



UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

ALONSO BARROS DA SILVA JÚNIOR

DISTORÇÕES E CONTRADIÇÕES NO CINTURÃO CITRÍCOLA ALAGOANO:
Aspectos da Produção e Comercialização Agrícola entre 2008 e 2011

MACEIÓ

2014

ALONSO BARROS DA SILVA JÚNIOR

DISTORÇÕES E CONTRADIÇÕES NO CINTURÃO CITRÍCOLA ALAGOANO:

Aspectos da Produção e Comercialização Agrícola entre 2008 e 2011

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada da Universidade Federal de Alagoas, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Economia Aplicada.

Orientador: Prof. Dr. André Maia Gomes Lages

MACEIÓ

2014

Dedico este trabalho a meu pai (*in memoriam*), e a minha mãe, por todo o apoio, carinho e compreensão nos momentos mais difíceis da minha vida, e por terem sido meu alicerce e contribuído para minha formação até hoje.

Agradecimentos

À Universidade Federal de Alagoas (UFAL) e a Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEAC) pela estrutura e apoio dados para a formação de profissionais no Estado de Alagoas.

Aos meus familiares, sem qualquer distinção, e amigos pela ajuda e compreensão durante esse período.

Ao Professor Dr. André Maia Gomes Lages, pela oportunidade e pelo privilégio me conferido ao ser não apenas meu orientador, mas acima de tudo, um grande amigo, e aos Professores Thierry Prates e Ana Milani, do Curso de Mestrado em Economia Aplicada (CMEA) da UFAL, pelas sugestões e orientações no processo de qualificação.

Aos meus companheiros de labuta no Curso de Mestrado em Economia Aplicada (CMEA), em especial, Fábio Correia; José Francisco Amorim e José Jeferson, e a todos os professores por ajudarem na minha formação, sem esquecer carinhosamente do professor Cid Olival, pelas orientações pontuais nos momentos que necessitei.

Agradeço também ao SEBRAE, em nome da Coordenadora do projeto APL Fruticultura no Vale do Mundaú, Cristina Loureiro e Thêmis Monteiro, a Ex-Consultora do APL Fruticultura no Vale do Mundaú, Leila Flávia, e ao Presidente da COOPLAL (Cooperativa dos Produtores de Laranja Lima do Vale do Mundaú), Antônio Carlos, pela obtenção dos dados para desenvolvimento deste trabalho.

Por uma contribuição pontual importante, o economista Ricardo de Maya Gomes Simões, a ex-secretária de turismo do município de União dos Palmares, Izabel Helena Padilha Maia Gomes, além da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Alagoas (FAPEAL), pelo financiamento me conferido durante os dois anos de mestrado, e ao amigo Denival Durval, por sua presteza no fornecimento de informações significativas para realização desta pesquisa.

“Os agricultores não são familiares por opção, mas por
restrição.”

(Antônio Márcio Buainain)

Resumo

O presente trabalho apresenta como ideia principal um estudo das distorções e contradições no cinturão citrícola alagoano: aspectos da produção e comercialização agrícola entre 2008 e 2011. Estudar o processo de comercialização de um produto agrícola em uma cidade ou região é de fundamental importância, pois possibilita geração de conhecimento de como o mercado funciona e se comporta. Ao se falar, portanto, em culturas citrícolas, não há como ignorar variedades como a laranja lima, que é a principal variedade de citros produzida e comercializada no estado de Alagoas, e a única com grande importância econômica e social, graças ao seu enraizamento histórico. Os dados coletados para a dissertação demonstram que existe uma forte concentração de estabelecimentos produtores de laranja na região denominada como vale do mundaú, além de uma grande concentração produtiva, que representa mais de 90% da produção do estado, destinada para a CEASA/AL. Apesar desse forte enraizamento e todas as condições edafoclimáticas apresentadas, isso não se traduz em desenvolvimento para a região, haja vista os índices de desenvolvimento humano (IDH) que apresentam os municípios da região como sendo um dos piores dentro do Estado. Fato esse que só vem a confirmar a hipótese de que apesar de todo potencial e dos fatores que elevam a região como polo produtor de laranja em Alagoas, isso não se reflete em desenvolvimento econômico e social, pelo fato de que a maior parte da renda gerada pela produção de laranja ficar nas mãos dos atravessadores devido as distorções provocadas por esses agentes intermediários durante o processo de comercialização. O trabalho verificou também através do modelo de análise de transmissão de preços e margens de comercialização, que os produtores em nada interferem na formação de preço dentro do canal de comercialização do produto até chegar ao mercado atacadista, ou seja, existe certa dificuldade em se repassar o preço do produtor para o atacado que não sofre influência na sua formação de preço, além de existir uma forte distorção de preços do produtor para o atacadista, que na maior parte dos quatro anos estudados, detém uma margem relativa negativa, caracterizando assim prejuízo, graças a uma maior volatilidade dos seus preços em relação aos preços praticados pelo produtor, que se caracteriza por uma estabilidade maior, inerente as condições de mercado.

Palavras-chave: Ceasa. Índice de Desenvolvimento Humano. Produtor. Laranja.

Abstract

This paper presents a study as the main idea of the distortions and contradictions in Alagoas citrus belt: aspects of agricultural production and marketing between 2008 and 2011. Studying the process of marketing an agricultural product in a city or region is of fundamental importance, since it enables the generation of knowledge of how the market works and behaves. In speaking thus in citrus crops, cannot be ignored varieties like orange lime, which is the main citrus variety produced and marketed in the State of Alagoas, and only with great economic and social importance, thanks to its historical roots. The data collected for this dissertation show that there is a strong concentration of establishments orange producers in the region known as Valley Mundaú, plus a large concentration of production, which represents more than 90% of the state, intended for CEASA / AL. Despite this strong rooting and all edafo climate presented, this does not translate into development for the region, given the human development index (HDI) which present the municipalities of the region as one of the worst in the state. A fact that only confirm the hypothesis that potential and despite all of the factors that elevate the region as polo orange producer in Alagoas, this is not reflected in economic and social development, the fact that most of the income generated by orange production remain in the hands of middlemen because the distortions produced by intermediaries during the marketing process. The study also found through the analysis model of price transmission and marketing margins, producers at all interfere with pricing within the marketing channel the product to reach the wholesale market, ie, there is some difficulty in passing on the producer price for wholesale that is not influenced in its pricing, plus there is a strong distortion of producer prices for wholesale, which in most of the four years studied, has a negative relative margin, thus demonstrating prejudice, thanks to greater volatility in their prices relative to the prices charged by the producer, which is characterized by greater stability, inherent market conditions.

Key-words: Ceasa. human development index. Producer. Orange.

Lista de Tabelas

Tabela :1 Evolução Média dos Preços da Laranja (cx com 40 kg) no Brasil.....	48
Tabela 2: Indicadores Socioeconômicos dos Municípios que Compõem o APL Fruticultura no Vale do Mundaú.....	64
Tabela 3: Sexo dos Produtores de Laranja do APL.....	71
Tabela4: Faixa Etária dos Produtores de Laranja do APL.....	71
Tabela 5: Escolaridade dos Produtores de Laranja do APL.....	72
Tabela 6: Grau de Satisfação dos Produtores de Laranja do APL com as Ações do Governo.....	72
Tabela 7: O que os Produtores Esperam do Governo para Minimizar os Problemas Referentes ao Cultivo da Laranja no APL.....	73
Tabela 8: Outra Ocupação/Fonte de Renda dos Produtores de Laranja do APL.....	74
Tabela 9: Números e Valores dos Projetos (preços correntes) da COOPLAL para a CONAB..	75
Tabela 10: Volumes (kg) Mensais e Anuais de Laranja Lima Comercializados na CEASA-AL, no Período de Janeiro de 2008 até Dezembro de 2011.....	87
Tabela 11: Volume Total e Médio da Laranja Lima Comercializada na CEASA/AL, no Período de 2008 até 2011, em Kg.....	88
Tabela 12: Quociente Locacional da Mesorregião do Leste Alagoano, Microrregião Serrana dos Quilombos e Microrregião da Mata Alagoana.....	90
Tabela 13: Coeficiente de Localização da Mesorregião do Leste Alagoano, Microrregião Serrana dos Quilombos e Microrregião da Mata Alagoana.....	91
Tabela 14: IDH dos Municípios que Compõem o Cinturão Citrícola Alagoano.....	92
Tabela 15: Preço Médio, Margens Bruta e Relativa da Laranja Lima nos Segmentos Produtor e Atacado.....	94
Tabela 16: Estatística de Regressão da Elasticidade Transmissão de Preços da Laranja Lima do Produtor para o Atacado em Alagoas.....	96

Lista de Figuras e Gráficos

Figura 1: Esquematização de uma Cadeia Produtiva.....	30
Figura 2: Cinturão Citrícola Brasileiro.....	52
Figura 3: Esquematização do Complexo Agroindustrial Citrícola Brasileiro.....	55
Figura 4: Mapeamento das Regiões do Estado Detentoras de APLs.....	68
Figura 5: Municípios que Fazem Parte do APL Fruticulturano Vale do Mundaú.....	70
Figura 6: Representação Esquemática da Cadeia Produtiva da Laranja Lima em Alagoas, e Instituições de Apoio.....	74
Gráfico1: Evolução da Produção de Laranja no Brasil por Tonelada.....	47
Gráfico 2: Produção em (t) e Área em (ha) dos Principais Estados Produtores de Laranja.....	50
Gráfico 3: Produção em (%) e área em (%) dos principais Estados produtores de laranja.....	50
Gráfico 4: Comportamento dos Preços da Laranja nos Segmentos Produtor e Atacado.....	95

Lista de Siglas

APL - Arranjo Produtivo Local

CARGIL – Cargil Agrícola S.A

CEASA - Central de Abastecimento de Alagoas

CITRUSBR - Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos

CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento

COOPLAL - Cooperativa dos Produtores de Laranja Lima de Alagoas

DIEESE - Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

FAO - Food and Agriculture Organization (Organização para Alimentação e Agricultura)

FRUTESP – Coinbra Frutesp Agroindustrial LTDA

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDERAL - Instituto de Desenvolvimento Rural e Abastecimento de Alagoas

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

PAA - Programa de Aquisição de Alimentos

PIB - Produto Interno Bruto

PNAE - *Programa Nacional de Alimentação Escolar*

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

SEAGRI - Secretaria de Agricultura de Alagoas

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas

SEPLANDE - Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas

SLCC - Suco de Laranja Concentrado Congelado

SPL - Sistema Produtivo Local

UE - União Europeia

SUMÁRIO

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	13
1.1 Introdução.....	13
1.2 Problemas e Objetivos da Dissertação.....	15
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA: AMBIENTE INSTITUCIONAL E ASPECTOS DA CADEIA PRODUTIVA.....	17
2.1 Caracterização do Subdesenvolvimento.....	18
2.2 Desenvolvimento Endógeno (O que é?).....	20
2.3 Relação Comércio e Desenvolvimento.....	23
2.4 Cadeia Produtiva.....	28
2.5 O Ambiente Institucional Local Impede a Endogeneização do Desenvolvimento?.....	35
2.6 Como surgiu, e Por que Arranjo Produtivo Local (APL).....	38
3 A ECONOMIA CITRÍCOLA.....	45
3.1 A Citricultura no Brasil.....	45
3.2 O Retrato da Produção Brasileira de Laranja.....	49
3.3 O Cinturão Citrícola Brasileiro.....	51
3.4 Cadeia Produtiva da Laranja no Brasil.....	53
3.5 Cadeia Produtiva da Laranja em Alagoas.....	57
3.6 Caracterização Socioeconômica dos Municípios que Compõe o APL Laranja no Vale do Mundaú.....	60
3.6.1 Branquinha – AL.....	60
3.6.2 Ibateguara – AL.....	61
3.6.3 Santana do Mundaú – AL.....	61
3.6.4 São José da Laje – AL.....	62
3.6.5 União dos Palmares – AL.....	63
3.7 Como Surgiram o PAPL e o APL Fruticultura no Vale do Mundaú.....	67
3.8 Perfil dos Produtores de Laranja Lima do APL.....	71
3.9 Indústria da Laranja em Alagoas.....	74
4 REFERENCIAL METODOLÓGICO.....	77
4.1 Abordagem Metodológica.....	77
4.2 Modelo Econométrico.....	81
5 VOLUME, PROCEDÊNCIA, MARGENS DE COMERCIALIZAÇÃO E TRANSMISSÃO DE PREÇO DA LARANJA LIMA EM ALAGOAS.....	84
5.1 O Abastecimento Alimentar em Alagoas.....	84
5.2 Volume de Comercialização e Procedência da Laranja Lima em Alagoas.....	86
5.3 Distribuição Espacial do Setor Citrícola em Alagoas como Forma de Mensurar o Desenvolvimento Local.....	89
5.4 Margens de Comercialização e Transmissão de Preços.....	93
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	99

BIBLIOGRAFIA	102
GLOSSÁRIO	111
ANEXOS	114

1 Considerações Iniciais

1.1 Introdução

Esse estudo procura analisar alguns aspectos da comercialização e os mecanismos de formação e transmissão de preços, entre os níveis de produtor e atacadista, da laranja lima em Alagoas, tendo como base de dados a CEASA/AL e COOPLAL, além da análise de volume de comercialização e procedência desse produto na CEASA/AL. Conforme destaca Barros (2007), os preços dos produtos agrícolas, em geral, são considerados como o reflexo da interação que ocorre entre produtores e consumidores, porém, claro deve está que esses agentes (produtores e consumidores) fazem parte de um canal de comercialização que, a depender do seu tamanho, pode influenciar de forma mais intensa na determinação dos preços destes produtos. Isso acontece, porque dentro deste canal estão inseridos varejistas, atacadistas, armazenadores, beneficiadores, transportadores etc. Portanto, essa situação é específica de cada região e situações específicas. Existem casos em que a figura do atacadista como é convencionalmente conhecido não aparece no circuito de comercialização.

Nesse contexto, será estabelecido um vínculo com o processo de desenvolvimento da região. Por que a principal atividade econômica não conseguiu gerar avanços no processo de desenvolvimento? Nesse quadro, estão no escopo da dissertação análises comparativas interregionais e intraregionais com vistas à qualificação dos resultados e baseadas prioritariamente em dados secundários já disponíveis. Isso significa definir as diferenças concernentes a preços, margem de comercialização absoluta, margem de comercialização relativa, além da análise dos métodos sistemáticos definidas por Marques e Aguiar (1993) e Mendes e Padilha Júnior (2007). A pesquisa diagnostica todo canal de comercialização da laranja, revelando os gargalos e seu impacto que compõem tal processo, observando informações relevantes no que diz respeito da participação na formação do preço final do produto em relação ao preço pago ao produtor. Além disso, verificar as margens absolutas e relativas de cada etapa do processo de comercialização. Essa parte objetiva verificar se ocorrem distorções nesse caso do tipo interferência indevida de agentes intermediários no processo.

Com a execução desse trabalho espera-se fazer uma real análise da comercialização desse produto, do produtor até o mercado atacadista via IDERAL/CEASA, sem desconsiderar a etapa do varejo. Apesar de que a partir desse ponto, quando o canal de comercialização toma o rumo do varejo, isso o torna mais distante do objetivo central do trabalho. Com isso, espera-

se ser possível orientar produtores, técnicos e o setor público na adoção de políticas que estimulem e fortaleçam a produção interna que já está enraizada na região, mas agora com maior agregação de valor e participação do produtor na absorção da renda gerada nessa produção. Esse enraizamento veio bem antes da chegada do apoio do governo estadual com a política de apl.

Claro deve estar que tal política já foi consequência desse enraizamento, e que busca, direta ou indiretamente, permitir uma maior participação do produtor na formação dos preços dos produtos finais oriundos da matéria-prima local. As economias externas consequentes de um apl e a agregação de valor articulada pode permitir que a renda gerada no local se traduza em um processo endógeno de desenvolvimento que teima em não acontecer naquela área. Observando-se que esse entrave ao desenvolvimento está alheio a receita que é gerada na região advinda da produção de laranja, o problema em questão é mostrar o vazamento de renda da região via interferência dos intermediários, e sinalizado através dos indicadores de desenvolvimento.

A partir dessas informações a dissertação está, a princípio, dividida em seis etapas, incluindo esta inicial. A segunda seção será dedicada a fundamentação teórica e analítica do trabalho. Isso compreende a utilização do embasamento teórico sobre cadeia produtiva concebida por Batalha (2009), e complementada pela contribuição do grupo Pensa da USP sobre o tema. Nesse último caso, sua importância se verifica pela adequada relação que os pesquisadores desse grupo de pesquisa fazem do tema cadeia produtiva com a questão do ambiente institucional. Por isso a inserção principalmente da contribuição de Williamson (1996) e North (1990). Os autores da USP (Pensa) conseguiram desenvolver um arcabouço analítico apropriado para esse trabalho, já Batalha (2009) e sua equipe diferenciam bem cadeia produtiva de complexo agroindustrial, além de ter uma abordagem específica para agricultura familiar. A terceira seção compreende uma análise histórica do surgimento e do desenvolvimento da citricultura no Brasil, apontando as principais regiões produtoras e exportadoras desta que é uma das principais commodities agrícolas brasileiras, especificamente no quesito suco de laranja.

A quarta seção será apresentada a metodologia utilizada para coleta e tratamento dos dados, além de explicitar o modelo econométrico utilizado para análise empírica dos resultados finais. Na quinta seção, é feita uma análise das distorções dos canais de comercialização da laranja em Alagoas, fazendo um estudo sobre margens de comercialização e transmissão de preço, além de uma análise sobre o volume de comercialização e

procedência da laranja comercializada via IDERAL/CEASA. Para o estudo de margem e transmissão de preço a metodologia utilizada será conforme indicada por Marques e Aguiar (1993). Essa visão será complementada também por uso de alguns indicadores de localização e especialização que poderão dar sinais da vitalidade do setor citrícola associados aos fundamentos teóricos escolhidos para esse trabalho. E na sexta e última seção serão apresentadas as considerações finais do trabalho.

1.2 Problemas e Objetivos da Dissertação

Um dos principais referenciais teóricos abordados nesse trabalho está baseado no argumento de Barros (2007), de que o mecanismo de formação de preços nos vários setores do mercado opera sob dependência de uma superestrutura institucional e que esta é determinada, principalmente, pelo grau de competitividade do mercado e pelo grau e o tipo de intervenção governamental no mesmo. Daí resulta um mecanismo de transmissão de preços do produtor para o consumidor, e vice-versa, através do setor de intermediação. Esse mecanismo deve refletir também o grau de apropriação – que pode ser verificado nas margens de comercialização – por parte dos intermediários do dispêndio dos consumidores naquele tipo de produto. Os preços agrícolas variam continuamente em decorrência de fatores e choques que, a princípio, podem ter diversas causas, por exemplo, entressafra ou quebra de safra decorrente de catástrofes naturais ou derivadas de pragas e doenças. Um exemplo típico pode ser facilmente verificado nas gôndolas dos supermercados, como no caso do preço do feijão. Qualquer acidente climático tem levado a verdadeiros choques de preços para cima, realçando queda na oferta agrícola do referido produto, como o ocorrido em Irecê, na Bahia. Uma forte estiagem que atingiu toda a região nordeste, ocasionou perda significativa da safra de feijão, nesta que é uma grande região produtora de leguminosa, provocando um grande desabastecimento do produto, fazendo, assim, elevar o seu preço.

Com isso, esse trabalho de pesquisa visa analisar as distorções e contradições no cinturão citrícola alagoano, seus aspectos da produção e comercialização agrícola entre 2008 e 2011. Nesse quadro, será realçada a importância de uma política de APL articulada à consolidação de uma cadeia produtiva como um dos fatores que permitem a endogeneização do processo de desenvolvimento.

Por isso, parte-se aqui da hipótese de que as distorções causadas no processo de comercialização impedem um processo de endogeneização do desenvolvimento nos municípios produtores de laranja lima em Alagoas.

Já os objetivos específicos são:

- (I) Análise do volume de comercialização, procedência e preços da laranja lima, comercializado na CEASA-AL, nos anos de 2008, 2009, 2010 e 2011.
- (II) Definir as margens absolutas e relativa de comercialização para cada etapa do processo de comercialização e a análise de transmissão de preços do produtor para o atacado sem menosprezar a importância do varejo, seguindo a robusta metodologia de Marques & Aguiar (1993).

Com base nessas informações, pretende-se mostrar que mesmo com todo o potencial produtivo e todo o processo de enraizamento histórico, além de suas condições edafoclimáticas que favorecem a produção da laranja lima, a região do Vale do Mundaú não consegue se desenvolver, e pode parecer está condenada ao subdesenvolvimento econômico e social.

2 Fundamentação Teórica: Ambiente Institucional e Aspectos da Cadeia Produtiva

Nesta seção serão abordados alguns aspectos importantes com relação ao embasamento teórico sobre o agronegócio e a cadeia produtiva concebida por Batalha (2009), e complementada pela contribuição do grupo Pensa da USP sobre o tema, além da importância do ambiente institucional e seus aspectos que favorecem ou não o processo de desenvolvimento dentro de uma região com forte potencial para a agricultura.

Os diversos ramos da atividade, sejam elas econômicas, políticas ou sociais, estão diretamente ligadas à produção, à transformação, à distribuição e ao consumo de produtos de origem tanto vegetal quanto animal, e isso têm merecido, ao longo do tempo, atenção especial das diversas entidades da sociedade civil. A origem dessa atenção está ligada, fundamentalmente, a importância que esses produtos, especialmente os alimentares, ocupam em qualquer extrato social. Além do seu aspecto mais imediatista, que é a ingestão para a manutenção da vida, os alimentos ainda estão ligados a fatores sociais e psicológicos que interferem no comportamento humano, além da sua identidade cultural, no que se refere aos hábitos de consumo e aos costumes (BATALHA, 2005).

Segundo Batalha (2005), esse fato tem resultado em diversos trabalhos sobre os sistemas agroindustriais estabelecidos no Brasil durante essas últimas décadas, desde o surgimento desse conceito, onde os mesmos variam muito quanto a objetividade e os métodos de utilização.

Os pressupostos por trás do termo agronegócio, proposto anteriormente por Davis & Goldberg (1957), tinham como objetivo contribuir para a análise das atividades ligadas aos sistemas produtivos da agropecuária, por meio da internalização de conceitos e ideias que poderiam ser considerados únicos nessa teoria. O agronegócio foi definido inicialmente por esses pesquisadores como: “ a soma total das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas; as operações de produção nas propriedades agrícolas; o armazenamento, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles” (DAVIS & GOLDBERG, 1957, apud BATALHA, 2005, pag. 10).

Em outras análises, Goldberg (1968), utilizou esse conceito de forma mais generalizada para observar como os diversos sistemas de produção, como por exemplo, o trigo, a soja ou a própria laranja se comportam. Para tal, foi utilizado pelo pesquisador a denominação *commodity system approach* (CSA). Observa-se que essa análise tem por característica o

estudo de matérias primas, *commodity*, nesse caso, que dão origem a outros produtos, após o seu processo de beneficiamento.

Embora no contexto desenvolvido por Goldberg (1968), o ambiente institucional não esteja caracterizado, os trabalhos baseados no *commodity system approach* não dispensam a importância desse tipo de estudo. Diante disso, estudos mais recentes produzidos pelo Grupo Pensa (USP) no Brasil, trabalham com essa perspectiva, intensificando e ressaltando a importância do ambiente institucional, mostrando o papel das instituições, acoplando uma nova vertente analítica aos trabalhos de Goldberg (ZYLBERSZTAJN & NEVES, 2000).

2.1 Caracterização do Subdesenvolvimento

Segundo Brandão (2012), o subdesenvolvimento está intrínseco ao processo de desenvolvimento. Não é apenas uma etapa do processo de desenvolvimento, e sim está inserido no processo global, ou seja, inserido na contextualização do processo de transformação ou expansão do capitalismo. O subdesenvolvimento faz parte do processo de desenvolvimento, ou seja, significa dizer que o subdesenvolvimento é um processo crônico do desenvolvimento, fato esse que o torna incapaz ou difícil de ser superado, devido a problemas estruturais dentro desse processo. Partindo-se dessa concepção, Segundo Furtado (1961 apud PEREIRA, 2013, pag. 2;3) afirma que:

O subdesenvolvimento é o subproduto do desenvolvimento, ou seja, é uma estrutura historicamente determinada pela evolução do capitalismo europeu. O subdesenvolvimento corresponde a uma configuração específica da periferia do sistema capitalista, que se reproduz em diferentes níveis de crescimento. O subdesenvolvimento não é uma etapa histórica comum a todos os países, mas sim, um dos possíveis resultados da evolução da economia mundial moderna, fomentada pelo advento da Revolução Industrial, na Europa do século XVIII.

Portanto, no que se refere as suas especificidades, os países subdesenvolvidos, em geral, são caracterizados, por terem na economia agrícola, um papel fundamental dentro do processo capitalista. Isso significa dizer que em regiões onde a agricultura é base da sua economia, os trabalhadores em sua maioria, são trabalhadores camponeses, fato esse que ajuda ainda mais a intensificar o processo de subdesenvolvimento, principalmente devido a falta de qualificação desses trabalhadores em desenvolver algum outro tipo de atividade que não esteja ligada as atividades rurais, mesmo que essas atividades ainda detenham de tecnologia e inovação (FURTADO,1964).

Outro fato que deve ser considerado é que as famílias que se caracterizam por terem renda baixa, gastam a maior parte do seu orçamento justamente com alimentos, resultando assim na predominância da agricultura como atividade principal destes países ou regiões. Isso

também resulta do fato dessa força de trabalho se dirigir para a atividade rural, já que o capital *per capita* é baixo. Entretanto, essa teoria explica apenas parcialmente o processo de subdesenvolvimento. Fato é que o que ocorre, geralmente, é que países pobres tendem a ser eminentemente agrícola, ou seja, tendem a se especializar na atividade agrícola, enquanto que países com maior grau de desenvolvimento tendem a buscar o processo de industrialização (LEIBENSTEIN, 1967).

Apesar disso, para Furtado (1961) é possível superar o subdesenvolvimento, que parece crônico e difícil de ser resolvido, pois os países ou regiões subdesenvolvidas não estão condenados a dependência ou atraso, pelo contrário, à medida que esse subdesenvolvimento é uma característica da nossa formação histórica específica, é possível ela ser superada. Contudo, a sua superação, depende diretamente da industrialização e do fortalecimento do mercado interno.

É de fundamental importância, portanto, é de fundamental importância as decisões tomadas no âmbito político e econômico com vistas a superar o subdesenvolvimento. Investimentos na infraestrutura e na indústria são determinantes para se romper com o subdesenvolvimento e com a pobreza, consequência desse subdesenvolvimento. Isso só é possível a partir do momento em que o poder público tome para si a responsabilidade em investir com o objetivo de fomentar o desenvolvimento, abrindo caminho para a criação de empresas, com vistas a estimular o aumento da produção e qualificação da mão-de-obra disponível (FURTADO, 1980).

Com isso, é possível concluir que o processo de industrialização é indispensável como ponto de partida para se gerar o tão sonhado desenvolvimento. Para isso, Furtado (1980 apud PEREIRA, 2013, pag. 4;5) afirma que:

A industrialização somente produz desenvolvimento, quando ela é fomentada pelo mercado interno e é conduzida por um critério social. Um projeto de desenvolvimento que se assenta em tais bases, promove, além de crescimento econômico, bem-estar social, liberdade, cidadania e integração nacional. Na sua concepção, um desenvolvimento autodeterminado e autossustentado, somente se realizam com a participação estatal. Ou seja, o Estado é o instrumento responsável pela promoção do desenvolvimento, à medida que é o único, capaz de identificar e perseguir as necessidades sociais.

Conforme Brandão (2012), o que se pode perceber é que essas e outras características tornam difíceis de ser possível superar o subdesenvolvimento, tanto graças ao perfil político, quanto cultural dessas regiões ou países que vislumbram o tão sonhado desenvolvimento. Para isso, é preciso observar os potenciais intrínsecos a essa sociedade para que seja possível investir, baseado no perfil e nas potencialidades características dessa sociedade.

Não há condições de romper com o subdesenvolvimento, que parece crônico em determinadas regiões no planeta, sem que seja estimulado avanços no capital social, e inserido dentro do processo a cultura do empreendedorismo com vistas a competitividade, respeitando as características locais. Além disso, deve ser fomentado o processo de industrialização, e paralelamente estimulando o mercado interno.

2.2 Desenvolvimento Endógeno (O que é?)

Segundo Gomes (2005), os países de economias emergentes não obtiveram um desenvolvimento na mesma medida que outras sociedades, graças ao fato de que, no caso dessas economias atrasadas, não foi possível obter um ambiente institucional satisfatório a ponto de permitir um nível de evolução no que se refere a criação de um mercado capaz de fazer com que as negociações econômicas pudessem ocorrer de forma a minimizar custos e garantir os direitos de propriedade.

