimentos e permitiram a sua resiliência diante do avanço das grandes transacionais com um crescimento substancial em suas vendas, que apresentaram uma variação de 51,6% entre os anos de 2007 e 2010.

A dinâmica de qualidade adotada por estas redes varia conforme o nicho de mercado escolhido por cada uma. Empresas como Zona Sul e Hortifruti desenvolveram programas de qualidade próprios que valoriza tanto a conformidade de características sensoriais do FLV, quanto aspectos relacionados com sustentabilidade da produção e conformidade com as

normas vigentes para a produção de alimentos, ditadas principalmente pelo Ministério da Agricultura e pela Anvisa. Estes programas de qualidade são exigentes e seletivos e, normalmente requerem grande competência e investimento dos produtores que desejam se tornar fornecedores destas redes.

Por outro lado, as redes que escolheram se posicionar com base em preço não deixam de ignorar as novas demandas de qualidade estabelecidas pela nova classe média brasileira, mas não desenvolveram critérios claros de qualidade e muitas vezes se beneficiam do desenvolvimento de fornecedores que se especializam em abastecer as grandes redes transacionais. Desta forma também representam vetores de influência sobre os produtores, pois acessam uma base de fornecimento semelhante a das grandes redes promovendo certa concentração de fornecimento.

4.4. Impacto da nova organização do varejo nacional na cadeia de suprimentos de frutas frescas

No segmento das frutas, verduras e legumes os três líderes do setor varejista adotaram novas normas de qualidade ao longo das linhas indicadas por Reardon e colegas. Com base nos dados levantados por esta pesquisa seria mais correto dizer que este referencial de qualidade foi criado por uma das empresas líderes e que as outras duas se adaptaram via imitação. As exigências de consumo das classes sociais A e B parece ditar a referência de qualidade para o mercado como um todo. Diferentemente de outras grandes capitais, as principais empresas de varejo no Rio ainda dependem muito da estrutura de atacado do CEASA, que surgiu nos anos 70 como parte de uma iniciativa nacional pelo Governo Federal para criar uma rede de distribuição moderna.

Os padrões de qualidade dos alimentos frescos dos três líderes têm, cada um, suas particularidades. Seu fundamento básico, no entanto, é muito semelhante e cada vez mais perto de normas de qualidade dos alimentos internacionais como Globalgap, incluindo questões como a rastreabilidade, segurança alimentar, boas práticas agrícolas, bem-estar de trabalhadores e cumprimento de requisitos de qualidade.

A adoção de novas normas de qualidade e logísticas ditadas pelos programas de qualidade dos três grandes varejistas transnacionais, estão associadas com a diminuição no número de fornecedores, aqui entendido como atacadistas ou produtores rurais. Este é caso ilustrado em entrevista com o gestor da área de suprimentos de uma das três grandes varejistas citadas, que forneceu o seguinte depoimento:

“Em 2001, tínhamos 1.100 fornecedores cadastrados. Agora, este número foi reduzido para 600. Desde 2002/2003, estabelecemos uma série de objetivos no nosso programa de qualidade para FLV, tais como a compra diretamente de produtores rurais, inspeção de métodos de produção, estímulo ao uso da tecnologia e melhoria de embalagens e formação de trabalhadores. Alguns produtores entenderam estas ações como um excesso de investimentos e decidiram deixar de fornecer para nossas lojas, direcionando seus produtos para mercados menos exigentes. Outros produtores perceberam nos novos parâmetros, benefícios através do melhoramento de rotinas, alcançando resultados como perdas menores, aumento da capacitação do produtor, dos funcionários e melhoria da qualidade dos produtos. Portanto decidiram por aderir aos novos programas”.

Outra importante mudança promovida pela implantação dos programas de qualidade é o fato de que os varejistas passam, acesso direto aos produtores rurais, diferente do que ocorria dez anos antes quando os supermercados dependiam largamente de atacadistas que realizavam a seleção dos produtos que antediriam minimamente as exigências dos mercados. O funcionário responsável pelas normas de qualidade de uma das três empresas líderes declarou que:

“Quando começamos a implantar as novas normas de qualidade, cerca de 80% dos alimentos frescos eram comprados através de atacadistas e apenas 20% diretamente dos produtores. Hoje, essa relação é o inverso e nós compramos 80% dos alimentos frescos diretamente dos produtores rurais”.

Isto demonstra claramente que a relação comercial entre os supermercados nacionais e os agricultores é agora muito mais próxima do que costumava ser. Por outro lado houve um claro processo seletivo e de concentração de fornecimento no setor. Por um lado, os produtores

que permaneceram na cadeia produtivas obtiveram oportunidades de melhoria econômica expressas pela aquisição de novas capacidades técnicas e organizacionais, tornando seus negócios mais eficientes e estáveis. Por outro há um processo de exclusão de produtores com menor capacidade de investimento, seja por questões financeiras ou culturais. Estes aspectos serão debatidos com maior profundidade em seções a seguir, onde serão analisados sob a ótica dos produtores.

Mesmo que o número de fornecedores de alimentos frescos tenha sido reduzido para quase metade nos últimos dez anos, a quantidade de demanda por produtos aumentou e deve ser atendida de alguma forma. Como os produtores são agora acessados diretamente pelos supermercados, eles necessitaram aumentar a sua disponibilidade de produtos muito rapidamente. Isto levou-os a subcontratar uma parte significativa da sua produção para pequenos agricultores locais. Desta forma os produtores que permaneceram credenciados como fornecedores passaram a centralizar todo o fornecimento a supermercados e assumiram até certo ponto o papel de intermediário, além daquele de produtor. Um agrônomo que dá apoio técnico aos produtores de que querem adotar programas padrão de qualidade dos grandes varejistas afirma que:

“Hoje em dia para cada produtor credenciado para nossos padrões de qualidade, há uma média de 12 pequenos agricultores que são realmente parte da cadeia de suprimentos como produtores terceirizados para esses agricultores maiores. Há um caso de um fornecedor que integra a produção de cerca de 800 pequenos agricultores. Na prática ele representa o papel de um atravessador”.

Por outro lado, entrevistas com alguns atacadistas revelaram que eles, por sua vez, contam com o fornecimento de muitos agricultores cuja participação não seria evidente se baseamos nossas estimativas apenas sobre o número de fornecedores credenciados pelo varejo. Isto aponta para a conclusão de que a terceirização informal é utilizada com recursos à demanda estabelecida por novos padrões de qualidade. Pode ser, portanto, que esteja sendo testemunhando aqui uma terceirização de responsabilidade para o abastecimento em vez de uma redução drástica do número global de fornecedores. É claro, porém, que, seja qual for o ângulo que olharmos para esta questão, a influência da GVC / GPN é muito mais

difundida do que o estabelecimento de relações comerciais formais entre produtores e varejo transnacional.

Esta situação cria uma nova dinâmica para a organização da cadeia de fornecimento. Por um lado, os atacadistas e centros, de distribuição como CEASAS perdem importância devido a construção do relacionamento direto dos supermercados com os agricultores. Por outro o redesenho da cadeia de fornecimento envolve processos de melhoria/ perdas tanto econômicas como sociais a partir da concentração de fornecimento e da subordinação de produtores com menor capacidade de adequação e investimento. Estas mudanças também serão tratadas de forma mais próxima na seção que avalia dinâmica da organização de produtores.

No que diz respeito ao impacto das novas normas de qualidade para os produtores a partir da perspectiva supermercado, outro funcionário do supermercado diz que:

“A empresa não faz qualquer distinção entre pequenos, grandes ou médios produtores ao selecionar seus fornecedores, mas a rastreabilidade e o atendimento dos padrões de qualidade implicam em adquirir competências e novos métodos de trabalho que são entendidos pelos produtores como dois eixos diferentes. O primeiro relaciona-se com a necessidade de investimentos, a fim de atender aos padrões de exigência do supermercado e o segundo está relacionada com o esforço necessário para aumentar as competências. Muitos produtores relataram que os esforços e investimentos nestas melhorias não são compensadas a ponto de justificar a permanência na cadeia de suprimentos de supermercados. Estes aspectos, combinados com deduções de pagamentos e perdas de produto por não conformidade, geram um processo de seleção que na prática tende a dificultar a continuidade dos pequenos produtores como fornecedores para os supermercados”.

Essa pesquisa sugere, portanto, que os padrões de qualidade adotados pelos supermercados transnacionais no mercado interno brasileiro aumentaram o nível de contratualização das relações comerciais entre comprador e fornecedor, impondo aos produtores a opção entre continuar ou não a fornecer para supermercados que exigem credenciamento de produtores rurais em seus programas de qualidade. Esta situação favorece

a permanência de grandes produtores, em vez de pequenos agricultores nas cadeias de fornecimento GVC / GPN, pelo menos em termos de sua participação formal.

4.5. A evolução da organização dos produtores diante das dinâmicas dos mercados

Considerando a influência das GVC / GPN na estrutura de produção de FLV no Brasil, novas formas de organização dos produtores vêm se apresentando ao longo dos últimos dez anos, integrando atividades anteriormente atribuídas em separado para atuação nos mercados internos e externos ou para fornecimento a varejos e atacados grandes ou pequenos. Como já sugerido, o sistema de produção de frutas e vegetais frescos no Brasil é extremamente complexo, incluindo diversos produtos, climas e regiões. Dos vários locais onde se realizaram as pesquisas, a região de Petrolina / Juazeiro foi visto como sendo o mais representativo, uma vez que combina uma grande variedade de produtos, relações comerciais, mercados de destino e tamanhos de propriedades. Os produtores são distribuídos entre os perímetros irrigados, chamados de distritos, que podem ser exemplificados pelo Distrito Nilo Coelho, um perímetro irrigado que compreende mais de 22.000 hectares distribuídos entre grandes fazendas comerciais e pequenos produtores familiares, como mostrado na Tabela 10 a seguir.

Tabla 10 – Distribuição de terras no Distrito irrigado de Nilo Coelho.

Tipo de produtor	Quantidade de produtores	Área (ha)	Tamanho médio dos lotes
Grandes fazendas comerciais	43	5647	131
Produtores individuais médios	309	5331	17
Pequenas propriedades	1936	11590	6
Total	2288	22568	10

Fonte: CODEVASF, 2008.

Ilustração 3 – Distrito irrigado de Nilo Coelho.



Fonte: O autor, 2012.

Com base na pesquisa de campo, foram identificados 6 perfis de produtores, conforme detalhado no item 3.3:

- Pequenos produtores familiares

Ilustração 4 -Produtor familiar



Fonte: o autor, 2012.

- Pequenos Produtores individuais.

Ilustração 5 – Produtor Heraldo Rego



Fonte: o autor, 2012.

- Pequenos produtores organizados em cooperativas com acesso ao Mercado doméstico.

Ilustração 6 – Associação de Pequenos Produtores de Uva do Bebedouro.



Fonte: o autor, 2009.

- Produtores integrados por grandes fazendas comerciais ou intermediários.

Ilustração 7 – Produtor Rogério Passos.



Fonte: o autor, 2009.

- Produtores organizados em cooperativas capazes de fornecer para o Mercado internacional.

Ilustração 8 - Cooperativa Agrícola de Juazeiro – CAJ.



Fonte: o autor, 2009.

- Grandes produtores individuais cujo foco principal é o Mercado internacional.

Ilustração 9 – Timbauba - cultivo



Fonte: o autor, 2012.

Ilustração 10 – Timbauba – embalagem



Fonte: o autor, 2012.

Ilustração 10 – Timbauba – câmara fria



Fonte: o autor, 2012.

O aquecimento do mercado interno Brasileiro acompanhado pela elevação dos gastos do brasileiro com alimentos vem modificando a dinâmica da produção de frutas no polo irrigado de Petrolina/Juazeiro.

Por um lado, os produtores que tradicionalmente se concentravam principalmente na exportação de frutas para o mercado externo atualmente destinam uma parcela crescente da

sua produção para vendas no mercado interno. Tomando como exemplo a produção de uvas podemos citar a COANA, uma cooperativa de pequenos produtores que somam 250 ha de uva que até 2009 concentrava 95% das suas vendas na exportação, sendo que um terço são para os EUA, um terço para a Grã-Bretanha e um terço para a Europa Continental. Em 2011 a mesma cooperativa destinou 25% das suas vendas para o mercado interno, já havendo recusado pedidos de compradores externos e com planos de aumentar este percentual para a próxima safra.

Já a Copexvale, cooperativa de porte média composta por produtores comerciais médios (conforme tipologia do Distrito Nilo Peçanha), foi criada com objetivo de atender o mercado externo, inicialmente fazia suas exportações com a vizinha VDS, mas depois que se capacitaram e completaram a implantação das instalações de frio, passaram a fazer exportações diretamente. Esta cooperativa declara que atualmente 35% de suas vendas são destinadas ao mercado interno, sendo que em 2013 este destino tem a perspectiva de representar até 50% das vendas da cooperativa.

Seu principal cliente no exterior é o supermercado inglês ASDA, que recentemente comprou a empresa importadora International Producers e passou a tratar dos contratos de exportação diretamente com a cooperativa. No mercado interno, os principais clientes com elevado padrão de qualidade são o Supermercado Zona Sul e a praça de Campinas. Fornece também para as praças de São Paulo que compra todos os tipos de uva, Brasília que compra qualidade superior e regiões do Norte e Nordeste que compram qualidades medianas.

A fazenda Timbaúba, pertencente a empreiteira Queiroz Galvão, maior produtor individual do Vale do São Francisco não informou a proporção das suas vendas para o mercado interno, mas afirmou que a partir de 2010 passou a produzir duas colheitas por ano como forma de atender ao mercado interno.

Uma consequência importante da mudança de dinâmica do mercado externo é o encurtamento da cadeia de fornecimento que vem eliminado o uso de intermediários.

Do ponto de vista do mercado internacional, este foi um dos fatores que colocou *brokers* tradicionais como BGMB e a VDS em risco e levou produtores a criarem suas cooperativas buscando o mercado independentemente de intermediários.

Por outro lado, supermercados europeus, que tradicionalmente se abasteciam de frutas através de empresas importadores, começam a acessar produtores com o objetivo de importar

os produtos diretamente. Exemplos desta situação é a rede ASDA que comprou seu tradicional importador IP (International Producers) e a TESCO que incentiva a venda direta com informações pelo site.

A vantagem de o produtor tratar diretamente com os supermercados no exterior é que as relações comerciais tornam mais transparentes, já que os importadores na realidade se posicionam como agentes comerciais comissionados. Por outro lado, as exigências de qualidade, principalmente no que diz respeito a padrões de mercado como brix, defeitos e tamanhos, se tornam ainda mais exigentes pois os supermercados não têm a alternativa de escoar produtos de qualidade mais baixa para mercados de rua ou pequenos varejo, como faziam os importadores que antes prestavam este serviço de “*procurement*”.

Os Produtores alegam que o mercado interno se torna crescentemente mais interessante por vários motivos. Em primeiro lugar os preços de venda para o mercado interno são equivalentes aos recebidos pela exportação dos produtos. Quanto a padrões de qualidade, O Globalgap se tornou o padrão de qualidade e rastreabilidade dominante para exportação e a sua adoção representa apenas custos de controle, não apresentando vantagens de gestão de manejo como aquelas obtidas através da implantação do PIF. Por outro lado, os sistemas de qualidade dos supermercados do Brasil não apresentam a necessidade da obtenção de uma certificação tripartite e, de forma geral, apresentam maior flexibilidade do que as exigências impostas pelo mercado internacional. A consequência direta desta situação é que o custo de produção de culturas direcionadas para o mercado interno se torna mais baixo, pois o manejo demanda uma quantidade menor de operações refletindo em custos mais baixos de mão de obra e de defensivos. Este impacto é maior, na medida em que o manejo das culturas é mais complexo, mas é sentido em todo o tipo de produtos, desde uvas que utilizam até 4,5 trabalhadores por ha, até a manga que utiliza 0,5 trabalhador a cada ha.

Apesar de utilizar menos trabalhadores o mercado interno viabiliza duas safras por ano. Para a uva, por exemplo, a janela de exportação é em outubro e novembro e janela do mercado interno é junho. Desta forma tanto o faturamento do produtor quanto a oferta de mão de obra têm uma distribuição mais equitativa ao longo do ano.