Para North (1993, apud GOMES, 2005, pag. 9), os arranjos institucionais desses países de economias emergentes, não eram suficientes para proporcionar um processo de desenvolvimento próximo dos países desenvolvidos, mesmo evoluindo no seu processo institucional, e com isso de obtendo retornos econômicos crescentes. O autor cita inclusive um exemplo da pirataria, como forma de demonstrar o que ele acredita que ocorra nesses países “atrasados”, dizendo que, nesse caso específico, não ocorre geração alguma de riqueza, apenas transferência de renda de alguns indivíduos para outros, ou seja, o arranjo institucional citado por ele não era capaz de promover um processo de desenvolvimento produtivo, muito menos reduzir custos.

O desenvolvimento vem, ao longo dos anos, se transformando em um assunto de relevante importância no Brasil, em especial, com o surgimento das discussões territoriais no que se refere a sua importância como forma de engendrar o processo de desenvolvimento. Daí surge o conceito de desenvolvimento regional como forma de romper com a pobreza, proporcionando, de alguma forma, um ambiente propício para a inclusão social e proteção do meio ambiente, como forma de promover esse desenvolvimento (AZEVEDO, 2000). Entretanto, no que se refere ao IDH, o tema meio ambiente ainda não foi inserido, mesmo com a importância que deve ser depositada nesse tema, em especial, e sua relação direta com a agricultura, como forma de promover o desenvolvimento sustentável.

Graças as mudanças estruturais provocadas por crises econômicas e queda do perfil ou padrão industrial de muitas regiões, por um lado, e em contrapartida, pelo surgimento de outras regiões com um novo perfil ou uma nova característica industrial, resultaram nas transformações das teorias voltadas para o desenvolvimento regional (AMARAL FILHO, 2001).

Amaral Filho (2001) observa que esse novo perfil industrial é reflexo das mudanças ocorridas no setor industrial no que se refere a sua organização e forma de produção, como também por aspectos referentes ao processo de globalização e abertura econômica. No que se refere a organização e produção das firmas, o autor cita uma maior flexibilização e descentralização, tanto dentro quanto fora das organizações, já no que se refere ao processo de globalização, refletindo na abertura comercial dos países e nas trocas comerciais que essa nova situação ocasionou, isso provocou uma modificação na estrutura de custos e preços praticados pelas empresas, resultando em tomadas de decisão levando-se em consideração fatores locais no que se refere a competitividade das firmas.

Nos últimos anos, emergiu por partes dos pesquisadores e formuladores de políticas públicas o interesse relacionados com o desenvolvimento territorial, sempre com o mesmo objetivo, buscar de alguma forma retratar a realidade local com o intuito de minimizar, se não acabar com o processo de subdesenvolvimento que parece crônico e difícil de resolver. Com isso, Silveira et al (1999 apud AZEVEDO, 2000, pag. 53) afirma que:

Esses interesses emanam de diferentes tipos de atores: de um lado, as próprias comunidades se mobilizam em torno de ações visando a superar seus déficits em matéria de infraestrutura; pequenos produtores se organizando em cooperativas para melhor fazer frente a força dos monopólios e oligopólios; por fim, de certo número de prefeitos eleitos com maior visão social que se engajam na criação de condições locais favoráveis ao desenvolvimento de suas municipalidades.

Conforme destaca Amaral Filho (1995), desde o fim da década de 1980, ao passo que muitas empresas apresentam um processo de fusões, aquisições e subcontratações e os países se apresentam com um novo perfil econômico, com abertura econômica com vistas a negociar com outras nações, proporcionando, assim, um maior fluxo de capital produtivo e especulativo, o interior desses países se apresentam de uma forma bem peculiar, ou seja, apresentam um processo de internacionalização dos recursos e dos meios de produção. Isso se caracteriza claramente uma mudança no perfil das organizações territoriais no que se refere ao papel que essas organizações desejam ter dentro do setor industrial.

A definição de desenvolvimento endógeno sobre o caráter regional caracteriza-se como uma forma de crescimento e agregação de valor para dentro da região em questão, no que se refere ao processo de produção, refletindo na retenção de excedente produzido pela região, além, também, de uma atração de excedente de outras regiões periféricas, resultando em aquecimento no nível de emprego e renda na localidade, ou seja, a renda gerada na região não vaza para outras regiões, fica retida no local em que foi produzida, gerando ainda mais renda, investimento e aquecendo ainda mais a economia local (AMARAL FILHO, 1995).

Ainda segundo Amaral Filho (1995), é importante destacar dois fatores importantes bem observados, que são: a endogeneização do desenvolvimento é possível através da poupança local ou do excedente de produção regional, além da inserção tecnológica e da inovação gerada na economia local, bem como pode ser possível endogeneizar o desenvolvimento de fora para dentro da região, ou seja, esse processo não é autocentrado na economia local.

Portanto, os arranjos produtivos locais se tornaram um braço importante das políticas públicas com vista a proporcionar a endogeneização do desenvolvimento das regiões periféricas. No entanto, Cocco (1999 apud AZEVEDO, 2000, pag. 56) afirma que:

Essa expressão de APL engloba a diferenciação da noção de SPL dos países desenvolvidos ao designar uma aglomeração de agentes econômicos, políticos e sociais em um mesmo território na qual as ligações de cooperação são portadoras de vantagens econômicas. A escolha da expressão “arranjo produtivo” (em lugar de “sistema”) se explica pelas características das aglomerações locais, constituídas às vezes aleatoriamente, às vezes planejadas, que se encontram organizadas nas diferentes regiões do país.

O território se caracteriza por ser um espaço fértil para investimentos e ampliação de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento regional, proporcionando para os agentes locais nestas regiões, maior liberdade e dignidade, visando reduzir ou eliminar as disparidades sociais e a pobreza que parecem se perpetuar nestas localidades. Essa ação política deve se refletir numa melhora considerável da qualidade de vida desses agentes.

Para isso, é preciso uma constante ampliação dos investimentos e aperfeiçoamento em capital humano e social, para qualificar e tecnificar os agentes envolvidos nas atividades econômicas destas localidades, pois só assim será possível vislumbrar possibilidades para romper com o subdesenvolvimento local, transformando, assim, a realidade em que estão inseridos, cooperando para o crescimento territorial no que se refere as atividades e potencialidades regionais (FRANCO, 2000)

Como foi bem observado por Azevedo (2000), porém, práticas clientelistas ainda estão bem enraizadas nessas regiões com baixo capital humano e social. Isso é reflexo da forma como a gestão política é encarada e desenvolvida nesses territórios, tornando difícil ser possível romper com essas práticas que parecem fazer parte da formação econômica e social histórica perpetuada por décadas nessas localidades. O desafio é encontrar uma forma de combater esse tipo de situação com vistas a maior e melhor representatividade da população como um todo e não apenas uma pequena fração dela.

Graças a um padrão político e social limitado e bem definido, o Estado de Alagoas sofre contra as amarras para se libertar e conseguir definir um desenvolvimento que resulte num processo de diversificação da produção, do emprego e da renda, refletindo, assim, na endogeneização desse desenvolvimento. A monocultura da cana para exportação continua sendo a atividade preponderante no estado até hoje. As demais atividades agropecuárias, quando são realizadas, ainda são predominantemente do tipo subsistência; levando a um grau de desenvolvimento limitado.

O Estado como um todo, apesar de ter melhorado alguns de seus indicadores sociais, continua muita aquém do necessário e desejado para uma sociedade que busca o desenvolvimento.

2.3 Relação Comércio e Desenvolvimento

Segundo Brum & Heck (2008), inicialmente, a agricultura foi de fundamental importância como forma de desenvolvimento do setor industrial e de serviços nos diversos países em torno do mundo.

Entretanto, o momento em que se encontra a estrutura econômica desses países é que vai determinar a relevância da agricultura como forma de proporcionar o desenvolvimento, principalmente a depender das reais necessidades da população alocada nos territórios e sua forma de aproveitamento da terra para exploração com o objetivo de alcançar o progresso econômico com vistas a alcançar o desenvolvimento social. Portanto, o direcionamento de como proceder da melhor forma com vistas a alcançar esse objetivo, vai depender da conduta e dos interesses políticos sobre a agricultura, além das suas características tradicionais relativas ao território (NICHOLLS, 1972).

A Agricultura é demasiado importante, pois a soberania de um país pode ser posta em risco, a depender da sua capacidade de se autoabastecer. Além do que, apesar de ser uma

atividade com baixo valor agregado, na sua forma natural, o que inviabiliza que um país se torne rico apenas com a produção agrícola. Ela é uma atividade, no entanto, que gera lucratividade para seus exploradores, principalmente se utilizada em larga escala e com a utilização da tecnologia (BRUM & HECK, 2008).

Sabe-se também que uma boa parte da população pobre do mundo vive nos campos, e retiram o seu sustento da agricultura. Por consequência, é preciso, de alguma forma, romper com essa tendência para que essa fração da população possa se manter no campo com condições de produzir e elevar os estoques de alimentos em torno do planeta. Para isso, entretanto, é preciso investir de forma direta na qualificação dessa mão de obra, além de investir em pesquisa e inovação para que seja possível, inclusive, melhorar a sua forma de produção, influenciando até mesmo na dieta destes produtores, já que muitos deles produzem apenas para seu autossustento (SARRIS, 2001).

Para Medeiros & Brito (2009), a agricultura como forma de atividade econômica é fundamental para promover o desenvolvimento econômico em um país com todo o potencial agrícola como o Brasil. Haja vista que o agronegócio, que neste caso está apontada como sendo a agricultura voltada para a comercialização externa, é responsável por sustentar a balança comercial brasileira, principalmente em momentos de crises no setor industrial. Já a produção agrícola com vistas a atender o mercado interno é fundamental como forma de manter a soberania de um país, pois abastece a sua população, impossibilitando possíveis crises internas e vulnerabilidades diante de outros países, além de contribuir de forma direta para reduzir a fome da população brasileira.

Normalmente, a agricultura voltada para abastecer o mercado interno dispõe de menor acesso, ou até mesmo condições, de obter tecnologias de produção semelhantes aos grandes produtores que produzem para atender o mercado externo e todas as exigências requeridas por este mercado, tanto no que se refere a qualificação de mão de obra como práticas culturais, especialmente nas localidades mais atrasadas econômica e socialmente. Isso implica em sérias dificuldades de escoar a sua produção para os canais de comercialização, refletindo, assim, em uma maior dificuldade para superar o subdesenvolvimento.

Para que esses territórios possam superar o subdesenvolvimento, vislumbrando um ambiente mais propício para crescer e se desenvolver, é fundamental que a atividade agrícola possa trabalhar com foco na agregação de valor, e isso só será possível com a inserção do

processo de industrialização nas atividades agrícolas. Portanto, conforme afirma Mendes & Padilha Junior (2007, pag.23):

O desenvolvimento do sistema de comercialização está estreitamente relacionado com o desenvolvimento global da economia. À medida que o processo de desenvolvimento se amplia, a crescente concentração populacional em áreas urbanas, aliada aos aumentos reais da renda *per capita*, gera dois fatores fundamentais. O primeiro diz respeito à dependência, cada vez mais acentuada, da sociedade em relação ao sistema de comercialização. O segundo refere-se à mudança na composição e organização das atividades comerciais agrícolas, usualmente traduzidas na forma de um maior grau de especialização e eficiência.

Kuznets (1968, apud SARRIS, 2001, pag. 7), observou que, para que se possa avançar no processo de desenvolvimento, é fundamental que o progresso tecnológico deve caminhar tanto com a industrialização quanto com a atividade agrícola. Portanto, para o autor, as mudanças do perfil dos trabalhadores voltados para a agricultura e que migram para a indústria só é possível se for resultado de mudanças tecnológicas ocorridas tanto no setor agrícola quanto na própria indústria. É preciso uma modificação do padrão de produção agrícola para que se possa alcançar o tão sonhado crescimento econômico citado.

Para Brum & Heck (2008), é possível alcançar o tão sonhado crescimento econômico através da produção agrícola, entretanto, é preciso que seja incorporado dentro desta atividade, novas tecnologias, aumentando, inclusive suas áreas de produção. Esses fatores irão permitir elevados índices de produção com maior eficiência. Para que isso seja possível, porém, é preciso buscar alternativas de unir a produção camponesa com a indústria, justamente para que se possa agregar valor aos produtos, mesmo com toda a sua qualidade já natural.

Kalecki (1960, apud SARRIS, 2001, pag. 7) explica conceito semelhante, ao afirmar que era preciso equilibrar a produção de bens-salários com bens de capital para que se pudesse alcançar o tão sonhado crescimento. Para ele, sendo a atividade agrícola a base de nossa sustentação alimentar, peça chave para promover o desenvolvimento de uma determinada região, essa atividade era determinante para um processo de industrialização de sucesso para países como o Brasil, ou seja, ainda em processo de desenvolvimento.

Partindo-se desse princípio, a comercialização pode ser considerada como de fundamental significado para o desenvolvimento econômico, especialmente devido à importância dos sistemas de produção e comercialização para a formação e a preparação de

profissionais que por ventura desejam se aprimorar nesse processo, os quais são fundamentais para alcançar o desenvolvimento.

Normalmente, o comércio é determinante como forma de promover o processo de expansão da infraestrutura de uma região, com vistas a atender as suas necessidades, já que a infraestrutura posta anteriormente não é mais suficiente para atender as expectativas do setor. Entretanto, uma discussão é colocada em xeque, ou seja, muito se questiona se é o processo de comercialização crescente responsável por promover estímulos a investimentos em infraestrutura, ou são os investimentos em infraestrutura que se torna o vetor de desenvolvimento do comércio (MENDES & PADILHA JUNIOR, 2007).

Existem algumas variáveis importantes que podem promover tanto o desenvolvimento, como também ser influenciados por esse processo. No caso das variáveis que podem promover o desenvolvimento, são: distribuição de renda socialmente justa; economia de pleno emprego ou então com uma taxa muito baixa, permitindo que uma maior parcela da força de trabalho esteja efetivamente em atividade etc. No que se refere às variáveis que são influenciadas pelo processo de desenvolvimento, pode-se destacar: a possibilidade da adoção de novas tecnologias; aumento da renda *per capita*, qualificação de mão de obra etc (MENDES, 2007).

Um grande número de pequenos concorrentes sem capacidade de unilateralmente determinar os rumos do mercado, aliado a muitos intermediários dentro do processo de comercialização, que reflete em baixo apoderamento da renda por parte do agricultor, proporcionando baixa capacidade produtiva, escassez de capital, baixa capacidade de investimentos em tecnologia e capital humano, além de altos índices de analfabetismo, são condições semelhantes aos países em desenvolvimento.

Superar a pobreza agrícola é preciso, mas para isso é necessário investimentos pontuais, especialmente para os agricultores familiares e de subsistência, que são responsáveis por atender 80% da população dos países em desenvolvimento, é o que mostra o relatório da ONU, intitulado **Smallholders, food security, and the environment**, que em português que dizer “**Pequenos Agricultores, Segurança Alimentar e Meio Ambiente**”, e divulgado no ano de 2013. Esse mesmo relatório mostra que 1,4 milhão de pessoas que sobrevivem com 1,25 dólar por dia, dependem, em grande parte, da agricultura como forma de subsistência. Entretanto para que isso ocorra é preciso romper com o círculo vicioso que parece não ter fim e que é responsável pela perpetuação da pobreza nesses territórios.

Países como o Brasil, que vislumbram o desenvolvimento, caracterizam-se por particularidades no que se refere ao processo de produção agrícola. Ao mesmo tempo em que se observa em determinadas regiões do país uma agricultura forte e pulsante, com elevado poder tecnológico, inovação e investimentos em P&D, outras regiões do país ainda tentam sobreviver na base da subsistência, e do extrativismo, sem o menor investimento no que se refere a qualificação técnica ou qualquer outro estímulo a melhoria no seu processo produtivo.

Produtos como, por exemplo, a cana-de-açúcar e a soja caracterizam-se por maiores investimento em qualificação dos seus processos produtivos, inovação e competitividade, até porque são culturas que exigem maior extensão. Por outro lado, as culturas do tipo subsistência, como as hortaliças e leguminosas de menor porte, caracterizam-se ainda um perfil mais rudimentar no que se refere a produção e até mesmo a comercialização, pois são produtos que visam o mercado interno, muito mais do que o mercado externo, até por serem matérias primas para *commodities* agrícolas.

Estas características relacionadas aos processos produtivos das diversas culturas, permitem dentro do processo de comercialização, a depender da cultura trabalhada, além de maior eficiência durante todo o processo que vai da produção até a entrega do produto, uma redução significativa de intermediários que se apoderam da maior parte da renda gerada no setor, permitindo, assim, maior endogeneização da renda por parte do produtor, que, diga-se de passagem, é o que detém os maiores riscos de prejuízo durante todo o sistema.

Já no que se refere a produtos com menor eficiência produtiva e menor eficiência de comercialização, um maior número de pequenos produtores, compradores, vendedores e intermediários, esse último que normalmente retém a maior parte da renda gerada no processo de produção e comercialização, implica, assim, em uma menor endogeneização da renda por parte do produtor durante todo o processo de comercialização até chegar ao consumidor final.

Com o advento do desenvolvimento econômico, algumas mudanças estruturais ocorreram para promover a melhoria e a evolução dentro do processo de comercialização, com vistas a melhoria da qualidade de vida dos agentes envolvidos nesse processo, além do que, esses mesmos agentes precisam-se moldar a um nova realidade que se apresenta, para poder sair de uma situação de subdesenvolvimento e galgar uma nova realidade.

A ineficiência do sistema de comercialização é considerada pelas teorias de desenvolvimento econômico como responsável pelo chamado círculo vicioso que mantêm e

perpetua a pobreza nesses países de desenvolvimento retardado, muito por causa do excesso de atravessadores que se apoderam da maior parte da renda gerada nos canais de comercialização ou das cadeias de produção agrícola (MENDES, 2007).

A comercialização, muitas vezes, é observada de forma negativa, principalmente nos países emergentes, graças a ineficiência de alguns setores e do perfil produtivo de algumas atividades agrícolas. Essa ineficiência muitas vezes tem como resultado a elevação de custos durante todo o processo que vai da produção até o consumidor final, que por ventura, acaba ficando com a maior parte do prejuízo de toda essa ineficiência.

Dessa forma, as políticas de âmbito governamental devem ser voltadas para atender as especificidades de cada região ou município. É preciso buscar desenvolver as cadeias produtivas de cada região, respeitando suas características e agregando valor ao que é produzido por ela, só assim se pode vislumbrar condições suficientes para tentar sair do subdesenvolvimento e caminhar em busca de uma melhor qualidade de vida para as regiões que tem na agricultura a sua principal atividade.

2.4 Cadeia Produtiva

A cadeia produtiva pode ser caracterizada como uma sequência de empresas ou setores da atividade econômica com interdependência entre seus segmentos de compra e venda. Estão divididas por elos, onde cada elo da cadeia realiza uma etapa do processo de transformação e transferência dos insumos, beneficiando a matéria prima durante todo esse processo até chegar ao consumidor final. A noção de cadeia é usualmente empregada na indústria de transformação, em que é clara a noção de ligações para frente e para trás no processo produtivo (DIEESE, 2005).

Segundo Oliveira (2011), a definição de cadeia produtiva é um termo recente no ambiente das instituições que trabalham com estudos referentes ao setor agropecuário brasileiro. O estudo do conceito de cadeia produtiva está definido a partir do agronegócio e da definição sobre as *filières*, este último termo, cunhado na literatura francesa, como uma forma de definir ou determinar as relações que surgem como uma maneira de possibilitar a interação na produção agrícola até o seu destino final, que é a mesa do consumidor. Para Cooper, Lambert & Pagh (1997 apud SCRAMIM & BATALHA, 1999, pag.36):

O conceito de cadeia produtiva, ou *supply chain*, vai além de um novo nome para o conceito de logística, é a integração dos processos de negócios, desde o usuário (cliente) até o fornecedor original, gerando produtos, serviços e informações que agregam valor para o consumidor.

Segundo Britto (2002 apud LASTRES & CASSIOLATO, 2003, p. 8):

É o encadeamento de atividades econômicas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos, incluindo desde as matérias-primas, máquinas e equipamentos, produtos intermediários até os finais, sua distribuição e comercialização. Resulta e implica em uma crescente divisão de trabalho, na qual cada agente ou conjunto de agentes especializa-se em etapas distintas do processo produtivo. Uma cadeia produtiva pode ser de âmbito local, regional, nacional ou mundial.

Uma cadeia produtiva é composta por elos. Esses elos estão interligados antes e depois da porteira, e pode ser classificada, de uma maneira geral, em: Produtores; Processadores; Distribuidores; Prestadores de Serviços; Varejistas/Atacadistas e Consumidores (OLIVEIRA, 2011). Deve estar claro que; “no caso dos produtos de origem vegetal, a cadeia produtiva é observada e definida como a ligação e inter-relação de vários atores seguindo uma lógica para ofertar ao mercado *commodities* agrícolas *in natura* ou processadas” (SCHULTZ, 2001, apud SANTOS et al, 2010, p. 24).

Batalha et al. (2005) , destaca que uma cadeia produtiva é dividida antes, dentro e depois da porteira agrícola, ou seja, pode ser segmentada de jusante à montante, em três macrossegmentos.

Os três macrossegmentos propostos são:

a. **Comercialização.** São feitas pelas empresas que estão em contato direto com o consumidor final e que facilita o consumo ofertando os produtos finais (supermercados, mercearias, restaurantes etc).

b. **Industrialização.** Caracteriza-se pelas empresas responsáveis por transformar matérias-primas em produtos com valor agregado destinados ao consumidor final.

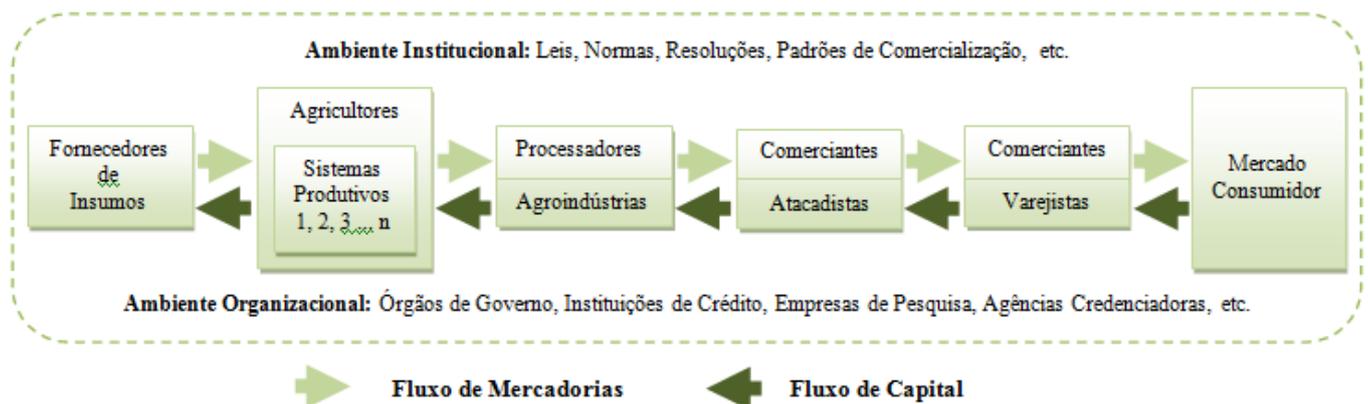
c. **Produção de matérias-primas.** São as empresas que fornecem os insumos de produção para que as empresas a jusante possam avançar no processo de produção do produto final (agricultura, pecuária, pesca, piscicultura).

É possível acrescentar ainda um quarto macrosegmento, segundo o mesmo autor, que seria o fornecimento de insumos, que é constituído por grandes empresas responsáveis por levar aos produtores os insumos de produção necessários para se produzir dentro da porteira.

Segundo Zylbersztjn (1994 apud OLIVEIRA, 2011, p. 8), acrescenta, ainda: “que a competitividade de uma cadeia pode estar totalmente atrelada à sua capacidade de adaptar-se às mudanças dos padrões de preferência do consumidor”.

Assim, de acordo com Castro et al. (1996, apud OLIVEIRA, 2011, p. 8), ilustram na **Figura 1**, uma típica cadeia agropecuária ou agroflorestal, com seus principais componentes e fluxos.

Figura 1 - Esquemática de uma Cadeia Agropecuária.



Fonte: Silva et al. (2010).

Conforme Silva (2005) descreve, e explicitado na figura acima, são dois os ambientes institucionais em que os agentes de uma determinada cadeia de produção estão inseridos e sofrem influências, são eles:

Institucional e Organizacional. O ambiente institucional refere aos conjuntos de leis ambientais, trabalhistas, tributárias e comerciais, bem como, as normas e padrões de comercialização. Portanto são instrumentos que regulam as transações comerciais e trabalhistas, ou seja, o ambiente institucional determina as regras de como o jogo é jogado, já o ambiente organizacional é estruturado por entidades na área de influência da cadeia produtiva, tais como: agência de fiscalização ambiental, agência de créditos, universidades, centros de pesquisa e agências credenciadoras, são os jogadores dentro do processo (SILVA, 2005, pag. 2)

A mudança das organizações normalmente ocorrem com muito mais celeridade do que as mudanças institucionais. Portanto, as empresas devem buscar se adaptar ao ambiente institucional, apesar que também devem buscar pressionar o legislativo em busca de soluções

mais propicias em torno do seu interesse, ou seja, é preciso se adaptar a realidade, mas sem esquecer de lutar pela melhoria ou aperfeiçoamento das leis ou das regras do jogo. O entendimento do que são as organizações, além da sua importância, como também das instituições, é fundamental, tanto para a definição de estratégias privadas quanto públicas (ZILBERSZTAJN & NEVES, 2000).

As instituições podem ser classificadas, como sugerido por Williamson (1989) tanto nos planos macro como micro institucionais. As macroinstituições são os chamados ambiente institucional que regulam o sistema econômico, regras e comportamentos, ou seja, são as regras do jogo e determinam como o jogo é jogado de fato. Essas regras podem ser formais ou informais. As leis e as políticas públicas constituídas para regular o ambiente, são classificadas como regras formais, entretanto, algumas dessas regras podem gerar incertezas no cenário econômico por não se estabilizarem. Já as regras informais são caracterizadas por valores, costumes, hábitos e códigos de ética por parte dos agentes inseridos neste ambiente (AZEVEDO, 2000). Já as microinstituições são caracterizados pelas organizações da sociedade civil (tipo os arranjos produtivos) que sofrem regulação do ambiente institucional.

Segundo Williamson (1996, op.cit. p. 379), Custos de transação são custos que podem ser tanto *ex-ante* quanto *ex-post*. *Ex-ante* são os custos relacionados as negociações antes da realização do contrato ou de um acordo em questão, enquanto que os custos *ex-post* são os custos após a realização do contrato, e podem ocorrer por diversos motivos, entre os quais por conta de atrasos, ou falta de previsão de algum tipo de acontecimento que foge o controle dos agentes envolvidos na transação.

Já as chamadas salvaguardas, é uma forma de seguro contemplado nos contratos formais, uma forma de minimizar os riscos, até mesmo evitar qualquer tipo de oportunismo de uma das partes inseridas na transação, ou seja, também pode ser considerada como uma forma de punição, principalmente se o ativo negociado é específico, ou seja, só pode ser utilizado para uma determinada finalidade, não podendo ser aproveitado para outra função (cf. WILLIAMSON, 1996, op.cit. p. 379).

“Custos de transação são os custos de fazer funcionar o sistema econômico” (FARINA, 2000). São custos não diretamente ligados à produção, mas que surgem a partir do momento em que os agentes começam a se interrelacionarem e ruídos acontecem dentro do processo de produção das firmas. Isso se dá, nesse caso, pelas características peculiares da atividade agrícola, que tem como objetivo a transformação de insumos em produtos.

Os custos de transação podem ocorrer em três situações: custos ocasionados no processo de negociação da mercadoria, custos ocasionados no processo de informação dessa mercadoria e por fim, custos no processo de monitoração dessa mercadoria. O custo de negociação caracteriza-se no ato da transação da mercadoria, o custo de informação se dá no momento em que os agentes buscam informações do produto e preço do mesmo antes mesmo das transações. Já o custo de monitoração é caracterizado após as negociações, quando a transação é realizada e garante que ela seja cumprida da forma como foi acordada (HOBBS, 1997)

São dois os pressupostos comportamentais que norteiam a teoria dos custos de transação: (i) a racionalidade limitada dos agentes envolvidos no processo; e (ii) o oportunismo presente nas ações desses mesmos agentes. Esses pressupostos básicos condicionam o comportamento dos agentes, segundo tal teoria.

Segundo Farina (2000), os agentes transacionam de diversas formas, seja trocando bens ou serviços. “Ao realizarem as trocas, por exemplo, os agentes iniciam um processo de transação, as quais se distinguem por três características básicas que são categorizadas por Williamson” (1975, *apud* ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 28):

Frequência – esta característica está relacionada a quantidade de vezes em que pelo menos dois agentes realizam algum tipo de transação, que podem ocorrer uma única vez, ou se repetir mais vezes.