Pequenos produtores ficam a margem do mercado externo devido às elevadas exigências de qualidade e de certificação em sistemas de qualidade como Globalgap. Normalmente o acesso dos pequenos ao mercado externo só ocorre através de cooperativas

ou da integração da produção por grandes fazendas comerciais. Neste caso as demandas por padrões de qualidade se estende ao longo de toda a cadeia produtiva. O mesmo não ocorre para pequenos produtores relacionados a cooperativas ou grandes fazendas que fornecem para o mercado interno. Neste caso questões como rastreabilidade e demandas de qualidade só se aplicam até o produtor integrador, ou se aplicam de forma limitada no caso de cooperativas.

A situação da agricultura familiar é a inda mais crítica, já que o escoamento da venda dos seus produtos fica inteiramente nas mãos de atravessadores e tem atenção limitada dos sindicatos e do governo.

Como mencionado acima, ao longo dos últimos dez anos, os produtores de todo o Brasil que fornecem para o mercado interno, tiveram de adaptar os seus processos para cumprir com a demanda do supermercado. Isto levou a uma redução drástica do número de fornecedores credenciados e a uma relação mais direta entre supermercados e produtores, mesmo que esta condição proporciona nenhum valor extra adicionado aos preços dos seus produtos. Durante este mesmo período, os exportadores de frutas frescas viveram uma situação semelhante. Quando a nova legislação europeia sobre a segurança alimentar foi implementada em 2003, passaram a ser aplicados critérios de rastreabilidade e que conduz à adoção de certificações de qualidade associadas a padrões privados, em particular o então chamado Eurepgap. Na ocasião os produtores no Brasil tiveram que decidir se investiriam para continuar a fornecer para varejistas europeus ou se passariam a destinar o seu produto para outros mercados menos exigentes.

Em ambos os mercados interno e de exportação, portanto, o aumento da demanda de qualidade por parte dos supermercados impôs a escolha dos produtores entre continuar ou não a fornecer para os supermercados. Isto é basicamente a mesma situação a que se refere Ponte (2009), quando ele comenta que "chegar a um acordo melhor" envolve uma avaliação cuidadosa do equilíbrio entre recompensas e riscos.

No entanto, em ambos os mercados interno ou externo, os produtores que optaram por investir na adequação aos novos padrões, relatam aumento na eficiência dos processos de produção, quer por adaptação às normas internacionais como Globalgap ou pelo respeito programas de grandes locais padrão de qualidade de varejo. Apesar dos custos mais elevados e investimentos necessários para o cumprimento das normas de segurança alimentar, a aquisição de melhores técnicas de produção e formação de trabalhadores, os produtores

relataram ganhos associados à melhor seleção de produtos, o que lhes permite reduzir as perdas e, portanto, obter melhores vendas globais. Como um produtor afirmou:

“Apesar dos investimentos necessários para adaptar a produção às novas normas de qualidade, estamos agora com menos perdas e, portanto, menos deduções em nossos pagamentos por causa da melhor qualidade do produto, o que compensa o trabalho árduo. Inicialmente houve resistência às mudanças que estavam sendo exigidas, mas essas mudanças melhoraram nossa qualidade. A redução de perdas e uma relação mais clara compensa o investimento”.

Os produtores originalmente orientados para mercados de exportação agora têm uma forte participação no abastecimento do mercado interno e os produtores que antes tinha grandes perdas devido às deduções de pagamento por parte dos supermercados relativas a falhas de qualidade, agora contam com métodos de classificação de produtos modernos e podem dirigir parte das vendas para canais de distribuição com diferentes exigências de qualidade. Como o envio de produtos com defeitos foi evitado, os produtores agora podem vender os produtos que antes eram perdidos, para mercados menos exigentes. Desta forma, a influência do GVC / GPN na organização de produtores pode ser visto como uma melhoria econômica.

Como resultado do cumprimento das exigências dos supermercados nacionais as condições de produtores credenciados às exigências de qualidade de varejo apresentaram uma melhoria global. Esta conclusão é consistente com os resultados de um estudo realizado pelo Banco Mundial / CODEVASF (A Comissão Pública para o Desenvolvimento do Vale do São Francisco), que concluiu que os municípios com perímetros irrigados estavam em uma posição melhor do que os municípios adjacentes sem perímetros irrigados. O crescimento do PIB, os níveis de pobreza e IDH-Educação dos municípios com perímetros irrigados são respectivamente 6,43% ao ano, 36,7% e 0,802, contra 2,53%, 44,6% e 0,734 nos municípios de sequeiro (Wilkinson, 2009).

4.5.1. A escolha entre o mercado nacional ou internacional e suas consequências para as oportunidades de empregos

Tradicionalmente a influência da GVC/GPN sobre a organização da produção local vem de mercados de exportação, mas na última década o mercado doméstico cresceu em tamanho e organização e supermercados transnacionais, conscientes desta oportunidade, responderam através de fusões e aquisições que passaram a representar mais de 60% do mercado de varejo em Brasil.

Uma das consequências do desenvolvimento do mercado interno brasileiro, como abordado na seção 4.2, foi o aumento dos gastos familiares com alimentos, particularmente frutas frescas e vegetais (WILKINSON, 2009). Este desenvolvimento vem modificando a dinâmica da produção de frutas na região de Petrolina / Juazeiro, especialmente ao longo a partir de 2008. Como mostrado na Tabela 4, o volume de uvas exportadas do Vale do São Francisco (SFV) atingiu um pico de mais de 80.000 toneladas em 2008, representando 32% da produção do vale. Em 2012, a situação era muito diferente uma vez que apenas 19% das uvas foram exportadas representando apenas 52.000 toneladas. Por outro lado, o mercado interno que absorveu 171.000 toneladas em 2008 aumentou o seu volume para 218.000 em 2012, representando um crescimento de 27%. Além disso, este crescimento foi representado principalmente pelo topo das classes sociais brasileiras presentes, onde estão presentes três grandes cadeias de supermercados, que tem neste perfil os seus principais clientes. Os agricultores que tradicionalmente focavam principalmente na exportação de frutas para a Europa e Estados Unidos, atualmente reservam uma parte crescente da sua produção para vendas no mercado interno.

Por outro lado, no Quadro 9, podem ser identificados dois movimentos de variação estatística que, juntamente com as entrevistas de campo, suportam a convergência da produção entre o mercado internacional e o mercado doméstico. Em um primeiro momento, entre 2002 e 2008, observamos o aumento da participação do mercado internacional de 15 para 32%. Este movimento, deve-se à melhoria da estrutura de exportação e ao credenciamento gradativo de produtores à cadeia de produção global. Neste ponto vale sinalizar que o uso da palavra credenciamento é importante, pois a partir de 2004 a certificação da capacidade de rastreabilidade dos produtores tornou-se obrigatória para acesso ao mercado internacional. Nota-se também, que a capacidade de rastreabilidade é predominantemente conferida pela certificação do Global Gap, no entanto outros processos com registro no *Federal Drugs and*

Food Administration (FDA) ou certificação no programa de Produção Integrada de Frutas – PIF, também foram identificados como processo que conferem acesso ao mercado internacional. Desta forma, não basta o produtor adquirir o conhecimento técnico necessário para satisfazer as demandas dos padrões de qualidade. Ele precisa também passar por um processo de acreditação que é custoso e demorado, gerando necessidade de investimento extra.

O segundo movimento, ocorre entre 2008 e 2012, quando a participação do mercado internacional nas vendas de uvas caiu de 32 para 19%. Para se ter a dimensão da real consequência desta queda, deve-se analisar em conjunto, o comportamento do volume de produção, que subiu de 171 para 218 mil toneladas por ano. Esta análise também é suportada pelas entrevistas de campo e demonstra o grande direcionamento da produção de uvas para o mercado doméstico.

Quadro 9 – Destino da produção de frutas do vale do São Francisco (ton).

	Ano										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Produção do VSF	176.206	180.601	229.408	252.150	262.902	280.054	253.578	243.848	268.196	269.377	270.000
Exportação	25.913	36.933	28.385	50.968	62.110	78.824	81.595	54.476	60.774	59.339	51.964
	15%	20%	12%	20%	24%	28%	32%	22%	23%	22%	19%
Mercado doméstico	150.293	143.668	201.023	201.182	200.792	201.230	171.983	189.372	207.422	210.038	218.036
	85%	80%	88%	80%	76%	72%	68%	78%	77%	78%	81%

Fonte: IBGE, 2013 e Aliceweb, 2013.

Para apoiar o argumento de que o crescimento das possibilidades de produção e de emprego é agora conduzido principalmente pelo mercado interno, dois pontos devem ser levados em conta. Em primeiro lugar, mesmo que haja duas janelas de exportação de uvas (uma em Maio / Junho e outra em Outubro / Novembro) uma média de 90% das exportações anuais ocorrem no segundo semestre devido a melhores preços internacionais⁵. O segundo

⁵ Um ponto importante mencionado pelos produtores é que a prática de duas colheitas por ano foi amplamente utilizada no Vale do São Francisco em geral a partir de 2008. Embora Selwyn (2007) argumente que existem duas colheitas por ano, justificadas por janelas de

ponto é que a crescente demanda dos supermercados nacionais, tanto em volumes como em qualidade associada a preços equivalentes às exportações, tornou o mercado nacional igualmente interessante para os produtores⁶.

Quadro 10 – Exportação de uvas do Brasil

Year	US\$ FOB/ kg	Volume (kg)	
		Brasil	SFV
2012	2,34	52.015.627	51.964.616
2011	2,29	59.391.482	59.339.162
2010	2,25	60.805.185	60.774.858
2009	2,03	54.559.684	54.476.276
2008	2,08	82.242.151	81.595.028
2007	2,15	79.081.307	78.824.793
2006	1,90	62.296.720	62.110.751
2005	2,09	51.219.094	50.968.971
2004	1,83	28.851.531	28.385.718
2003	1,59	37.650.488	36.933.818
2002	1,28	26.398.481	25.913.961

Fonte: Aliceweb, 2013.

As duas principais culturas da região são manga e uva. Na cultura da manga a média de trabalhadores é de 0,5 por há, com grande concentração de homens e demanda de mão de

exportação Maio / junho e novembro / dezembro, o nosso estudo mostra que, desde 2002, em média, 90% das exportações anuais foram feitas na segunda metade do ano.

Portanto, a prática de duas safras por ano só foi suportada pelo interesse de compra dos supermercados nacionais apoiados por programas de qualidade consistentes capazes de reconhecer o valor e pagar por produtos de qualidade.

⁶ O primeiro ano em que a produção do Vale do São Francisco dominou completamente as exportações uvas brasileiras foi de 2002. Neste ano, a produção de uva do Vale atingiu 176.000 toneladas e volume de exportação excedeu 25.000 toneladas e, a partir deste momento, passou a representar 98% de uvas frescas exportadas pelo Brasil. Nos 10 anos seguintes, no entanto, houve diferenças significativas entre a evolução dos volumes produzidos e as quantidades exportadas. Por um lado, a produção de uvas cresceu 53% entre 2002 e 2012. Apesar de algumas variações distintas causadas pela crise de 2008, a produção de uvas no Vale aumentou consistentemente de 176 000 toneladas em 2002 para 270.000 toneladas em 2012. Por outro lado, as exportações também tiveram um impressionante crescimento de 100% a partir de 26 000 toneladas em 2002 para 52.000 toneladas em 2012. No entanto, o caminho diferente do desempenhado pelas exportações fica evidente quando olhamos para o quanto isso representa na produção total de uva no Vale. Em 2002, as exportações representaram 15% da produção total. Esta ação atingiu um pico de 32% (81.000 toneladas) em 2008 e diminuiu de forma constante a 19% da produção total em 2012.

Em relação aos preços, é importante notar que o preço FOB por quilo pago pelas exportações, aumentou de U \$ 1,28 em 2002 para U \$ 2,34 em 2012. Este aumento tem sido contínuo ao longo dos últimos 10 anos e reflete aumentos na qualidade do produto devido à melhoria das técnicas de produção e variedades de culturas (ver tabela 5). O declínio dos preços em 2006 foi o resultado de condições climáticas adversas que foram especialmente graves na região naquele ano.

obra temporária nas épocas de colheita. A mão de obra da uva é composta 70% de mulheres, pois o trabalho de seleção e colheita é mais delicado. A grande maioria delas é empregada de forma temporária e as condições de trabalho são bastante duras dada a posição dos braços permanentemente voltados para cima e ao forte calor que prevalece ao longo da maior parte do ano. Nos parreirais as mulheres usam a elevação solo entre os caules como forma de alcançar as hastes o que acaba levando a acidentes de trabalho, pois as mulheres se desequilibram e caem no chão.

Este crescimento na produção motivado pela oportunidade de colocação do produto em ambos os mercados gera o aumento da oferta de empregos. Esta oferta se expressa na redução da contratação de mão de obra temporária, aumento do tempo médio de contratação do trabalhador rural e aumento da oferta de empregos para mulheres que são preferencialmente utilizadas em tarefas de seleção e embalagem de frutas.

O trabalho temporário é uma realidade principalmente entre mulheres que compõem 70% da mão de obra da uva, mas também entre homens que participam de colheitas de safras em produtos como a manga. Dois aspectos vêm amenizando esta questão. O primeiro é a adoção de duas safras para a uva em função das demandas de mercado interno. Mulheres que costumavam trabalhar quatro a cinco meses por ano agora encontram emprego durante 7 a 8 meses por ano. O segundo aspecto é a lei de proteção social chamada “Chapéu de Palha” do governo estadual do Pernambuco que concede auxílio desempregos por 04 meses para trabalhadores com contrato de safra.

4.6. A avaliação de ganhos e perdas sociais (*Social up/downgrading*)

Na seção anterior, analisamos a evolução das influências das GVC/GPN no Brasil, tanto em relação aos mercados interno e externo, bem como os seus impactos na organização de produtores através de entrevistas com supermercados, atacadistas e produtores rurais. Nesta seção são apresentados os resultados sobre a investigação de ganhos e perdas sociais, resultado de uma investigação detalhada realizada no Petrolina / Juazeiro, polo onde se entrevistou grandes, médios e pequenos produtores, cooperativas de produtores, trabalhadores rurais, sindicatos e organizações governamentais locais, com vista a obter uma compreensão dos

processos que levam a ganhos e perdas sociais associados a inserção em GVC/GPNs, bem como seus eventuais vínculos.

A pesquisa de campo indica que houve melhoria econômica considerável relacionada com a produção local em Petrolina / Juazeiro, principalmente como resultado do dinamismo do mercado doméstico. Também identificamos um importante processo de modernização social, relacionada ao poder de barganha dos sindicatos, à proteção social e às melhorias concretas nas condições de vida e trabalho, tais como o trabalho mais contínuo ao longo do ano, o transporte, banheiros, e cuidados infantis. É importante notar que a modernização social também depende de fatores relacionados com a conjuntura política que reforça a atuação dos sindicatos e as iniciativas do governo de promover políticas de complementação de renda. Mesmo que haja avanços significativos, foram identificadas perdas sociais no que diz respeito a condições de trabalho difíceis, pequenos produtores e a gênero, no que se refere ao trabalho feminino. As próximas seções são dedicadas a discutir as dinâmicas associadas para o desenvolvimento social e econômico como perdas e melhorias (*up/downgrading*).

4.6.1. Agricultura familiar

A maioria dos pequenos produtores são excluídos das GVC seja para os mercados nacionais ou de exportação, devido a elevados padrões de qualidade e sistemas de certificação, tais como GlobalGap. As únicas possibilidades para que os pequenos produtores possam acessar mercados coordenados por padrões internacionais são através de cooperativas ou de integração com grandes fazendas comerciais.

No caso de integração com produtores de grande porte, o que se vê na prática é que os sistemas de controle e rastreabilidade, poucas vezes alcança este pequeno produtor, que acaba não realizando e, portanto, não se beneficiando de investimentos na melhor organização da sua produção. Apesar de acessar os mercados de maior valor agregado de forma indireta, os pequenos produtores continuam sujeitos a condições espúrias de comercialização dos produtos. Um exemplo disto foi encontrado em pequenos fornecedores que complementavam o volume de produção da Finobrasa, um grande exportador de mangas para o mercado americano. Os produtores entregavam o seu produto sem critérios claros de classificação e preços e o produtor integrador, ao realizar a seleção e embalagem dos produtos, devolvia ao

produtor os frutos que não se adequavam aos critérios de qualidade exigidos pelo importador. O pequeno produtor pouco podia fazer com os frutos devolvidos e na maioria das vezes tinha a perda total do lote em não conformidade. Além disto, o grande produtor integrador cobrava do pequeno pelos serviços de seleção e embalagem e descontava os serviços do pagamento relativo aos frutos que eram aproveitados. Estudos de custos da cadeia de produção, mostraram que a margem de lucro do pequeno produtor poderia ser 84% maior caso ele tivesse condições de acessar os mercados através de formas relacionadas com organização coletiva. Esta situação reflete, portanto, uma situação de perda econômica dos pequenos produtores relacionada com a exclusão imposta pela falta de capacidade de adequação a modernos padrões de qualidade, associada ao acesso a mercados através de grandes produtores integradores de produção.

No caso da organização em cooperativas, pode ser gerado um ambiente controlado onde, de forma coletiva, os produtores adquiram capacitação a partir de linhas de financiamento ou condições de treinamento diferenciadas e normalmente suportadas pelo poder público. Neste caso é possível alcançar uma organização de produção que traga benefícios reais para os produtores através da adequação e classificação e colocação dos produtos no mercado de forma equilibrada e em conformidade com as exigências de cada segmento.

As cooperativas podem ser uma solução mais comum para o acesso ao mercado interno, em condições que permitam melhorias econômica, mesmo que seja raro a identificação desta situação nos casos estudados. Mas a maior parte dos agricultores familiares enfrenta uma situação crítica, uma vez que o escoamento da sua produção se encontra nas mãos de intermediários locais e experimentam uma situação de perdas econômicas diante de cadeias produtivas globais.

4.6.2. Oportunidades para o trabalhador rural

De forma geral o trabalhador rural vive situações de melhorias econômicas quando sujeito à influência das GVC.

O processo de tecnificação da produção de uvas e de outras frutas representa um ganho econômico, seja para os produtores ou para os trabalhadores rurais, principalmente em função da aquisição de novas capacidades de trabalho. As atividades profissionais nos campos de cultivos colocam à disposição do mercado de trabalho postos bem escalonados, com cargos de chefia e descrição de atividades claramente elaborados (Selwyn, 2007) e com apoio de um arcabouço legal e institucional ativo e efetivo, a exemplo de leis trabalhistas, representação sindical e liberdade de expressão.

As duas principais culturas da região são mangas e uvas. No caso de mangas a demanda média de trabalho é um trabalhador para cada dois hectares, predominantemente do sexo masculino e complementada por trabalho temporário na época da colheita. Uvas, por outro lado, exigem uma média de 3,5 trabalhadores por hectare, podendo chegar até 4,5 trabalhadores por hectare no caso de culturas direcionadas para mercados de exportação de alta exigência de qualidade.

Nesta base, e tendo em conta a área total plantada em Petrolina/Juazeiro, cerca de 65.000 trabalhadores estão empregados na região, mais de 50% dos quais são mulheres, e cerca de 60% (de ambos os sexos) são temporários.

A preferência por mulheres, se dá pelo fato de que o processo de colheita, seleção e embalagem é considerado delicado, sendo que as mulheres são mais atenciosas e delicadas no manuseio das frutas. Inicialmente a contratação das mulheres ocorria com base em trabalho temporário, no entanto, o rearranjo da organização produtivas em função da produção de duas colheitas com vista a atender mercados nacional e internacional, favorece a permanência de grande número de mulheres com base permanente dentro da CLT. Esta situação representa uma condição clara de melhoria tanto econômica quanto social. Mesmo os contratos de trabalho temporários tiveram uma melhoria já que este tipo de trabalhador ficava empregado em média 4,5 meses nos anos com produções voltadas apenas para o mercado internacional e agora fica empregado em médias 9 meses por ano com a conjugação do fornecimento para mercados interno e externo.

As condições de trabalho são muito difíceis, principalmente no caso das uvas que é o maior empregador de mulheres. A organização das parreiras em formato de "Y", fornece um ambiente mais confortável para o trabalho, no entanto esta configuração ainda é rara no Vale do São Francisco. O método dominante é o de parreiras dispostas em uma linha reta plana,

cerca de dois metros acima do solo, o que significa que os braços dos trabalhadores devem ser permanentemente esticados para cima. Se somarmos a isso o clima muito quente que prevalece na maior parte do ano, a dificuldade deste trabalho pode ser facilmente apreciada. A maioria das mulheres se equilibra sobre o solo, se levantado entre as árvores para alcançar os ramos acima das suas cabeças, o que leva a acidentes frequentes. Nas visitas a produtores, foi observado que um grande número de mulheres estava grávida, o que torna a sua situação ainda mais arriscada.

O fato de que as mulheres estão em maior número, porque são vistas como mais eficientes para um trabalho que requer maior cuidado, representa uma melhoria econômica em termos de oportunidades de emprego. Por outro lado, o fato de que o trabalho das mulheres é majoritariamente temporário e realizado nas difíceis condições indicadas acima, pode ser considerado uma forma de degradação social.

Produtividade raramente é recompensada e uma vez que, quando os trabalhadores alcançaram as suas metas de produção, eles têm o hábito de sentar e esperar o final do turno sem trabalhar adicionalmente.

4.6.3. Formalização do trabalho e proteção social

Além da importância das políticas públicas expressas pelo Governo Federal em favor de organizações da agricultura familiar e dos trabalhadores, as políticas nos níveis estadual e municipal também têm sido importantes na promoção das melhorias sociais.

Uma série de ganhos sociais originários das ações do governo local têm melhorado significativamente a qualidade das condições de trabalho. Os trabalhadores rurais podem agora contar com um serviço de ônibus ligando os centros urbanos para as áreas de produção rural, o que significa que os trabalhadores não precisam mais dormir em arranjos improvisados próximos aos locais de produção e geralmente apresentando condições precárias. Após a melhoria dos transportes públicos para as áreas rurais os trabalhadores passaram a pernoitar em suas casas, gozando de melhor conforto, alimentação e da convivência com maridos, esposas e filhos.

As mulheres, que constituem a maioria da força de trabalho, em particular no caso da produção de uva, agora têm creches perto de suas casas, o que na maior parte das vezes viabiliza a ocupação de uma vaga de trabalho que normalmente opera por turno.

As condições de trabalho temporário, que é a realidade dominante para a maioria das mulheres trabalhadoras que compõem 60% da força de trabalho para a produção de uva, mas também inclui trabalhadores do sexo masculino envolvidos na colheita de manga, foram melhoradas com a introdução da lei de proteção, "Chapéu de palha". Esta lei prevê quatro meses do subsídio de desemprego, além de outras formas de apoio para os trabalhadores com contratos temporários de colheita. Apesar da remuneração não ser integral, grande parte dos trabalhadores temporários faz uso deste benefício pois ele representa uma complementação importante na renda familiar e que, muitas vezes, representa o orçamento da família com alimentação por exemplo.

Nossa análise das Cadeias Globais de Valor no Vale do San Francisco fornece evidências consideráveis sobre os processos de modernização social. Ao mesmo tempo, os principais componentes de modernização social têm dependido da forma como estas CGV são incorporadas em arranjos institucionais mais amplos, mostrando a relevância da aproximação da análise GVC ao de redes globais de produção (GPN), que aborda de forma mais explícita a inserção de GVC dentro das estruturas de regulação e governança local / regional / nacional.

4.6.4. Gênero

A legislação de proteção social local leva em consideração as necessidades particulares do gênero feminino, principalmente no que diz respeito a questões de maternidade.

A primeira questão é a igualdade de remuneração de uma mesma função para homens e mulheres. Esta conquista é acompanhada de forma bastante próxima por fiscalização do ministério do trabalho, além de ser largamente reconhecida pelos empregadores de uma forma geral.

A questão da maternidade também é tratada de forma específica. Existe por exemplo, a previsão de intervalos regulares para que mulheres possam amamentar seus filhos de idade precoce.

Outro benefício é a obrigatoriedade de abrigos com sombra e fornecimento de água para serem utilizados por mulheres grávidas.

Além disto há o respeito pelos períodos de licença maternidade previstos em lei.

Em entrevistas com produtores, identificamos que a preocupação da observância destes aspectos deriva do reconhecimento de que as mulheres são mão de obra importante para o tipo de produção em voga, dados a sua maior produtividade no trabalho e melhor eficiência em função de menos perdas no trato do produto.

4.6.5. Sindicalização, liberdade de associação e empoderamento

Os trabalhadores rurais em Petrolina e Juazeiro contam com um sindicato bem organizado que atua na defesa de condições de trabalhadores e trabalhadoras e têm acesso fácil aos locais de produção. O sindicato tem ampliado as suas atividades e seus associados desde os anos 90 e é capaz de contar com o apoio da Federação dos Sindicatos Estado como a FETAPE, juntamente com o apoio permanente do Ministério do Trabalho. Estas formas de apoio tornaram-se mais sistemáticas desde que o Partido dos Trabalhadores assumiu a Presidência do Governo Federal em 2003.

As regras trabalhistas do setor seguem as convenções coletivas que são negociadas anualmente e mostram ganhos progressivos ao longo dos anos. Existem acordos de trabalho em cada um dos municípios, cobrindo questões como: salário mínimo da categoria, horas trabalhadas, condições de trabalho e equipamentos de segurança, entre outras questões. Estas regras apontam para um considerável processo de modernização relacionado a direitos trabalhistas e proteção social. Como exemplo citamos o acordo assinado para a safra de 2012/2013, que inclui os seguintes aspectos:

- O salário mínimo para os trabalhadores horticultura 5% acima do salário mínimo nacional.
- Adicional de 50% para hora extra e 25% para turnos noturnos.
- Proibição de contratação de funcionárias para a agricultura através de empreiteiros.
- Garantia de continuidade do contrato de trabalho em caso de acidente de trabalho.

Foram identificadas importantes melhorias nas condições de trabalho, tais como:

- A obrigatoriedade de abrigos para proteger do sol e da chuva perto dos locais de produção.
- Locais adequados para aquecer e comer refeições, água potável gelada e banheiros próximos aos locais de produção.
- Kits de primeiros socorros acessíveis em caso de acidentes.
- Seguro de acidentes.
- Creche obrigatória em caso de haver mais de 20 empregados mulheres.
- Intervalos para amamentação durante a jornada de trabalho.

A duração da jornada de trabalho é respeitada e as negociações dos sindicatos cobrem regimes especiais de trabalho, tais como os trabalhadores que embalam as uvas na época da colheita e têm um turno de doze horas, com 36 horas de repouso.

A relação entre sindicatos e empregadores em geral é muito positiva, apresentando apenas conflitos moderados geralmente concentradas em torno do período de negociação da categoria em questão.

Os sindicatos têm, porém, uma atuação enfraquecida quando se trata de agricultura familiar. Nesta situação o agricultor familiar, enquanto empregador, não sofre grande fiscalização por estar afiliado ao mesmo sindicato dos trabalhadores rurais, criando uma situação em que a legislação é pouco respeitada, o que limita o acesso de tais empregados aos serviços de proteção social. Neste caso, o uso de uniformes e equipamentos de proteção individual é raro e o horário de trabalho geralmente não é respeitado. Embora o setor de agricultura familiar pertença ao mesmo sindicato dos trabalhadores rurais, este trabalhador não está sujeito a uma supervisão eficaz do sindicato e pode, portanto, experimentar situações de degradação social. Na prática, a atividade sindical é restrita a fazendas com pelo menos dez trabalhadores que cobrem uma grande parte da produção nesta região.

Um aspecto interessante é o fato de que os sindicatos de trabalhadores da região são muito melhor organizados do que os sindicatos patronais, o que, em parte, pode se dever a um contexto político mais amplo no qual um Partido dos Trabalhadores não só dirige o Governo Federal desde 2003, mas também um número significativo de governos estaduais e municipais. Nota-se, no entanto, que o sindicato dos trabalhadores de Petrolina é mais bem organizado do que seu par em Juazeiro, cidade localizada na Bahia e reduto tradicional do

Partido dos Trabalhadores, situação esta que sugere a necessidade de estudos de causalidade mais extenso sobre este aspecto.

É importante observar sobre o conhecimento de movimentos para desvincular a representação sindical entre trabalhadores rurais e produtores familiares. Até o momento em que esta tese foi escrita, ambos continuavam representados pelo mesmo sindicato e sujeitos aos conflitos descritos acima. No entanto, deve ser reconhecido que, mesmo que o agricultor familiar conquiste uma representatividade independente e dedicada, tem-se a expectativa que que ainda correrá um longo tempo até que estas novas entidades possam se estruturar do ponto de vista institucional, bem como se articular do ponto de vista organizacional e político até que consigam exercer uma representatividade que efetivamente reverta em benefícios para o agricultor familiar. Portanto esta pesquisa levará em consideração que ainda há um horizonte de tempo substancial até que a realidade atual possa ser alterada na prática.

4.7. Tipos de produção e relacionamentos entre atores dentro da GVC

Nesta seção, será realizada análise da dinâmica de relacionamento entre os atores da GVC, conforme descrito no item 3.3, levando-se em conta as características de organização da cadeia de produção descritas no capítulo 4 até a seção 4.6.

É importante notar que as situações expostas a seguir não são regras e, sim, tendências associadas à maior probabilidade de ocorrência.

Deve ser observado que todas as análises realizadas a seguir, foram feitas dentro do contexto da produção e comercialização de frutas a partir de polos de produção conforme descritos no item 1.2.4. Cabe ainda a observação que, conforme apontado por Wilkinson et al. (2009), capacitação tecnológica e de produtividade dos produtores de frutas frescas localizados dentro dos polos de produção de frutas, tende a ser em média mais elevado do que para produtores disperso geograficamente.

4.7.1. Agricultores familiares

Relacionamento a jusante

Intermediário – é extremamente raro a ocorrência de um agricultor familiar com capacitação para atender os padrões de qualidade demandados pelas grandes redes

varejista, seja no mercado internacional ou nacional. Portanto, o canal de escoamento natural para a agricultura familiar é a figura do intermediário descrita na seção 1.4.5.1. A forma de relacionamento entre estes atores é a comercialização com base no preço, sem incorporar noções codificadas de padrão de qualidade. Esta situação representa uma baixa capacidade de apropriação de valor na cadeia de produção e a exclusão prática da GVC.

Pequeno varejo local – eventualmente o agricultor familiar consegue acesso a pequenas lojas de varejo local. Neste caso a frequência das transções pode representar uma forma de minimizar o oportunismo, estabelecendo-se uma forma de coordenação mais próxima da relacional. Mesmo assim, a baixa capacidade de apropriação de valor permanece, confirmando a situação de exclusão da GVC.

Grande produtor integrador – neste caso são seguidas as condições apresentadas no item 4.7.6., permanecendo a situação de exclusão parcial da GVC.

Relacionamento a montante

Trabalhador rural - normalmente o agricultor familiar conta com a sua própria força de trabalho ou de sua família. A ocorrência de trabalhadores rurais empregados se dá em pequena quantidade e de forma eventual. Neste caso, prevalece a relação informal, caracterizada pela falta de proteção social. O sindicato dos trabalhadores rurais não atua nesta situação pois estaria fiscalizando o próprio membro, gerando uma situação de constrangimento. Aqui identificamos *downgrading* econômico e social.

4.7.2. Pequenos produtores individuais

Relacionamento a jusante

A forma de escoamento do produto neste caso é semelhante à do agricultor familiar na maioria das vezes este produtor também se encontra excluído da GVC. No

entanto, pelo fato dele ter maior capacidade de investimento, a sua probabilidade de adquirir capacitação para fornecer para varejistas no mercado interno é maior do que no caso do agricultor familiar. Assim a coordenação deste tipo de produtor com os atores a jusante pode avariar de mercado a relacional, dependendo da sua capacidade de investimento.

Relacionamento a montante

Trabalhador rural – Aqui a relação entre o produtor e o trabalhador rural é formal e o trabalhador dispões de todos os benefícios trabalhistas, proteção social e liberdade de associação. O fato do principal mercado de destino das frutas ser o mercado doméstico torna o manejo da produção mais simples, portanto o trabalhador não necessita de capacitação tão elevada e pode eventualmente realizar tarefas menos especializadas. Isto, no entanto, não o descredencia de fazer jus ao piso salarial da categoria, que por si só é mais elevado do que o salário mínimo.

4.7.3. Associações/cooperativas de pequenos produtores

Relacionamento a jusante

Redes de varejo nacionais – A associação dos produtores em cooperativas é o primeiro passo para quebrar a barreira da escala no processo de colocação dos produtos no mercado. O associativismo constitui, também, uma base sólida para processo de capacitação, que permite o acesso a cadeias de valor globais que conferem ao produtor uma maior capacidade de apropriação de valor dentro da cadeia de produção. A convergência dos padrões de fornecimento entre os mercados nacional e internacional criou uma aproximação do pequeno produtor associado às oportunidades de inserção na GVC, seja ele individual ou familiar, criando uma perspectiva de redução de custo e de aumento de renda. Portanto, a coordenação entre estes atores passa a ser modular e confere aos produtores *upgrading* econômico e social.