Incerteza – característica menos trabalhada por Williamson e outros autores da economia dos custos de transação. Está caracterizado pela impossibilidade das transações serem calculadas probabilisticamente. Deve-se lembrar que em relação a noção de incerteza knightiana, essa apresenta um perfil mais comportamental (cf. WILLIAMSON, 1996).

Especificidade dos ativos – esta característica é caracterizada como sendo a perda de valor consequente da especificidade do ativo envolvido em uma determinada transação, no caso desta não se realizar, por algum sinistro ou evento inerente muitas vezes ao desejo dos agentes envolvidos na negociação, ou simplesmente rompimento de contrato.

Quanto mais específicos foram os ativos, maior tende a ser, em síntese, os custos de transação. A partir do momento em que se firmam relações de confiança entre os agentes envolvidos no processo de transação, esses custos tendem a se reduzir, pois a propensão de

algum dos envolvidos na transação incorrerem em oportunismo diminui. Portanto, quanto mais específico for esse ativo, maior a necessidade de controle da organização produtiva.

O conceito de governança utilizado aqui parte da ideia geral do estabelecimento de práticas democráticas locais por meio da intervenção e participação de diferentes categorias de agentes, estado, empresas locais, trabalhadores e ONGS etc., nos processos de decisão locais. Porém, tal característica não pode ignorar o fato de que grandes empresas localizadas fora do arranjo de fato coordenam ou interferem nas relações técnicas e econômicas ao longo da cadeia produtiva condicionando significativamente os processos de decisão locais.

Portanto, a classificação feita por Markussen (1995), nos fornece condições para desenvolvermos uma ideia semelhante ao que foi desenvolvida por ele nos Estados Unidos, no que se refere a estrutura de governança, já que é possível levar em consideração o que foi levantado logo acima. Isso se dá devido a existência ou não de uma firma ou instituição local que seja responsável por direcionar ou determinar as relações entre os agentes que estão envolvidos dentro da cadeia produtiva. Na falta de uma grande empresa ou instituição que determine as relações existentes entre os agentes na cadeia produtiva, Cassiolato e Szapiro (2003) afirmam que: “Em síntese, do ponto de vista da estrutura de governança, ou as empresas localizadas nos arranjos produtivos locais se organizariam em forma de redes, ou a governança se daria através de formas hierárquicas”.

A partir daí, é possível ser adotados diversos tipos de estrutura de governança, não sendo o tipo de estrutura adotado uma escolha que equilibre ambos os lados envolvidos na relação, mas sim uma escolha contextualizada entre as partes. As firmas tem nas economias de escala, resultado dos seus limites tecnológicos, sua principal característica, em uma economia neoclássica. Entretanto, a teoria dos custos de transação desenvolvida por Williamson (1996), considera a firma como sendo uma estrutura de governança focada com o objetivo de alcançar vantagens competitivas, através de eficiência na gestão, com vistas a reduzir justamente esses custos de transação.

Toda e qualquer transação envolvendo pelo menos dois agentes, é caracterizada através de um contrato, seja ele formal ou não. Dessa forma, a firma pode ser caracterizada como sendo um negócio que funciona através de diversos tipos e formas de contratos, e a partir daí surgem às relações entre os diversos agentes inseridos direta ou indiretamente com a firma, ou seja, os contratos determinam as relações existentes entre investidores e administradores, entre patrão e empregado, entre a firma e seus fornecedores etc. Portanto, uma firma com

variados tipos de contratos, planeja suas ações em torno daqueles contratos mais eficientes do ponto de vista organizacional, com vistas a minimizar os custos de transação (JENSEN & MECKLIN, 1976)

Em síntese, quanto maior for a especificidades dos ativos negociados, ou seja, quanto maior a rigidez de seu uso, mais provável será a opção de internalização da transação dentro da firma, ou seja, coordenação vertical ou através de redes, formas híbridas via contratos de longo prazo, ao invés do emprego do mercado do meio de coordenação, coordenação horizontal (FAGUNDES, 1997).

A especificidade dos ativos é o mais importante instrumento definidor da forma de governança, uma vez que ativos mais específicos estão associados a formas de dependência entre as partes envolvidas na transação que irão resultar na estruturação de formas de organização mais condizentes com a realidade. Ativos específicos são aqueles ativos especializados que não podem ser reutilizados, sem algum tipo de prejuízo do seu valor produtivo, se contratos tiverem que ser interrompidos ou encerrados antes do tempo, isso implica dizer que ativos mais específicos incorrem em custos de transação maior, no caso do rompimento desses contratos (WILLIANSO, 1989).

Já a racionalidade limitada sugere que a capacidade dos agentes de absorver e digerir as informações são limitadas. Isso não significa que os agentes econômicos não desejam proceder racionalmente, mas a sua intenção pode estar restringida pela sua capacidade de processar informações limitadas e pela sua habilidade de comunicação, ou seja, normalmente as decisões são rápidas e com base na experiência, no hábito, em regras práticas. Essas restrições tornam o ambiente incerto. A consequência da incerteza no ambiente é o problema da adaptação, e tornam os agentes mais avessos ao risco (RINDFLEISCH & HEIDE, 1997). Para esclarecer a sua afirmação, o autor cita um exemplo bem simples, quando ele diz que uma manufatura, devido a concorrência, resolve modificar o seu produto, o que irá forçá-lo a alterar os insumos utilizados nesse processo, só que essa modificação não estava prevista no contrato entre as partes envolvidas, que sugeria os componentes específicos para produzir tal produto. Para modificar, a empresa incorrerá em custos de transação junto ao seu fornecedor para que ocorra a quebra de contrato.

Os custos de transação, portanto, podem surgir em decorrência de racionalidade limitada e oportunismo. Nesse contexto, a inexistência de oportunismo poderia determinar relações mais confiáveis entre os agentes envolvidos nesse processo, pelo fato de que mesmo com

eventuais problemas surgidos, os ganhos estabelecidos em contrato seriam mantidos. Já no caso da presença de racionalidade limitada, implica afirmar que os agentes observam limitada capacidade de absorver e digerir todas as informações disponíveis e necessárias para a realização de contratos plenamente perfeitos, ou seja, se os agentes possuem perfeita capacidade de prever tudo o que pode vir a acontecer no futuro, seria sempre possível o desenvolvimento de contratos perfeitos (FAGUNDES, 1997). Em outras palavras: “esses pressupostos são condições necessárias para o surgimento de custos de transação” (PONDÉ, 1996, apud FAGUNDES, 1997, pag. 6).

Conforme destaca Fagundes (1997), na abordagem institucional das firmas e dos mercados, ligada à teoria dos custos de transação desenvolvida, por Williamson (1975, 1981 e 1985, 1996), a partir dos trabalhos iniciais de Coase (1937), a busca e a necessidade de maior eficiência no processo de produção refletem no comportamento dos agentes e na forma pela qual as atividades produtivas das firmas são estruturadas e determinadas. Em último caso, essa abordagem observa que os formatos organizacionais, ou estruturas de governança, são frutos da busca incessante na minimização dos custos de transação por parte das firmas ou dos agentes envolvidos numa determinada negociação ou atividade.

Portanto, o ponto central, nesse caso, está em como minimizar os custos de transação, por meio de contratos, sejam eles formais ou informais, que minimizam ou intimidem qualquer tipo de assimetria de informação ou oportunismo, com vistas a serem sanados caso isso ocorra. Uma forma de tentar minimizar esses custos de transação é através da verticalização no que se refere ao fornecimento de insumos de produção ou qualquer outro tipo de serviço necessário para iniciar um processo de produção (FAGUNDES, 1997).

2.5 O Ambiente Institucional Local Impede a Endogeneização do Desenvolvimento?

A cooperação entre os seres humanos é um tema relativamente importante nos estudos da economia, sendo ela uma ciência social, especialmente, graças as diversas formas de interação em que nós, enquanto humanos, estamos inseridos. Seguindo as orientações sugeridas por Adam Smith no que se refere a organização da sociedade, seus interesses e posicionamentos no que diz respeito as tomadas de decisões, é importante observar que, dentro desta perspectiva, o egoísmo é o elemento central para compatibilizar interesses privados e interesses públicos, ou seja, o homem, com seu desejo de ganhar, liberdade e rivalidade, é gerido por uma mão invisível a promover um fim que não fazia parte de sua intenção, ou seja,

é o interesse individual que gera o benefício coletivo (AGUILAR FILHO & FONSECA, 2011).

Partindo-se desse princípio, é possível observar como a sociedade se organiza, e de que forma esse processo de organização por parte da sociedade interfere ou não na economia e no seu desenvolvimento.

Desde a origem das civilizações até o presente momento, os indivíduos interagem por meio de regras. Só é possível compreender como as sociedades se organizam graças ao surgimento dessas regras. Regras que conduzem a interação entre pessoas podem surgir por variados motivos e ter diversos significados. Partindo dessa perspectiva, pode-se entender que as organizações ou instituições se apresentam como uma barreira a mais para esses indivíduos durante as transações econômicas (GALA, 2003).

Portanto, as regras, sejam elas formais ou informais, são o cerne que sustenta uma sociedade, e que limitam o comportamento dos indivíduos. Considera-se como regras formais aquelas determinadas por algum poder legítimo com o objetivo de manter a ordem da sociedade, como por exemplo, a constituição federal. Já as regras informais fazem referências a algum tipo de costume ou conduta inerente a sociedade em questão.

Todo esse conjunto de regras, sejam elas formais ou informais, caracteriza o ambiente institucional, porém, as instituições determinam o ambiente no qual as transações irão ocorrer, proporcionando o cenário necessário de incentivos e controles que induzem o indivíduo a cooperar (SAES, 2000).

Portanto, segundo North (1990), as instituições são as regras do jogo, enquanto que as organizações são os jogadores, ou seja, as instituições podem até determinar teoricamente como o jogo deve ser jogado, mas serão as organizações (jogadores), que efetivamente ditarão os rumos da partida, ou seja, Saes (2000) enfatiza que: “o resultado efetivo da interação social não depende apenas das instituições ou “regras do jogo”, mas também das ações dos jogadores, as quais são entendidas como unidades de tomadas de decisão”.

Para que um processo de desenvolvimento endógeno possa ocorrer, não depende apenas das regras que são impostas para que o jogo possa ser jogado de fato, mas do interesse e da cooperação dos próprios indivíduos inseridos no processo para que se possam alcançar determinados objetivos. Para isso, as ações devem ser coordenadas para que o objetivo seja alcançado com êxito.

Para Amaral Filho (2001), projetos voltados para investimentos em capital físico ou mais especificamente para infraestrutura é determinante para uma região ou economia, pois eles acabam proporcionando condições significativas para a formação de aglomerações de atividades, como por exemplo, as atividades agrícolas, além de externalidades positivas a entrada de investimentos privados. Entretanto, é preciso que haja geração de um processo dinâmico de endogeneização do excedente local com vistas a possibilitar o desenvolvimento da região por meio de atração também do excedente externo, já que esses projetos por si só não são suficientes.

Amaral Filho (2001) destaca que para que esse tipo de projeto possa propiciar efeitos multiplicadores neste tipo de atividade, no que se refere ao produto e a renda, o mesmo deve está inserido dentro de um contexto de ampla estratégia voltada para o desenvolvimento regional, em que os mecanismos estejam correlacionados administrativamente, além de estar correlacionados econômica e politicamente, para impedir a criação de empecilhos ou qualquer outro tipo de atividades que não estejam potencialmente enraizados com o ambiente e suas organizações.

É preciso que exista uma relação e uma interação entre o ambiente institucional, organizações e indivíduos, onde a falta de relação ou de cooperação entre um desses agentes dentro do processo pode apresentar restrições para o desenvolvimento da região. É necessário que as ações de interesses comuns sejam organizadas para atender as necessidades coletivas de maneira coordenada, onde sem isso, é provável que a cooperação interna da organização seja enfraquecida.

Fato é que o ambiente institucional sozinho não é nem algoz e nem paladino do processo de endogeneização do desenvolvimento, ele é parte importante, porém, complementar, pois, sem um interesse devido de todos os agentes envolvidos dentro do jogo, sejam instituições, organizações ou indivíduos, fica inviável qualquer mudança no ambiente institucional. Esse mesmo que leva os agentes envolvidos nesse contexto; seja um apl, uma indústria ou um conjunto de firmas; a se organizarem dentro de um processo produtivo que levem a ações coordenadas com vistas a competitividade e ao desenvolvimento econômico, seja de uma sociedade, cadeia produtiva, uma firma individual, ou como nesse caso, em um aglomerado produtivo.

2.6 Como surgiu, e Por que Arranjo Produtivo Local (APL)?

Distritos industriais são um conjunto de empresas que produzem um bem homogêneo de diversas formas em diversos estágios do processo, de forma muito semelhante ao que ficou amplamente conhecido como distrito marshalliano. Entretanto, com um diferencial em relação aos distritos marshallianos, que é a forma de produção mais flexível, absorvendo no seu processo produtivo aspectos históricos, sociais e culturais característicos daquele ambiente ou daquela região em que se está instalada, e não apenas a produção pura e simplesmente mercantil (PYKE et al, 1990 apud VALE, 2007, P. 45).

Segundo Vasconcelos; Goldszmidt; Ferreira (2005), no século XIX, Alfred Marshall detectou na Grã-Bretanha, que empresas, mesmo que pequenas, trabalhando em conjunto, estavam conseguindo obter uma série de vantagens em relação aquelas empresas que não participavam de aglomerações, ou seja, que não trabalhavam em conjunto umas com as outras. Ele observou algumas vantagens, como por exemplo, mão-de-obra mais qualificada, e maior disponibilidade de fornecedores e recursos, que tinha como resultado, maior capacidade para inovar e absorver o conhecimento que as demais empresas não conseguiam trabalhando individualmente. Distritos industriais foi o nome dado por Marshall denominou a esse tipo de aglomeração.

Becattini (2004 apud VALE, 2007, pag. 45) foi um dos que iniciaram essa abordagem. Ele deu início, junto com outros pesquisadores, em Florença, um trabalho baseado no conceito de distrito industrial marshalliano, entretanto, não apenas abordando características econômicas, mas também preocupado com as características culturais e sociais daquela região. Esses distritos industriais desenvolvidos na Itália se destacaram inicialmente pela competitividade das empresas, mesmo que pequenas, e que eram voltadas para produzir bens com características regionais, considerados tradicionais para a região da Emília Romana, onde estavam localizados. A capacidade de interação e de especialização dessas empresas, eram suas principais características, e as tornavam competitivas em relação as outras regiões.

Entretanto, antes de centralizar a análise sobre o tema apl, é importante fazer uma referência extremamente relevante sobre o conceito de aglomeração industrial, que foi objeto de vários trabalhos de diversos pesquisadores, entre os quais economistas e geógrafos brasileiros. A abordagem de Francois PERROUX (1967) foi muito explorada nas décadas de 1960 e 1970, em diversos estudos sobre desenvolvimento regional, e ainda hoje é muito trabalhada por vários economistas em todo o país.

Esse economista de origem francesa caracterizava os **pólos de crescimento** como sendo o centro que proporcionaria dinâmica e exerceria maior influência em uma determinada região, país ou continente. Esse centro dinâmico teria como papel, proporcionar fluxos em conjunto com as novas atividades econômicas daquela região. Porém, apesar de possibilitar uma relativa melhora na renda *per capita*, esse crescimento não era determinante para transformar a realidade regional.

Sua ideia sobre pólos de crescimento passava pela concepção de indústrias de grande porte, com elevada concentração de capitais, modernas e com escalas de produção elevadas, chamadas de *indústrias motrizes*, altamente mecanizadas. Segundo Kon (1994), afirma que:

Essas indústrias motrizes apresentam em períodos iniciais do desenvolvimento taxas de crescimento real do produto acima das taxas médias do produto industrial da economia, assim como do produto nacional. O efeito da indústria motriz é forte, pois incentiva na economia do país um crescimento do volume de produção bem superior ao seu próprio. Esse conjunto de indústrias interligadas coexiste num regime de não concorrência e numa concentração territorial, formando um complexo industrial.

A divisão social do trabalho é reflexo da expansão do mercado, que juntos, leva a um aumento da produção e faz surgir outras atividades de firmas especializadas, isso gera um ambiente propício para aglomerações específicas. Com isso, surgem uma série de consequências positivas que se estabelecem entre os agentes que se relacionam nesse processo, sejam eles compradores, usuários, fornecedores etc (SMITH: 1776 apud LAGES, 2003, pag. 91). A relação entre os agentes envolvidos (compradores, usuários, fornecedores etc) podem ser frequentes, consequentemente refletindo na criação de complexos industriais “históricos” (BENKO 1996, p. 144)

Segundo Lages (2003), Benko (1996) associa essa forma de organização também as firmas que detêm elevada capacidade tecnológica. Benko (1996) afirma que:

A divisão social do trabalho é acompanhada por uma maior variedade de transações, favorecendo o processo de flexibilidade produtiva. Nesse caso, existiriam realmente, **economias de aglomeração**. Combinando os dois elementos - aglomeração geográfica e divisão social do trabalho - gera-se um reforço mútuo em benefício da redução de custos de transação, conduzindo, ao longo do tempo, a um adensamento da aglomeração por conta das crescentes conexões entre as empresas.

Algumas regiões em torno do mundo alcançaram sucesso, no que se refere a sua inserção no mercado mundial, devido a fórmula usada por essas regiões com elevado padrão de sustentabilidade econômica, já a partir da década de 1980, despertando o interesse de alguns

estudiosos pelo tripé: crescimento econômico, desenvolvimento e competitividade (VALE, 2007).

Já no início deste século XXI, as micro e pequenas empresas vem ganhando espaço no cenário econômico, principalmente pela importância que elas vem obtendo no que diz respeito a geração de empregos e pela distribuição de renda que essas empresas vem proporcionando, em especial, nas regiões com pouca dinâmica econômica. Graças a essa nova característica da nossa economia, novas políticas, tanto de âmbito federal quanto estadual, vem sendo amplamente desenvolvidas com foco nestes tipos de negócios, daí surge a possibilidade para ações com foco justamente nos arranjos produtivos locais (DULTRA; CRUZ; SOUZA, 2007).

As micro, pequenas e até médias empresas são obrigadas a passarem por um processo de transformação ainda mais intenso no que diz respeito aos desafios que se apresentam atualmente. Essas empresas detêm condições suficientes para responderem a essas transformações. Uma das formas que as MPME podem superar as dificuldades atuais e tornarem-se competitivas é através da sua participação em aglomerações junto as outras empresas que compartilham de atividades parecidas e até mesmo complementares, que são as chamadas de *clusters* (CANIELS; ROMIJN, 2003, apud CEZARINO & CAMPOMAR, 2006).

A importância dos arranjos produtivos locais vem crescendo muito desde o final da década de 1990. O governo federal, como também os governos estaduais, estão investindo amplamente nesse tipo de política, pelo fato de que investir em um conjunto de pequenas e médias empresas, proporciona resultados mais efetivos do ponto de vista econômico e social, do que investir em empresas isoladamente (DIEESE, 2005).

Segundo o Dieese (2005), estimular empresas inseridas em arranjos produtivos locais não vem sendo tarefa apenas do governo federal. Os estados e municípios, além de instituições de pesquisa como o IPEA, SEBRAE, REDESIST, além do BNDES, também vem demonstrando grande interesse em investir nesta área.

De certa forma, é importante observar que é de fundamental importância a utilização das fontes locais de competitividade para que as micro e pequenas empresas possam crescer e se desenvolver, podendo inclusive inovar no seu processo de produção. Desta forma, conforme destaca Cassiolato & Szapiro (2003):

A ideia de aglomerações torna-se explicitamente associada ao conceito de competitividade, principalmente a partir do início dos anos 1990, o que parcialmente explica seu forte apelo para os formuladores de políticas. Dessa maneira, distritos industriais marshallianos, clusters, arranjos produtivos tornam-se tanto unidade de análise como objeto de ação de políticas industriais. Muitas organizações (centros de pesquisas, organismos governamentais e consultorias) realizam estudos sobre aglomerações em que a especialização e competitividade econômicas são reinterpretadas dentro de uma perspectiva de interações. A ênfase nesta dimensão foi reforçada com o sucesso observado na aglomeração espacial de firmas tanto em áreas *hi-tech* (Vale do Silício), como em setores tradicionais (Terceira Itália)

Ainda segundo Cassiolato & Szapiro (2003), a própria definição de aglomeração tornou-se mais estruturado. Um detalhe importante para esse processo de transformação foi a ligação da ideia de aglomeração com as de “redes”, principalmente no que se refere as cadeias de produção em torno das empresas chamadas “âncora”. A participação dos elos que formam uma cadeia produtiva de forma cooperativa durante todo o processo de produção até o consumidor final é baseada na experiência do Japão e da Terceira Itália, fato esse que torna o processo durante toda a cadeia produtiva mais eficiente e competitivo. Entretanto, autores do gabarito de Porter (1998), acreditavam que a concorrência entre as firmas era a melhor forma de proporcionar competitividade entre elas.

Mais o que são APLs? São aglomerados de agentes econômicos, políticos e sociais em uma mesma região, com o mesmo objetivo de produzir dentro de uma mesma atividade econômica, que apresentam algum tipo de relação. Normalmente interagem junto com outras empresas, que fornecem desde insumos de produção até prestadores de algum tipo de serviço, equipamentos e até comercializando os produtos deste aglomerado. Estes aglomerados podem interagir também com diversas organizações tanto públicas quanto privadas que participam dentro dos arranjos, capacitando, fomentando pesquisas, além de financiando a divulgando o produto desenvolvido por esses aglomerados, entre outras atividades (LASTRES & CASSIOLATO, 2003).

Não se deve esquecer, no entanto, que os apls são cortados por cadeias produtivas que geralmente se complementam. O fato é que não existe apls sem cadeias produtivas. E isso implica que o estudo da cadeia no contexto de um arranjo produtivo local é de suma importância; o que se pretende nesse trabalho. Além disso, deve ser destacado que para geração das economias externas, os apls estão amarrados a um espaço geográfico limitado.

Para Cassiolato & Szapiro (2003), o ponto central de uma análise de arranjos voltados para países em desenvolvimento é, portanto, de se buscar compreender como a mudança de

aglomerados geográficos para arranjos produtivos podem ser afetados. Outro fato pode-se estar relacionado ao tratamento dado para a resolução de certos entraves neste tipo de arranjo. De forma geral, é fundamental entender como se deve ocorrer a coordenação das atividades dos aglomerados dentro do escopo de uma cadeia de produção com vistas a interferir na sua transformação.

É válido destacar que um apl proporciona externalidades positivas já captadas em situações parecidas por Marshall (1920). Essas externalidades resultam em benefícios para todos os agentes envolvidos nos arranjos, entretanto em graus diferenciados. Assim, agentes envolvidos numa determinada cadeia de produção localizado naquele determinado espaço onde está inserido o arranjo, ou até mesmo fora do arranjo, acaba por ser afetado de forma benéfica por essa interação, e isso pode resultar num ambiente de confiança que pode vir a proporcionar minimização nos custos de transação desses agentes, favorecendo, inclusive, nas formas de contratos. Igualmente a isso, determinados tipos de mercados podem ajudar a reduzir as taxas de desemprego e contribuir para a evolução do capital humano (LAGES, 2003).

Dentro dessa perspectiva no que se refere ao aglomerado em questão, é válido destacar, no entanto, que essa proximidade favorece situações e possibilidades de menor taxa de desemprego, ou até mesmo que a população economicamente ativa possa se sentir estimulada a trabalhar. Termina por permitir ao empresário um custo menor no processo de contratação do que em outros centros urbanos menos especializados. Essas características, permite que determinadas empresas, sejam elas pequenas e médias, possam sobreviver, muito em função do seu formato organizacional. Nele, há uma tendência de fortalecimento do capital social. Pode-se concluir, a partir do Benko (1996), que no apl são fortalecidas as economias de escala fora do ambiente da firma.

Assim sendo, segundo Lastres & Cassiolato (2003), o surgimento de arranjos produtivos locais está geralmente ligada a formação histórica de como foi construída a identidade econômica e social daquela região, a partir de características culturais e políticas. Esse tipo de aglomerados detêm mais condições de se desenvolverem em uma situação que seja favorável para a interação entre os agentes no que se refere a cooperação e a confiança conquistada entre eles. Qualquer que seja a “interferência” tanto do setor público quanto do setor privado dentro desse processo pode ser vantajoso para proporcionar e desenvolver as aptidões deste arranjo no que se refere ao seu processo histórico.

Freitas et. al. (2007), destaca que a cooperação entre os agentes que estão envolvidos no processo de produção de um mesmo tipo de bem ou serviço é o que caracteriza um arranjo produtivo local. Esses agentes podem está inseridos em pequenos negócios e ofertarem de forma igualitária a demanda por um determinado produto ou serviço. Apesar de outros setores da economia terem potencial para esse tipo de arranjo, é na indústria que ele está mais concentrado. É importante destacar que diversas agroindústrias estão inseridas dentro do setor industrial. E ampliando ainda mais o escopo de análise, o setor agrícola também está inserido nesse processo, até porque lá se encontram diversas fábricas de pequeno porte, com baixos níveis de beneficiamento, inclusive artesanal.

Conforme Suzigan et. al. (2004), esses aglomerados de firmas e instituições têm nas externalidades positivas, sejam elas incidentais ou criadas de forma deliberada, sua principal característica, consequência de todo processo de produção local e que contribuem para tornar essas firmas cada vez mais competitivas. Sendo essas externalidades incidentais, elas decorrem de: (1) mão-de-obra especializada e com características específicas para a produção da região em questão; (2) condições de atrair um conjunto de parceiros especializados no fornecimento de matéria-prima e serviços; (3) capacidade de promover conhecimento, habilidades e informações referentes ao tipo de atividade desenvolvida no arranjo.

Segundo Souza & Cândido (2009), um estudo sobre apl's no que se refere ao aproveitamento das características específicas da região é fundamental para desenvolver de forma equilibrada tanto no quesito socioeconômico quanto ambiental, além de promover, ou pelo menos tentar, a redução das desigualdades regionais, podendo proporcionar um ambiente mais sustentável, além de maior competitividade dos agentes envolvidos neste aglomerado produtivo. Muitas variáveis podem influenciar na dinâmica competitiva de um arranjo produtivo local, entretanto, mesmo a definição de competitividade possa ter diversos perfis distintos daquele que se busca para o contexto em questão, é importante destacar que algumas características intrínsecas ao conceito de competitividade irão, de alguma forma, interferir nessa dinâmica, por isso é importante observar o conceito de competitividade de forma mais generalizada.

Para Storper e Harrison (1991); Humphrey e Schimitz (2000); Suzigan, Garcia e Furtado (2002 apud, SOUZA & CÂNDIDO, 2009), as firmas que estão inseridas em um apl se estivessem atuando de forma individual, ou seja, cada um buscando seu próprio interesse sem se preocupar com o conjunto, não teriam condições de competir de igual para igual com as

grandes empresas inseridas no mercado, ou seja, a partir do momento que essas pequenas firmas passam a atuar de forma aglomerada, como um arranjo produtivo, cooperando em busca de um mesmo objetivo, conseguem, a partir da articulação dos diversos agentes envolvidos nessa atividade, a promover um ambiente favorável às suas negociações, criando, assim, condições para competirem e se articularem.

Em síntese, o desenvolvimento de um arranjo produtivo local de forma equilibrada, a partir de um ambiente competitivo e sustentável dos recursos naturais, é ponto central, sabendo que o uso da propriedade da terra deve ser feito pensando sempre nas gerações futuras, com vistas a não se esgotarem esses recursos. Com isso, para o Dieese (2005, pag 18;19), é necessário:

O desenvolvimento econômico com vistas a redução das desigualdades sociais e regionais; a inovação tecnológica proporcionando a expansão e a modernização da base produtiva, refletindo no crescimento do nível de emprego e de renda; na redução da taxa de falência das micro e pequenas empresas, proporcionando o aumento da escolaridade e da capacitação, além do aumento da produtividade e da competitividade e, por fim, o aumento das exportações.

O sucesso de um arranjo produtivo local vai depender, enfim, de uma série de fatores que busquem proporcionar aos agentes envolvidos nesse processo, sejam pequenas, médias, micro empresas, ou até mesmo associações e cooperativas, um ambiente favorável para que haja concorrência e cooperação dentro desse arranjo. É preciso buscar alternativas com vistas a difusão ou implementação de políticas, sejam elas públicas ou privadas, com condições de explorar ao máximo toda a potencialidade da região, sem que seja preciso perder a sua essência, priorizando as particularidades destes aglomerados, com vistas a intensificar a sua competitividade e inovação.

3 A Economia Citrícola

Nesta seção é feito uma breve análise do surgimento e do desenvolvimento da citricultura no Brasil, apontando as principais regiões produtoras e exportadoras desta que é produtora de uma das nossas principais commodities agrícolas brasileiras, onde de cada cinco copos de suco consumidos em todo o planeta, três são produzidos em território brasileiro.