Relacionamento a montante

Trabalhador rural – Apesar do acesso ao mercado nacional não exigir certificação, a capacitação dos produtores organizados na forma de associação, estimula a formalização das relações trabalhistas, o que gera *upgrading* econômico e social para o trabalhador rural.

4.7.4. Grandes produtores individuais

Relacionamento a jusante

Importadores – A forma de relacionamento dos grandes produtores com empresas especializadas em importação de frutas para países do hemisfério Norte apresenta um paradoxo em termos de coordenação. Por um lado, as exigências de padrões de qualidade, o fato do produto servir para qualquer comprador e a complexidade da transação sujeita a uma cadeia de frio, indica que a forma de coordenação é claramente modular. No entanto, outros dois aspectos importantes raramente recebem a atenção da literatura especializada. O primeiro está relacionado ao fato de que a grande maioria das transações é feita com base em consignação do produto, portanto o preço final é ditado pelas regras de oferta e demanda do mercado, o que aponta para uma forma de coordenação de mercado. O segundo é o fato de que parte do financiamento da produção é concedido na forma de adiantamento de parte de pagamento, o que gera um certo nível de dependência do produtor, apontando para uma forma de coordenação relacional. Na realidade este é um caso típico de coexistência de várias formas de coordenação.

Redes de varejo no Brasil – Apesar da existência de demandas de padrões de produção semelhantes aos internacionais, as redes de varejo no Brasil, não exigem uma certificação formal dos fornecedores quanto à qualidade e rastreabilidade. O que ocorre de fato é uma inspeção seguida de credenciamento do fornecedor junto

à rede de supermercados. Este procedimento abre espaço para uma margem de negociação em caso de não conformidade do produto, que pode ser ajustada por exemplo, na forma de desconto no preço. Para o produtor isto representa um risco de oportunismo por parte do comprador, mas por outro lado, a proximidade geográfica e a facilidade de comunicação fazem com que os custos de transição nas operações de venda no mercado doméstico sejam mais baixos. Por outro lado, o mercado doméstico paga valores semelhantes, com prazos mais curtos em cima de preços *spot* pré combinados, o que dá maior segurança ao fornecedor. Isto aliado ao fato de não haver janela de exportação tem gerado a preferência dos produtores para colocação do produto no mercado nacional. Portanto, neste caso temos um *upgrading* econômico.

Redes de varejo fora do Brasil – O movimento de redirecionamento das vendas para o mercado nacional, fez com que as redes de varejo internacionais se reaproximassem do produtor, eliminando a função intermediária do importador. Por um lado, isto aumentou a demanda por qualidade, principalmente no que diz respeito a padrões de qualidade privados associados as características visuais e sensoriais das frutas. Por outro lado, a destinação de produtos em não conformidade antes realizado pelo importador através do redirecionamento para mercados públicos na ponta de importação, passou a ser realizado pelo próprio produtor através de uma processo de seleção mais rigoroso e redirecionamento da não conformidade para o mercado nacional. Em outras palavras, a aproximação dos padrões de qualidade do mercado nacional e internacional geraram um aumento de eficiência econômica na operação do produtor, caracterizando um processo de *upgrading* econômico.

Relacionamento a montante

Trabalhador rural – Constitui a mão de obra para este tipo de produtor que dificilmente lança mão de trabalho informal em função da atuação dos sindicatos de trabalhadores. Este trabalhador é muito capacitado, pois realiza operações delicadas e complexas como poda, colheita e embalagem de frutas frescas. Conta

com crescente oferta de trabalho permanente, em detrimento da temporária em função a adoção de duas safras anuais como consequência do crescimento do varejo no mercado interno e da aproximação das exigências de qualidade entre as redes de varejo atuantes no mercado interno e externo. Além disto este trabalhador tem o respaldo de um conjunto de políticas públicas e legislações trabalhistas que garantem proteção social e direito de associação. Portanto estes atores se beneficiam de *upgrading* econômico e social.

4.7.5. Associações/cooperativas de produtores tecnificados

Relacionamento a jusante

Segue a mesma lógica da discussão apresentada no item 4.7.4. sobre o grande produtor individual.

Relacionamento a montante

Trabalhador Rural - Segue a mesma lógica da discussão apresentada no item 4.7.4 sobre o grande produtor individual.

Pequenos e médios produtores – estes produtores são associados a instituição guarda-chuva, portanto estão sujeitos as mesmas regras de conformidade do produto, vigentes para qualquer ator que tem acesso formal a GVC. Porém neste, o fato do agricultor estar associado a uma instituição guarda-chuva, que tem acesso tanto a mercado interno quanto externo, o produtor conta com maior flexibilidade para adequar a sua produção aos seus interesses específicos, o que representa um *upgrading* econômico.

4.7.6. Grandes produtores integradores

Relacionamento a jusante

Segue a mesma lógica da discussão apresentada no item 4.7.4. sobre o grande produtor individual.

Relacionamento a montante.

Pequenos produtores individuais – Apesar dos produtos fornecidos para os produtores integradores estarem sujeitos ao conjunto de codificação de padrões determinados pela forma de governança *buyer-driven* da GVC, na prática este relacionamento de suprimento está sujeito às regras de mercado, quando o pequeno produtor não possui certificação. No caso da obtenção da certificação, este produtor tenderá a mover para o relacionamento com outros atores, como por exemplo no mercado interno, onde as demandas de qualidade, apesar de existentes, ainda não são tão elevadas e a forma de relacionamento comercial permite menores custos de transação e maior apropriação de valor. Portanto, a coordenação entre estes atores segue as regras de mercado e representa um *downgrading* econômico para o pequeno produtor.

Agricultor familiar – Segue a mesma lógica discutida para o pequeno agricultor individual, com o agravante da elevada dependência do agricultor familiar da renda gerada pela terra, portanto neste caso se caracteriza um *downgrading* econômico e social.

Trabalhador Rural - Segue a mesma lógica da discussão apresentada no item 4.7.4. sobre o grande produtor individual.

5. CONCLUSÃO

O trabalho de campo realizado nos polos de produção de frutas no Nordeste brasileiro, que se tornaram localizações fundamentais para o abastecimento, tanto do mercado doméstico quanto internacional, foi capaz de mapear as cadeias de suprimento e de revelar como a dinâmica de (re)organização da produção de frutas apresenta funções cada vez mais integradas. A partir dos levantamentos de campo, foi desenvolvida uma tipologia dos produtores cuja complexidade destacou a variedade de maneiras em que os produtores e trabalhadores rurais participam na cadeia de produção.

A Global Value Chain exerce uma predominância crescente sobre o setor de produção de frutas frescas no Brasil. Além dos volumes de exportação se aproximarem de 1 bilhão de Reais por ano, o crescimento das redes varejistas transnacionais no Brasil, proporcionou uma hegemonia de 60 % do mercado nacional, que passou a ser dominado pelas três grandes redes de supermercados: Cassino, Carrefour e Walmart. Este cenário proporcionou um dinamismo sem precedentes na fruticultura brasileira, cujas atividades estão cada vez mais concentradas nos polos de produção, em especial naqueles que contam com perímetros irrigados e já concentram mais de 30 % da produção brasileira de frutas.

Os códigos que regulam os padrões de produção e qualidade destes produtos, notoriamente liderados pelo GlobalGap, compõem o mecanismo de governança da cadeia de produção e, apesar de terem suas bases solidamente apoiadas em corpos de legislação sobre a regulamentação do comércio de alimentos, são ditados pelas empresas líderes da cadeia de valores, que incorporam aspectos privados, de sustentabilidade e de responsabilidade social. O conceito de rastreabilidade do produto está plenamente incorporado nesta codificação. Claramente definida na legislação europeia através da diretiva EC 178/2002, a rastreabilidade tem o objetivo de garantir a disponibilidade de informações sobre os processos de produção de forma simétrica ao longo de toda a cadeia de produção desde os insumos até a ponta de consumo.

A reestruturação da Global Value Chain associada à produção de frutas frescas, exerce dois eixos de influência na organização da produção brasileira, que serão debatidos a seguir.

Eixo de influência do mercado internacional

O primeiro, mais antigo, deu origem a um processo de reorganização da produção iniciado na segunda metade da década de 90, que se estendeu por quase 10 anos. Neste período, o Brasil entrou no mapa mundial da produção de frutas frescas, principalmente através da produção de mangas, uvas e melões. As exportações têm como principal destino não só a Europa, nosso maior parceiro comercial, mas também Estados Unidos e Canadá, entre outros países. As exportações brasileiras, ocorrem nas chamadas “janelas de exportação”, momentos que unem condições edafoclimáticas adequadas à produção de frutas, com a redução da oferta de produtos semelhantes com origem em outros locais como África do Sul, Chile, América Central, Israel e, mais recentemente, Índia e China. Ao longo deste processo, entrou em vigor a legislação europeia, que impõe o processo de certificação como condição mínima para acesso a Global Value Chain no mercado internacional. Este processo, gerou movimentos de *upgrading* econômico para produtores com capacidade de realizar os investimentos necessários para adquirir a capacitação que permite a produção de frutas dentro dos padrões de qualidade demandados.

O trabalhador rural, apesar de ter acesso a novas oportunidades de emprego, inicialmente estava submetido a condições de trabalho severas, caracterizada por um trabalho fisicamente intenso, por contratos temporários, discriminação de gênero e subcontratação, conforme apontado por Cavalcanti (1999 e 2004) e Mota (2002).

No entanto, conforme apontado por Selwin (2007), a liberdade de associação e expressão, associada às leis trabalhistas e a atuação sindical respaldada pela atuação de um governo federal de cunho trabalhista, estimulou um processo virtuoso de negociação, que permitiu que os trabalhadores alcançassem melhores condições de trabalho. Apesar destas condições ainda serem na época fortemente caracterizadas pelo cunho temporário, houve movimentos de valorização do trabalho feminino, capacitação do trabalhador que se tornou apto a exercer tarefas complexas e delicadas, garantia de condições decentes de trabalho e acesso à proteção social. No momento inicial, o trabalhador rural se beneficiou de um *upgrading* econômico associado a um *downgrading* social. Posteriormente, movimentos sociais associados a políticas públicas reverteram este *downgrading* em *upgrading* social.

O pequeno produtor, seja ele familiar ou não, foi submetido a um processo de exclusão de acesso à Global Value Chain, principalmente em função das barreiras de entrada representadas pelas elevadas necessidades de investimento em capacitação, representando um *downgrading* econômico e social.

Eixo de influência do mercado nacional

O segundo movimento de reorganização da Global Value Chain teve início entre 2003 e 2005. Através de diversos movimentos de fusão e aquisição, bem como do crescimento orgânico, as três grandes cadeias de supermercados transacionais, conduziram um processo de dominação de mercado que se concretizou em 2013, quando elas alcançaram em conjunto, 60% de participação no mercado nacional. Este movimento foi motivado pela consolidação da elevação do poder aquisitivo do consumidor brasileiro a partir da consolidação da nova classe média (NERI, 2010). Em paralelo, estes atores melhoraram os seus sistemas de garantia de conformidade, estimulados, por um lado pela experiência acumulada nas operações de mercado internacional e, por outro, pelo amplo processo de revisão da legislação nacional que regulamenta o comércio de alimentos frescos, motivado pela necessidade de alinhamento de regras para o Mercosul.

Este processo de melhoria da codificação dos padrões de qualidade, estimulou a melhoria da qualidade dos produtos na cadeia produtiva de frutas frescas associada ao mercado nacional como um todo. Isto levou a uma grande aproximação entre os sistemas de padrão de qualidade dos mercados interno e externo. No entanto, uma diferença fundamental ainda permanece: a necessidade de certificação de padrões de qualidade e a rastreabilidade exigida para acesso ao mercado internacional não é necessária para acesso ao mercado nacional. O principal motivo identificado para que isto ocorra é a não existência clara da responsabilidade individual associada à operação da empresa no comércio de alimentos.

A legislação europeia, pródiga nesta questão, identifica claramente a figura “operador do sistema alimentar” como a pessoa física ou jurídica responsável por assegurar a conformidade dos alimentos com os requisitos da legislação alimentar, dentro da empresa sob seu controle. Esta figura fica responsável por garantir a disponibilidade das informações

pertinentes ao alimento que está em seu poder e estabelece as bases para o processo de rastreabilidade dos produtos. Portanto, o “operador do sistema alimentar”, tem a responsabilidade legal de fiscalizar a conformidade dos produtos.

O mesmo não ocorre na legislação de brasileira que, apesar de eficiente, atribui a responsabilidade de fiscalização da conformidade de produtos a órgãos governamentais. Este fato confere um caráter mais flexível do ponto de vista comercial, às relações entre fornecedores e compradores, apesar do claro e significativo movimento de melhoria do padrão de qualidade das frutas frescas.

As redes de supermercados brasileiras trabalham com um sistema inspeção e credenciamento dos fornecedores, o que define a característica da coordenação dentre atores líderes e fornecedores como mais relacional e menos modular.

Os grandes produtores de frutas, sejam eles organizados ou não em associações e, sejam eles ou não integradores, obtiveram um novo *upgrading* econômico a partir da reestruturação do mercado interno. As operações de venda no mercado nacional potencializam o uso da capacitação adquirida para o mercado internacional, remuneram tão bem quanto o mercado internacional, pagam com prazos mais curtos, reduzindo a necessidade de financiamento, e apresentam custos de transação mais baixos.

O trabalhador rural também se beneficiou positivamente, pois obteve maior oferta de posições de trabalhos e acentuação do perfil de trabalho permanente em detrimento ao trabalho temporário. A representação sindical deste trabalhador e o poder de negociação vem garantindo a melhoria incremental e constante de condições de trabalho para este ator, caracterizando um novo movimento de *upgrading* econômico e social.

O pequeno produtor rural passa a ter oportunidade de acesso a Global Value Chain através do mercado doméstico, principalmente quando organizado em associações e cooperativas. Apesar de ainda ser necessário obter capacitação através da realização de investimentos próprios, como pré-requisito de acesso ao mercado nacional, a não exigência da certificação torna este caminho mais curto quando comparado a mercado internacional. Isto representa uma chance maior de busca por um *upgrading* econômico.

O pequeno produtor individual, seja ele familiar ou não, continua excluído da Global Value Chain pelos mesmos motivos apresentados na análise do eixo internacional realizada acima. Portanto, esta condição representa um *downgrading* econômico para o produtor

familiar e um *downgrading* econômico e social para o agricultor familiar. A diferença entre os dois reside na maior dependência da renda da produção agrícola apresentada pelo agricultor familiar.

Efeitos da convergência entre os mercados doméstico e internacional

A aproximação da dinâmica dos mercados nacional e internacional provoca um efeito virtuoso que beneficia tanto produtores quanto trabalhadores rurais. Esta aproximação ocorre através da integração da produção aos dois mercados e da convergência da codificação de padrões de produção.

Do ponto de vista do processo produtivo, a integração dos dois mercados permitiu a exploração de mais de uma colheita por ano, o que maximiza a lucratividade do processo de produção agrícola. Por outro lado, através das entrevistas realizadas com produtores, foi possível identificar que, para os agricultores que se adaptaram às novas normas, um dos impactos mais importantes e inesperados foi o aumento de eficiência, obtido através da possibilidade de dirigir produtos de diferentes qualidades para mercados com diferentes demandas, combinado com a redução acentuada nos produtos rejeitados.

Para o trabalhador rural a produção de mais de uma safra por ano também traz benefícios, proporcionando ofertas de trabalho por mais tempo e em maior quantidade.

Do ponto de vista de *up/downgrading* econômicos e sociais promovidos pelo acesso a cadeias de valor globais, fica claro que a apropriação plena de ganhos econômicos para produtores e trabalhadores está necessariamente ligada com a atuação conjunta em ambos os vetores de mercado nacional e internacional. A ausência de um destes vetores aponta para uma situação de exclusão de produtores mais fragilizados social e economicamente, bem como a criação de condições menos favoráveis para a atuação do trabalhador rural.

Efeitos da articulação entre atores institucionais

A pesquisa de campo identificou características importantes de modernização social, no caso de trabalhadores rurais integrados às redes globais de produção. Um certo nível de modernização econômica foi a consequência natural de estender a temporada de colheita. A modernização social, por outro lado, foi em grande parte o sucesso das negociações conduzidas pelos sindicatos de trabalhadores rurais, cuja posição de negociação certamente se beneficiou do apoio institucional mais amplo das leis trabalhistas e da estrutura de governo a níveis local, estadual e federal.

Em paralelo a isto, um conjunto de políticas públicas em diversas instâncias administrativas, exemplificadas pela Lei do Chapéu de Palha, oferta de transportes municipais voltado para trabalhadores rurais e oferta de creches públicas complementam a capacidade de apropriação de *upgrading* social por parte do trabalhador rural.

Mais do que isto, a relação de causalidade positiva entre ganhos econômicos e ganhos sociais está fortemente relacionada com a consistência do arcabouço institucional constituído por legislação, políticas públicas promovidas por governos locais e atuação dos sindicatos. A ausência da compreensão de que este arcabouço é estruturado em forma de rede, pode levar a falhas no sistema, prejudicando a apropriação de *upgrading* social em função da obtenção de *upgrading* econômico.

O grande hiato deste ciclo virtuoso é o produtor familiar que fica posicionado em uma vala que não é apoiada de forma sistemática pela organização sindical, nem pela proteção social, carece de políticas públicas integradas, que lhe permitam alcançar os requisitos de qualificação para acesso às cadeias de suprimentos globais e é excluído das cadeias de suprimento de maior valor agregado pela evolução dos padrões de qualidade.

Neste sentido, uma visão da inserção de pequenos produtores com base em demandas de qualidade dos diversos mercados (inclusive os institucionais) a sua disposição conforme a abordagem desenvolvida pelo núcleo de pesquisa Mercados Redes e Valores do CPDA/UFRRJ, em pesquisa para a Fundação Banco do Brasil (apresentada na seção 1.4.5.), pode auxiliar na compreensão da necessidade de uma abordagem de redes para que este ator possa se beneficiar da apropriação de ganhos econômicos e sociais a partir da sua inserção em mercados de mais alto valor agregado. A Figura 5 demonstra as competências que devem ser

adquiridas pelo pequeno produtor para obter acesso a mercados de maior valor agregado e a complexidade das políticas públicas disponíveis e necessárias para obtenção destas competências. Estas políticas públicas, apesar de ofertadas, sofrem solução de continuidade por estarem disponíveis em estâncias administrativas diferentes, e sujeitas a mudança de linha política de sucesso nos governos, bem como com a falta de um programa guarda-chuva que possa articular as suas aplicações. O estudo desta situação em particular compõe rico material para a realização de novas pesquisas acadêmicas que busque aprofundar a compreensão deste aspecto particular.

Testando as hipóteses apresentadas

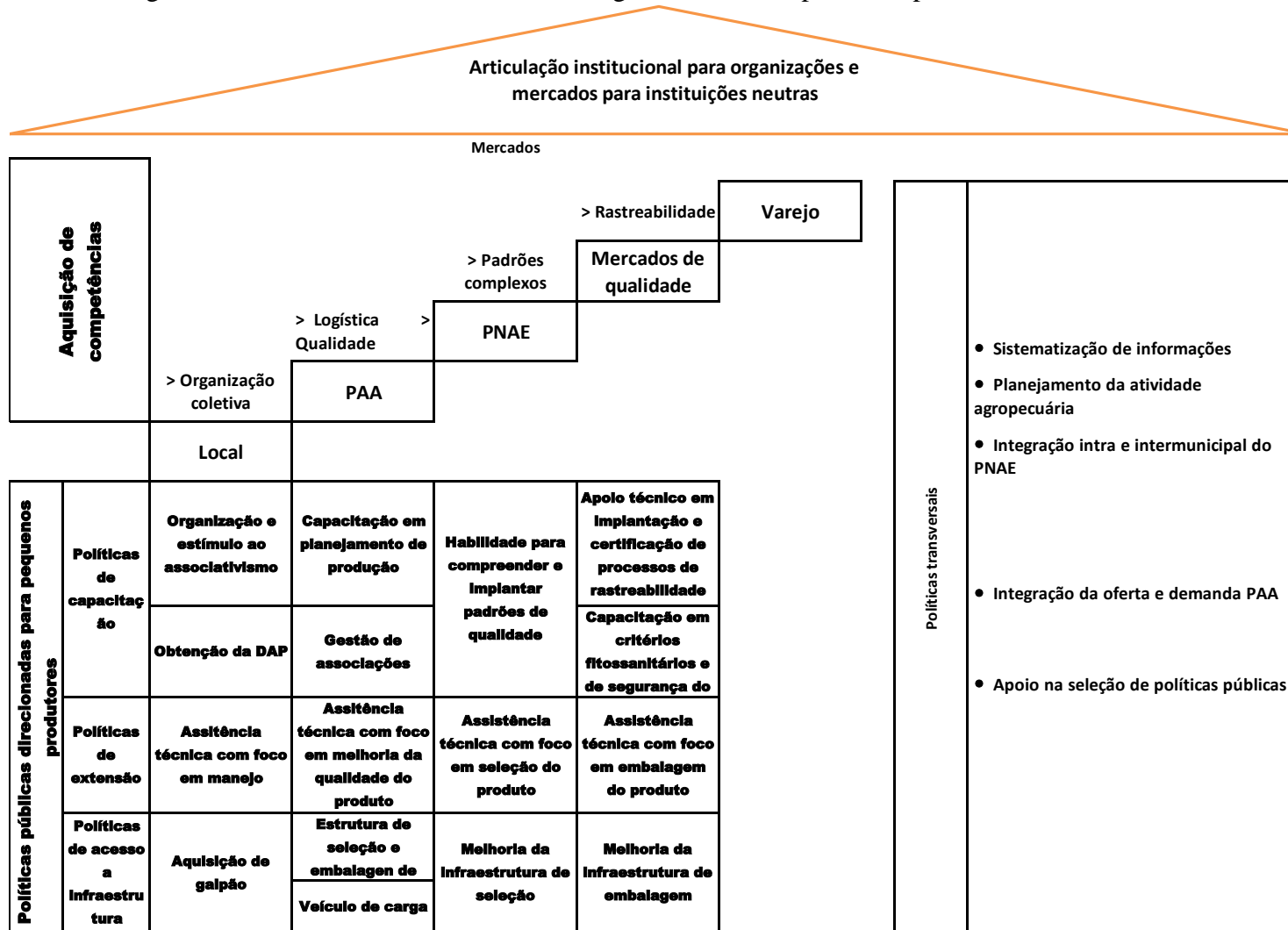
- Em nível de atuação do varejo:
 - Os processos de qualidade e padronização de produtos a partir de varejistas nacionais e internacionais têm grande convergência em função do predomínio de redes multinacionais no setor.

Esta hipótese se confirmou como verdadeira e tem como principal consequência o surgimento de um ciclo virtuoso de aproveitamento de *upgrading* econômico e social.

- A atuação das empresas líderes promovendo a integração de produtores locais à GVC não é suficiente para promover de forma abrangente a equidade na apropriação de melhorias sociais e econômicas.

Esta hipótese se revelou verdadeira em função das discussões promovidas sobre os efeitos de convergência entre os mercados nacional e internacional e os efeitos da articulação entre atores institucionais.

Figura 5 - Modelo de Desenvolvimento Progressivo de Competências para Acesso ao Mercado



Fonte: Wilkinson et al, 2013.

- Em nível organizacional dos produtores:
 - A implantação de padrões de produção gera um processo de exclusão no que diz respeito ao credenciamento de fornecedores, mas não exclui os produtores não credenciados da cadeia de produção em si, pois estes continuam incluídos através de processos de integração.

Esta hipótese não é verdadeira pois verificamos a ocorrência de *downgrading* econômico no caso de pequenos produtores individuais, e *downgrading* econômico e social, no caso de produtores familiares.

- A integração de produtores aos sistemas de controle de qualidade e padronização do varejo traz *upgrading* econômico a partir do aumento de eficiência obtida a partir da estruturação dos processos de qualidade.

Esta hipótese foi confirmada a partir da identificação do aumento de eficiência obtido por produtores que acessam tanto o mercado doméstico quanto o mercado internacional.

- Os benefícios de adesão a GVC se estendem de maneira simétrica para todos os tipos de produtores.

Esta hipótese não é verdadeira, dado à confirmação da exclusão de pequenos produtores das cadeias globais de valor, em especial do agricultor familiar.

- Em nível de apropriação de benefícios sociais:
 - O *upgrading* social dos trabalhadores e pequenos produtores inseridos na GVC se dá na medida em que os aspectos sociais estão incluídos nos padrões de produção exigidos pelo varejo.

Esta hipótese não é verdadeira, dada a identificação da necessidade de apoio de atores institucionais, de forma a permitir a ampla apropriação de *upgrading* social por parte dos trabalhadores rurais.

- Para plena apropriação de *upgrading* social por trabalhadores rurais e pequenos produtores é fundamental a intervenção de instituições governamentais e privadas relacionadas a fomento e a garantias de proteção social, tais como governos, sindicatos e instituições de pesquisa.

Esta hipótese é verdadeira, dada a grande complexidade de políticas e a necessidade de articulação entre atores institucionais, principalmente no que diz respeito ao produtor familiar.

Referências bibliográficas:

- ALVARO, María Belén. Estrategias de reproducción social de los productores chacareros. **Revista de la Facultad**, v. 14, p. 29-52, 2008.
- ABRAS. Ranking anual dos supermercados. São Paulo, 2012.
- Aliceweb Mercosul. Available at <http://www.alicewebmercosul.mdic.gov.br/>. Accessed in 20/06/2012.
- AMSDEN, Alice Hoffenberg. **Asia's next giant: South Korea and late industrialization**. Oxford University Press on Demand, 1992.
- ARAÚJO, Manuel. Safety e security: conceitos diferentes. **Segurança e Qualidade alimentar**, v. 2, n. 3, p. 6-8, 2007.
- BAIR, Jennifer. Global commodity chains. **Frontiers of commodity chain research**, p. 1-34, 2009.
- BAIR, Jennifer; GEREFFI, Gary. Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry. **World development**, v. 29, n. 11, p. 1885-1903, 2001.
- BARRIENTOS, Armando et al. **Extending social protection to informal workers in the horticulture global value chain**. Social Protection Discussion Paper No.0216. World bank, 2002.
- BARRIENTOS, Stephanie. Global production systems and decent work. **Geneva, ILO Policy Integration Department**, 2007.
- BARRIENTOS, Stephanie et al. Economic and social upgrading in global production networks: Developing a framework for analysis. **International Labor Review**, v. 150, n. 3-4, p. 319-340, 2010.
- BARRIENTOS, Stephanie; GEREFFI, Gary; ROSSI, Ariana. **Economic and social upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis**. Capturing the Gains. Manchester, 2010.
- BARRIENTOS, S.; GEREFFI, G.; ROSSI, A. Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. **International Labour Review**, v. 150, n. 3-4, p. 319-340, 2011.
- BELIK, Walter. Supermercados e produtores: limites, possibilidades e desafios. Anais do Congresso Brasileiro de Economia, Administração e Sociologia Rural, 42. Cuiabá, 2004.
- BELIK, W.; SANTOS, R. Y. Tendências na produção e na distribuição de alimentos no Cone Sul. In: *The agrifoods, between the global and the local*, SFER - Sociedade Francesa de Economia Rural. Paris, 2000.
- BENDINI, Mónica; STEIMBREGGER, Norma. Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola. **PAMPA**, v. 1, n. 3, p. 145-164, 2007.
- BORRUS, Michael et al. (Ed.). **International production networks in Asia: rivalry or riches**. Routledge, 2003.
- CAVALCANTI, J. S. B. ; SILVA, A. C. B. . Estratégias Produtivas e o Trabalho de Homens e Mulheres na Agricultura de Exportação. In: Josefa Salete Barbosa Cavalcanti. (Org.). *Globalização, Trabalho, Meio Ambiente*. 01ed, v. 01, p. 259-281. Editora Universitária/UFPE. Recife, 1999.
- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa et al. New challenges for the players in global agriculture and food. **International Journal of Sociology of Agriculture and Food**, v. 12, n. 1, p. 29-36, 2004.

- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa; BENDINI, M. I.; DA MOTA, D. M.; STEIMBREGER, N. G. Regiões Agrícolas, Mercado de Trabalho e Migrações: Novas Áreas Produtivas de Frutas, casos do Brasil e da Argentina. In: CONGRESO LATINO-AMERICANO DE SOCIOLOGIA RURAL, 7, Anais. Quito, 2006.
- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa; DA MOTA, Dalva Maria. Trabalhadores Rurais no Brasil no Fim do Milênio. **Cadernos de Estudos Sociais**, v. 18, n. 2, 2011.
- CODEVASF; disponível em <http://www.codevasf.gov.br/principal/perimetros-irrigados/polos-de-desenvolvimento-1>, acessado em 20/07 de 2008.
- CONSEA. Art. 3º da lei 11.346, CONSEA, 2004, p.4, disponível em <http://www4.planalto.gov.br/consea/conferencia/documentos/lei-de-seguranca-alimentar-e-nutricional>, acessado em 20/01/2015.
- DINC - Distrito de Irrigação Nilo Coelho. Relatório do perfil das aeres cultivadas no Perímetro Irrigado Senafor Nilo Coelho, Petrolina, 2008.
- DICKEN, Peter. **Global shift: Reshaping the global economic map in the 21st century**. Sage, 2003.
- DOLAN, Catherine; HUMPHREY, John. Changing governance patterns in the trade in fresh vegetables between Africa and the United Kingdom. **Environment and planning A**, v. 36, n. 3, p. 491-509, 2004.
- DIRVEN, M.; FAIGUENBAUM, S. Dynamics of Santiago's wholesale market of Lo Valledor and its forward and backward linkages. In: FAO (ed.) FAO Scientific Workshop. Rome, 2003.
- EFENDIOGLU, Urmit; POSTHUMA, Anna; ROSSI, Ariana. Decent work in global production systems: an integrated approach to economic and social upgrading. **Executive summary of an ILO Working Paper in progress. Geneva: International Labour Organization**, 2005.
- EVANS, Peter B. **Embedded autonomy: states and industrial transformation**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.
- FAO/ILO/IUF Agricultural Workers and their Contribution to Sustainable Agriculture and Rural Development. FAO. Roma, 2005.
- FARINA, Elizabeth MMQ. Consolidation, multinationalisation, and competition in Brazil: impacts on horticulture and dairy products systems. **Development Policy Review**, v. 20, n. 4, p. 441-457, 2002.
- Folha de São Paulo. Carrefour lança site e vai investir R\$ 50 milhões no comércio eletrônico, publicado em 01/03/2010.
- FRIEDLAND, William H. The global fresh fruit and vegetable system: an industrial organization analysis. **The global restructuring of agro-food systems**, p. 173-189, 1994.
- GEREFFI, G. (1994). Capitalism, Development and Global Commodity Chains. **Capitalism and Development**. L. S. (ed). Routledge. London, 1994.
- GEREFFI, Gary. Global Production Systems and Third World Development. **Global change, regional response: The new international context of development**, 1995.
- GEREFFI, Gary. The global economy: organization, governance, and development. **The handbook of economic sociology**, v. 2, p. 160-182, 2005.