3.1 A Citricultura no Brasil

Os registros mais antigos apontam que as frutas cítricas surgiram na China, onde parece existir o maior banco genético de angiospermas (plantas com flores e frutos) em nível mundial. As primeiras informações sobre a citricultura no mundo estão nas regiões próximas ao rio Yangtze, no norte da China, que é considerado como o berço da civilização chinesa (EMBRAPA, 2013).

A citricultura começou a ser produzida no país logo após a sua colonização, entre os anos de 1530 e 1540, e em virtude das boas condições edafoclimáticas, se desenvolveram de forma satisfatória. Entretanto, apenas a partir da década de 30 do século passado a cultura citrícola passou a ser desenvolvida em larga escala nos estados de São Paulo, Bahia e Rio de Janeiro (EMBRAPA, 2003). A citricultura seguiu o seu processo de expansão até 1940, quando surgiu o vírus da tristeza dos citrus (*Citrus tristeza vírus*) que destruiu mais de 10 milhões de árvores.

Segundo Neves et al (2010), após um período inicial de expansão, e com a crise do setor cafeeiro, reflexo também de fatores edafoclimáticos, que provocaram retração da área de plantio e infestações de pragas e doenças, além da crise financeira da época, a laranja foi tomando o caminho da região do vale do Paraíba, no interior do estado de São Paulo, já na década de 1940, surgindo, assim, como opção de substituição da cafeicultura na região de Limeira, e depois Araraquara em 1950 e, finalmente ainda nesse período, no município de Bebedouro, se firmando ao norte e noroeste do estado de São Paulo.

Para Elias (2003), a primeira grande planta industrial desenvolvida para a produção de suco de laranja, com tecnologia semelhante aos Estados Unidos só foi criada em 1964, no município de Matão (vizinho ao de Araraquara), fato esse que mostra que o setor não detém do mesmo prestígio da cana-de-açúcar. A partir daí, o setor citrícola brasileiro passou por um processo de expansão e modernização, mais especificamente em Ribeirão Preto, como também de períodos de retração, seguindo a conjuntura internacional. A abertura do mercado

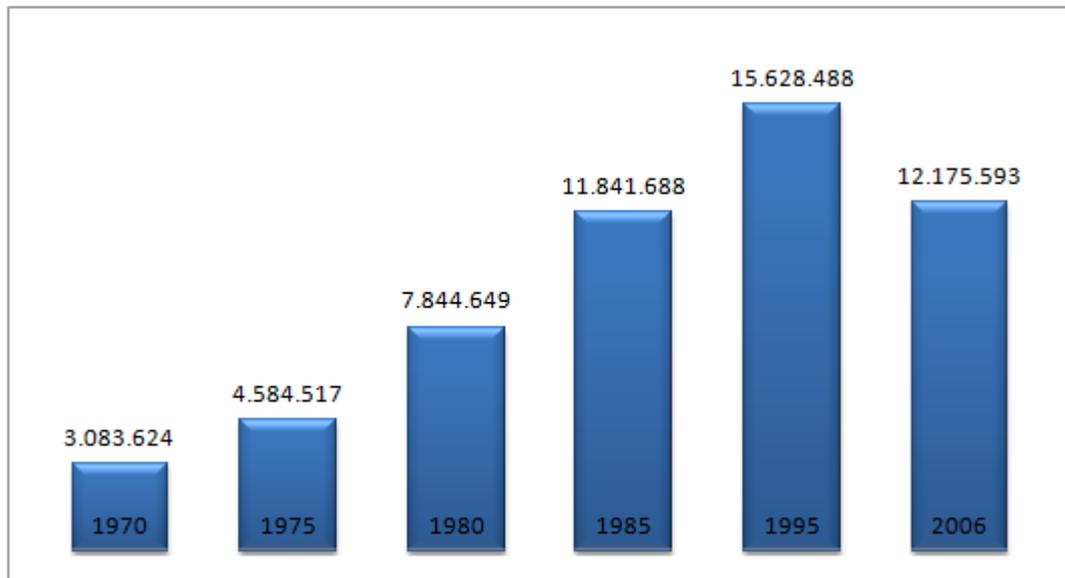
mundial foi de grande importância para o desenvolvimento da citricultura brasileira, fato esse que foi determinado pelas geadas provocadas na Flórida (EUA), até então maior produtor de laranja no mundo. Essa crise que emergiu nos Estados Unidos foi de grande importância para determinar o processo de industrialização da laranja no Brasil, pois até então o país exportava basicamente fruta *in natura*, e a partir daí passou-se a liderar a produção mundial de suco de laranja.

Conforme destaca Elias (2003), o setor citrícola brasileiro passou por diversas transformações, especialmente nas décadas de 1960 e 1970, devido às instalações de diversas plantas industriais, principalmente no município de Ribeirão Preto. Entretanto, logo em seguida, após um primeiro período de consolidação do setor, ocorre um processo de concentração da produção citrícola, com as grandes empresas sendo responsável pela maior parte da fatia do mercado, inclusive tomando conta das menores, através de fusões e incorporações, como também através da eliminação das pequenas, inviabilizadas de competir no mercado, devido aos custos e a escala de produção. Portanto, a partir dessas características, o setor se tornou um dos mais oligopolizados do país.

Nos anos de 1990, apenas quatro grandes empresas, Cutrale, Citrosuco, Cargill e Frutesp, concentravam a maior fatia da produção do setor citrícola do estado de São Paulo, todos localizados na região de Ribeirão Preto, que possuía oito unidades industriais, são elas: Sucocitríco cutrale; Citrosuco paulista, Central citrus e Frutropic; Frutesp e Cargill; Sucocitríco cutrale e Branco Peres citrus, localizadas, respectivamente, nos municípios de Araraquara, Matão, Bebedouro, Colina e Itapólis, concentrando aproximadamente 65% do processamento de laranja do setor (ELIAS, 2003).

A partir dos anos de 1970, quando o Brasil se tornou o maior exportador de suco congelado concentrado, diversas variedades de laranjas surgiram e ganharam relevância, ampliando o leque de espécies citrícolas próprias tanto para exportação na forma de suco, quanto para o consumo interno, na sua forma *in natura*, propiciando melhores condições para o desenvolvimento da citricultura e para a indústria; que veio a se beneficiar assim da matéria prima agora disponível, tornando-se mais competitiva e mais desenvolvida tecnologicamente. No gráfico abaixo é possível observar a evolução da produção de laranja no Brasil nos últimos quarenta anos, com base na fonte censitária Censo Agropecuário.

Gráfico 1 - Evolução da Produção de Laranja no Brasil por Tonelada.



Fonte: IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Censo Agropecuário, 2006)).

Para Marino (2001), não é difícil ingressar na indústria citrícola, pois não existem barreiras elevadas para os entrantes, já que a tecnologia utilizada no setor é conhecida e seus custos não são tão diferenciados entre as concorrentes, e a produção também é muito semelhante, além do que por ser um produto agrícola, torna-se indiferente por parte do consumidor, devido a homogeneidade do produto, diferentemente da cana-de-açúcar, por exemplo, que é uma cultura mais intensiva em mão de obra e extensiva em área de produção. Entretanto, existem alguns impedimentos, como a origem das variedades de laranja, que são determinantes no que se refere as condições fitossanitárias dos pomares, influenciando diretamente no surgimento de pragas e doenças.

As frutas cítricas são consumidas, em especial, devido ao seu elevado valor nutricional. Os citrus e seus derivados suprem a maior parte das necessidades em vitamina C. A laranja é a fruta industrializada em maior quantidade no Brasil, principalmente na forma de suco. Entretanto, é possível aproveitar de forma integral a fruta. A partir dela é possível produzir, além do suco, óleos, polpas, como também fruta em calda, geleias, doces, xaropes etc.

Destaca-se que mesmo o Brasil sendo referência no que se refere a produção de laranja e de suco concentrado congelado para todo o mundo, ele também se destaca como fornecedor de matéria prima para outras empresas fornecedoras do produto, ou seja, o país exporta o suco de laranja, que muitas vezes é reprocessado, embalado e vendido com uma outra marca diferente da marca de sua origem. Chegando lá, ele é adquirido por outras empresas que

reiniciam o mesmo processo anterior, embalando o suco para, enfim, venderem para o consumidor final, sem sequer apresentar a origem do produto (NOSSO RIO, NOSSA GENTE, 1998).

Pelo fato de que a grande parte do setor citrícola norteou a sua produção com vistas a atender o mercado externo, a agroindústria associada a produção de suco concentrado congelado de laranja se deparam volta e meia com as incertezas proporcionadas pelas oscilações ocorridas nos preços dessa *commodity* no mercado mundial, que variam conforme situações conjunturais nos principais polos produtores e consumidores em todo o mundo, situação essa que tende a se agravar, já que no caso brasileiro, a indústria é extremamente dependente do mercado consumidor norte-americano (NEVES, 2010). Na tabela 1, logo abaixo, pode ser observado a evolução média dos preços correntes da laranja no Brasil (cx com 40 kg) nos últimos quatro anos, segundo a CONAB.

Tabela 1 - Evolução Média dos Preços da Laranja (cx com 40 kg) no Brasil.

Mês/Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Agos	Set	Out	Nov	Dez
2010	16,83	24,55	22,36	12,84	12,48	13,82	15,70	19,64	21,67	26,83	31,50	31,71
2011	33,42	39,3	34,62	23,37	12,93	10,01	9,33	10,19	10,38	15,70	19,51	19,74
2012	17,12	15,26	14,91	10,38	11,59	6,75	6,81	6,17	8,69	10,63	12,44	13,69
2013	17,93	21,81	17,42	12,08	8,45	5,99	6,33	6,89	10,34	17,57	23,73	28,60

Fonte: CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento), 2013.

Apesar de ser fato que a citricultura conviveu, e ainda convive, com uma relevante importância socioeconômica, o cenário interno de produção, além de mudanças recentes na conjuntura econômica internacional por suco concentrado e congelado tem interferido para o aumento da vulnerabilidade do setor. Isso significa que a indústria brasileira é extremamente dependente das condições econômicas externas, em especial dos Estados Unidos, termômetro do processo de comercialização do setor, que se desenvolveu, em grande parte, graças às quebras de safras norte americanas, provocadas pelas geadas na Flórida, até então região com maior produção de laranja no país e no mundo.

3.2 O Retrato da Produção Brasileira de Laranja

O suco de laranja é uma das *commodities* agrícolas de maior importância para a economia brasileira, é um dos principais produtos da pauta de exportações do agronegócio brasileiro.

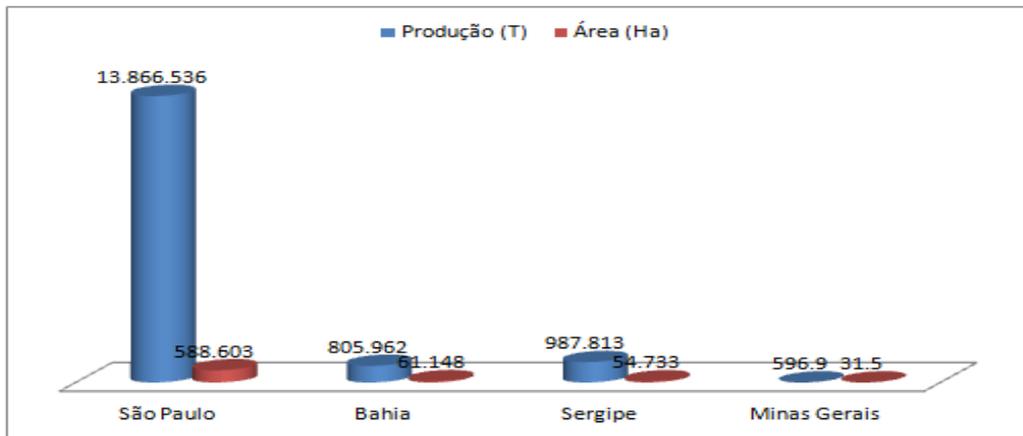
A produção mundial de citros alcançou, em 2010, a cifra de aproximadamente 110 milhões de toneladas. O Brasil é responsável por aproximadamente 18% desse total, com 19 milhões de toneladas, caracterizando-se como o maior produtor e exportador de laranja em todo o mundo desde algumas décadas (EMBRAPA, 2013).

Apesar da produção está concentrada na região Sudeste, com destaque para o Estado de São Paulo, que é responsável por aproximadamente 80% da produção brasileira, a região Nordeste responde por mais de 10% da produção nacional e 16% da área colhida. Com relação à região nordeste, destacam-se os estados da Bahia e Sergipe como o 2º e 3º produtores nacionais, respectivamente, onde a Bahia responde por 54% da produção e 45% da área colhida, e Sergipe responde com 39% da produção e 43% da área colhida para a referida região (IBGE, 2010).

A área plantada em todo o país caiu de 837.031 hectares em 2008 para 834.270 hectares em 2010, com uma produção de 18.538.084 toneladas em 2008 para 18.101.708 toneladas em 2010. Alagoas é o 3º maior produtor de laranja da região nordeste. Possui cerca de 1.700 agricultores familiares, organizados em 40 associações e uma cooperativa regional (COOPLAL), possui 8 mil hectares cultivados com laranja lima e uma produção de 112 mil toneladas, movimentando uma receita de cerca corrente de R\$ 13 milhões anuais (SEPLANDE, 2011).

Apesar de ser o 3º maior produtor de laranja do nordeste, Alagoas produz apenas 0,52% da produção nacional de laranja e 3,48 % da produção nordestina, mesmo com todas as vantagens locais e condições favoráveis, os investimentos tanto em assistência técnica quanto em tecnologia nesta área são muito limitados, fato esse que resulta nos baixos índices de produtividade. Enquanto que a Bahia representa 7,32% da área plantada em todo território nacional com uma área de 61.148 hectares, tornando-se líder no nordeste, seguida por Sergipe com 6,56% da área plantada, com uma área de 54.733 hectares.

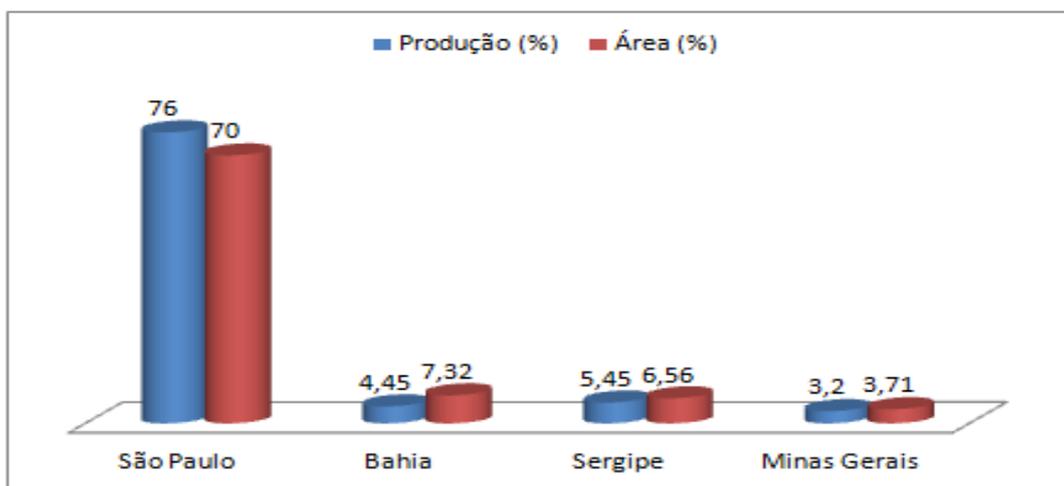
Gráfico 2 - Produção em (t) e Área em (ha) dos Principais Estados Produtores de Laranja.



Fonte: IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 2010.

O estado de São Paulo lidera a produção de frutos de laranja, detendo 70% da área plantada em todo o país, com uma produção que caiu de 14.537.610 de toneladas em 2008 para uma produção de 13.866.536 de toneladas em 2010, representando cerca de 76% da produção total brasileira. Depois de São Paulo, a região Nordeste possui a citricultura de maior expressão, destacando os estados da Bahia e Sergipe como os principais produtores.

Gráfico 3 - Produção em (%) e Área em (%) dos Principais Estados Produtores de Laranja.



Fonte: IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 2010.

Segundo Neves et. al. (2010), é importante observar um dado curioso, mesmo com um incremento das áreas de plantio de laranja nas regiões nordeste, no que se refere a área total e a produção do Brasil e do cinturão citrícola paulista durante os anos de 2008 até 2010, houve

diminuição de aproximadamente 8% desde o início da década de 1990. Mesmo com essa diminuição das áreas de plantio observadas no cinturão citrícola paulista e no Brasil como um todo, isso não se refletiu em diminuição na quantidade de caixas colhidas, pelo contrário, elevou-se em 22% a quantidade de caixas colhidas, graças a elevação na produtividade dos pomares. Em 1990 a média nacional era de 380 caixas por hectare, e em 2010 chegou-se a 475 caixas colhidas.

Atualmente, muitas empresas que industrializam a laranja detêm suas próprias áreas de produção, integrando verticalmente o seu processo de produção, reduzindo, assim, custos durante toda a etapa, que vai do plantio até a mesa do consumidor. Existem também produtores que fornecem a matéria prima para a indústria, e estes estão atrelados por contrato. Vale destacar que muitos desses produtores estão ligados a cooperativas e associações, que facilitam essa conexão. E existem também muitos produtores de laranja que produzem, mas que não possuem qualquer tipo de vínculo com as empresas processadoras de laranja, e estes são os mais afetados nos períodos de vulnerabilidade do setor (DESER, 2006).

Devido a problemas provocados por fitomolestias, ou seja, pragas, doenças e tratos culturais inadequados para a produção, o número total de produtores comerciais de laranja no país se reduziu a partir do início dos anos 1990, além também da volatilidade nos preços da laranja no mercado interno, o que levou muitos agricultores a abandonarem a atividade. Em São Paulo, o cultivo de laranja é realizado de forma extensiva, ou seja, em grandes áreas, sendo que a maior parte dessa produção é feita na forma de integração vertical, ou seja, as indústrias produzem a sua própria matéria prima (DESER, 2006).

3.3 O Cinturão Citrícola Brasileiro

O cinturão citrícola paulista está localizado no entorno das rodovias paulistas, compreendendo 375 municípios do estado. O cinturão citrícola paulista é a terceira mais importante atividade agropecuária do estado, perdendo para a cana-de-açúcar e pecuária, e detêm 600 mil hectares de área de plantio, compreendendo cinco grandes regiões do estado (CITRUSBR, 2011).

Figura 2 - Cinturão Citrícola Brasileiro.



Fonte: www.citrosuco.com.br

O cinturão citrícola está dividido em cinco regiões: Centro, Sul, Norte, Noroeste e Castelo, esse último devido a sua proximidade com a rodovia Castelo Branco. Por outro lado, o cinturão citrícola brasileiro está geograficamente distribuído em dois estados: São Paulo, e Minas Gerais, mais especificamente no sul do triângulo mineiro, onde possuem um clima bem semelhante, fato esse que favorece o desenvolvimento da cultura e beneficia a região. Minas Gerais passou a ser uma região produtora incorporada ao cinturão citrícola nos anos 90 do século passado, apesar da sua baixa produção em relação ao total produzido no território, haja vista que 93% da produção de laranja de São Paulo estão justamente no cinturão citrícola, fato esse que demonstra a predominância paulista dentro do cinturão (CITRUSBR, 2011).

É nos arredores do cinturão citrícola que está localizado o corpo científico e tecnológico do setor, responsável por promover as pesquisas necessárias para elevar a eficiência da cadeia produtiva, e buscar minimizar os entraves no que diz respeito aos problemas que o setor, por ventura, esteja passando, e com vistas a manter a liderança do setor em nível mundial no que diz respeito a sua produção, tanto de laranja *in natura* quanto de suco (VALLE, 2002; NEVES, 2010).

Conforme Rio & Salles Filho (2007), é graças aos investimentos em P&D que o setor citrícola alcançou o sucesso atual, com vistas para a consolidação entre todos os elos da cadeia de produção, com o simples objetivo de minimizar entraves no que diz respeito a produção da laranja.

Neves et. al. (2010), observa que devido aos investimentos realizados no parque industrial paulista, a produção do cinturão citrícola cresceu significativamente, chegando a 317,4 milhões de caixas na safra 2009/10, um aumento de 16% ao longo da última década. Dentre as diversas mudanças que ocorreram na citricultura, destaca-se a densidade das árvores por hectare. Em 1980, a densidade de plantio mais utilizada era de 250 árvores/ha, passando para 357 árvores/ha na década de 1990, depois para 476 árvores/ha no início dos anos 2000 e, por fim, os pomares atuais são formados com 833 árvores/há, ou seja, houve uma redução do espaçamento utilizado nesses pomares, permitindo maior quantidade de árvores em um mesmo espaço, sem necessariamente aumentar as áreas de produção.

Na safra 2011/12, foram processadas 428 milhões de caixas de laranja, segunda maior produção da sua história. Já para o período que compreende os anos de 2012/13, foram produzidas 364 milhões de caixas de 40,8 quilos de laranja, queda de aproximadamente 15% ante as 428 milhões de caixas de 2011/12 (IEA, 2013).

Além da redução no espaçamento, outras variáveis foram determinantes para a melhoria da produtividade, sem necessariamente ter que aumentar as áreas de plantio, como por exemplo, reformulação dos próprios pomares, com a utilização de porta-enxerto de melhor qualidade e mudas de laranja mais novas, livres de doenças crônicas e resistentes a pragas e estresse hídrico, além de um maior aperfeiçoamento do manejo técnico dos produtores e crescimento das áreas de plantio com irrigação artificial naquelas regiões onde pouco chove. Neves et al (2010) destaca que, hoje, os pomares do cinturão citrícola paulista e do triângulo mineiro contabilizam 130 mil hectares de áreas irrigadas.

3.4 Cadeia Produtiva da Laranja no Brasil

Durante muito tempo o Brasil sofreu com críticas, pois apesar de liderar a produção mundial de laranja, detinha uma tecnologia defasada das suas reais condições de líder mundial na produção e processamento de laranja. Esse aspecto pode ser exemplificado no que diz respeito aos bancos de reprodução varietal. Entretanto, com o passar do tempo, devido à necessidade de investimentos em tecnologia, e graças às parcerias com instituições de

pesquisa, entre elas, universidades, o país conseguiu romper com essa dificuldade e avançar no que se refere a geração e difusão de tecnologias e das técnicas de condução e produção da cultura (LORENZO; MANCINI; TRENTIN, 2009).

Segundo Neves & Jank (2006), graças ao desenvolvimento de *packing houses*, que resultou em um cenário propício para produção em escala e cumprimento de padrões de qualidade exigidos pelo mercado, o país obteve considerável nível de excelência. Observa-se, inclusive grande fiscalização, com o objetivo de minimizar ou eliminar assimetrias por parte dos agentes no que se refere a informalidade e da comercialização por si só, como inclusive possíveis ações junto as grandes redes de comércio; apesar de que, no entanto, ainda persiste muita coisa para ser realizada de fato nesse aspecto.

Packing house são unidades de processamento ou de melhoramento que recebem as frutas, fazem sua limpeza, seleção e embalagem para serem posteriormente negociadas ainda *in natura* no mercado interno, com os atravessadores dos diversos canais de comercialização, como também para o setor industrial processador de suco concentrado congelado, no caso daquelas que não estão em condições para o consumo de mesa, inclusive até exportando a fruta para outros países (PAULILLO & MELLO, 2009).

Para Paulillo & Mello (2009), os produtores, especialmente os pequenos, utilizam os *packing houses* como sendo o seu segundo canal de comercialização, já que estes muitas vezes não conseguem introduzir seu produto junto a indústria processadora (por diversos problemas, como por exemplo, escala de produção e preço) ou quando estes produtores possuem mais de uma variedade, fato que prejudica a sua comercialização com a indústria, além do tamanho da fruta, muitas vezes colhida em épocas distintas. Em 2004, o estado de São Paulo tinha 564 *packing houses*, todos situados ao longo do cinturão citrícola. Deve ser claro que o *Packing House* faz um processo de agregação de valor, sem necessariamente ocorrer um processo de transformação industrial.

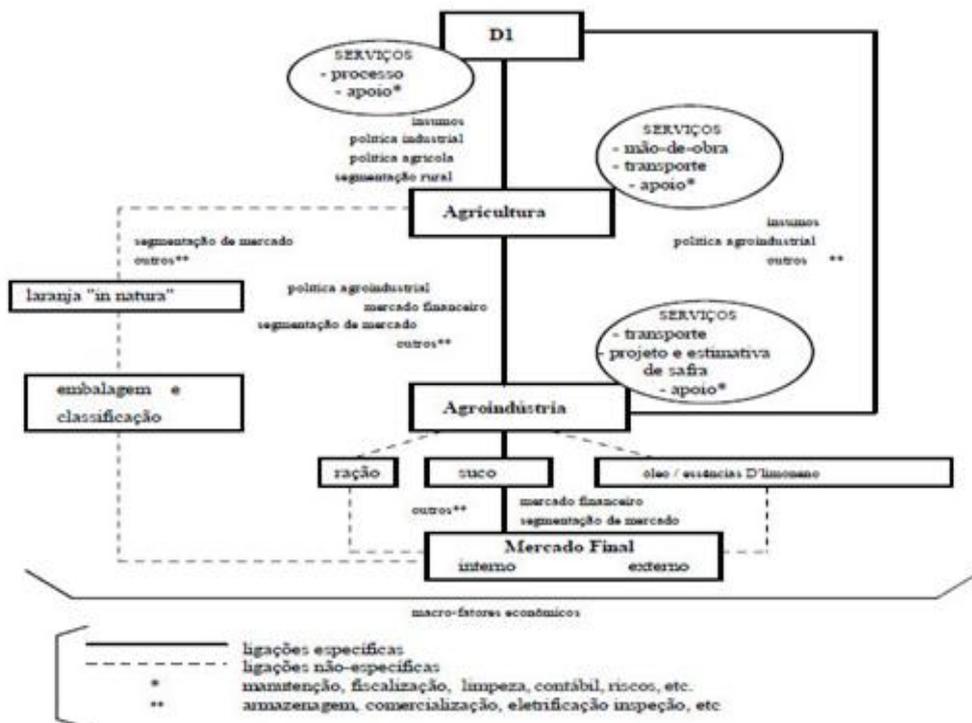
Conforme destacado anteriormente, e seguindo Neves & Jank (2006), deve ser evidente que a citricultura passa por momentos bons e ruins, expandindo e retraindo, com crescimento e queda, reflexo da conjuntura econômica mundial, já que o setor é totalmente dependente do mercado consumidor externo, em especial, os Estados Unidos. Se de uma forma, existem condições de estruturar internamente a cadeia de produção, graças a uma melhor coordenação e recuperação do prestígio do setor perante o governo e ao consumidor final, por outro

existem também condições para recuperação dos preços do produto, tanto *in natura* quando processado na forma de suco.

Segundo Paulillo & Mello (2009), o agroindústria citrícola no Brasil é formado antes e depois da porteira pelos seguintes agentes: a) fornecedores de insumos agrícolas, mudas e implementos agrícolas em geral; b) do primeiro departamento (D1) da cadeia, estes antes da porteira (a montante); c) serviços de apoio como transporte e mão-de-obra; d) produtores de laranja, estes já dentro da porteira; e) unidades de processamento de suco concentrado; *packing houses*, indústrias alimentícias, f) atacadistas e varejistas no setor de alimentos e o consumidor final, todos esses a jusante da porteira. A referência dos autores a D1 diz respeito a divisão Kaleckiana da economia por Departamentos; sendo que nesse caso D1 é definido pela produção de bens de capital fixo e bens intermediários (CF. MIGLIOLI, 1982).

A **figura 3**, apresenta a esquematização de toda a cadeia de produção da laranja, antes, durante e depois da porteira agrícola.

Figura 3 - Esquematização do Complexo Agroindustrial Citrícola Brasileiro.



Fonte: Paulillo (1999).

O destaque apresentado pela citricultura brasileira em âmbito mundial, deve-se, em especial, ao perfil da produção, que nada tem a ver com políticas de estímulo por parte do governo ou ambiente econômico artificial. Diversos são as variáveis que proporcionam condições satisfatórias para a produção, são eles: a) diversificação do uso da terra; b) diversas formas de possibilidade no que se refere a comercialização do produto laranja e seus derivados com diferentes agentes envolvidos no processo, que pode ser o beneficiamento do produto desde a utilização de packing house até a própria indústria processadora; c) possibilidade de acesso a linhas de financiamento governamentais e privadas para a aquisição de insumos, como por exemplo o custeio agrícola; d) possibilidade de cooperação entre os produtores de citros; e) aquisição de insumos e negociações das safras, através de programas de âmbito federal (PAA e PNAE), isso sendo possível justamente através das associações e cooperativas (NEVES & JANK, 2006).