- GEREFFI, Gary; KAPLINSKY, Raphael (Ed.). **The value of value chains: spreading the gains from globalisation**. Brighton: Institute of Development Studies, 2001.
- GEREFFI, Gary; GULER, Esra, **Opportunities and challenges of participation in global production networks for decent work: Evidence from low and high tech industries in India and China**. ILO Workshop in Bangalore, India, Nov. 18-20, 2007. ILO, 2008.
- GEREFFI, Gary; GULER, Esra. Global production networks and decent work in India and China: evidence from the apparel, automotive, and information technology industries. **Labour in global production networks in India**, 2010.
- GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel. **Commodity chains and global capitalism**. ABC-CLIO, 1994.
- GEFEFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The Governance of Global Value Chains: An Analytic Framework. In: **paper presented at the Bellagio Conference on Global Value Chains**. 2003. p. 10-12.
- GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. **Review of international political economy**, v. 12, n. 1, p. 78-104, 2005.
- GEREFFI, G.; SKLAIR, L. Capitalism, development and global commodity chains. 1994.
- GHEZÁN, Graciela; MATEOS, Monica; VITERI, Laura. Impact of supermarkets and fast-food chains on horticulture supply chains in Argentina. **Development Policy Review**, v. 20, p. 389-408, 2002.
- GIBBON, Peter; BAIR, Jennifer; PONTE, Stefano. Governing global value chains: an introduction. **Economy and Society**, v. 37, n. 3, p. 315-338, 2008.
- HALE, Angela; WILLS, Jane. **Threads of labour: garment industry supply chains from the workers' perspective**. John Wiley & Sons, 2011.
- HUMPHREY, John; OETERO, Antje; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (GENEVA). **Strategies for diversification and adding value to food exports: a value chain perspective**. UN, 2000.
- HUMPHREY, John. The supermarket revolution in developing countries: tidal wave or tough competitive struggle? **Journal of Economic Geography**, v. 7, n. 4, p. 433-450, 2007.
- IBGE; disponível em www.ibge.gov.br/pam2007, acessado em 20/07/2009.
- IBGE – Pesquisa Pecuária Municipal 2010; available at <http://www.ibge.gov.br/home/download/estatistica.shtm>, accessed in 02/04/2011.
- IBGE – Pesquisa Agropecuária Municipal 2012; disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pam/2012/default.shtm>, acessado em 22/03/2013.
- International Labour Organization (ILO). Decent Work. **Report of the Director-General to the 89th Session of the International Labour Conference**. Geneva, 1999.
- KAPLINSKY, Raphael. Is globalization all it is cracked up to be?. **Review of International Political Economy**, v. 8, n. 1, p. 45-65, 2001.

- KOGUT, Bruce. Normative observations on the international value-added chain and strategic groups. **Journal of International Business Studies**, v. 15, n. 2, p. 151-167, 1984.
- KOGUT, Bruce. Designing global strategies: Comparative and competitive value-added chains. **Sloan management review**, v. 26, n. 4, p. 15-28, 1985.
- KRUGMAN, Paul; COOPER, Richard N.; SRINIVASAN, T. N. Growing world trade: causes and consequences. **Brookings papers on economic activity**, v. 1995, n. 1, p. 327-377, 1995.
- MAINVILLE, D.; BALSEVICH, F.; BERDEGUÉ, J. A.; FLORES, L.; REARDON, T. Supermarkets and produce quality and safety standards in Latin America. Annual Meeting of the American Association of Agricultural Economics. Montreal, 2003.
- MAINVILLE, Denise Y.; REARDON, Thomas. Supermarket market-channel participation and technology decisions of horticultural producers in Brazil. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 45, n. 3, p. 705-727, 2007.
- MAINVILLE, Denise Y.; REARDON, Thomas; FARINA, Elizabeth MMQ. Scale, scope, and specialization effects on retailers procurement strategies: evidence from the fresh produce markets of São Paulo. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 46, n. 1, p. 207-227, 2008.
- MALUF, Renato Sérgio. Segurança alimentar e. 2007.
- McCORMICK, Dorothy; SCHMITZ, Hubert. Manual for value chain research on homeworkers in the garment industry. 2002.
- MOTA, Dalva Maria. Rua - Vitrine dos Desempregados: Trabalhadores Temporários na Fruticultura Irrigada Nordestina. **Raízes (UFPB)**, v. 21, n.01, p. 53-61. Campina Grande, 2002.
- NERI, Marcelo. A nova classe média brasileira: o lado brilhante dos pobres. Sumário Executivo. Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, 2010.
- POSTHUMA, A; NATHAN, D. Labour in Global Production Networks in India. Oxford University Press, 2010.
- PONTE, Stefano; EWERT, Joachim. Which way is “up” in upgrading? Trajectories of change in the value chain for South African wine. **World Development**, v. 37, n. 10, p. 1637-1650, 2009.
- PONTE, Stefano; GIBBON, Peter. Quality standards, conventions and the governance of global value chains. **Economy and society**, v. 34, n. 1, p. 1-31, 2005
- PORTER, M. E. **Competição**. Editora Campus. Rio de Janeiro, 1999.
- PORTER, M. E. **A Vantagem Competitiva das Nações**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1989.
- PORTER, M. E. **Vantagem competitiva**. Campus. Rio de Janeiro, 1992.
- REARDON, Thomas; FARINA, Elizabeth. The rise of private food quality and safety standards: illustrations from Brazil. **The International Food and Agribusiness Management Review**, v. 4, n. 4, p. 413-421, 2002.
- REARDON, Thomas et al. The rise of supermarkets in Africa, Asia, and Latin America. **American journal of agricultural economics**, v. 85, n. 5, p. 1140-1146, 2003.
- REARDON, Thomas et al. The rapid rise of supermarkets in developing countries: induced organizational, institutional, and technological change in

- agrifood systems. **Electronic Journal of Agricultural and Development Economics**, v. 1, n. 2, p. 168-183, 2004.
- REARDON, Thomas.; TIMMER, Peter; BERDEGUE, Julio. A. The rapid rise of supermarkets in developing countries: induced organizational, institutional, and technological change in agrifood systems. **Electronic Journal of Agricultural and Development Economics**, v. 1, n. 2, 2004.
 - SOMAVIA, Juan. Decent Work Report of the Director-General to the 87th session of the International Labour Conference (Geneva). **ILO**, p. 4, 1999.
 - SELWYN, Ben. Labour process and workers' bargaining power in export grape production, North East Brazil. **Journal of Agrarian Change**, v. 7, n. 4, p. 526-553, 2007.
 - SEN, Amartya. **Development as freedom**. Oxford Paperbacks, 2001.
 - TRPIN, Verónica. La jerarquización actual del mercado de trabajo frutícola: chilenos y "norteños" en el Alto Valle de Río Negro. **Trabajo y sociedad: Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas**, n. 11, p. 1, 2008.
 - VAN DER GRIJP, Nicolien M.; MARSDEN, Terry; CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa. European retailers as agents of change towards sustainability: The case of fruit production in Brazil. **Environmental Sciences**, v. 2, n. 1, p. 31-46, 2005.
 - VERNON, Raymond. The Harvard multinational enterprise project in historical perspective. **Transnational corporations**, v. 8, n. 2, p. 35-50, 1999.
 - WADE, Robert. Globalization and its limits: reports of the death of the national economy are greatly exaggerated. **National diversity and global capitalism**, v. 8, p. 60-88, 1996.
 - WALLERSTEIN, Immanuel. Análise dos sistemas mundiais. **Giddens A, Turner J, organizadores. Teoria social hoje. São Paulo: Editora Unesp**, p. 447-70, 1999
 - WILKINSON, John. Os Gigantes da Indústria Alimentar entre a Grande Distribuição e os Novos Clusters a Montante. **Estudos Sociedade e Agricultura**: 18:147-174. Rio de Janeiro, 2001.
 - WILKINSON, John. Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar. **Porto Alegre: UFRGS**, 2008.
 - WILKINSON, John.(org.) *Características do investimento na fruticultura brasileira. Projeto PIB – Perspectivas de Investimentos no Brasil*. BNDES/UFRJ/UNICAMP. Rio de Janeiro, 2009.
 - WILKINSON, John. A agricultura familiar ante o novo padrão de competitividade do sistema agroalimentar na América Latina. **Estudos Sociedade e Agricultura**, v. 1, 2013 (a).
 - WILKINSON, John et al. Proposição do modelo organizacional para os municípios diretamente influenciados pelo Comperj. **In: Análise e estrutura organizacional para acesso aos mercados**. Fundação Banco do Brasil, 2013(b).

Anexo A

Produtos considerados para a produção de horticultura nos dados do censo agropecuário de 2006, realizado pelo IBGE:

- Abobrinha
- Acelga
- Agrião
- Aipo
- Alcachofra
- Alcaparra
- Alecrim
- Alface
- Alho-poró
- Almeirão
- Aspargo
- Batata baroa
- Berinjela
- Bertalha
- Boldo
- Brócolis
- Bucha
- Camomila
- Cará
- Caruru
- Cebolinha
- Cenoura
- Chicória
- Chuchu
- Coentro
- Cogumelo
- Couve
- Couve-flor
- Erva-doce
- Ervilha
- Espinafre
- Gengibre
- Hortelã
- Inhame
- Jiló
- Lentilha
- Manjeriçã
- Maxixe
- Milho Verde
- Morango
- Mostarda
- Nabiça
- Nabo
- Orégano
- Pepino
- Pimenta
- Pimentão
- Quiabo
- Rabanete
- Repolho
- Rúcula
- Salsa
- Taioba
- Vagem
- Sementes

Produtos considerados para a produção de flores nos dados do censo agropecuário de 2006, realizado pelo IBGE:

- Flores e folhagens para cortes
- Plantas ornamentais em vaso
- Mudas de plantas ornamentais
- Plantas, flores, folhagens medicinais

Produtos de lavouras permanentes, relacionados pela PAM (Pesquisa Agropecuária Municipal):

- Abacate
- Caqui
- Coco-da-baia
- Figo
- Goiaba
- Guaraná
- Laranja
- Limão
- Maçã
- Mamão
- Manga
- Maracujá
- Pera
- Pêssego
- Tangerina
- Uva

Produtos de lavouras temporárias, relacionados pela PAM (Pesquisa Agropecuária Municipal)

- Abacaxi
- Alho
- Batata-doce
- Batata-inglesa
- Cebola
- Ervilha
- Feijão
- Melancia
- Melão
- Tomate

Anexo B

Valor da produção de Lavouras temporárias (mil Reais)

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Brasil	Abacaxi	463.892	690.364	550.893	618.148	673.677	814.309	853.248	951.296	1.038.687	1.076.305
	Alho	174.976	234.166	309.550	283.290	265.752	231.203	291.396	230.227	216.826	302.289
	Batata-doce	131.875	135.278	160.871	194.332	198.255	209.319	230.768	254.894	296.164	270.545
	Batata-inglesa	810.243	1.506.613	1.453.575	1.594.161	1.719.657	1.879.496	1.884.057	2.036.223	2.261.869	2.673.617
	Cebola	364.062	416.474	486.374	507.975	600.872	491.347	691.019	774.527	974.124	1.065.810
	Ervilha (em grão)	3.685	4.089	6.666	7.348	12.101	6.133	3.993	4.371	7.419	11.189
	Feijão (em grão)	1.658.867	1.934.169	3.106.596	4.008.884	3.082.348	3.475.946	3.557.632	3.880.952	7.161.004	4.436.430
	Melancia	181.194	268.717	284.610	423.492	382.480	477.805	524.422	559.589	601.960	709.646
	Melão	63.796	91.785	210.194	208.145	260.154	235.563	316.236	315.872	257.515	269.379
	Tomate	1.181.372	865.381	1.429.412	1.480.037	1.685.933	1.785.842	1.735.675	2.094.370	2.438.352	2.759.002
	Total	5.033.962	6.147.036	7.998.741	9.325.812	8.881.229	9.606.963	10.088.446	11.102.321	15.253.920	13.574.212
Norte	Abacaxi	74.064	100.125	71.644	137.953	148.786	207.981	175.251	207.435	206.361	244.749
	Alho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Batata-doce	502	570	446	112	157	237	227	332	335	351
	Batata-inglesa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cebola	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ervilha (em grão)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Feijão (em grão)	68.515	81.183	116.728	167.906	131.837	144.343	156.804	168.480	247.470	205.939
	Melancia	20.005	24.796	30.305	104.399	48.066	66.992	77.910	84.736	83.008	103.490
	Melão	330	476	413	336	826	2.787	1.155	382	346	359
	Tomate	8.045	12.292	14.456	20.849	22.917	22.424	27.134	29.000	26.322	28.306
	Total	171.461	219.442	233.992	431.555	352.589	444.764	438.481	490.365	563.842	583.194
Nordeste	Abacaxi	133.368	176.633	198.763	201.825	257.150	306.242	334.975	404.851	447.185	456.404
	Alho	15.737	20.652	38.805	23.878	13.194	13.080	19.130	15.677	11.477	18.873
	Batata-doce	29.614	30.509	44.051	53.275	62.833	70.368	65.605	66.682	100.622	86.180
	Batata-inglesa	19.323	29.538	60.874	90.857	91.258	95.190	111.353	182.209	213.740	210.140
	Cebola	59.751	63.259	93.511	118.842	131.486	137.385	181.332	271.252	293.353	347.171
	Ervilha (em grão)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Feijão (em grão)	612.137	438.715	883.899	966.151	867.020	954.067	1.033.370	1.304.214	1.642.034	980.112
	Melancia	40.557	90.309	93.232	116.516	121.774	117.669	151.687	160.499	203.458	248.544
	Melão	53.779	83.406	199.293	195.782	246.818	220.320	301.541	298.383	235.984	245.133
	Tomate	155.670	152.392	246.980	268.315	282.543	314.424	325.625	376.428	501.156	500.655
	Total	1.119.936	1.085.413	1.859.408	2.035.441	2.074.076	2.228.745	2.524.618	3.080.195	3.649.009	3.093.212
Sudeste	Abacaxi	212.283	369.703	228.515	229.947	220.206	246.343	270.606	242.259	266.087	274.821
	Alho	35.598	55.324	65.185	96.158	110.216	80.453	79.449	73.232	55.083	78.068
	Batata-doce	27.728	29.524	30.079	25.936	27.964	28.554	31.930	38.678	50.780	49.223
	Batata-inglesa	538.686	944.400	858.158	954.782	1.097.057	1.145.307	1.103.476	1.324.563	1.288.983	1.526.828
	Cebola	135.144	125.177	165.746	140.047	210.775	119.464	160.801	158.999	207.546	272.968
	Ervilha (em grão)	1.087	778	1.075	17	1.250	1.931	1.270	784	347	391
	Feijão (em grão)	444.786	637.783	898.086	1.139.234	857.651	1.046.451	932.770	1.169.263	2.090.974	1.350.413
	Melancia	33.338	53.987	42.274	59.835	76.735	78.086	68.340	82.585	69.301	81.145
	Melão	2.896	1.000	1.058	1.029	1.014	1.039	424	742	1.207	1.137
	Tomate	739.585	407.707	760.967	736.996	895.457	963.053	837.222	944.421	1.294.290	1.286.737
	Total	2.171.131	2.625.383	3.051.143	3.383.981	3.498.325	3.710.681	3.486.288	4.035.526	5.324.598	4.921.731
Sul	Abacaxi	7.891	7.313	9.715	7.350	7.637	6.447	9.140	11.240	10.808	11.482
	Alho	110.565	124.461	140.513	107.462	103.210	101.727	152.566	114.890	88.646	133.979
	Batata-doce	72.683	73.338	84.828	113.496	106.006	108.883	131.919	147.711	143.414	133.922
	Batata-inglesa	239.687	497.789	436.073	511.125	430.773	550.356	617.501	466.015	650.866	781.183
	Cebola	166.871	224.642	215.446	236.313	243.232	225.168	329.749	321.204	411.600	411.251
	Ervilha (em grão)	2.598	2.208	2.424	2.536	2.821	2.480	2.542	2.957	6.372	7.706
	Feijão (em grão)	386.270	517.228	855.233	1.200.299	911.900	851.055	1.029.585	801.619	2.258.225	1.328.149
	Melancia	52.811	65.863	78.192	92.134	95.298	132.626	146.717	148.032	184.696	194.807
	Melão	6.370	6.689	9.013	10.499	11.169	11.288	12.994	16.137	19.604	22.670
	Tomate	157.238	177.504	213.526	259.893	259.078	308.262	224.366	484.807	428.378	529.350
	Total	1.202.984	1.697.035	2.044.963	2.541.107	2.171.124	2.298.292	2.657.079	2.514.612	4.202.609	3.554.499
Centro-Oeste	Abacaxi	36.285	36.589	42.256	41.073	39.898	47.296	63.276	85.510	108.246	88.849
	Alho	13.075	33.730	65.047	55.792	39.131	35.943	40.252	26.429	61.621	71.369
	Batata-doce	1.349	1.337	1.468	1.512	1.296	1.277	1.086	1.491	1.013	868
	Batata-inglesa	12.547	34.886	98.470	37.397	100.570	88.643	51.727	63.435	108.280	155.467
	Cebola	2.295	3.396	11.671	12.773	15.379	9.330	19.136	23.071	61.625	34.420
	Ervilha (em grão)	-	1.103	3.167	4.795	8.030	1.723	181	630	700	3.091
	Feijão (em grão)	147.159	259.261	352.651	535.294	313.939	480.030	405.102	437.377	922.300	571.817
	Melancia	34.482	33.761	40.607	50.607	40.607	82.432	79.768	83.737	61.499	81.661
	Melão	421	214	418	499	327	129	122	228	375	80
	Tomate	120.834	115.485	193.484	193.984	225.938	177.680	321.327	259.714	188.206	413.955
	Total	368.447	519.762	809.239	933.726	785.115	924.483	981.977	981.622	1.513.865	1.421.577