Conforme afirma Neves & Jank (2006), o setor citrícola brasileiro detêm condições de atender diversos tipos de consumidores, ou seja, aqueles interessados apenas com o valor do produto, até o consumidor externo, que observa características distintas, já que este último preocupa-se muito mais com a qualidade da fruta, e, portanto, disposto a pagar mais caro por um produto de qualidade superior, onde as características compreendem, entre outras, coloração da fruta, facilidade no descasque, frutas sem sementes e, se possível, com índices de ausência de agrotóxicos.

Borges & Toledo (1999), explicam que existem algumas características intrínsecas aos citros (acidez, vitaminas, percentual de polpa de fruta, cor, sabor, incidência de agrotóxicos, aparência etc.), características essas que agregam valor a qualidade do fruto, aumentando ainda mais a sua qualidade, e que refletem também as exigências dos consumidores e da indústria processadora do produto.

Para Neves (2010), a busca por novos mercados consumidores, além da ampliação dos já existentes e dos não tradicionais, além de um maior investimento no mercado consumidor interno não só de frutas de mesa (*in natura*), mas também de suco pronto para a ingestão, são consideradas fundamentais para a cadeia produtiva citrícola, para fazer frente ao cenário que se apresenta tanto no âmbito interno quanto externo para as próximas safras, que são: a) excedente da produção de variedades típicas para a produção de suco; b) redução das importações de suco, realizadas pelos Estados Unidos, maior mercado consumidor brasileiro, e termômetro do mercado produtor nacional; c) redução do consumo de laranja por parte dos

Estados Unidos, devido a preferência por produtos com menor quantidade nutricional (os típicos sucos batizados, energéticos etc); d) elevação dos estoques de passagem, devido ao excesso de produção e da crise econômica mundial, e por consequência, redução dos preços; e) elevação nos custos de produção, nos períodos de renovação dos pomares, consequência de pragas e doenças.

Segundo Almeida (2004), a insuficiência de variedades geneticamente modificadas de porta enxertos do tipo limão e Cravo, e variedades tipo copa, como por exemplo a Pêra, Valência, Natal, Hamilin e Laranja Lima, tem proporcionado uma ligeira proliferação de pragas e doenças nas áreas de produção, devido a falta de variedades resistentes as fitomoléstias, em especial no estado de São Paulo, região onde a produção se desenvolve de forma intensa e desordenada, graças a rápida expansão das áreas de plantio. Entretanto, é justamente a escassez de variedades resistentes e o surgimento cada vez maior de pragas e doenças que vem, por consequência, reduzindo a produção dos pomares.

3.5 Cadeia Produtiva da Laranja em Alagoas

O Estado de Alagoas é o terceiro maior produtor de laranja da Região Nordeste do Brasil, ficando atrás apenas de Bahia e Sergipe. A citricultura alagoana tem como diferencial a produção baseada no cultivo exclusivo da variedade “Lima” (ou mimo do céu, como é conhecida em algumas partes do país), situação esta que destaca o Estado como o principal produtor desta variedade no nordeste (SEPLANDE, 2011).

Segundo Coelho (2004), a produção de laranja em solo alagoano está concentrada no vale do mundaú, mais precisamente no município de Santana do Mundaú, maior produtor do estado. A história destaca meados do século XX, mais especificamente em 1957, como sendo o período do surgimento da citricultura na região, graças a experiência realizada por Camilo José da Rocha, Engenheiro Agrônomo e chefe da Estação Experimental de União dos Palmares. A Partir daí, se desenvolveu o plantio em nível comercial, devido ao desempenho e qualidade da variedade testada.

Somente no ano de 2002 foi desenvolvido o fórum Estadual de Fruticultura comandado pela SEAGRI com a parceria do SEBRAE, e mais 40 parceiros, onde graças a isso surgiram capacitações, treinamentos e visitas técnicas, além de experimentos visando observar o desenvolvimento da cultura na região. Já em 2003 fora desenvolvido o Plano de Desenvolvimento e Modernização da Cadeia Produtiva da Laranja no Vale do Mundaú,

graças ao SEBRAE. Já em 2007 foi criado o Agropolo Mata Norte Alagoas, outro programa de desenvolvimento regional integrado, dessa vez buscava observar o potencial de toda a região em outras culturas ou atividades agropecuárias, não somente em laranja (SEPLANDE, 2011).

Duas variáveis muito importantes se destacam para tornar a região pioneira na atividade em Alagoas. O clima, extremamente favorável, o que possibilita o produtor poder produzir até com certa facilidade. E a própria tradição do vale do mundaú no cultivo da variedade lima, já que essa variedade, em especial, consegue se desenvolver de forma satisfatória e com excelência, não só aparente, mas em termos de palatabilidade, com condições de competir no mercado com regiões que produzem essa variedade, ou até com outras variedades, haja vista que estados como São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais apreciam muito a laranja lima produzida por citricultores de Alagoas (COELHO, 2004).

Embora apresente vantagens comparativas e facilidades de produção, os investimentos tecnológicos na cultura da laranja na região do vale do mundaú, se existem, são escassos, fato esse que se reflete na baixa produtividade da região. Se quer existem viveiros de laranja com o mínimo de condições para poder desenvolver a cultura no estado, e por consequência disso os pomares, velhos em sua maioria, convivem com problemas de pragas e doenças, além de problemas nutricionais. Devido a estes problemas, a citricultura do vale do mundaú, se encontra frente a uma grande dificuldade, que é se modernizar e criar condições favoráveis ao seu desenvolvimento para não se tornar uma atividade insustentável economicamente, mesmo com todo o seu potencial e suas vantagens em relação as outras atividades.

Outro agravante pode estar na falta de difusão de políticas públicas por conta da falta de informação do produtor rural. Além disso, há claras dificuldades dessa difusão por conta do elevado grau de analfabetismo dos agricultores da região. As ações de políticas também deveriam convergir para indução de parcerias com o setor privado. Exemplo: incentivos para instalação de indústrias de processamento e/ou compras diretas de grandes redes de supermercados, fato que por sinal já começa a acontecer, embora ainda de forma incipiente.

A capacitação dos produtores é uma necessidade constante, em função de demandas diversas, tais como: difusão de uso de tecnologias disponíveis, assistência técnica pública, educação financeira e noções de comercialização.

Essa capacitação deve ser complementada por ações de políticas de incentivo a compras conjuntas de insumos e de transferência de tecnologia a cargo das cooperativas e associações.

Tais sugestões de política têm como objetivo gerar externalidades com vistas a adensar a cadeia ao longo do tempo, facilitando o processo de agregação de valor em benefício dos agentes econômicos envolvidos, principalmente o produtor rural.

Ainda segundo Coelho (2004), Sob a ótica organizacional, é possível destacar que os produtores inseridos na cadeia produtiva da laranja no estado tem sim interesse em aperfeiçoar e melhorar as técnicas de produção com vistas a transformar a realidade deles por consequência de um aumento na rentabilidade da produção.

Além de todo o seu potencial e da sua importância econômica e social para a região do vale do mundaú, é relevante ainda destacar que está região carece urgentemente de investimentos em infraestrutura. Investimentos esses que precisam acontecer de fato e de direito, e sejam capazes de modificar a realidade das pessoas envolvidas nesse processo. Apesar da cadeia produtiva citrícola alagoana não ter se desenvolvido de forma satisfatória, permanecendo em uma situação de inércia tecnológica, é inegável ressaltar as suas vantagens quando se compara com outras regiões produtoras desta mesma variedade. A qualidade dos seus frutos, sua palatabilidade e sua aparência, são diferenciais que se bem observados e aproveitados, podem impulsionar não somente a região, mas o estado como um grande pólo citrícola, especializado na produção desta variedade em questão (COELHO, 2004).

Como se observa, o ambiente institucional, até o período do texto mencionado, surge como um impeditivo a endogeneização do desenvolvimento. Isso se sente tanto no aspecto formal, como informal, como será mais detalhado a seguir.

A produção de laranja em Alagoas está enraizada na região denominada como vale do mundaú, na zona da mata alagoana, concentrando sua produção nos municípios de Branquinha, Ibataguara, São José da Laje, União dos Palmares e Santana do Mundaú, este último sendo o maior produtor citrícola dos municípios citados, com cerca de 90% da produção estadual (SEPLANDE, 2011). Branquinha localiza-se na Microrregião da Mata Alagoana II e os demais municípios na Microrregião Serrana dos Quilombos.

3.6 Caracterização Socioeconômica dos Municípios que Compõem o APL Laranja no Vale do Mundaú

3.6.1 Branquinha- AL

Os documentos que registrariam a história do município de Branquinha se perderam graças a enchente do rio mundaú que devastou a cidade em 1949, dificultando, assim, o trabalho de pesquisa. Os arquivos que registravam as informações históricas da cidade estavam na prefeitura de Murici, município também afetado pela enchente.¹

Algumas poucas informações foram resgatadas pelos historiadores, que observam que a cidade foi colonizada à partir de 1870, devido ao surgimento de outros moradores de outras regiões que se instalaram no município, em pequenos sítios, proporcionando o crescimento da região em torno do rio Mundaú (IBGE, 2013).

Vale destacar que no começo do século passado a partir do engenho Campo Verde, nasceu a Usina Campo Verde, conforme registra Correia de Andrade (2010), o que fez a atividade canavieira dominar na Branquinha que nessa época pertencia ao município de Murici, sendo emancipada somente na década de sessenta. A Usina apresentou problemas na década de 50, sendo posteriormente comprada pelo proprietário da Usina Laginha no município próximo de União dos Palmares. A atividade canavieira foi aos poucos diminuindo naquela região, surgindo muito mais recentemente os assentamentos rurais, que ainda estão em fase de estruturação.

Outras enchentes atingiram o município de Branquinha no século passado provocadas pelo rio Mundaú, além da enchente de 1949, o município sofreu com as enchentes de 1962, 1969, 2000 e 2010, refletindo na destruição quase que por completa da cidade, com boa parte da população desabrigada (IBGE, 2013).

Atualmente, o município vem passando por um período de transição agropecuária, com a queda da participação da cana, e do açúcar na formação do seu PIB. Surge então os assentamentos alguns com apoio até de ONG estrangeira (no caso, italiana, AZIONE PER UM MUNDO UNITO), mas com produção de quase subsistência, apenas, ainda. A laranja

¹ Ver site da Prefeitura Municipal de Braquinha. Disponível em: http://branquinha-al.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=103#

aparece então como uma das boas alternativas, acompanhada da pecuária, banana, entre outras.

Graças a essa reestruturação, e o surgimento dos assentamentos, a feira livre começa a se recuperar, e apresentar mais desenvolvimento, proporcionada pela produção em subsistência dos assentamentos, comercializadas não apenas na cidade local, mas nas cidades vizinhas também. Claro que essa recuperação está também atrelada as políticas sociais do governo via transferências para aposentados, programa Bolsa Família, programas como PAA e PNAE, além do processo de valorização do Salário Mínimo. Esses aspectos direta ou indiretamente aqueceram a demanda pela produção de alimentos local. Isso é verdade também para os outros municípios a seguir assinalados. Isso reflete uma mudança do ambiente institucional mais favorável a agricultura familiar e ao pequeno produtor.

3.6.2 Ibateguara- AL

O município de Ibateguara surge a partir do engenho Roçadinho, cujo responsável foi Claudino Costa Agra. Daí surge o processo de colonização do município, que mais tarde se chamaria povoado Piquete, primeiro indicio populacional da cidade (IBGE, 2013).

O nome do município foi dado pelo Arcebispo de Maceió D. Ranulfo de Farias, nome esse que significa “lugar alto”, e é de origem indígena.²

Ibateguara localiza-se na microrregião serrana dos quilombos, sendo limitado por: São José da Laje, União dos Palmares, Colônia do Leopoldina, Joaquim Gomes, Quipapá (Pe) e Iraci (Pe). Suas principais atividades econômicas são: pecuária, cana-de-açúcar e culturas de subsistência, e é margeada pelo rio Jacuípe e riachos Horizonte, Semidouro, Taquarana e Camaragibe, que compõem a sua bacia hidrográfica.

Apesar de inserida no APL voltado para a Laranja Lima como se verá adiante; a mesma atividade ainda não foi e não é historicamente relevante na região. Não deixa de ser um aspecto que o diferencie.

3.6.3 Santana do Mundaú - AL

Até o ano de 1800 existiam poucas moradias no município e apenas um comércio. Logo em seguida foi construída a primeira capela, que posteriormente foi transformada em matriz denominada de Nossa Senhora de Santana, atualmente Paróquia de Santa Ana, mesmo nome

² Ver site da Prefeitura Municipal de Ibateguara. Disponível em: <http://www.ibateguara.al.gov.br/?pg=cidade>.

da praça central da cidade, onde localiza-se a feira do município, permanecendo até o presente momento (IBGE, 2013).

A feira foi criada no mesmo período de surgimento do primeiro nome da cidade, denominada de Mundaú-Mirim. A comunicação da população com outras cidades era muito difícil, através de aberturas feitas na mata, situação essa que só foi resolvida com a criação da estrada para o município de União dos Palmares, em 1940, estrada essa conhecida como “estrada da laranja”. Com o desenvolvimento da cidade e o surgimento do comércio começou o processo de emancipação da cidade. Já em 1960, graças a lei 2.245, surge o município de Santana do Mundaú, que só foi desmembrado definitivamente de União dos Palmares em janeiro de 1961 (PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTANA DO MUNDAÚ).

O período chuvoso costumeiramente provoca danos a sede do município, devido ao transbordamento do rio Mundaú. Nos anos de 1962, 1969, 2000 e 2010 foram observados as piores enchentes que o município enfrentou, com destruição de diversas residências e muitos desabrigados, apesar disso, o município detêm uma definição bem clara do seu potencial econômico, como sendo o principal produtor de laranja e um grande produtor de banana também (IBGE, 2013). E por ser o maior produtor de laranja lima em Alagoas, concentrando uma das maiores áreas de produção desta variedade do país, merecerá atenção maior nesse trabalho.

A topografia muito acidentada desse município e seu relativo isolamento geográfico impediu a expansão da cana de açúcar para esse espaço. E abriu caminho para a pequena produção. A laranja bem se enquadrou nisso, apesar da evolução do ambiente institucional ter sido mais lento nesse processo.

3.6.4 São José da Laje - AL

Os primeiros povoados surgiram através das expedições comerciais entre os povoados de Porto de Pedras, Porto Calvo entre outros localizados no litoral de Alagoas e de Pernambuco, como os de Sirinhaém, Cabo e Rio Formoso. Esse foi o período colonial do município, que contou também com a passagem de tropas que lutaram junto com os quilombolas dos Palmares e holandeses invasores (IBGE, 2013).

A partir do desenvolvimento do povoado, em 1876, até então conhecido como Laje do Canhoto, o mesmo foi elevado a condição de vila, entretanto, a lei que o denominava não foi cumprida.³

O município tem como indústria de grande porte a Usina Serra Grande, que existe e persiste desde 1894 (cf. CORREIA DE ANDRADE, 2010). Economicamente, vem a cana-de-açúcar, a pecuária e culturas diversificadas em pequeno Porte.

Acontece que a cana na zona da mata alagoana vai perdendo espaço para outras culturas, entre as quais a Laranja, mas claro que pela presença da usina, a substituição da cana por outras atividades agropecuárias ocorreria de forma limitada.

3.6.5 União dos Palmares- AL

O município de União dos Palmares começou a ser povoado a partir do século XVIII, as margens do rio Mundaú, seu primeiro povoado era conhecido como “Macacos”. Sua primeira capela foi construída em homenagem a Santa Madalena, e o responsável por esta obra foi o português Domingos de Pino.⁴

Em 20 de agosto de 1889, através da lei 1.113, a antiga vila denominada Nova Imperatriz foi proclamada a categoria de cidade. Entretanto, graças ao seu crescimento, ela foi dissociada do município de Atalaia, em 13 de outubro de 1831, graças a um decreto do governo.⁵

Somente em 25 de setembro de 1890, com o decreto nº 46, de 25 de setembro, que o município ganhou o nome de “União”, graças ao fato da cidade ligar as estradas de ferro de Alagoas até Pernambuco. Já em 1944, por causa da permanência do quilombo Zumbi dos palmares por quase um século, e em sua homenagem, o município ganhou definitivamente o nome de União dos Palmares (IBGE, 2013).

Foi justamente na Serra da Barriga, localizada no município, que os negros que haviam se rebelado contra a escravidão da época criaram a República do Quilombo dos Palmares, que se tornou atração turística da região até hoje. Essa república foi a imagem de resistência e de desejo por liberdade dos negros, que teve como seu principal líder, Zumbi dos palmares, que

³Ver site da Prefeitura Municipal de São José da Laje. Disponível em: <http://www.saojosedalaje.al.gov.br/?pg=cidade>.

⁴ Ver site da Prefeitura Municipal de União dos Palmares. Disponível em: <http://www.uniaodospalmares.al.gov.br/?pg=cidade>.

⁵Ver site da Prefeitura Municipal de União dos Palmares. Disponível em: <http://www.uniaodospalmares.al.gov.br/?pg=cidade>.

detêm um busto em sua homenagem até hoje no local. Essa história brasileira aconteceu entre os séculos XVII e XVIII.

Registre-se ainda que desde a década de 30 do século passado, existia nesse município que faz limite com Branquinha e também com Santana do Mundaú, a Usina Laginha. Essa só parou as atividades no início de 2014, oficialmente. Impossível se afirmar ainda se irá retornar a atividade ou não. Mas esse fato é significativo, pois como foi bem explicado em Anjos & Lages (2010), ocorreu uma saída parcial da produção de cana municípios como União dos Palmares e Branquinha, abrindo espaço para novas atividades agropecuárias, Laranja Lima, inclusive. A desregulamentação do setor preservou áreas de produção canavieira mais competitiva em Alagoas, conforme já sinalizava Muller & Lages (1995). Essas áreas são os tabuleiros de mais fácil mecanização, menos dependente da mão de obra.

Além dessa análise histórica, peculiar a cada um dos 5 municípios que formam o polo produtor citrícola alagoano, abaixo, algumas características socioeconômicas adicionais.

Tabela 2 - Indicadores Socioeconômicos dos Municípios que compõem o APL Laranja no Vale do Mundaú.

Municípios	PIB per capita a preços correntes (R\$) ⁽¹⁾	Estimativa Populacional 2014 ⁽²⁾	Area da unidade territorial (km ²)	Densidade demográfica (hab/km ²)	Incidência da Pobreza (%)	Índice de Gini	Analfabetismo (%)
Branquinha	4.880,94	10.783	166,323	63,63	61,13	0,36	46,43
Ibateguara	4.725,43	15.783	265,314	57,1	66,84	0,41	42,19
Santana do Mundaú	7.111,32	11.070	224,812	48,76	57,48	0,38	43,01
São José da Laje	8.334,09	23.915	256,642	88,4	60,68	0,47	36,31
União dos Palmares	8.514, 12	65.764	420,66	148,24	60,57	0,44	38,55

Fonte: IBGE, Censo Demográfico 2000 e Pesquisa de Orçamento Familiar – POF 2002/2003.

Nota (1): Estimativa do PIB per capita a preços correntes é referente a 2012, e foi calculado pelo IBGE, em parceria com órgãos estaduais de estatística, secretarias estaduais de governo e superintendência da zona franca de Manaus.

Nota (2): Estimativas da população residente com data de referência 1º de julho de 2014 publicadas no Diário Oficial da União em 28/08/2014.

A tabela 2 anterior apresenta um resumo socioeconômico dos municípios que compõem o cinturão citrícola alagoano, e algumas de suas peculiaridades particulares a região do vale do mundaú.

Observando a tabela acima é possível perceber que o município de União dos Palmares detém a maior população da região, inclusive maior que todos os demais municípios juntos, e quase o dobro da área territorial em comparação com os demais.

União dos Palmares, apesar de ser o município com o maior PIB per capita corrente da região, com um valor de R\$ 8.514,12 detém a segunda maior desigualdade da região, com um Índice de Gini de 0,44, perdendo apenas para São José da Laje, com maior taxa de desigualdade entre os 5 municípios que compõem o cinturão citrícola alagoano, com uma taxa de 0,47. São esses tais municípios que apresentam exatamente ainda a presença de Usinas de Açúcar em atividade no período recente, no caso a Laginha, e Usina Serra Grande.

Ibateguara se caracteriza por ser o município mais pobre do cinturão, com uma incidência de 66,84% da sua população, seguida de Branquinha e São José da Laje com uma taxa de pobreza de 61,13% e 60,68 respectivamente. Santana do Mundaú, maior produtor de laranja lima do cinturão é o município com a menor incidência de pobreza entre as 5 cidades representadas, com uma taxa de 57,48% da sua população.

Apesar de ser a principal região produtora de laranja no Estado, em especial, o município de Santana do Mundaú, que representa cerca de 90% da produção total do Estado, isso não se reflete nos dados socioeconômicos da região, podendo ser observado um elevado grau de subdesenvolvimento e de inércia social nestes municípios aqui representados. O ambiente institucional até recentemente favorecia por completo o vazamento da renda regional.

Comparando-se os municípios que integram o APL Fruticultura no Vale do Mundaú com outros municípios que se destacam na produção de laranja no país, os resultados mostram algumas semelhanças em determinados indicadores, e ao mesmo tempo certa desproporcionalidade em outros, haja vista que o município de Boquim, por exemplo, se destaca como principal produtor de laranja no Estado de Sergipe com uma população de apenas 26.640 habitantes (IBGE, 2014), detém um PIB per capita a preços correntes de quase

7 mil de reais⁶, um pouco maior que o de Santana do Mundaú, maior produtor de laranja de Alagoas.

Este mesmo município apresenta uma taxa de pobreza de 56% da população, resultado muito próximo ao de Santana do Mundaú, que detém 57% da população em estado de pobreza, apesar que Boquim a desigualdade social é maior que Santana do Mundaú. O Índice de gini de Boquim é de 0,42, enquanto que Santana do Mundaú é de 0,38.

No tocante a taxa de analfabetismo, a situação é alarmante, enquanto que em Santana do Mundaú mais de 40% da população é analfabeta, em Boquim a taxa de analfabetismo é de 29% da população.

Comparando o município de União dos Palmares, maior cidade que compõe o cinturão citrícola alagoano, com Bebedouro no Estado de São Paulo, outro grande município produtor de laranja no Brasil, a situação é ainda pior. Bebedouro tem uma população de aproximadamente 75 mil habitantes e um IDH de 0,78, acima da média nacional, que é de 0,72.

Bebedouro tem uma taxa de analfabetismo de apenas 11%, bem abaixo dos quase 40% do município de União dos Palmares, município com mais de 65 mil habitantes. Além do que o PIB per capita a preços correntes é de 43 mil reais, 6 vezes maior que o do município alagoano, que é de pouco mais de 7 mil reais.

Comparando o município de Bebedouro em São Paulo com a capital alagoana e com a maior cidade do agreste do Estado, o município de Arapiraca, a desproporcionalidade continua. Maceió com uma população de quase 1 milhão de habitantes tem um IDH de 0,72, com um PIB a preços correntes de apenas 14 mil reais, 1/3 do PIB de Bebedouro, e uma taxa de analfabetismo de mais de 20% da população. Já o município de Arapiraca, com uma população de 214 mil habitantes, detém um IDH de 0,64, com uma PIB a preços correntes de pouco mais de 10 mil reais e 30% da população analfabeta, quase 3 vezes mais que o município paulista.

Esses resultados mostram claramente a discrepância existente entre um município de São Paulo, grande produtor de laranja, com os municípios do Estado de Alagoas, que compõem o

⁶ Estimativa do PIB per capita a preços correntes é referente a 2012, e foi calculado pelo IBGE, em parceria com órgãos estaduais de estatística, secretarias estaduais de governo e superintendência da zona franca de Manaus.

cinturão citrícola alagoano, mostrando que mesmo com todo o potencial produtivo e todas as condições edafoclimáticas que caracterizam esses municípios alagoanos, isso não se traduz em crescimento e desenvolvimento para a região, haja vista os indicadores sociais e econômicos dos municípios que contemplam o cinturão citrícola alagoano que não colaboram para a “evolução histórica do ambiente institucional”.

Deve ser ainda considerado que o município paulista apresenta elevado grau de industrialização, sendo a fabricação de suco de laranja, apenas uma das atividades industriais. Isso talvez ajude a explicar tais discrepâncias.

3.7 Como Surgiram o PAPL e o APL Fruticultura no Vale do Mundaú

Desde agosto de 2004, com o então governador Ronaldo Lessa, o estado de Alagoas, a partir da Secretaria de Estado do Planejamento (SEPLAN), atual Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico (SEPLANDE), vem desenvolvendo, através de investimentos, o Programa de Arranjos Produtivos Locais (PAPL), em parceria com demais instituições como o SEBRAE, com vistas ao estímulo a produção e a geração de renda para os pequenos e médios empreendimentos, tendo as ações coletivas como sendo a base do fomento das políticas voltados para os arranjos (SEPLANDE, 2011).

Segundo Lustosa & Rosário (2011), tanto a SEPLAN quanto o SEBRAE se embasaram no Plano Plurianual do Estado para poderem implementar os APLs de Alagoas no período compreendido entre 2004/07, sendo utilizado os critérios técnicos dos especialistas da então Secretaria de Planejamento, atual SEPLANDE, em conjunto com o SEBRAE, para a escolha dos municípios que iriam compor os arranjos, já que ambos detinham maior conhecimento da atual situação dos municípios que poderiam compor os arranjos.

Apesar da mudança de governador, sai Ronaldo Lessa (1999-2006) e entra, a partir de 2007, o atual governador Teotônio Vilela Filho, o PAPL seguiu sem ser interrompido com a mudança de governo, pelo contrário, inclusive recebendo mais investimentos, permitindo, assim, a entrada de novos projetos, possibilitando sua ampliação (LUSTOSA & ROSÁRIO, 2011).

Conforme destacam Lustosa & Rosário (2011), a política de apl's foi institucionalizada a partir de três etapas: de 2000 a 2003, dar-se-á o início de todo o processo, com a definição do conceito de apl's pelos responsáveis por esse tipo de política dentro do estado; a segunda etapa, dar-se-á no período compreendido entre 2004 e 2007, através da implementação

propriamente dita do programa de arranjos produtivos locais; e por fim, já em 2008, quando o programa passa a ser um programa de estado e não mais apenas um programa de governo.

Segundo a Seplande (2011), neste período o estado detinha 13 apl's, e que abrangiam todas as regiões do estado, envolvendo 60% dos municípios, claro, lembrando que a escolha dos municípios envolvidos no programa buscou observar as aptidões de cada município e o seu potencial produtivo, portanto, os arranjos criados no período estão dispostos no mapa, a saber.

Figura 4 - Mapeamento das Regiões do Estado Detentoras de APLs.



Fonte: Seplande (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas), 2011.

Através do apoio do governo do estado de Alagoas, e da parceria com o SEBRAE e a AMA (Associação dos Municípios de Alagoas), surge em 2007 o projeto Mata Norte Alagoas, Programa de Desenvolvimento Regional Integrado no Agronegócio, que visava explorar as aptidões da região. O Projeto Agropolo Mata Norte Alagoas abarcava em torno de 15 municípios, onde 5 deles são justamente os que compõem a APL da laranja. E foi justamente a caracterização deste APL uma das principais ações do programa (SEPLANDE, 2011).

O Apl Fruticultura no Vale do Mundaú surge, como política pública, desde novembro de 2008, porém, suas ações começaram a aparecer no início de 2009, através de uma parceria entre o governo do estado de Alagoas e o SEBRAE, o estado como agente financiador e fiscalizador e o Sebrae como agente executor dos projetos, para conceber e implementar o

Programa de Mobilização para o Desenvolvimento dos Arranjos e Territórios Produtivos Locais do Estado de Alagoas - PAPL. Essa ideia surgiu à partir da identificação da região do vale do mundaú como a região com maior potencial e com maior área de concentração de laranja através justamente do projeto Agropolo (SEPLANDE, 2011).

Importa observar que essa atividade se enraizou na região, mas apesar da clara aptidão local não teve historicamente uma evolução socioeconômica favorável. Isso aconteceu por falta de canais de comercialização adequados e pela ausência de cuidados agronômicos e fitossanitários até o final do século XX. A ponto de comprometer a própria sobrevivência dos produtores pela interferência comprometedora de intermediários.

Portanto, para a Seplande/Sebrae (2008), o Programa de Mobilização para o Desenvolvimento dos Arranjos Produtivos Locais do Estado de Alagoas é fundamental, pois dentre as suas funções e características importantes estão:

- Organizar os agentes produtores da região em cooperativas;
- Buscar elevar a produtividade;
- Inserir os produtores da região nos mercados comercializadores dos bens e serviços;
- Buscar agregar valor aos produtos produzidos no PAPL;
- Fortalecer o uso da produção integrada;
- Buscar conscientizar os agentes da importância de adoção de práticas culturais já enraizadas na região.