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal

Quantidade produzida em Lavouras temporárias (ton)

	Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Brasil	Abacaxi (Mil frutos)	1.335.792	1.430.018	1.433.234	1.440.013	1.477.299	1.528.313	1.707.088	1.784.215	1.712.365	1.470.995
	Alho (Toneladas)	84.141	101.925	114.436	123.099	85.597	86.199	87.779	99.002	91.714	86.752
	Batata-doce (Toneladas)	484.443	484.719	498.046	533.165	538.503	513.646	518.541	529.531	548.438	477.472
	Batata-inglesa (Toneladas)	2.606.932	2.848.664	3.126.411	3.089.016	3.047.083	3.130.174	3.151.721	3.550.511	3.676.938	3.443.712
	Cebola (Toneladas)	1.156.332	1.050.360	1.222.124	1.229.848	1.157.562	1.137.684	1.345.905	1.360.301	1.367.066	1.511.853
	Ervilha (em grão) (Toneladas)	3.699	4.442	7.986	6.388	10.839	5.674	4.175	3.844	4.729	6.865
	Feijão (em grão) (Toneladas)	3.056.289	2.453.681	3.064.228	3.302.038	2.967.007	3.021.641	3.457.744	3.169.356	3.461.194	3.486.763
	Melancia (Toneladas)	226.788	1.450.324	1.491.137	1.905.801	1.719.392	1.637.428	1.946.912	2.092.628	1.995.206	2.065.167
	Melão (Toneladas)	174.710	264.431	352.300	349.498	340.863	352.742	500.021	495.323	340.464	402.959
	Tomate (Toneladas)	3.004.797	3.103.363	3.652.923	3.708.602	3.515.567	3.452.973	3.362.655	3.431.232	3.867.655	4.310.477
	Total	12.133.923	13.191.927	14.962.825	15.687.468	14.859.712	14.866.474	16.082.541	16.515.943	17.065.769	17.263.015
Norte	Abacaxi (Mil frutos)	291.452	264.348	276.320	312.038	386.185	355.738	429.347	488.181	354.761	330.017
	Alho (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Batata-doce (Toneladas)	1.627	1.398	1.366	808	750	919	866	1.106	847	969
	Batata-inglesa (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cebola (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ervilha (em grão) (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Feijão (em grão) (Toneladas)	110.496	113.193	107.651	134.710	126.422	112.576	125.733	128.292	121.076	118.183
	Melancia (Toneladas)	28.376	133.751	148.863	393.349	204.775	190.762	265.723	268.910	214.660	261.892
	Melão (Toneladas)	476	521	437	516	1.161	3.600	1.604	498	314	314
	Tomate (Toneladas)	15.597	20.133	20.576	28.245	28.771	27.523	31.656	32.338	28.222	24.664
	Total	448.024	533.344	555.213	869.666	748.064	691.118	854.929	919.325	719.880	736.039
Nordeste	Abacaxi (Mil frutos)	528.728	559.531	577.958	564.270	593.580	664.597	707.997	759.438	787.966	599.597
	Alho (Toneladas)	8.839	12.117	13.382	14.178	7.042	7.505	7.498	5.483	4.395	5.233
	Batata-doce (Toneladas)	151.626	132.872	158.474	179.191	189.144	190.384	181.470	182.043	203.309	187.611
	Batata-inglesa (Toneladas)	56.340	72.407	93.645	119.502	180.630	180.344	182.596	277.190	294.210	293.730
	Cebola (Toneladas)	123.337	170.203	223.957	242.316	205.992	273.627	348.026	338.845	369.997	370.956
	Ervilha (em grão) (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Feijão (em grão) (Toneladas)	1.132.213	531.104	865.952	848.034	797.063	924.583	1.045.238	783.353	1.000.035	844.527
	Melancia (Toneladas)	79.774	406.571	402.345	498.150	517.452	455.225	560.817	557.992	607.850	738.518
	Melão (Toneladas)	163.688	247.602	333.947	330.720	320.819	332.879	480.658	474.368	316.221	380.007
	Tomate (Toneladas)	385.424	404.426	581.825	503.853	503.891	526.708	577.401	514.978	582.153	650.458
	Total	2.629.969	2.536.833	3.251.485	3.300.214	3.315.613	3.555.852	4.091.701	3.893.690	4.166.136	4.070.637
Sudeste	Abacaxi (Mil frutos)	423.014	521.066	479.541	477.530	413.928	435.054	475.987	419.222	432.929	425.113
	Alho (Toneladas)	16.850	24.674	30.869	37.029	29.941	28.768	28.106	26.310	24.554	25.669
	Batata-doce (Toneladas)	80.401	90.518	83.107	80.845	87.721	85.337	83.800	83.573	94.861	83.910
	Batata-inglesa (Toneladas)	1.350.985	1.611.055	1.680.343	1.827.353	1.755.336	1.844.509	1.729.345	2.057.189	1.970.804	1.825.129
	Cebola (Toneladas)	328.428	248.100	342.949	349.078	255.317	269.024	289.270	251.024	310.111	327.286
	Ervilha (em grão) (Toneladas)	1.882	1.312	1.625	15	2.460	2.406	2.463	1.261	531	553
	Feijão (em grão) (Toneladas)	677.853	734.193	826.236	878.366	772.955	832.313	796.225	750.840	890.920	918.790
	Melancia (Toneladas)	29.991	202.612	186.375	227.467	255.922	252.709	216.620	245.971	208.208	207.243
	Melão (Toneladas)	2.835	3.152	2.266	1.715	1.373	1.399	535	818	1.422	1.836
	Tomate (Toneladas)	1.530.057	1.549.041	1.675.872	1.745.313	1.700.700	1.697.666	1.569.765	1.493.973	1.563.091	1.552.373
	Total	4.442.296	4.985.723	5.309.183	5.624.711	5.275.653	5.449.185	5.192.116	5.330.181	5.497.431	5.367.902
Sul	Abacaxi (Mil frutos)	14.556	13.238	15.074	13.848	13.194	10.186	13.885	15.745	15.295	14.345
	Alho (Toneladas)	47.554	48.833	47.724	44.920	34.266	35.422	38.297	42.513	37.610	32.820
	Batata-doce (Toneladas)	246.474	255.573	251.219	268.952	257.901	234.464	250.013	260.008	247.713	203.525
	Batata-inglesa (Toneladas)	1.157.240	1.095.817	1.186.800	1.052.027	995.817	944.797	1.019.973	1.080.472	1.216.926	1.076.641
	Cebola (Toneladas)	697.318	620.638	630.282	609.240	675.017	577.297	645.744	706.683	628.053	755.812
	Ervilha (em grão) (Toneladas)	1.817	1.547	2.023	1.573	1.687	1.354	1.442	1.743	2.798	3.736
	Feijão (em grão) (Toneladas)	868.591	767.237	936.637	1.034.021	943.657	745.191	1.102.441	1.123.802	1.054.124	1.091.303
	Melancia (Toneladas)	62.757	482.266	521.529	556.502	590.446	547.614	676.977	733.057	694.108	588.608
	Melão (Toneladas)	7.109	12.768	14.888	15.492	16.717	14.586	16.941	19.375	21.736	20.632
	Tomate (Toneladas)	334.251	361.370	398.371	393.124	388.278	399.539	399.700	552.083	518.098	592.054
	Total	3.437.667	3.659.287	4.004.547	3.989.699	3.916.980	3.510.450	4.165.413	4.535.481	4.436.461	4.379.476
Centro-Oeste	Abacaxi (Mil frutos)	78.042	71.835	84.341	72.327	70.412	62.738	79.872	101.629	121.414	101.923
	Alho (Toneladas)	10.898	16.301	22.461	26.972	14.348	14.504	13.878	24.696	25.155	23.030
	Batata-doce (Toneladas)	4.315	4.358	3.880	3.369	2.987	2.542	2.392	2.801	1.708	1.457
	Batata-inglesa (Toneladas)	42.367	69.385	165.623	90.134	115.300	160.524	219.807	135.660	194.998	248.212
	Cebola (Toneladas)	7.249	11.419	24.936	29.214	21.236	17.736	62.865	63.749	58.905	57.799
	Ervilha (em grão) (Toneladas)	-	1.583	4.338	4.800	6.692	1.914	270	840	1.400	2.576
	Feijão (em grão) (Toneladas)	267.136	307.954	327.752	406.907	326.910	406.978	388.107	383.069	395.039	513.960
	Melancia (Toneladas)	25.890	225.124	232.025	230.333	150.797	191.118	226.775	286.698	270.380	268.906
	Melão (Toneladas)	602	388	762	1.055	793	278	283	264	771	170
	Tomate (Toneladas)	739.468	768.393	976.279	1.038.067	893.927	801.537	784.133	837.860	1.176.091	1.490.928
	Total	1.175.967	1.476.740	1.842.397	1.903.178	1.603.402	1.659.869	1.778.382	1.837.266	2.245.861	2.708.961

Valor da produção de lavouras permanentes (mil Reais)

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	
Brasil	Abacate (Toneladas)	41.269	104.066	54.004	50.994	66.267	76.933	70.246	66.143	66.348	66.158
	Banana (Toneladas)	1.038.273	1.823.196	2.111.123	2.239.303	2.273.680	2.355.943	2.710.981	2.910.157	3.165.312	3.160.292
	Caqui (Toneladas)	47.794	67.006	77.818	102.581	112.459	118.395	140.019	127.588	127.648	146.674
	Coco-da-baía (Mil frutos)	371.454	383.799	504.277	515.760	597.308	575.796	655.866	619.583	799.744	755.883
	Figo (Toneladas)	22.180	30.697	24.339	29.973	32.016	34.149	45.954	36.823	36.828	37.692
	Goiaba (Toneladas)	118.819	103.304	108.618	142.912	174.464	165.034	206.638	188.804	206.262	213.482
	Guaraná (Toneladas)	10.277	8.229	10.001	9.751	10.138	10.894	13.641	24.691	25.535	29.516
	Laranja (Toneladas)	1.262.673	2.604.229	3.866.187	4.209.685	4.307.155	4.017.921	5.346.027	5.154.435	5.100.062	4.695.049
	Limão (Toneladas)	168.777	193.919	219.485	209.962	306.922	281.715	321.705	360.918	366.763	377.281
	Maçã (Toneladas)	419.504	335.660	466.351	576.652	514.583	505.830	897.972	830.171	872.625	943.761
	Mamão (Toneladas)	258.735	409.835	502.192	575.756	830.030	763.140	780.029	894.543	1.021.821	1.348.294
	Manga (Toneladas)	192.029	211.513	313.610	392.221	394.527	428.811	616.568	657.452	765.376	602.125
	Maracujá (Toneladas)	194.537	141.289	219.928	227.591	249.660	309.939	367.879	396.009	483.588	668.720
	Pera (Toneladas)	11.722	14.193	15.114	16.196	18.130	18.789	18.197	18.547	19.217	18.317
	Pêssego (Toneladas)	143.696	140.597	156.969	187.522	230.504	239.574	219.144	229.458	263.742	244.359
	Tangerina (Toneladas)	318.964	257.618	303.116	381.116	372.783	394.710	548.022	477.622	478.106	524.944
	Uva (Toneladas)	717.515	1.179.635	1.009.157	1.174.556	1.388.218	1.498.779	1.660.844	1.708.357	1.527.395	1.612.043
	Total	5.338.218	8.008.785	9.962.289	11.042.531	11.878.844	11.796.352	14.619.732	14.701.301	15.326.372	15.444.590
	Norte	Abacate (Toneladas)	3.395	1.568	2.227	1.211	1.694	978	2.097	2.480	1.178
Banana (Toneladas)		168.072	272.286	441.466	418.040	383.625	305.816	352.648	367.558	336.068	386.271
Caqui (Toneladas)		-	-	-	-	-	-	-	6	-	-
Coco-da-baía (Mil frutos)		37.143	42.524	57.293	61.159	65.871	64.723	69.679	75.355	76.104	79.943
Figo (Toneladas)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Goiaba (Toneladas)		1.616	152	587	1.266	911	1.725	2.348	2.670	10.297	7.464
Guaraná (Toneladas)		6.131	3.718	5.558	6.063	6.069	8.487	8.088	8.196	5.924	12.718
Laranja (Toneladas)		107.292	41.240	39.980	44.073	34.897	48.079	92.205	50.856	53.205	81.055
Limão (Toneladas)		3.528	2.107	2.462	2.191	2.086	2.270	2.764	3.065	4.311	7.058
Maçã (Toneladas)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mamão (Toneladas)		15.666	9.185	7.857	8.686	10.089	10.519	12.845	12.265	14.788	18.118
Manga (Toneladas)		4.338	1.453	2.473	2.348	2.508	2.105	2.131	1.789	1.927	2.173
Maracujá (Toneladas)		22.658	9.733	14.557	15.577	19.050	21.000	25.769	24.441	20.098	25.404
Pera (Toneladas)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pêssego (Toneladas)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tangerina (Toneladas)		2.622	1.214	1.612	1.396	1.883	1.737	1.703	1.400	1.534	1.804
Uva (Toneladas)		-	47	398	462	349	343	364	385	434	392
Total		372.461	385.227	576.470	562.472	529.032	467.782	572.641	550.466	525.868	623.515
Nordeste		Abacate (Toneladas)	4.082	1.538	2.243	2.565	2.925	3.894	3.388	3.250	9.315
	Banana (Toneladas)	347.638	692.639	764.257	785.271	821.958	908.517	1.056.020	1.274.069	1.349.094	1.233.649
	Caqui (Toneladas)	105	28	130	136	122	138	144	142	31	210
	Coco-da-baía (Mil frutos)	260.752	266.789	361.739	358.246	410.829	380.344	440.550	409.035	559.583	530.740
	Figo (Toneladas)	105	64	-	-	-	210	214	79	111	-
	Goiaba (Toneladas)	22.521	36.335	49.354	63.680	89.599	70.819	67.850	76.094	94.439	105.102
	Guaraná (Toneladas)	3.358	3.686	3.363	2.787	2.835	1.649	3.791	14.625	18.729	15.966
	Laranja (Toneladas)	144.238	174.987	257.209	277.182	231.171	329.379	398.415	356.209	374.305	562.561
	Limão (Toneladas)	14.956	15.672	25.282	25.858	27.855	30.324	37.492	29.617	42.007	40.850
	Maçã (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	24	27	783	367
	Mamão (Toneladas)	183.949	282.927	315.352	374.262	382.922	324.409	402.252	427.993	562.099	891.494
	Manga (Toneladas)	116.795	136.011	219.400	289.853	260.379	321.105	508.601	513.216	612.723	430.688
	Maracujá (Toneladas)	99.930	68.831	99.854	106.332	110.023	161.373	228.245	233.467	303.518	492.398
	Pera (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pêssego (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tangerina (Toneladas)	5.775	5.018	8.711	10.177	10.419	12.920	10.959	13.048	17.514	20.389
	Uva (Toneladas)	134.900	165.226	262.293	299.789	392.620	505.790	627.269	659.051	496.342	614.088
	Total	1.339.104	1.849.751	2.369.187	2.596.138	2.743.657	3.050.871	3.785.214	4.009.922	4.440.593	4.944.023