O objetivo central do apl Fruticultura no Vale do Mundaú é gerar dinâmica dentro da cadeia de produção da laranja lima na região, estimulando e proporcionando elevação na produtividade, além de aperfeiçoamento na qualidade dos frutos, que já são reconhecidos pela sua qualidade inerente, e do equilíbrio sustentável da economia e do ambiente, em busca de novos mercados (SEPLANDE, 2011).

Isso implica também fortalecer laços de cooperação e confiança entre os produtores, tarefa que não é simples, e aqui ganha relevância o papel da governança institucional, não exatamente a mesma difundida por Williamson (1996). Nesse quadro, a Cooplal, enquanto cooperativa; e órgãos como SEPLANDE e SEBRAE aparecem como centrais e elementos de convergência dos produtores. O primeiro como *funding*, o segundo como executor.

Figura 5 - Municípios que fazem parte do APL Fruticultura no Vale do Mundaú.



Fonte: Seplande/Sebrae (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), 2008.

Há alguns elementos no âmbito do apl que emperram o seu desenvolvimento. Uma delas é o espírito individualista de alguns produtores que apesar de conviverem numa associação, se portam como produtores não-cooperados. Existe também um descompasso entre as promessas de governo e as ações efetivas para levar melhores condições de desenvolvimento deste arranjo, esse descompasso inclui não somente o governo do Estado, mas também um papel mais ativo dos Municípios, principalmente quando se fala em assistência técnica. Muitos gestores municipais ainda não compreenderam o novo papel que devem exercer após a reforma constitucional de 1988.

Constatada a dificuldade do poder público com relação a ações efetivas para o desenvolvimento do arranjo, cabe aos agentes privados, sobretudo aos agentes envolvidos no arranjo, a união de esforços para que, por meio de proposições inovativas, possam vir a potencializar as ações realizadas para a melhoria da qualidade dos serviços prestados além da competitividade gerada pelo apl na região. No entanto, deve ser destacado que a presença da governança exercida pelas entidades envolvidas nas políticas públicas é condição necessária para o sucesso. Até porque, como será observado em seguida, o grau de instrução dos produtores é baixo o que dificulta a difusão de tecnologias até mesmo de cunho organizacional.

3.8 Perfil dos Produtores de Laranja Lima do APL

Cerca de 1.700 produtores compõem o APL Fruticultura no Vale do Mundaú. O resultado abaixo é fruto de uma amostra que reflete a realidade da região, sendo essa amostra a mais homogênea possível. Portanto o resultando observado aqui refere-se a cerca de 10% dos produtores que integram o arranjo e parte do georreferenciamento realizado pela Superintendência de Desenvolvimento Regional da Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas no ano de 2014.

Observa-se que a maior parte dos produtores de laranja que compõem o APL são homens, representando 70% do total de entrevistados, sendo ainda que 95 dos entrevistados (50%) estão acima dos 40 anos de idade; 39 entrevistados (20%), estão na faixa etária entre 26 e 32 anos e outros 39 entrevistados (20%), estão na faixa etária entre 33 e 40 anos. A faixa etária com menor número de produtores está entre 18 e 25 anos, representando apenas 20 entrevistados, o que representa 10% dos agricultores, como pode ser observado nas tabelas 3 e 4 abaixo.

Tabela 3 - Sexo dos Produtores do APL.

Sexo	Total de Entrevistados
Homens	136 (70%)
Mulheres	57 (30%)

Fonte: Seplande (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas), 2014.

Tabela 4 - Faixa Etária dos Produtores de Laranja do APL.

Faixa Etária	Total de Entrevistados
18-25 anos	20 (10%)
26-32 anos	39 (20%)
33-40 anos	39 (20%)
Acima de 40 anos	95 (50%)

Fonte: Seplande (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas), 2014.

Outro dado importante que merece destaque é o nível de escolaridade dos produtores de laranja do APL; 52,5% dos agricultores entrevistados são alfabetizados, 39% tem apenas o ensino primário, 8% não possui escolaridade, e apenas 1% possui ensino superior, como pode

ser observado na tabela 5 abaixo. Essas informações revelam uma barreira invisível a ser vencida no ambiente institucional para se ter como absorver e difundir tecnologias, até de cunho organizacional.

Tabela 5 - Escolaridade dos Produtores de Laranja do APL.

Escolaridade	Total de Entrevistados
Não Possui	16 (8%)
Primário	75 (39%)
Alfabetizado	101 (52,5%)
Ensino Superior	1 (0,50%)

Fonte: Seplande (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas), 2014.

Questionados sobre o grau de satisfação dos produtores no que se refere as ações do governo no âmbito do APL, 34% dos entrevistados se consideram muito satisfeito com as ações do governo, 61% se consideram satisfeitos, 0,5% se consideram insatisfeitos com as políticas do governo do Estado, 1,5% estão neutros e 3% não informaram o seu nível de satisfação com o APL. Essa satisfação se deve certamente ao fato de que houve mudanças no ambiente institucional favorável aos produtores desde a criação do APL. E o suporte de políticas do governo federal como é o caso do PAA. Entrevistas não publicadas realizadas pelo IDERAL com a participação de professores da UFAL em 2004 permitem perceber a mudança das políticas públicas ocorridas nesse tempo.

Tabela 6 - Grau de Satisfação dos Produtores de Laranja do APL com as Ações do Governo.

Grau de Satisfação com as Ações do Governo no Âmbito do APL	Total de Entrevistados
Muito Satisfeito	65 (34%)
Satisfeito	118 (61%)
Insatisfeito	1 (0,50%)
Neutro	3 (1,50%)
Não Informaram	6 (3%)

Fonte: Seplande (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas), 2014.

Os produtores ainda destacaram o que esperam para minimizar os problemas enfrentados para o cultivo da laranja, e segundo 57% dos entrevistados acreditam que o grande problema enfrentado está relacionado com a infraestrutura; 21% acreditam que a comercialização coletiva seja o grande problema a ser minimizado pelo APL; 10% consideram a participação em feiras como um problema mais importante a ser minimizado; 7% acreditam que a assistência técnica seja o grande problema, e apenas 5% não souberam ou não quiseram informar.

Tabela 7 - O que os Produtores Esperam do Governo para Minimizar os Problemas Referentes ao Cultivo da Laranja no APL.

O que se Espera para Minimizar os Principais Problemas para o Cultivo da Laranja	Total de Entrevistados
Infraestrutura	109 (57%)
Comercialização Coletiva	41 (21%)
Participação em Feiras	19 (10%)
Treinamento/Assistência Técnica	14 (7%)
Não Quiseram ou Não Souberam Informar	10 (5%)

Fonte: Seplande (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas), 2014.

E por fim, os produtores foram questionados sobre outras fontes de renda, que não seja apenas do cultivo de laranja, e 95% dos agricultores entrevistados afirmaram que não possuem outra fonte de renda, 4% são autônomos e apenas 1% dos questionados são aposentados, como pode ser observado na tabela 8 abaixo. Esse cenário nos mostra de fato a real importância da citricultura na região, como sendo a única alternativa de sobrevivência da maior parte dos agricultores estabelecidos na região, daí a necessidade de investimentos voltados para esses citricultores, com vistas a melhorar a competitividade e gerar renda sustentável para essa região da zona da mata alagoana. Por outro lado, esse aspecto mostra que a Pluritatividade ainda não é realidade na região. Seria importante que ela existisse, porque evitaria o êxodo dos mais jovens que parece já existir e garantiria outras fontes de renda, necessárias diante dos riscos associados e tão comuns a atividade agropecuária. No caso, relatos de cheias e secas ao longo do Rio Mundaú exemplificam problema de difícil previsão para o produtor. Existe uma forte quantidade de publicações sobre tema ainda recente no Brasil, o que só destaca seu significado e relevância.

Tabela 8 - Outra Ocupação/Fonte de Renda dos Produtores de Laranja do APL.

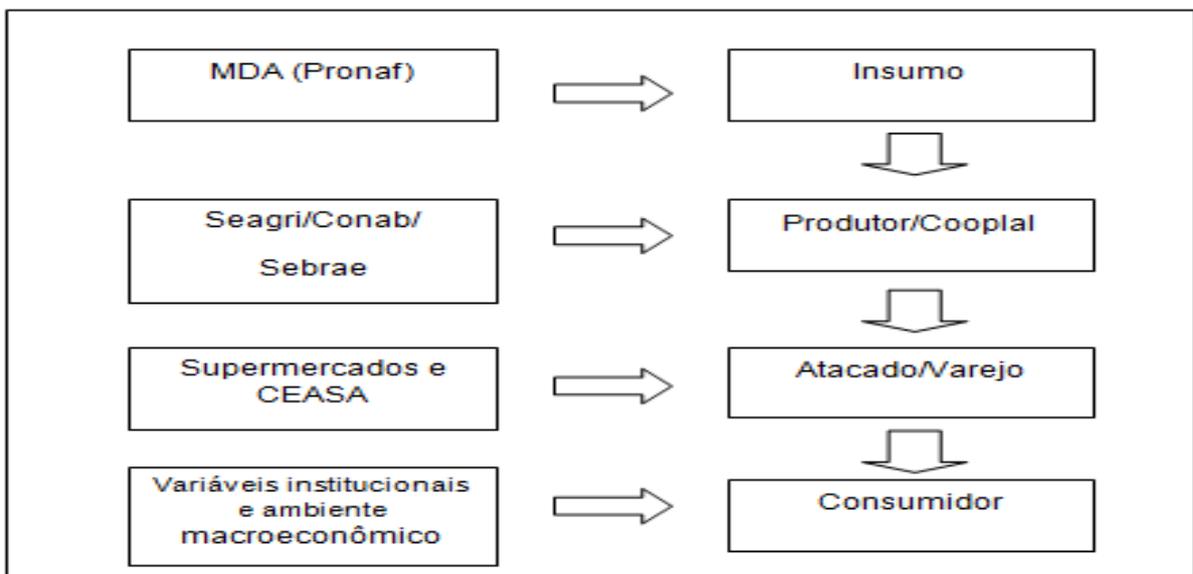
Outra Ocupação/Fonte de Renda	Total de Entrevistados
Autônomo	8 (4%)
Aposentado	2 (1%)
Não Possui Outra Fonte de Renda	183 (95%)

Fonte: Seplande (Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas), 2014.

3.9 Indústria da Laranja em Alagoas

No caso específico de Alagoas, a indústria processadora tem um caráter ainda marginal devido à predominância do consumo de frutas frescas (*in natura*), constituindo, assim, uma cadeia pouco adensada, e ainda com pouco dinamismo; com baixo investimento em pesquisa e tecnologia. A cadeia produtiva da laranja em Alagoas concentra-se na produção. A produção é comercializada ainda predominantemente na forma *in natura*; apresentando poucas ligações a montante, com fornecedores de insumos e equipamentos, e poucas a jusante, com indústrias de processamento. A figura 6 abaixo, sintetiza boa parte das articulações da cadeia produtiva.

Figura 6 – Representação Esquemática da Cadeia Produtiva da Laranja em Alagoas, e Instituições de Apoio.



Fonte: Elaboração do próprio autor.

A indústria processadora de laranja em Alagoas resume-se a Cooperativa dos Produtores de Laranja Lima – COOPLAL. Foi criada em 9 de junho de 2002, tendo como cooperados os presidentes e diretores das associações de Santana do Mundaú, representantes de 15 comunidades desse município, com o objetivo de comercializar a laranja lima produzida na região.

Antes da atuação do APL Laranja, a COOPLAL só tinha participado de 2 projetos para o PAA da CONAB e várias tentativas de vendas sem sucesso. Com a atuação do APL Laranja na região, a partir de 2009, a COOPLAL desenvolveu ações que levaram ao seu crescimento atual, com ampliação das vendas para vários mercados, e realização de vários investimentos, como pode ser visto na tabela 9 abaixo.

Tabela 9 - Números e Valores dos Projetos em Reais (preços correntes) da COOPLAL para a CONAB.

Anos	Projetos	Valor dos Projetos (R\$)
2009	10	1.017.011,30
2010	19	1.841.002,56
2011	20	2.204.044,92

Fonte: SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2011).

A COOPLAL passou a coordenar as vendas para o PAA da CONAB das associações, em 2009 realizou 10 Projetos: beneficiando 262 produtores e 249.171 pessoas carentes de 16 municípios, no valor de R\$ 1.017.011,30, em 2010 realizou 19 Projetos: beneficiando 518 produtores e 289.825 pessoas carentes, 2.922 toneladas, no valor de R\$ 1.841.002,56 e em 2011 realizou 24 Projetos: beneficiando 902 produtores, 3.498 toneladas, no valor de R\$ 2.204.044,92 (SEBRAE, 2011).

Ainda em 2011, a cooperativa negociou 22,6 Toneladas por mês de laranjas lima para a rede privada; 11.325 quilos por mês, durante cinco meses, de laranjas lima para o PNAE (CEPA) pela Cooplal; 8 toneladas de laranjas lima orgânica por mês com preço de 47,5% superior ao da convencional pela Ecoduvale e R\$ 2.948.480,44 de laranja lima para a CONAB através do PAA, beneficiando 1.157 produtores (SEBRAE, 2011).

Para 2012 a Perspectiva será a Implantação da fábrica de processamento do suco congelado de laranja lima pela Cooplal, com a marca e o design da embalagem, e Implantação

da unidade de produção de laranja lima desidratada pela Ecoduvale, com a marca e o design da embalagem (SEBRAE, 2011).

4 Referencial Metodológico

4.1 Abordagem Metodológica

Este estudo foi realizado com base no volume de comercialização, procedência e preços da laranja lima na CEASA/AL e na Cooperativa de Produtores de Laranja Lima de Alagoas (COOPLAL), nos anos de 2008 até 2011, sendo aproveitados os dados encontrados tanto no Instituto de Desenvolvimento Rural de Alagoas (IDERAL)⁷, quanto pela COOPLAL. As análises do comportamento das margens de comercialização dos canais analisados, e transmissão de preços foram realizadas também com base nas informações disponibilizadas tanto no IDERAL, quanto pela Cooperativa dos Produtores de Laranja Lima de Alagoas - COOPLAL. Diariamente, é feito um controle interno da entrada dos principais produtos hortifrutigranjeiros comercializados nas dependências da CEASA-AL, onde são computados também a procedência de cada produto. Os volumes mensais totais comercializados são obtidos pelo somatório das quantidades diárias computadas na planilha de coleta. Primeiramente, os dados foram todos trabalhados no excel, onde os dados coletados do IDERAL/CEASA foram separados em dados mensais, divididos por municípios e estados fornecedores do citros trabalhado especificamente.

Já os dados referentes aos preços dos produtores coletados através da Cooperativa dos Produtores de Laranja Lima do Vale do Mundaú, que recolhe o produto dos seus associados e repassa a Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), através do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA)⁸, que é o responsável por adquirir grande parte da produção do apl e repassar para instituições em estado de insegurança alimentar, são formados pela média de três pesquisas de preços praticados no mercado atacadista local e regional, apurados nos últimos doze meses, devidamente documentadas e arquivadas na unidade executora por pelo menos cinco anos, segundo a resolução N° 59 de 10 de julho de 2013. No caso de produtos que não possuam referência no mercado atacadista local ou regional, é utilizado os preços de referência no mercado local.

Segundo a mesma resolução, a aquisição de alimentos de beneficiários ou organizações fornecedoras é realizada simultaneamente com a doação às entidades da rede socioassistencial, aos equipamentos públicos de alimentação e nutrição e, em condições

⁷ Ver site do IDERAL. Disponível em: <http://www.ideral.al.gov.br>

⁸ Ver em anexo Resolução nº 59, de 10 de julho de 2013 da Secretaria Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional.

específicas, definidas pelo Grupo Gestor do Programa de Aquisição de Alimentos (GGPAA), à rede pública e filantrópica de ensino, com o objetivo de atender demandas locais de suplementação alimentar de indivíduos em situação de insegurança alimentar e nutricional.

Os alimentos adquiridos pelo governo neste tipo de modalidade, como o PAA e o PNAE, poderão ser destinados para diversas finalidades, como: a) O consumo de pessoas ou famílias em situação de insegurança alimentar e nutricional; b) O abastecimento da rede socioassistencial; c) O abastecimento de equipamentos de alimentação e nutrição; d) O abastecimento da rede pública e filantrópica de ensino, como também a depender da necessidade estabelecida pelo GGPAA⁹.

O valor limite para a venda de produtos, no âmbito da Compra por Doação Simultânea (CDS), são de R\$ 5.500,00 , por unidade familiar/ano. Nas aquisições realizadas por meio de organizações fornecedoras, o limite de participação, por unidade familiar, é de R\$ 6.500,00. O limite anual familiar, quando o acesso for por meio de organizações fornecedoras, será de R\$ 8.000,00 nas aquisições de produtos orgânicos, agroecológicos ou da sociobiodiversidade, como também nas aquisições em que pelo menos 50% dos beneficiários fornecedores estejam cadastrados no CadÚnico. Esses valores são atualizados a partir da resolução N° 59 de 10 de julho de 2013.

Todos os dados foram, enfim, organizados em planilhas no programa Microsoft excel e daí obtidas às tabelas e gráficos dos volumes mensais e anuais, dos preços médios e mensais e das procedências dos produtos ao longo dos anos, no caso dos dados coletados tanto no produtor quanto no segmento atacadista.

Além desses dados, foram utilizados dados do censo agropecuário, dados censitários, portanto da população estatística, para conferir via indicadores de espacialização, especialização e concentração, a presença concentrada de cítricos na região objeto desse trabalho, e a discrepância desses resultados, quando comparados aos dados relativos ao sócio desenvolvimento regional. Esse tratamento dos dados irá dar apoio a questão de caracterização do APL. Isso pelo motivo de que esse arranjo deve ter aspectos que beneficiem a evolução positiva dessa cadeia produtiva. Além disso, mostrará uma contradição importante, como os indicadores apontarão.

⁹ Ver site do MDS. Disponível em: <http://www.mds.gov.br/segurancaalimentar/aquisicao-e-comercializacao-da-agricultura-familiar/entenda-o-paa/resolucoes-do-grupo-gestor/Resolucao,P2059,P20GGPAA.pdf.pagespeed.ce.JJ2ohMrLku.pdf>

O uso de indicadores de desenvolvimento regional tem se tornado cada vez mais constante nas metodologias como forma de demonstrar a informação empírica de maneira simplificada, preservando as informações centrais dos dados e utilizando apenas variáveis que possam servir de base para explicar aquilo que se pretende (IBGE, 2004 apud OLIVARES et. al, 2010, p.204).

Esses indicadores de desenvolvimento regional representam uma alternativa para análise qualitativa e quantitativa da estrutura regional, sendo de extrema importância para observar a evolução ou não dos diversos setores da economia. Esses indicadores utilizam o quociente locacional e o coeficiente de localização, ambos indicadores espaciais (SCHERER et al, 2012). O quociente locacional mostra a concentração relativa de um determinado tipo de atividade “i” numa região “j”, comparativamente à participação dessa mesma atividade no Estado. Com isso, quanto maior for o QL, maior é a especialização da região na respectiva atividade. O quociente locacional pode ser analisado a partir de atividades específicas ou no seu conjunto total.

Ele é dado pela seguinte fórmula:

$$QL_{ij} = \frac{E_{ij} / \sum_j E_{ij}}{\sum_i E_{ij} / \sum_i \sum_j E_{ij}}$$

Onde:

E_{ij} = representa o emprego (estabelecimentos) no setor “i” da região “j”;

$\sum_i E_{ij}$ = representa o emprego (estabelecimentos) em todos os setores da região “j”;

$\sum_j E_{ij}$ = representa o emprego (estabelecimentos) do setor “i” em todas as regiões;

$\sum_i \sum_j E_{ij}$ = representa o emprego (estabelecimentos) de todos os setores de todas as regiões;

Quando:

$QL > 1$, isso significa que a região é especializada no setor, ou seja ela é exportadora do produto.

$QL = 1$, isso significa que a participação do setor na região é igual a participação no estado como um todo.

$QL < 1$, isso significa que a região não é especializada no setor, portanto é uma região importadora do produto.

Já o coeficiente de localização, apresenta o grau de semelhança ou de desvio entre o perfil de localização desse tipo de atividade e o perfil de localização do agregado de referência (SCHERER et al, 2012). Portanto, o coeficiente de localização é observado através da seguinte fórmula:

$$CL_i = 1/2 \sum_i |(E_{ij}/E_j) - (E_i/E)|$$

Onde:

Σ_i = representa a soma de todos os setores;

E_{ij} = representa o emprego (estabelecimentos) no setor “i” da região “j”;

E_j = representa o emprego (estabelecimentos) da região “j”;

E_i = representa o emprego (estabelecimentos) no setor “i”;

Quanto mais próximo de 0 (zero) for o coeficiente de localização, isso significa que o setor produtivo “i” está distribuído regionalmente da mesma forma que o conjunto de todas as atividades do estado. E quanto mais próximo de 1 (um) for o coeficiente de localização, o setor “i” tem um padrão de concentração regional mais intenso do que o conjunto de todas as atividades do estado. Portanto, quanto maior o valor do CL, mais a localização da atividade se distancia do padrão de localização do conjunto. Nesse caso, mais a atividade produtiva encontra-se localizada numa única região (SCHERER et al, 2012).

Através desses métodos de análise espacial apresentados é possível observar o padrão regional de crescimento econômico da mesorregião do leste alagoano, microrregião serrana dos quilombos e microrregião da mata alagoana, onde está localizado o APL laranja vale do mundaú, e pode-se identificar a ocorrência no período de um processo de especialização ou de diversificação de sua estrutura produtiva.

O coeficiente de especialização (HOOVER e GIARRATANI, 1984 apud MONASTERIO, 2011, P. 319) busca comparar a forma de emprego da unidade de referência em questão com o restante da região analisada.

Segundo Monasterio (2011), Sua forma de análise é semelhante ao do coeficiente de localização desenvolvida por Florence (1948), ou seja, quanto mais próximo de 0, mais a unidade reproduz as características da região, e quanto mais próximo de 1, mais a região tem um padrão diferenciado da região que serve como referência.

Em termos formais, seu cálculo é o seguinte para a região i :

$$CE_i = \frac{1}{2} \sum_k \left| \frac{E_{ki}}{E_i} - \frac{E_k}{E} \right|$$

Ainda conforme Monasterio (2011), o Coeficiente de Especialização é semelhante ao índice de dessemelhança de Duncan e Duncan (1955), que foi desenvolvido com o objetivo de medir a segregação das residências para o caso de dois grupos de moradores. Sua forma de interpretação é direta, e indica o quanto dessa população necessita ser transferida para que se possa ter uma distribuição idêntica à da região de referência em questão.

4.2 Modelo Econométrico

A análise das margens de comercialização que vai ser abordada sob o aspecto de margens brutas, composição, políticas de margens, e elasticidade da transmissão de preços. A metodologia utilizada foi conforme indicada por Marques e Aguiar (1993) e definida como:

$$M = C + L$$

Onde:

C: Custo;

L: Lucro (ou prejuízo do intermediário).

Utilizou-se para esse trabalho o cálculo das margens total e margem relativa, como é descrito abaixo pelas fórmulas:

$$MT = Pa - Pp$$

$$MTC = \frac{(Pa - Pp) \times 100}{Pa}$$

Onde:

MT = Margem total;

Pa = Preço do atacado;

Pp = Preço do produtor;

MTC = Margem relativa total.

O modelo de política de margens de comercialização determinará se o mercado está adotando margens relativas (percentuais) constantes, crescentes ou decrescentes em relação ao nível de preços do canal anterior.

Para determinar o tipo de política de margem, utilizará o modelo descrito por Brandt (1980) no qual é utilizado o modelo de regressão simples, pelo método dos mínimos quadrados ordinários (MQO), sendo a margem de comercialização uma variável dependente do preço pago ao canal anterior.

Considerando o modelo de regressão exponencial descrito abaixo:

$$Y_i = \beta_1 P_p^{\beta_2} e^{u_i}$$

Se for substituído Y_i por P_a ; onde P_a representaria o preço do atacado; segundo Gujarati (2000), o modelo log-linear adaptado pode ser expresso como segue:

$$\ln P_a = \ln \beta_1 + \beta_2 \ln P_p + u_i$$

A elasticidade de transmissão de preços irá determinar quanto o preço em um determinado nível de mercado irá variar percentualmente, quando o preço de outro nível de mercado variar em 1%.

O coeficiente β_2 irá indicar a elasticidade de transmissão de preços, do nível de produtor para o nível de atacado, ou seja, quanto em termos percentuais vai variar o preço de atacado quando o preço do produtor variar (SILVA JÚNIOR et al, 2011).

Um aspecto que chama a atenção no modelo log-log, que fez desse muito difundido nos trabalhos de aplicação, é que o coeficiente angular β_2 mede a elasticidade de Y e em relação a X, isto é a variação percentual de Y correspondente a cada variação percentual (pequena) em X.

Deve ser claro que o estudo será aprofundado pela articulação do processo de comercialização agrícola com a perspectiva de desenvolvimento regional, conforme já destacado. As contribuições sobre Arranjo Produtivo Local articulado a ideia de cadeia produtiva, merecerá destaque especial. Isso seguindo a visão de cadeia produtiva segundo o grupo PENSEA da FEA/USP. Essa contradição entre os indicadores espaciais e de desenvolvimento socioeconômico chamam atenção. Por que existe concentração histórica da atividade espacialmente se não existe uma resposta positiva de melhorias das condições de vida da população residente no local ? O capítulo seguinte irá responder a essa questão.

Antes de finalizar esse capítulo, merece ser mencionado o fato de que no caso da amostra utilizada para fazer considerações sobre o perfil de produtores locais, essa não seguiu os moldes de uma amostra quantitativa. Isso pode ser justificado pelo fato de que nesse aspecto específico o trabalho se apresenta como uma pesquisa exploratória, e nesse caso há uma diversidade grande sobre a qualidade dos questionários. Seguindo essa percepção, o pesquisador fez a opção por usar uma amostra por julgamento no sentido de ter selecionado um grupo que melhor retrate aqueles mais vinculados a cooperativa e com melhor qualidade nas respostas. Poderia assim ser justificado também por ser uma amostra por conveniência. E nesse quadro foram selecionados pouco mais de 10%, ou seja: 193 da população total entrevistada.

5 Volume, Procedência, Margens de Comercialização e Transmissão de Preço da Laranja Lima em Alagoas

Nesta seção será feita uma análise empírica das distorções dos canais de comercialização da laranja em Alagoas, fazendo um estudo sobre margens de comercialização e transmissão de preço, além de um estudo sobre volume de comercialização e procedência da laranja comercializada via IDERAL/CEASA. Para o estudo de margem e transmissão de preço a metodologia utilizada será conforme indicada por Marques e Aguiar (1993). Essa visão será complementada também por uso de indicadores de espacialização que poderão dar sinais da vitalidade do setor citrícola associados aos fundamentos teóricos escolhidos para esse trabalho. O que se deseja mostrar também é que apesar de todo o potencial produtivo da região, não se gera aqui a internalização do desenvolvimento porque a renda foge ao longo do canal de comercialização, devido a presença intensa de intermediários neste processo.

Isso ajuda a levar a uma contradição; enquanto os indicadores espaciais apontam para o diferencial de produção econômica naquelas localidades do apl, os indicadores sociais não correspondem na mesma dimensão. Isso é explicado parcialmente por esse vazamento de renda, provocado por distorções dos canais de comercialização.

5.1 O Abastecimento Alimentar em Alagoas

O abastecimento alimentar brasileiro já observou diversos momentos distintos. Em um determinado momento era muito comum se ter a ideia de que os pequenos produtores, devido ao perfil da sua produção, normalmente os pequenos produzem para subsistência, não possuindo uma visão comercial, e com isso dificultava a oferta de alimentos para o restante da população. Isso era refletido com uma inelasticidade de oferta diante dos sinais de preços. Esse aspecto concorria para uma pressão inflacionária. Além do mais, a produção voltada para o consumo interno concorria diretamente com a produção voltado para o mercado externo, já que até então, o Brasil necessitava obter superávit na balança comercial para fazer frente as necessidades de se ter liquidez no balanço de pagamentos. Ademais, os produtores não respondiam na mesma proporção a elevação dos preços dos alimentos no que se refere a sua oferta, ou seja, eram pouco sensíveis a aumentos de preços, fato esse que contribuía para a inflação do período, devido a uma desequilíbrio entre oferta e demanda (LAGES et al, 2013).

Essa ineficiência no que se refere ao fornecimento alimentar observado no Brasil nos apresenta um cenário para o desenvolvimento da nação, pois, conforme Muller (1983 apud LAGES et al, 2013, pag. 198): “existe um papel historicamente importante da agricultura para

o desenvolvimento econômico. Em particular, um melhor abastecimento alimentar pode até auxiliar a arrefecer o forte processo de urbanização que tem ocorrido no Brasil, nos últimos anos”.

O desenvolvimento de políticas públicas é de fundamental importância para minimizar os entraves relacionados a escassez ou ineficiência do mercado em produzir alimentos suficientemente necessários para atender a uma demanda crescente, graças a um maior ganho relativo das classes sociais menos privilegiadas financeiramente, que vem tendo sua demanda satisfeita ao longo e após a última década. Concorreram para isso, sem dúvida, o Programa Bolsa Família (PBF) e a valorização real do salário mínimo.

Para Paulillo et al (2000), determinados tipos de política voltada para o estímulo a produção de alimentos descortina a ideia de que o mercado é incapaz de resolver os entraves como os de segurança alimentar, mostrando que há espaço para se intensificar determinados tipos de políticas voltadas para a solução desse problema.

Questões referentes à segurança alimentar ganharam força ainda na Europa e no Japão, logo após a Segunda Guerra. Isso se deve ao fato de que o alimento é um bem fundamental para proporcionar a soberania de uma nação, pois, devido ao fato dos países necessitarem suprir suas necessidades nutricionais, poderia proporcionar um processo de tentativa por parte dos países na busca pela sua autonomia no que se refere a produção de alimentos. Portanto, sua autonomia dependia da capacidade desses países de obterem estabilidade no que se refere a produção alimentar no curto espaço de tempo, graças as inovações tecnológicas, além das ferramentas de garantia de que os preços seriam sustentados a uma patamar que assegurasse a renda dos produtores e mantivesse seus estímulo a produção (PAULILLO et al, 2000). A autossuficiência, além da distribuição equitativa dos alimentos, se torna fator preponderante para a consolidação do estado de bem-estar social.

É importante observar que Alagoas tem grande dificuldade em produzir alimento suficiente para atender a demanda de sua população, tornando-se importador da maior parte dos alimentos consumidos dentro dos seus limites geográficos. Essa situação, no entanto, foi minimizada nos últimos anos, devido ao fato, principalmente, das políticas de âmbito federal, fato esse que estimulou o fortalecimento da agricultura familiar (LAGES et al, 2013).

Oliveira (2007); Araújo, Lages & Barbosa (2007); Deolindo, Lages & Barbosa (2011 apud LAGES et al, 2013, pag.199), no entanto, no que se refere a intensificação da produção alimentar em Alagoas nos últimos anos, destacam que com a decadência do fumo na

microrregião de Arapiraca, foi aberto um espaço; de um modelo praticamente de monocultivo do fumo, para o policultivo de hortaliça.

Lages et al (2013) enfatiza ainda que existe a necessidade de interiorizar o desenvolvimento estadual. E a agricultura é um caminho para isso se aproveitada as oportunidades que a mesma oferece, o que evitaria os graves problemas sociais associados ao processo de aumento da favelização na capital de unidade da federação.

Ainda segundo Lages et al (2013), essa intensificação da favelização é consequência da falta de condições de vida digna no interior do estado, falta de postos de trabalho. As legislações trabalhistas e previdenciária também surgem como uma forma de intensificar ainda mais esse processo de êxodo rural, pois estimulam os proprietários de terra a destruírem as residências em suas propriedades, com o objetivo de minimizar problemas com a justiça.

Por outro lado, deve ser ressaltado o crescente papel assumido pela agricultura familiar. O policultivo ressaltado em parágrafos anteriores do setor fumageiro está muito associado a produção familiar.

Mas não deve ser esquecido também que a ausência de interiorização de desenvolvimento e de ausência de pluritatividade constatada no caso da laranja no apl em análise, mostram a diversidade de espaço de políticas que ainda podem auxiliar no ganho da merecida sustentabilidade econômica e financeira do produtor rural.

5.2 Volume de Comercialização e Procedência da Laranja Lima em Alagoas

A CEASA de Alagoas é uma central atacdista responsável por receber e fornecer todos os dias os produtos que são comercializados pelos varejistas locais, sejam eles donos de supermercados, donos de mercadinhos, hotéis, restaurantes e até mesmo pequenos comerciantes que comercializam em feiras espalhadas por Maceió, região metropolitana e interior do estado. Graças a isso, os produtores rurais garantem sua comercialização, mesmo que muitas vezes tendo que se sujeitar a intermediários inescrupulosos que se aproveitam da incapacidade dos agricultores de levarem seus produtos a capital, reduzindo, assim, o canal de comercialização. Portanto, observa-se que as CEASA's são indispensáveis como um elo dentro dos canais de comercialização dos produtos hortifrutti, buscando minimizar entraves no que se refere a segurança alimentar dos estados e municípios, assim como para garantir a geração de renda dos pequenos produtores.

Desta forma, o IDERAL/CEASA é de fundamental importância para o processo de decisão dos produtores no que se refere a quanto produzir e em que período é melhor

produzir, em vistas a buscar melhores preços, dada a relação entre oferta e demanda em determinadas épocas do ano. Por outro lado, o IDERAL/CEASA apresenta uma grande fonte de dados para quem deseja desenvolver pesquisas referentes a melhor política de abastecimento alimentar.

Esses dados mostram que a comercialização da laranja lima feita na central de abastecimento de Alagoas é oriunda do próprio estado, caracterizando assim a região como grande polo produtor desta variedade dentro da região Nordeste.

Os dados estatísticos de produção e comercialização da laranja lima na CEASA/AL estão distribuídos por mês, ano e municípios produtoras durante o período de 2008-2011, além das médias e total comercializados durante este mesmo período.

A análise do mercado atacadista da CEASA-AL, no período de janeiro de 2008 até dezembro de 2011 indica que houve um período de instabilidades na produção/comercialização da laranja lima no Estado, com um maior incremento nos volumes transacionados nos anos de 2008, 2010 e 2011 respectivamente, com o ano de 2009 apresentando um menor volume comercializado durante esse período. Em 2008 o volume transacionado de laranja lima foi de 1.260,184 kg; em 2009 foi de apenas 922.484 kg, já em 2010, período de maior comercialização, foi de 1.847,713 kg, e por fim em 2011 o volume comercializado foi de 1.159,529 kg.

Os meses de maior oferta da fruta foram no período compreendido entre abril até dezembro, que é o período de primeira safra no cinturão citrícola alagoano, como pode ser visto logo abaixo na tabela 10.

Tabela 10 - Volumes (kg) Mensais e Anuais da Laranja Lima Comercializados na CEASA-AL, no Período de Janeiro de 2008 até Dezembro de 2011.

Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total	Média
2008	46.788	18.245	40.824	79.708	104.328	116.772	157.625	143.292	140.952	157.466	147.504	106.680	1.260.184	105.015
2009	60.648	18.984	35.108	72.744	82.656	109.704	100.840	90.888	111.520	136.632	88.816	83.944	992.484	82.707
2010	61.368	51.432	43.176	67.956	103.184	52.080	104.535	402.361	397.604	215.485	226.322	122.210	1.847.713	153.976
2011	50.885	37.539	78.868	87.139	83.674	84.672	129.696	118.560	116.070	160.862	143.084	68.480	1.159.529	96.627
Média	54.922	31.550	49.494	76.887	93.461	90.807	123.174	188.775	191.537	167.611	151.432	95.329		
Total	219.689	126.200	197.976	307.547	373.842	363.228	492.696	755.101	766.146	670.445	605.726	381.314		

Fonte: IDERAL (Instituto de Desenvolvimento Rural e Abastecimento de Alagoas) e CEASA (Central de Abastecimento de Alagoas).

Elaboração do próprio autor.

A maior parte da laranja comercializada na CEASA/AL é originária do município de Santana do Mundaú, maior produtor de laranja do Estado, com um volume transacionado médio de 654.137kg durante o período compreendido entre 2008-2011, seguido de União dos Palmares e Branquinha, com um volume de 294.497 kg e 49.206 kg respectivamente. Vale lembrar que Santana do Mundaú, União dos Palmares e Branquinha fazem parte do APL laranja vale do mundaú.

Do volume total comercializado na CEASA/AL durante esse período, 4.184,740kg, 95% originaram-se destes três municípios, que representam o cinturão citrícola alagoano, que conta ainda com São José da Laje, com um volume total comercializado de 31.489 kg, e Ibateguara, que não destinou laranja para comercialização na CEASA/AL neste mesmo período.

Apesar do município de Ibateguara não ter destinado laranja para a CEASA/AL, segundo dados oficiais da própria central de abastecimento, o município produziu, segundo o último censo agropecuário, 6.700 quilos do fruto, que seguramente foram destinados a outros mercados fora do Estado, ou comercializados em feiras livres espalhadas por todo Estado de Alagoas.

Tabela 11 - Volume Total e Médio da Laranja Lima Comercializada na CEASA/AL, no Período de 2008 até 2011, em Kg.

Município	Volume Total (kg)	Volume Médio (kg)
Santana do Mundaú	2.616.546	654.137
União dos Palmares	1.177.988	294.497
Branquinha	196.823	49.206
Feliz Deserto	168	42
Arapiraca	46.774	11.693,50
Coruripe	30.782	7.695,50
Cacimbinha	10.568	2.642
Maceió	23.131	5.782,75
São José da Laje	31.480	7.870
Chã Preta	18.018	4.504,50
Taquarana	3.360	840
Palmeira dos Índios	3.373	843,25
Novo Lino	2.520	630
Joaquim Gomes	1.053	263,25
Murici	16.276	4.069
Colônia do Leopoldina	1.176	294
São Luiz do Quitunde	4.704	1.176
Total	4.184.740	1.046.185

Fonte: IDERAL (Instituto de Desenvolvimento Rural e Abastecimento de Alagoas) e CEASA (Central de Abastecimento de Alagoas).

Elaboração do próprio autor.

A produção de laranja no Estado de Alagoas provém de pequenos produtores, com pouca expressão econômica e conduzida empiricamente. O Estado tem condições de autoabastecer, contanto que seja propiciada a implantação ou expansão da cultura e seu beneficiamento.

De modo geral, os produtores plantam sem um planejamento prévio e sem adoção de técnicas para melhor desenvolvimento da cultura. Não é demais mencionar que, o patrimônio solo não pertence apenas à atual geração de agricultores, por isso, o seu manejo de forma racional deve ser uma preocupação constante dos produtores, da associação, gestores do APL e também merece toda atenção do setor de assistência e extensão rural vinculado a SEAGRI.

5.3 Distribuição Espacial do Setor Citrícola em Alagoas como Forma de Mensurar o Desenvolvimento

Nos últimos anos o tema desenvolvimento regional vem ganhando cada vez mais espaço na agenda de pesquisa no Brasil, sobretudo nas análises dos conceitos referentes ao espaço regional. Por isso, torna-se relevante o estudo do aglomerado produtivo e por consequência do território em que ele está inserido como forma de analisar o espaço regional em questão (SCHERER et al 2012).

A questão do desenvolvimento ainda é algo atual e relevante para qualquer sociedade; muito mais do que mudanças quantitativas na condição de vida do indivíduo, leva-se em consideração os aspectos qualitativos. A grande dificuldade se encontra em como mensurar, de maneira eficiente, o desenvolvimento de uma sociedade.

Durante anos os termos crescimento e desenvolvimento econômico foram utilizados como se fossem a mesma coisa, mesmo não tendo o mesmo significado. O crescimento é determinante para o processo de desenvolvimento, ou seja, o desenvolvimento, quanto ele acontece, nada mais é do que reflexo do crescimento. Portanto, é válido observar que o primeiro possibilita a produção de bens e serviços, ou seja, é uma variável quantitativa, enquanto o segundo implica na melhora da qualidade de vida e no fornecimento dos bens e serviços disponíveis, ou seja, é uma variável qualitativa.

Conforme destaca Scherer et al (2012), a partir das pesquisas desenvolvidas por Marshall e Weber, entre outros, os estudos direcionados para analisar a concentração de pessoas e de atividades econômicas geradoras de aglomerados, vem sendo de fundamental importância para analisar a dinâmica regional no que se refere ao seu desenvolvimento.

Através desses métodos de análise espacial apresentados é possível observar o padrão regional de crescimento econômico da mesorregião do leste alagoano, microrregião serrana

dos quilombos e microrregião da mata alagoana, onde está localizado o APL laranja vale do mundaú, e pode-se identificar a ocorrência no período de um processo de especialização ou de diversificação de sua estrutura produtiva.

A tabela 12 mostra os valores obtidos para o quociente locacional no período de 1975; 1980; 1985; 1996 e 2006, retirados do censo agropecuário, e a tabela 13 apresenta os resultados do coeficiente de localização para o mesmo período.

Tabela 12 - Quociente Locacional da Mesorregião do Leste Alagoano, Microrregião Serrana dos Quilombos e Microrregião da Mata Alagoana.

Municípios	1975	1980	1985	1996	2006
União dos Palmares	0,64546977	2,93919363	2,86905091	13,5089064	18,401292
Branquinha	2,91609476	6,64627007	0,00000000	1,19898587	33,3767881
São José da Laje	0,7787797	6,95600497	0,00000000	6,05512914	5,95914152
Ibateguara	0,61090938	1,02942297	0,95084284	0,56579319	1,03793569
Santana do Mundaú	2,49912796	5,22288882	0,00000000	55,1945632	34,8893145

Fonte: IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 2006.

Nota-se na tabela 12 é possível observar elevados níveis de quociente locacional para o município de União dos Palmares no período de 1980 à 2006; Branquinha nos períodos de 1975, 1980 e 2006; São José da Laje nos períodos de 1980, 1996 e 2006 e Santana do Mundaú, maior concentrador de produção de laranja no Estado, nos períodos de 1975, 1980, e especialmente nos períodos de 1996 e 2006, apesar de uma piora no ano de 2006 em relação a 1996, como pode ser observado no gráfico abaixo.

Dos municípios que compõem o cinturão citrícola alagoano, Ibateguara é aquele com o menor indicador de concentração durante todo esse período que compreende os censos agropecuários desde 1975 até 2006.

Para a análise do Coeficiente de Localização dos estabelecimentos agropecuários registrados no cultivo de laranja lima em Alagoas, os resultados estão disponíveis na tabela 13 logo abaixo. De acordo com os dados, há uma tendência a homogeneização dos estabelecimentos produtores de laranja no município de Santana do Mundaú, inclusive com uma forte melhora na sua participação à partir dos anos 1990 e conseqüentemente uma leve redução nos anos 2000.

Portanto, há uma perda de participação relativa da atividade ao longo desse período, dando pelo surgimento de outros segmentos agropecuários na região, como por exemplo, a criação de gado. O CL mostra haver maior dinâmica da atividade agropecuária nos municípios de Santana do Mundaú, maior polo produtor de laranja no Estado, seguido de União dos Palmares e Branquinha respectivamente ao longo dos anos. O valor diferenciado para Iateguara em 2006 se refere justamente ao fato desse ter um padrão de comportamento bem diferenciado aos outros membros do apl, conforme destacado anteriormente. É um produtor de laranja destacado, conforme o histórico de dados de produção verificados junto ao IBGE, mas essa produção não é canalizada via CEASA Alagoas. E também pouco atrelada as atividades em torno do APL, conforme já destacado.

Tabela 13 - Coeficiente de Localização da Mesorregião do Leste Alagoano, Microrregião Serrana dos Quilombos e Microrregião da Mata Alagoana.

Municípios	1975	1980	1985	1996	2006
União dos Palmares	0,006728	0,030076	0,010773	0,240529	0,154578
Branquinha	0,024157	0,087453	0,005761	0,003806	0,719159
São José daLaje	0,002789	0,073161	0,005761	0,096742	0,043905
Iateguara	0,004906	0,000895	0,000283	0,008307	1,999328
Santana do Mundaú	0,189093	0,065477	0,005761	1,043425	0,815312

Fonte: IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 2006.

Apesar do município de Santana do Mundaú ser o maior concentrador dos estabelecimentos produtores de laranja do Estado, além de maior produtor da cultura, isso não se reflete em desenvolvimento para o município, muito menos para a região como um todo, que se consolidou como o polo produtor de citros dentro do Estado de Alagoas.

Com exceção dos municípios de União dos Palmares e São José da Laje, que ocupam posições de maior destaque com relação ao índice de Desenvolvimento Humano (IDH), os demais municípios ocupam as últimas posições de desenvolvimento dentro do Estado, como pode ser observado na tabela abaixo. Deve ser lembrado que nesses dois Municípios são onde justamente encontram-se unidades fabris voltadas para produção de açúcar e álcool dentre os citados, como componentes do APL do Vale do Mundaú. São elas: a Usina Laginha em União dos Palmares e a Usina Serra Grande em São José da Laje, coincidência? provavelmente, não. Como nesses municípios existem um elevado contingente de trabalhadores formalmente remunerados no período de safra, em todos os anos, isso acaba influenciando certamente e

positivamente os indicadores. Esse período de análise cobre o tempo em que a unidade sucroalcooleira ainda estava em funcionamento em União dos Palmares. Mas valores ainda baixos.

Tabela 14 - IDH dos Municípios que Compõem o Cinturão Citrícola Alagoano.

Municípios	1991	2000	2010
Branquinha	0,392	0,513	0,513
Ibateguara	0,455	0,58	0,518
São José da Laje	0,478	0,588	0,573
Santana do Mundaú	0,444	0,558	0,519
União dos Palmares	0,506	0,6	0,593

Fonte: PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento), 2010.

Segundo o PNUD, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é um indicador que resume a realidade em três áreas básicas do desenvolvimento humano: educação, renda e saúde. A função do IDH, e justamente para isso ele foi criado, é de fornecer uma alternativa a outro indicador muito utilizado como forma de analisar crescimento, que é o Produto Interno Bruto (PIB) *per capita*. O IDH foi criado por Muhbud ul Haq com a parceria de um famoso economista indiano, Prêmio Nobel em 1998 e considerado como o economista dos pobres, Amartya Sen, muito famoso por grandes obras nas áreas do desenvolvimento econômico e social, como por exemplo, o livro intitulado *Desenvolvimento como Liberdade*. Este indicador busca ampliar as análises sobre desenvolvimento humano, apesar de ser um indicador com certas limitações do ponto de vista metodológico, devido a sua simplicidade analítica.

O IDH é reflexo do desempenho de apenas três variáveis muito pontuais, a saber: longevidade da população observada, renda e escolaridade; portanto, conforme Veiga (2005, apud OLIVEIRA et al, 2009, pag. 85):

Mesmo que se aceite a ausência de outras dimensões do desenvolvimento para as quais ainda não há disponibilidade de indicadores tão cômodos – como a ambiental, a cívica ou a cultural –, e duvidoso que seja essa média aritmética a que melhor revele o grau de desenvolvimento atingido por uma determinada coletividade. Ao contrário, é mais razoável supor que o cerne da questão esteja justamente no possível descompasso entre o nível de renda obtido por determinada comunidade e o padrão social que conseguiu atingir, mesmo que revelado apenas pela escolaridade e longevidade.

Outro problema referente ao IDH, é que esse indicador não considera graves problemas de distribuição de renda tão presentes nos municípios em análise. Mas pela ausência de melhor opção se adota aqui a percepção numa variante desse indicador usado a nível municipal. O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M), indicador criado no Brasil e com algumas semelhanças ao IDH tradicional, já que ele analisa as mesmas três variáveis: longevidade, renda e escolaridade. Entretanto o IDH-M é adaptado para se adequar a realidade do município analisado e não do país. O grande limitador desse indicador é que ele é apurado a cada década, e o último ano de análise foi em 2000 (cf. BNDES, 2007, apud OLIVEIRA, 2009, pag. 85).

Para o PNUD, a definição de desenvolvimento humano parte da ideia de que é preciso permitir que as pessoas tenham condições de abrir seus horizontes e serem aquilo que elas desejam ser. Conceito distinto da definição de crescimento, que analisa o bem-estar da população apenas pela sua capacidade de gerar renda e recursos. A concepção de desenvolvimento humano procura sinalizar para a importância que as pessoas têm e pelo seu potencial. Mas é ainda insuficiente no sentido de não prever, como se faz com o PIB verde o desgaste dos recursos naturais e é bem delineado na concepção necessária de Desenvolvimento Sustentável.

Bresser-Pereira (2011) destaca que o Brasil deixou de ser um país pobre. Atualmente, é plausível considerar como sendo um país de renda média, tendo já realizado o seu processo de revolução capitalista. Entretanto, não obstante, o razoável grau de desenvolvimento econômico que já alcançou, o Brasil apresenta ilhas subdesenvolvidas relevantes; que não recebeu ainda os benefícios desse processo de evolução da economia brasileira. Nessa dissertação, busca-se vê um exemplo desse tipo.

5.4 Margens de Comercialização e Transmissão de Preços

Quando os intermediários exercem suas atividades, incorrem numa série de despesas como salários, aluguéis, impostos, depreciação etc., os que são definidos como custos de comercialização. (MARQUES; AGUIAR, 1993).

Há que se observar que todo custo de transação é um custo de comercialização, porém, nem todo custo de comercialização é um custo de transação. Custos relacionados à produção não podem ser considerados custos de transação, mais sim de comercialização, ao passo que, quando os agentes se relacionam, surgem os custos de transação.

Por outro lado, a diferença relacionada aos preços dos produtos agrícolas entre os níveis de mercado, por exemplo, entre varejo e atacado, expresso em unidades equivalentes, é caracterizada como margens de comercialização.

Segundo Silva Neto et. al. (2006), podem determinar as margens tanto de forma absoluta, ou seja, em reais ou quilos, quanto na forma relativa, em relação ao preço de venda, além do que essas margens podem ser determinadas em alguns ou todos os canais de comercialização em que produto toma seu destino. A subtração feita entre o nível de mercado superior com o nível de mercado anterior é o que caracteriza a margem absoluta.

O estudo da transmissão de preços nos permite observar como os diferentes agentes envolvidos dentro de um canal de comercialização se posicionam, além de observar as distorções de renda que ocorrem dentro desse canal de comercialização. Conforme afirma Silva Neto et. al. (2006): “o produtor é responsável pelo plantio do produto e após a colheita repassa este aos atacadistas”. Segundo Lourenzani & Silva (2004 apud SILVA NETO et al, 2006, pag. 3), os agentes inseridos no mercado atacadista tem a função de intermediar o processo de comercialização dos produtos agrícolas. Em certo grau, esses intermediários são eficientes nesse processo de levar o produto a outras etapas dos canais de comercialização, além de desempenhar outras funções, como armazenamento, beneficiamento e transporte do produto até o varejista ou consumidor final, quando esse elo superior da cadeia inexistente, além, claro, de ser responsável por disseminar informações com relação ao produto para outros níveis de comercialização.

Manfio (2005), explica que o atacado é a etapa do canal de comercialização que sofre com as maiores volatilidades de preços durante todo o processo de comercialização, ou seja, o atacadista vive as voltas com uma maior sensibilidade no que se refere aos preços dos seus produtos. Fato esse que pode ser observado na tabela 15.

Tabela 15 - Preço Médio, Margens Bruta e Relativa da Laranja Lima nos Segmentos Produtor e Atacado.

Produto	Preço de Varejo	Preço de Atacado	Margem Bruta	Margem Relativa
Laranja Lima	0,10175	0,11925	0,0175	-4,49

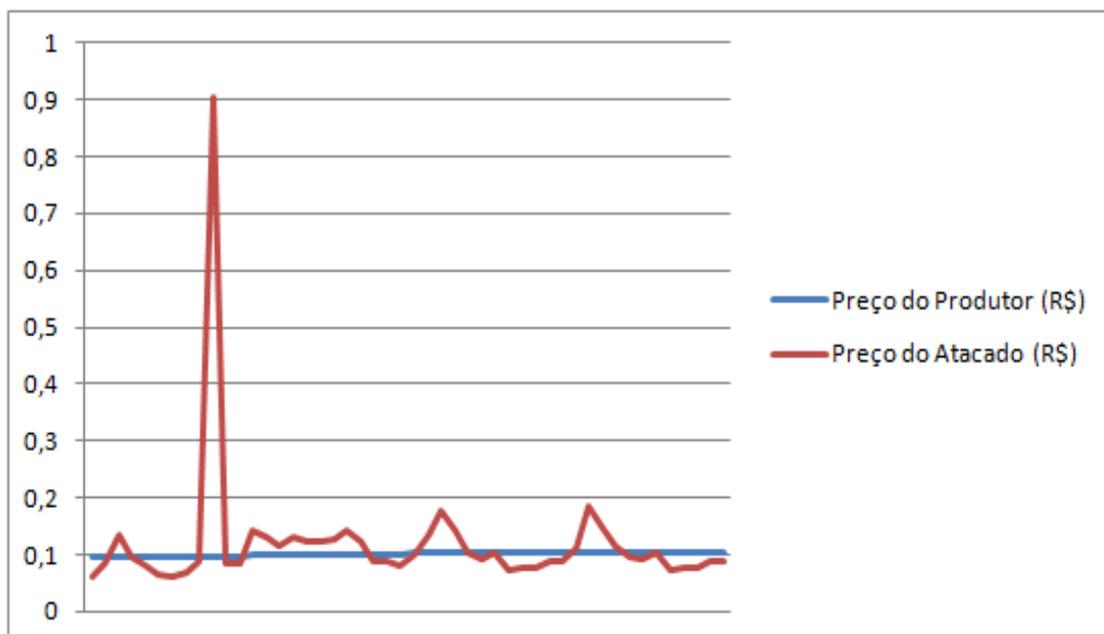
Fonte: Elaboração do Próprio Autor.

Como pode ser observado na tabela acima, o atacadista tem uma margem relativa negativa, mostrando que ele, na média, está negociando a um preço abaixo do valor do produtor, ou seja, existe uma defasagem entre o preço pago ao produtor e o preço recebido pelo atacadista, mostrando uma clara assimetria de informação em relação aos preços comercializados dentro deste canal de comercialização, ou seja, o intermediário muitas vezes não tem noção se está negociando o seu produto a um preço que lhe garanta uma margem de lucro ou se ele está incorrendo em prejuízo, afinal, como ele não tem poder de determinar preço, acaba ficando refém do próprio mercado.

Além do que os preços no atacado flutuaram mais em relação ao preço do produtor, que se manteve estável ao longo dos quatro anos de estudo, como pode ser observado no gráfico abaixo.

Deve ser claro que nessa metodologia, está se considerando como proxy do preço do produtor, aquele recebido da venda de produtos ao PAA (Programa de Aquisição de Alimentos). Isso denota uma situação peculiar, como revelada pelo gráfico 4 logo abaixo. Por isso, o preço do produtor é praticamente uma linha horizontal sem oscilação. Isso vai trazer resultados interessantes. E ferir a presença do intermediário que historicamente nessa região sempre teve uma presença nociva. Por isso mesmo é importante mostra-la dessa forma nesse trabalho.

Gráfico 4 - Comportamento dos preços da laranja lima nos segmentos produtor e atacado.



Fonte: Elaboração do Próprio Autor.

Como se percebe os preços no atacado tiveram variação de forma relevante durante os quatro anos analisados, com baixas, seguidos de picos muito elevados de preço, fato esse que explica a margem bruta positiva, na média, apesar da negatividade da margem relativa.

Um menor interesse por parte por parte dos consumidores da capital pode explicar o menor preço do atacado, já que a maior parte da produção do Estado acaba sendo escoada para outros Estados da federação, com uma maior demanda pelo produto, além dos programas governamentais, tipo o PAA (Programa de Aquisição de Alimentos) da Conab, que investe no cinturão citrícola alagoano, adquirindo uma parte da produção da região a um valor mais atrativo para o produtor, garantindo assim, uma renda maior para eles. Muitas vezes o atacadista acaba ficando com a sobra da produção, que por ventura acaba sendo negociado a um preço inferior ao necessário.

Os produtos hortifrutti estão sujeitos a variações bruscas de preços, reflexo das intempéries do tempo, ou qualquer outro fenômeno edafoclimático, que provoca incerteza dentro deste tipo de mercado, intensificando ainda mais a volatilidade dos preços, como visto na margem relativa da laranja; que neste caso é negativo, também, devido a essas incertezas e sazonalidades que pairam neste tipo de mercado.

De acordo com o modelo de métodos sistemáticos, que foi abordado por Teixeira; Abdallah; Lessa (2006) e adaptada de Marques; Aguiar (2003), foi elaborada uma análise dos preços do produtor e do atacado da laranja lima comercializada no Estado de Alagoas. Utilizando um modelo com 95% de confiança e o teste de significância, o chamado “Teste T”, obtiveram-se os seguintes resultados:

Tabela 16 - Estatística de Regressão da Elasticidade Transmissão de Preços da Laranja Lima do Produtor para o Atacado em Alagoas.

R múltiplo	0,00927			
R- quadrado	8,6061			
R-quadrado ajustado	-0,0216			
Erro padrão	0,4226			
Observações	48			
ANOVA	GL	MQ	F	
Regressão	1	0,000707	0,003959	
Resíduo	46	0,178652		
DISCRIMINAÇÃO	Coeficientes	Erro padrão	Stat T	Valor P
Constante	-2,0299072	3,791	-0,53543	0,594

Variável X1	0,104342695	1,658	-0,53543	0,95
-------------	-------------	-------	----------	------

Fonte: Elaboração do Próprio Autor.

Desde que *P-value* na tabela da ANOVA é maior que 0,05, percebe-se que não existe uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis a um nível de 95% de confiança. A estatística R² indica que o modelo explica apenas 8,6% da variação em y. O R² ajustado, mais sensível a comparações é de (-0,021%), enquanto o erro padrão da estimativa mostra que o desvio padrão dos resíduos é de 0,4226. O erro médio absoluto de 0,178652 é o valor médio dos resíduos. O teste de significância conjunta (F) da regressão não é aprovado ao nível de 5%.

Com isso, apesar das grandes dificuldades de consistência do modelo apresentado, pode-se interpretar daí que essa incapacidade do modelo reflete o fato de que como o preço do produtor está sendo dado pelos preços do PAA, e esses são de preferência por partes dos produtores, mas com cotas limitadas de venda por agricultor; isso implica que o preço do mercado atacadista ainda não está completamente articulado ao preço do produtor indicados pelo PAA que são levemente maiores que aqueles indicados pelos intermediários. Dessa forma, isso evidencia que ainda deve certamente persistir a influência do intermediário. Essa às vezes é necessária, mas como aqui foi estudado parece ter sido parcialmente responsável pelo vazamento de renda regional, o que implica em baixos graus de desenvolvimento captados também pelo IDH.

Claro deve estar que existe uma mudança correndo significativo, o setor atacadista público vem perdendo importância relativa, mas sem deixar de ser essencial. Por que isso acontece? Por conta da crescente importância das grandes redes varejistas em atividade no mercado brasileiro, amplamente dominadas pelo capital estrangeiro, que deixam de fazer suas compras nas CEASAS, suprimindo esse agente do canal de comercialização e vão demandar diretamente de grandes e médios produtores, assim como de cooperativas. Essas congregam dezenas, centenas ou milhares de pequenos produtores. Esse formato de organização de firmas, cooperativas, leva a possibilidade da presença do pequeno produtor, porque permite o barateamento de custos e possibilidade de acesso a determinados insumos e maquinário agrícola. Por outro lado, garante regularidade e cumprimento de contratos de maior porte com empresas maiores; no caso redes de supermercados.

Deve estar claro ainda que a tendência atual seja a expansão de grandes redes privadas do setor atacadista no Brasil. Apesar disso, as Ceasas ainda atendem ao pequeno varejista (feirantes), hotéis, donos de mercadinhos de bairros que ainda existem em grande abundância

nas cidades maiores e regiões metropolitanas, mas também nas cidades menores. Existe uma clara diferença nesse padrão; municípios como Maceió, por exemplo, que está muito próxima de 1 milhão de habitantes, já contam com quatro grandes lojas de cadeias nacionais do setor atacadista.

6 Considerações Finais

Está dissertação teve como objetivo central mostrar que existe um enraizamento natural com relação a cultura da laranja no Estado de Alagoas, com concentração no Vale do Mundaú, reflexo das características edafoclimáticas da região. E mesmo com esse potencial produtivo e com todas as suas características que favorecem o seu desenvolvimento, isso não se traduz em crescimento e desenvolvimento do bem estar da sua população e muito menos dos agentes envolvidos nesse processo, haja vista o IDH dos municípios que compõem o polo produtor do Estado, em especial, o município de Santana do Mundaú, maior concentrador e produtor de laranja do cinturão, que detém um dos piores IDHs do Estado, 0,519, segundo o PNUD.

Práticas clientelistas ainda estão muito presentes na gestão do poder público local, fato esse que também interfere na adoção de políticas de desenvolvimento regional, adotadas em grande escala pelo governo federal, onde a questão crucial é saber como romper com essas velhas práticas fazendo do espaço político local uma esfera de representação efetiva do conjunto da população e que possa de fato e de direito se traduzir em melhores condições de trabalho para os agentes envolvidos na agropecuária, vislumbrando, assim, um horizonte próspero para a sua atividade.

No que se refere aos preços praticados no canal de comercialização estudado, é importante conhecer o seu funcionamento relacionados ao produto em questão, como um instrumento na adoção de políticas públicas para um melhor desenvolvimento dos canais de comercialização estudados e na melhor compreensão de como esses mercados funcionam. De forma, a retirar certo poder de comercialização do intermediário, quando sua presença é nociva. A interferência do governo via PAA e PNAE podem moldar melhor o comportamento desse intermediário que não vai deixar de existir. O mal intermediário interfere e leva ao vazamento da renda gerada na região impedindo um processo de “endogeneização”.

Isso é significativo principalmente em unidades da federação entre as que apresentam os piores indicadores socioeconômicos do país, como é o caso de Alagoas, porque nesse caso a atividade agropecuária é relativamente mais importante. Principalmente, para as famílias mais pobres que tiram seu sustento da agricultura. As melhorias desses canais representam geralmente maiores ganhos de renda para pequenos produtores e feirantes, quando é o caso.

Deve ser destacado que dentro da pesquisa exploratória sobre o perfil do produtor, ficou constatada a ausência de pluriatividade, o que só reforça ao estado de vulnerabilidade dos mesmos.

É importante se observar ainda que produtos mais perecíveis, como os hortifruti, tem uma necessidade de comercialização mais rápida em comparação com outros produtos, como os industrializados. Fato esse que muitas vezes acaba por provocar certas distorções de preços entre os elos que compõem o canal de comercialização desse tipo de produto. Isso quer dizer que o produtor tem que forçosamente baixar o preço para garantir a imediata comercialização.

O que pode se tirar de conclusão disto é que o produtor já tem para onde escoar parte de sua produção, garantindo assim uma maior sustentação dos seus preços em relação ao mercado atacadista, que vive as voltas com a incerteza que paira no mercado, devido as distorções da demanda em nível de produtor, e a outros canais de comercialização mais desenvolvidos e eficientes que permitem maior conforto ao consumidor. Não só isso, mas também a presença do PAA (Programa de Aquisição de Alimentos) da CONAB, que proporciona preços mais atrativos para o produtor, inclusive acima do preço de mercado, em determinados momentos, eliminando, assim, o poder de concorrência de outras formas de comercialização, como no caso específico desse resultado do atacado.

Antes do surgimento do PAA, os produtores ficavam a mercê dos atravessadores, como a principal alternativa para escoar sua produção e garantir o mínimo de renda para o produto, que muitas vezes se aproveitavam disso para “explorar” o produtor, pagando valores muitas vezes bem abaixo dos verdadeiramente praticados no mercado. Com o advento do programa do governo federal, os produtores passaram a ter mais chance de sustentabilidade em relação aos preços praticados, e auferiram mais renda, haja vista que atualmente a maior parte da produção do APL é negociada para a CONAB, fato esse que acaba por tornar o produtor extremamente dependente do governo federal. Essa política retirou a força de outros mercados na prática da comercialização desse produto, como no caso o atacado.

Qual seria uma explicação provável para isso? Como já analisado anteriormente, a produção de laranja lima em Alagoas está enraizado na mesorregião do Leste Alagoano, microrregião Serrana dos Quilombos e microrregião da Mata Alagoana, que compõem o cinturão citrícola alagoano e estão em franca evolução na produção estadual.

Alagoas detém um grande potencial produtivo proporcionado pela região do Vale do Mundaú, entretanto são necessários investimentos crescentes em capital humano e social com vistas a capacitação e modernização do seguimento citrícola, que irá agregar ainda mais valor aos produtos produzidos na região, não somente laranja *in natura*, mas também os seus derivados, como forma de romper com esse subdesenvolvimento, que teima em se perpetuar na região.

Se o atacadista não se moldar a essa nova realidade de preços, será enfraquecido e fortalecido o intermediário que leva o produto para grandes mercados consumidores, principalmente no Sudeste brasileiro. Isso devido ao fato de que lá a laranja lima ou Mimo do Céu tem um valor de mercado bem superior ao mercado alagoano. Isso vai garantir uma boa remuneração a todos os agentes envolvidos nesse canal de comercialização.

Isso somente reforça a importância desse tipo de estudo, mas requer mais aprofundamentos complementares, com o objetivo de proporcionar soluções que almejem minimizar esse tipo de gargalo para um melhor desenvolvimento do canal de comercialização estudado, e melhoria do bem-estar de todos os agentes envolvidos no processo de comercialização desta que é a principal cultura citrícola do Estado.

Finalmente, deve-se concluir que as distorções no processo de comercialização constatadas na fraqueza dos resultados do modelo econométrico, em paradoxo aos elevados quocientes locacionais, são as contradições de um mesmo processo. Isso quer dizer que a interferência das políticas públicas via PAPL e PAA certamente ajudaram a corrigir as distorções constatadas no processo de comercialização. Mas ainda não refletidas no IDH, por falta de amadurecimento desse processo de intervenção de políticas públicas que é recente.

O aumento do quociente locacional temporalmente não se reflete em maiores IDHs claramente, mostrando que as distorções no processo de comercialização estão claramente inibindo o processo de endogeneização desse desenvolvimento.

BIBLIOGRAFIA

AGUILAR FILHO, H. F.; FONSECA, P. C. D. Instituições e Cooperação Social em Douglass North e nos Intérpretes Weberianos do Atraso Brasileiro. **Revista Estudos Econômicos**. v. 41, n. 3 – Julho/Setembro 2011, 551-57.

ALMEIDA, C. A. **Agronegócio citrícola no Brasil**. Bahia Agrícola, v.6, n.3, nov. 2004.

AMARAL FILHO, Jair do. Desenvolvimento regional endógeno:(re)construção de um conceito, reformulação de estratégias alternativas (à guerra fiscal). **In: Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia**. Salvador: Anpec, 1995.

AMARAL FILHO, J. Do. **A endogeneização no desenvolvimento local e regional**, in Planejamento e Políticas Públicas-PPP, IPEA, Brasília. 2001, 26p.

ANDRADE, M. C. O. **Usinas e Destilarias de Alagoas: Uma Contribuição ao Estudo da Produção do Espaço**. Maceió: EDUFAL, 2010. 138p.

ANJOS, K. P.; LAGES, A. M. G. Desregulamentação e Migração da Cana de Açúcar em Alagoas. **Revista de Economia Política**. Ano XIX. N. 3, Jul/Agos/Set. 2010. p.83-94.

Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CITRUSBR). **A Indústria Brasileira de Suco de Laranja, 2011**. Disponível em: www.CitrusBR.com. Acesso em 06 de Fevereiro de 2013.

AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 47, n.1, p. 33-52, 2000.

Banco do Nordeste do Brasil. **A agroindústria de alimentos de frutas e hortaliças no Nordeste e demais áreas de atuação do BNB: desempenho recente e possibilidades de políticas**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2008, 324p. – (Série documentos do Etene, n. 24).

BARROS, G. S. de C. **Economia da Comercialização Agrícola**. CEPEA/LES-ESALQ/USP. Piracicaba/SP. 2007, 221p.

BATALHA, M. O; SOUZA FILHO, M. (Org.). **Agronegócio no Mercosul: uma agenda para o desenvolvimento**. São Paulo: Atlas, 2009, 386p.

BATALHA, M. O. (Coord.). **Gestão de Agronegócio: textos selecionados**. São Carlos: EdUFSCar, 2005. 465p.

BENKO, G. **Economia, Espaço e Globalização na aurora do Século XXI**. São Paulo, Hucitec, 1996, 266p.

BORGES, A. C. G; TOLEDO, J. C. O Processo Para Obtenção da Qualidade do Suco de Laranja Concentrado Congelado (SLCC) Brasileiro. **Gestão & Produção** v.6, n.2, p. 97-110, ago. 1999.

BRANDÃO, C. Celso Furtado: subdesenvolvimento, dependência, cultura e criatividade. **Revista de Economia Política de Las Tecnologias de La Información e de La Comunicación**. v. XIV, n.1, Ene- Abr/2012.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento no Brasil. In: Agenda Brasileira: temas de uma sociedade em mudança São Paulo.** Companhia das Letras, 2011: 154-165.

BRITTO, J. **Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil.** Rio de Janeiro: Campus, 2002.

BRUM, A. L.; HECK, C. R.. Aspectos do agronegócio no Brasil: a evolução da agricultura e o desenvolvimento. (p.45-77). Ijuí: Unijuí, 2008.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. **Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local.** 1ª ed. Rio de Janeiro. Relume Dumará Editora, 2003, 556 pag.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, M. H. H. **Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais no Mercosul.** Brasília: MCT, 1999.

Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA). Disponível em: www.cepea.esalq.usp.br. Acesso em: 15 e 16 de Novembro de 2013.

CEZARINO, L. O. et al. Vantagem competitiva para micro, pequenas e médias empresas: *clusters* e APLs. **Revista Economia e Gestão.** – v.1, n.1 (jan./jun. 2001). – Belo Horizonte: Ed. PUC Minas, 2001.

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

CONSECITRUS. **A laranja azedou.** Revista de Agronegócios da FGV. São Paulo. Vol. 32. Nº 12. Pag. 19. Dezembro de 2012.

COELHO, Y. da S. **Citricultura em Alagoas: Referência Nacional na Produção de Laranja Lima.** Cruz das Almas: EMBRAPA-CNPMPF, 2004. Não paginado. (Embrapa-CNPMPF, Citrus em Foco, 25).

Departamento de Estudos Socioeconômicos Rurais (2006). **Relatórios/Publicações.** Disponível em: www.Deser.org.br/pub_list.asp?id=5. Acesso em: 22 de abril de 2013.

Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos (DEPEC). **Laranja.** São Paulo: Bradesco, 2012.

Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE). **Como Conhecer o Mercado de Trabalho em uma Cadeia Produtiva ou em um Arranjo Produtivo Local.** São Paulo, 2005. 56 p. Disponível em: www.ebah.com.br/content/.../manual-administracao-ru... Acesso em 10 de junho de 2013.

DAVIS, JH; GOLDEBERG, R. **Um Conceito do Agronegócio** . Boston: Harvard University, 1957.

DULTRA; Marcelo Pereira Melo; CRUZ; Uendel Anunciação da; SOUZA, Vanessa Ramos de. **Arranjos Produtivos Locais como Política de Desenvolvimento Econômico e Social.** 2007. 5 p. Disponível em: <http://www.frb.br/ciente/ADM/ADM.%20UNIFACS.%20DULTRA.%20et%20al.pdf> Acesso em: 12 de julho de 2013.

ELIAS, Denise. **Globalização e Agricultura: A Região de Ribeirão Preto – SP**. São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo, 2003. (Coleção Campi; 21).

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. **Cultura dos Citros**. Brasília, DF, 2013.

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. **Sistema de Produção de Citrus para o Nordeste**. Disponível em: <http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Citros/CitrosNordeste/importancia.htm>. Acesso em: 15 de agosto de 2014.

FAGUNDES, Jorge (1997). “**Economia institucional: custos de transação e impactos sobre política de defesa da concorrência.**” IE/UFRJ, Texto para discussão 407, 44 pp. Disponível em www.ie.ufrj.br/grc/publicacoes.php.

FAO. Food and Agriculture Organization of the United National. Statistical Databases. Agriculture. 2012. Disponível em: <http://www.fao.org/faostat>. Acesso em Julho e Agosto de 2013.

FARINA, Elizabeth M. M. Q. **Organização Industrial no Agribusiness**. Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 385-402.

FIGUEIREDO NETO, L. F. *et al.* **O agronegócio do suco de laranja concentrado congelado (SLCC) do estado do Paraná**. UFMS, Campo Grande (MS), Brasil. In CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 1.056, 2006, Fortaleza. **Anais ...** Fortaleza: SOBER, 2006. p. 1 CD-ROM.

FRANCO, A. **Além da renda: a pobreza brasileira como insuficiência de desenvolvimento**. Editoração eletrônica. Compukromus Editoração e Assessoria Gráfica Ltda. 2000, 260p. Versão Preliminar Sem Revisão.

FURTADO, Celso. **Desenvolvimento e subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

FURTADO, Celso. **Dialética do Desenvolvimento**. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1964.

FURTADO, Celso. **Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar**. São Paulo: Ed. Nacional, 1980.

GALA, P. A Teoria Institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**. v. 23, nº 2 (90), abril-junho/2003. 89-105.

GOLDBERG, R. A. **Agribusiness Coordination: A Systems Approach To The Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies**. Division of Research. Graduate School of Business and Administration. Harvard University. 1968, 256p.

GOMES, F. G. **A Nova Economia Institucional (NEI) e o (Sub) desenvolvimento Econômico Brasileiro: Limites e Impossibilidades de Interpretação**. In Encontro Brasileiro de Sociologia e Economia Rural (SOBER). Anais do Encontro, 2005.

GUJARATI, D. N. **Econometria básica**. São Paulo: Makron books, 2000. 846p.

HOBBS, J.E. Measuring the Importance of Transaction Costs in Cattle Marketing. **American Journal of Agricultural Economics**. v. 79, p.1083-1095, 1997.

INSTITUTO BASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2010). Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/agric/default.asp?z=t&o=11&i=P>. Acesso em 11 e 12 de junho de 2012 e 16, 17 e 18 de dezembro de 2013.

INSTITUTO BASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2013). Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/home.php>. Acesso em 16, 17 e 18 de dezembro de 2013.

IEA - INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA. **Análises e Indicadores do Agronegócio.** Previsões e estimativas das safras agrícolas do estado de São Paulo, ano agrícola 2012/13, intenção de plantio, e levantamento final, ano agrícola 2011/12, setembro de 2012, v. 7, n. 11, Nov., Página 22 de 22 2012. Disponível em: <<ftp://ftp.sp.gov.br/ftpiea/AIA/AIA-62-2012.pdf>>. Acesso em: 10 agos. 2014.

JANK, M. S.; NEVES, M. F. **Desafio de coordenação na citricultura brasileira.** Disponível em: <<http://www.icobebrasil.org.br>>.

JENSEN, M. C. & MECKLING, W. H. Theory and the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal Financial Economic.** n.3, 1976, p.305-360.

KON, Anita. Economia Industrial, São Paulo, Editora Nobel, 1994, 212p.

LAGES, A. M. G; SILVA JR., A. B.; SILVA, J. J.; COSTA, K. D. S. **O Abastecimento Atacadista de Hortigranjeiros em Maceió: Uma Análise Introdutória.** In: **Economia de Maceió. Diagnóstico e Propostas para Construção uma Nova realidade.** 1ed. Maceió: Brasília: IPEA; EDUFAL, 2013, V.1, p. 197-211.

LAGES, A. M. G. **A Relocação Espacial da Indústria de Calçados de Couro Brasileira na Década de 90: Aspectos Teóricos e Empíricos.** Tese de doutorado apresentada ao Instituto de Economia (IE), da Universidade Federal do Rio de Janeiro. 2003, 179 pag.

LASTRES, H. M. M.; GARCEZ, C.; KAPLAN, E.; MAGALHÃES, W.; LEMOS, C. **Políticas para arranjos produtivos locais no Brasil.** Secretaria de Arranjos Produtivos e Inovativos e Desenvolvimento Local e Regional, Gabinete da Presidência do BNDES. 2010, 5 pag. Disponível em: www.mct.gov.br e www.sebrae.com.br. Acesso em: 24 de dezembro de 2013.

LASTRES, Helena M. M, CASSIOLATO, José E. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais.** Novembro, 2003. 29p. Disponível em:<http://www.redeaplmineral.org.br/biblioteca/glossario-de-arranjos-e-sistemas-produtivos-e-inovativos-locais>.

LEIBENSTEIN, Harvey. **Atraso e Desenvolvimento Econômico.** Escola Brasileira de Administração Pública (EBAP). Rio de Janeiro. Ed. FGV, 2000. 209p.1967.

LORENZO, Helena Carvalho de; MANCINI, Rodrigo Furgieri; TRENTIN, Rafael Adriano. **Aglomerções Produtivas e Desenvolvimento Regional: O caso da Região Araraquara- São Carlos (Estado de São Paulo, Brasil).** In: 12º Encuentro de Geografos de America Latina, Montevideú, Uruguai. 2009. 13p.

LUSTOSA, M. C. J; ROSÁRIO, F. J. P. **Desenvolvimento Local em Regiões Periféricas: A política dos arranjos produtivos em Alagoas.** Maceió: EDUFAL, 2011. 195P.

MANFIO, D. A. **Análise da Transmissão de Preços e Margem de Comercialização do Feijão Preto no Estado do Paraná, no Período de 1982 a 2004.** Curitiba, 2005. 145p. Dissertação (Mestrado) Universidade Federal do Paraná.

MARINO, Matheus Kfourri. **Avaliação da Intervenção do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência no Sistema Agroindustrial da Laranja**. São Paulo, 2001. 114p. Dissertação de Mestrado Apresentada à Universidade Federal de São Carlos.

MARQUES, P. V. & AGUIAR, D. R. D. **Comercialização de Produtos Agrícolas**. São Paulo: Edusp, 2003.

MARKUSEN, A. Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais. **Nova Economia**. Belo Horizonte. v. 5. n. 2. 1995. 36p.

MEDEIROS, R; BRITO, F. C S. **Comercialização de Produtos Agrícolas (avaliação econômica – social do agrocentro Elvina Caetano Patos/PB – 2009)**. Disponível em: <http://fiponline.edu.br/coopex/pdf/1307536482.pdf>. Acesso em: 12 de junho de 2014.

MENDES, J. T G. **Comercialização Agrícola**. UFPR. Pato Branco/PR. 2007, 100p.

MENDES, Judas Tadeu Grassi; PADILHA JUNIOR, João Batista. **Agronegócio: Uma Abordagem Econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MIGLIOLI, J. **Acumulação de Capital e Demanda Efetiva**. São Paulo. Ed. T. A. Queiroz. 1982. 301p.

MONASTERIO, L. **Indicadores de análise regional e espacial**. Economia regional e urbana : teorias e métodos com ênfase no Brasil / organizadores: Bruno de Oliveira Cruz ... [et al.].- Brasília : Ipea, 2011. 406 p.

MULLER, Keith D. ; LAGES, A. M. G. Emerging Rural Settlement Patterns in the Sugar Cane Region of Alagoas, Northeast Brazil. In: **Applied Geography Conferences**, 1995, Arlington. Papers and Proceedings of Applied Geography Conferences. Arlington: F. Andrew Schoolmster, 1995. v. 18. p. 151-153.

NEVES, Marcos Fava; JANK, Marcos Sawaya (Coord.). **Perspectivas da Cadeia Produtiva de Laranja no Brasil: A Agenda 2015**. Pensa Boletim Online, São Paulo. 89 p. 2006.

NEVES, Marcos Fava. **Sistema Agroindustrial Cítrica: Um Exemplo de Quase-Integração no Agribusiness Brasileiro**. São Paulo, Junho de 1995. 88p. Dissertação de Mestrado Apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (F.E.A.), da Universidade de São Paulo. (versão corrigida).

NEVES, Marcos Fava (Coord.). **O retrato da citricultura brasileira**. Centro de Pesquisa e Projetos em Marketing e Estratégia, São Paulo, 138p. 2010.

NICHOLLS, W. H. A Agricultura e o Desenvolvimento Econômico do Brasil. **Revista Brasileira de Economia**. v.26, n.4, p.169-206, out/dez. 1972.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. New York: Cambridge University Press. 1990.

NOSSO RIO, NOSSA GENTE. **Percepção e Comportamento Ambiental da População da Bacia do Rio das Velhas – principais descobertas**. Fundação Estadual do Meio Ambiente,

Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável.- Belo Horizonte: FEAM, 1998. 80 p.

OLIVARES, L. G. ; DALCOL, P. R. T. **Proposta de um sistema de indicadores para medir o grau de contribuição dos aglomerados produtivos para o desenvolvimento local e regional.** Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, v. 6, n. 2, p. 188-218, mai-ago/2010, Taubaté, SP, Brasil.

OLIVEIRA, Vanderley. **Sistemas Agro Industriais.** Disponível em: sinop.unemat.br/.../fot_4035sistemas_aguoindustriais... Acesso em 10 de junho de 2013.

OLIVEIRA, J. M., LAGES, A. M G., NIEDJA, F. D. Indicadores de desenvolvimento: uma resenha em construção. **Revista de Economia Mackenzie.** V. 8, n. 1, p. 76-101.2009.

Organização das Nações Unidas (ONU). **Pequenos Agricultores, Segurança Alimentar e Meio Ambiente.** Roma, 2013, 54 pag. Disponível em: http://www.ifad.org/climate/resources/smallholders_report.pdf. Acesso em 28 de agosto de 2014.

PAULILLO, L.F. **Redes de poder & territórios produtivos: indústria, citricultura e políticas públicas no Brasil do século XX.** São Paulo: Rima Editora, 2000.189 p.
PAULILLO, L.F.; MELLO, F.O.T. **Laranja: Brasil.** In: BATALHA, M.O.; SOUZA FILHO, H.M. (Org.). Agronegócio no Mercosul: uma agenda para o desenvolvimento. São Paulo: Atlas, 2009.

PEREIRA, C. G. **Celso Furtado e a Teoria do Subdesenvolvimento.** XII Congresso Brasileiro de Sociologia. Disponível em: www.sbsociologia.com.br/.../index.php? Acesso em: 09 de setembro de 2014.

PERROUX, Francois. **A Economia do Século XX,** Lisboa, Moraes Editora, 1967, 755p.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). Desenvolvimento Humano e IDH. Disponível em: www.pnud.org.br. Acesso em: 04 de outubro de 2013.

PREFEITURA MUNICIPAL DE BRANQUINHA. Disponível em: <http://www.branquinha.al.gov.br/?pg=cidade>. Acesso em 18 de dezembro de 2013.

PREFEITURA MUNICIPAL DE IBATEGUARA. Disponível em: <http://www.ibateguara.al.gov.br/?pg=cidade>. Acesso em 18 de dezembro de 2013.

PREFEITURA MUNICIPAL DE SANTANA DO MUNDAÚ. Disponível em: <http://www.santanadomundau.al.gov.br/?pg=cidade>. Acesso em 18 de dezembro de 2013.

PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DA LAJE. Disponível em: <http://www.saojosedalaje.al.gov.br/?pg=cidade>. Acesso em 18 de dezembro de 2013.

PREFEITURA MUNICIPAL DE UNIÃO DOS PALMARES. Disponível em: <http://www.uniaodospalmares.al.gov.br/?pg=cidade>. Acesso em 18 de dezembro de 2013.

RINDFLEISH A.; HEIDE J. B. Transaction cost analysis: past, present, and future applications. **Journal of Marketing.** October 1997, p.30-54.

RIO, T. C.; SALLES FILHO, S. **A estrutura de P&D e de apoio tecnológico do setor citrícola no Estado de São Paulo.** XII Seminário Latino-Iberoamericano de Gestão Tecnológica - ALTEC 2007. Disponível em: <file:///c:/Users/Junior/Downloads/Rio%20Thais,%20Carolina.pdf>

RIZZO, Marçal Rogério; BARBOSA, Vanessa A. Fernandes. **Considerações sobre os Clusters ou Arranjos Produtivos Locais (APL's).** 2006. Disponível em: <[http://www.artigos.com/artigos/sociais/economia/consideracoes-sobre-os-clusters-ou--arranjos-produtivos-locais-\(apl's\)-1006/artigo/](http://www.artigos.com/artigos/sociais/economia/consideracoes-sobre-os-clusters-ou--arranjos-produtivos-locais-(apl's)-1006/artigo/)> Acesso em: 12 de julho de 2013.

SAES, M. S. M. **Organizações e Instituições.** In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.) Economia e gestão de negócios agroalimentares. São Paulo: Pioneira, 2000, Cap. 8, p. 165-186.

SAMPAIO, Y; FILHO R. A. M.; VITAL T. (Organizadores). **Território e desenvolvimento econômico no Brasil: arranjos produtivos locais em Pernambuco.** Recife: Ed. Universitária da UFPE, 2012. 245 p.

SANTANA. É. **Norma aprovada por órgão da OMC permitirá que o país aumente exportação de sucos, diz diretor do Mapa.** 2005. Disponível em: <http://www.radiobras.gov.br/materia_i_2004.php?materia=231458&editoria=-32k>

SANTOS, Xênio; FLORENTINO, Weverton C. **Arranjo Produtivo Local da Laranja Lima: Estudo de Caso Sobre as Práticas Adotadas no Vale do Mundaú- AL.** Monografia apresentada ao Colegiado do Curso de Administração de Empresas da Universidade Federal de Alagoas como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

SARRIS, A. **O papel da agricultura no desenvolvimento econômico e na diminuição da pobreza: uma base empírica e conceitual.** NEAD. 2001. Disponível em: <<http://www.nead.org.br/download.php?form=pdf&id=46>>. Acesso em: 25 de junho de 2014.

SCHERER, W. J. G. ; MORAES, S. L. **ANÁLISE LOCACIONAL DAS ATIVIDADES DINÂMICAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL.** Disponível em: http://www.fee.tche.br/sitefee/download/eeg/6/mesa11/Analise_locacional_das_Atividades_Dinamicas_do_Estado_do_RS.pdf. Acesso em 11 e 12 de Novembro de 2012.