continuação

	Abacate (Toneladas)	23.833	90.953	40.868	36.825	51.309	61.159	52.104	47.456	42.035	44.150
	Banana (Toneladas)	319.180	608.648	656.883	678.348	652.294	708.959	832.505	757.075	969.165	1.021.359
	Caqui (Toneladas)	33.060	51.042	59.610	71.650	81.952	89.368	94.672	90.245	90.616	97.075
	Coco-da-baía (Mil frutos)	63.143	64.496	71.903	77.384	101.026	103.395	121.329	109.873	138.573	117.937
	Figo (Toneladas)	14.621	22.618	13.426	14.920	17.980	20.875	29.690	19.002	15.811	16.694
	Goiaba (Toneladas)	76.519	53.482	40.743	55.430	58.581	68.468	91.574	85.251	76.500	73.867
	Guaraná (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laranja (Toneladas)	819.230	2.167.450	3.296.386	3.552.080	3.737.732	3.362.731	4.526.387	4.419.170	4.295.760	3.668.146
	Limão (Toneladas)	135.813	161.343	175.487	159.638	254.190	227.451	250.484	295.690	287.315	294.124
Sudeste	Maçã (Toneladas)	5.936	7.079	1.379	1.885	2.081	2.940	3.243	3.391	3.683	4.944
	Mamão (Toneladas)	53.795	111.112	172.373	187.134	428.629	419.719	354.593	441.666	432.704	426.727
	Manga (Toneladas)	62.850	67.337	80.528	91.229	123.567	98.358	96.441	134.508	138.668	156.133
	Maracujá (Toneladas)	57.772	49.608	89.393	87.684	100.453	107.291	93.052	110.204	117.832	109.141
	Pera (Toneladas)	2.861	4.755	5.271	4.959	4.971	5.517	4.522	3.810	3.198	3.188
	Pêssego (Toneladas)	38.837	36.721	45.258	56.808	77.412	94.843	104.811	100.180	100.745	89.898
	Tangerina (Toneladas)	128.574	146.331	179.029	215.590	236.416	238.782	258.472	261.289	229.991	256.418
	Uva (Toneladas)	240.471	633.090	240.010	269.699	219.523	279.095	293.295	341.105	309.946	310.905
	Total	2.076.495	4.276.065	5.168.547	5.561.263	6.148.116	5.888.951	7.207.174	7.219.915	7.252.542	6.690.706
	Abacate (Toneladas)	9.236	8.989	7.630	9.024	8.835	9.760	10.681	10.931	11.254	12.709
	Banana (Toneladas)	103.617	128.965	165.397	254.621	286.913	295.369	328.914	370.821	362.636	347.761
	Caqui (Toneladas)	14.629	15.935	18.078	30.796	30.385	28.889	45.203	37.195	37.001	49.389
	Coco-da-baía (Mil frutos)	-	24	77	221	442	816	976	1.302	534	1.306
	Figo (Toneladas)	7.364	7.989	10.887	15.017	13.997	13.011	15.995	17.710	20.868	20.956
	Goiaba (Toneladas)	6.695	3.592	7.892	10.787	10.925	8.320	9.580	10.144	11.756	12.810
	Guaraná (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laranja (Toneladas)	159.382	182.740	235.071	290.964	253.727	225.248	271.617	276.939	313.297	326.537
	Limão (Toneladas)	11.592	12.678	13.022	19.256	18.104	16.743	25.695	26.983	25.465	26.386
	Maçã (Toneladas)	413.568	328.581	464.972	574.767	512.502	502.890	894.705	826.752	868.159	938.450
	Mamão (Toneladas)	2.093	2.675	3.240	3.183	3.411	3.502	3.854	4.194	4.172	5.691
	Manga (Toneladas)	1.871	1.972	2.916	3.223	4.346	4.375	5.641	5.733	8.748	10.429
	Maracujá (Toneladas)	5.924	4.636	7.179	8.003	9.359	9.384	9.358	9.262	14.046	17.424
	Pera (Toneladas)	8.862	9.438	9.843	11.237	13.159	13.272	13.675	14.738	16.020	15.129
	Pêssego (Toneladas)	104.837	103.876	111.711	130.714	153.093	144.730	114.333	129.278	162.997	154.460
	Tangerina (Toneladas)	178.819	101.020	108.708	148.199	117.703	135.189	270.522	194.478	221.292	237.122
	Uva (Toneladas)	335.659	376.382	500.852	597.743	769.773	705.657	731.078	698.489	708.241	672.963
	Total	1.364.148	1.289.492	1.667.475	2.107.755	2.206.674	2.117.155	2.751.827	2.634.949	2.786.486	2.849.522
	Abacate (Toneladas)	723	1.018	1.036	1.369	1.504	1.141	1.975	2.027	2.566	2.662
	Banana (Toneladas)	99.767	120.658	83.119	103.023	128.889	137.283	140.893	140.634	148.349	171.252
	Caqui (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Coco-da-baía (Mil frutos)	10.417	9.966	13.265	18.750	19.139	26.519	23.332	24.019	24.950	25.957
	Figo (Toneladas)	90	26	26	35	39	54	54	33	38	42
	Goiaba (Toneladas)	11.467	9.744	10.043	11.749	14.448	15.702	35.287	14.645	13.269	14.239
	Guaraná (Toneladas)	788	825	1.080	902	1.235	759	1.762	1.870	883	832
	Laranja (Toneladas)	32.530	37.812	37.541	45.385	49.629	52.485	57.403	51.261	63.495	56.751
	Limão (Toneladas)	2.889	2.118	3.232	3.018	4.688	4.927	5.270	5.563	7.665	8.864
Centro-Oeste	Maçã (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Mamão (Toneladas)	3.232	3.936	3.371	2.492	4.978	4.991	6.485	8.425	8.058	6.263
	Manga (Toneladas)	6.175	4.739	8.293	5.569	3.728	2.868	3.755	2.206	3.310	2.701
	Maracujá (Toneladas)	8.253	8.480	8.945	9.996	10.775	10.891	11.455	18.635	28.095	24.353
	Pera (Toneladas)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pêssego (Toneladas)	22	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tangerina (Toneladas)	3.174	4.034	5.055	5.754	6.362	6.082	6.366	7.406	7.774	9.212
	Uva (Toneladas)	6.486	4.889	5.603	6.864	5.952	7.894	8.837	9.328	12.433	13.694
	Total	186.013	208.245	180.609	214.906	251.366	271.596	302.874	286.052	320.885	336.822

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal

Valor da produção de lavouras permanentes (mil Reais)

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	
Brasil	Abacate	41.269	104.066	54.004	50.994	66.267	76.933	70.246	66.143	66.348	66.158
	Banana	1.038.273	1.823.196	2.111.123	2.239.303	2.273.680	2.355.943	2.710.981	2.910.157	3.165.312	3.160.292
	Caqui	47.794	67.006	77.818	102.581	112.459	118.395	140.019	127.588	127.648	146.674
	Coco-da-baía (Mil frutos)	371.454	383.799	504.277	515.760	597.308	575.796	655.866	619.583	799.744	755.883
	Figo	22.180	30.697	24.339	29.973	32.016	34.149	45.954	36.823	36.828	37.692
	Goiaba	118.819	103.304	108.618	142.912	174.464	165.034	206.638	188.804	206.262	213.482
	Guaraná	10.277	8.229	10.001	9.751	10.138	10.894	13.641	24.691	25.535	29.516
	Laranja	1.262.673	2.604.229	3.866.187	4.209.685	4.307.155	4.017.921	5.346.027	5.154.435	5.100.062	4.695.049
	Limão	168.777	193.919	219.485	209.962	306.922	281.715	321.705	360.918	366.763	377.281
	Maçã	419.504	335.660	466.351	576.652	514.583	505.830	897.972	830.171	872.625	943.761
	Mamão	258.735	409.835	502.192	575.756	830.030	763.140	780.029	894.543	1.021.821	1.348.294
	Manga	192.029	211.513	313.610	392.221	394.527	428.811	616.568	657.452	765.376	602.125
	Maracujá	194.537	141.289	219.928	227.591	249.660	309.939	367.879	396.009	483.588	668.720
	Pera	11.722	14.193	15.114	16.196	18.130	18.789	18.197	18.547	19.217	18.317
	Pêssego	143.696	140.597	156.969	187.522	230.504	239.574	219.144	229.458	263.742	244.359
	Tangerina	318.964	257.618	303.116	381.116	372.783	394.710	548.022	477.622	478.106	524.944
	Uva	717.515	1.179.635	1.009.157	1.174.556	1.388.218	1.498.779	1.660.844	1.708.357	1.527.395	1.612.043
Total	5.338.218	8.008.785	9.962.289	11.042.531	11.878.844	11.796.352	14.619.732	14.701.301	15.326.372	15.444.590	
Norte	Abacate	3.395	1.568	2.227	1.211	1.694	978	2.097	2.480	1.178	1.115
	Banana	168.072	272.286	441.466	418.040	383.625	305.816	352.648	367.558	336.068	386.271
	Caqui	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-
	Coco-da-baía (Mil frutos)	37.143	42.524	57.293	61.159	65.871	64.723	69.679	75.355	76.104	79.943
	Figo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Goiaba	1.616	152	587	1.266	911	1.725	2.348	2.670	10.297	7.464
	Guaraná	6.131	3.718	5.558	6.063	6.069	8.487	8.088	8.196	5.924	12.718
	Laranja	107.292	41.240	39.980	44.073	34.897	48.079	92.205	50.856	53.205	81.055
	Limão	3.528	2.107	2.462	2.191	2.086	2.270	2.764	3.065	4.311	7.058
	Maçã	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Mamão	15.666	9.185	7.857	8.686	10.089	10.519	12.845	12.265	14.788	18.118
	Manga	4.338	1.453	2.473	2.348	2.508	2.105	2.131	1.789	1.927	2.173
	Maracujá	22.658	9.733	14.557	15.577	19.050	21.000	25.769	24.441	20.098	25.404
	Pera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pêssego	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tangerina	2.622	1.214	1.612	1.396	1.883	1.737	1.703	1.400	1.534	1.804
	Uva	-	47	398	462	349	343	364	385	434	392
Total	372.461	385.227	576.470	562.472	529.032	467.782	572.641	550.466	525.868	623.515	
Nordeste	Abacate	4.082	1.538	2.243	2.565	2.925	3.894	3.388	3.250	9.315	5.521
	Banana	347.638	692.639	764.257	785.271	821.958	908.517	1.056.020	1.274.069	1.349.094	1.233.649
	Caqui	105	28	130	136	122	138	144	142	31	210
	Coco-da-baía (Mil frutos)	260.752	266.789	361.739	358.246	410.829	380.344	440.550	409.035	559.583	530.740
	Figo	105	64	-	-	-	210	214	79	111	-
	Goiaba	22.521	36.335	49.354	63.680	89.599	70.819	67.850	76.094	94.439	105.102
	Guaraná	3.358	3.686	3.363	2.787	2.835	1.649	3.791	14.625	18.729	15.966
	Laranja	144.238	174.987	257.209	277.182	231.171	329.379	398.415	356.209	374.305	562.561
	Limão	14.956	15.672	25.282	25.858	27.855	30.324	37.492	29.617	42.007	40.850
	Maçã	-	-	-	-	-	-	24	27	783	367
	Mamão	183.949	282.927	315.352	374.262	382.922	324.409	402.252	427.993	562.099	891.494
	Manga	116.795	136.011	219.400	289.853	260.379	321.105	508.601	513.216	612.723	430.688
	Maracujá	99.930	68.831	99.854	106.332	110.023	161.373	228.245	233.467	303.518	492.398
	Pera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pêssego	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tangerina	5.775	5.018	8.711	10.177	10.419	12.920	10.959	13.048	17.514	20.389
	Uva	134.900	165.226	262.293	299.789	392.620	505.790	627.269	659.051	496.342	614.088
Total	1.339.104	1.849.751	2.369.187	2.596.138	2.743.657	3.050.871	3.785.214	4.009.922	4.440.593	4.944.023	

Continuação

	Abacate	23.833	90.953	40.868	36.825	51.309	61.159	52.104	47.456	42.035	44.150
	Banana	319.180	608.648	656.883	678.348	652.294	708.959	832.505	757.075	969.165	1.021.359
	Caqui	33.060	51.042	59.610	71.650	81.952	89.368	94.672	90.245	90.616	97.075
	Coco-da-baía (Mil frutos)	63.143	64.496	71.903	77.384	101.026	103.395	121.329	109.873	138.573	117.937
	Figo	14.621	22.618	13.426	14.920	17.980	20.875	29.690	19.002	15.811	16.694
	Goiaba	76.519	53.482	40.743	55.430	58.581	68.468	91.574	85.251	76.500	73.867
	Guaraná	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laranja	819.230	2.167.450	3.296.386	3.552.080	3.737.732	3.362.731	4.526.387	4.419.170	4.295.760	3.668.146
Sudeste	Limão	135.813	161.343	175.487	159.638	254.190	227.451	250.484	295.690	287.315	294.124
	Maçã	5.936	7.079	1.379	1.885	2.081	2.940	3.243	3.391	3.683	4.944
	Mamão	53.795	111.112	172.373	187.134	428.629	419.719	354.593	441.666	432.704	426.727
	Manga	62.850	67.337	80.528	91.229	123.567	98.358	96.441	134.508	138.668	156.133
	Maracujá	57.772	49.608	89.393	87.684	100.453	107.291	93.052	110.204	117.832	109.141
	Pera	2.861	4.755	5.271	4.959	4.971	5.517	4.522	3.810	3.198	3.188
	Pêssego	38.837	36.721	45.258	56.808	77.412	94.843	104.811	100.180	100.745	89.898
	Tangerina	128.574	146.331	179.029	215.590	236.416	238.782	258.472	261.289	229.991	256.418
	Uva	240.471	633.090	240.010	269.699	219.523	279.095	293.295	341.105	309.946	310.905
	Total	2.076.495	4.276.065	5.168.547	5.561.263	6.148.116	5.888.951	7.207.174	7.219.915	7.252.542	6.690.706
	Abacate	9.236	8.989	7.630	9.024	8.835	9.760	10.681	10.931	11.254	12.709
	Banana	103.617	128.965	165.397	254.621	286.913	295.369	328.914	370.821	362.636	347.761
	Caqui	14.629	15.935	18.078	30.796	30.385	28.889	45.203	37.195	37.001	49.389
	Coco-da-baía (Mil frutos)	-	24	77	221	442	816	976	1.302	534	1.306
	Figo	7.364	7.989	10.887	15.017	13.997	13.011	15.995	17.710	20.868	20.956
	Goiaba	6.695	3.592	7.892	10.787	10.925	8.320	9.580	10.144	11.756	12.810
	Guaraná	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Laranja	159.382	182.740	235.071	290.964	253.727	225.248	271.617	276.939	313.297	326.537
Sul	Limão	11.592	12.678	13.022	19.256	18.104	16.743	25.695	26.983	25.465	26.386
	Maçã	413.568	328.581	464.972	574.767	512.502	502.890	894.705	826.752	868.159	938.450
	Mamão	2.093	2.675	3.240	3.183	3.411	3.502	3.854	4.194	4.172	5.691
	Manga	1.871	1.972	2.916	3.223	4.346	4.375	5.641	5.733	8.748	10.429
	Maracujá	5.924	4.636	7.179	8.003	9.359	9.384	9.358	9.262	14.046	17.424
	Pera	8.862	9.438	9.843	11.237	13.159	13.272	13.675	14.738	16.020	15.129
	Pêssego	104.837	103.876	111.711	130.714	153.093	144.730	114.333	129.278	162.997	154.460
	Tangerina	178.819	101.020	108.708	148.199	117.703	135.189	270.522	194.478	221.292	237.122
	Uva	335.659	376.382	500.852	597.743	769.773	705.657	731.078	698.489	708.241	672.963
	Total	1.364.148	1.289.492	1.667.475	2.107.755	2.206.674	2.117.155	2.751.827	2.634.949	2.786.486	2.849.522
	Abacate	723	1.018	1.036	1.369	1.504	1.141	1.975	2.027	2.566	2.662
	Banana	99.767	120.658	83.119	103.023	128.889	137.283	140.893	140.634	148.349	171.252
	Caqui	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Coco-da-baía (Mil frutos)	10.417	9.966	13.265	18.750	19.139	26.519	23.332	24.019	24.950	25.957
	Figo	90	26	26	35	39	54	54	33	38	42
	Goiaba	11.467	9.744	10.043	11.749	14.448	15.702	35.287	14.645	13.269	14.239
	Guaraná	788	825	1.080	902	1.235	759	1.762	1.870	883	832
	Laranja	32.530	37.812	37.541	45.385	49.629	52.485	57.403	51.261	63.495	56.751
Centro-Oeste	Limão	2.889	2.118	3.232	3.018	4.688	4.927	5.270	5.563	7.665	8.864
	Maçã	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Mamão	3.232	3.936	3.371	2.492	4.978	4.991	6.485	8.425	8.058	6.263
	Manga	6.175	4.739	8.293	5.569	3.728	2.868	3.755	2.206	3.310	2.701
	Maracujá	8.253	8.480	8.945	9.996	10.775	10.891	11.455	18.635	28.095	24.353
	Pera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pêssego	22	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tangerina	3.174	4.034	5.055	5.754	6.362	6.082	6.366	7.406	7.774	9.212
	Uva	6.486	4.889	5.603	6.864	5.952	7.894	8.837	9.328	12.433	13.694
	Total	186.013	208.245	180.609	214.906	251.366	271.596	302.874	286.052	320.885	336.822

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal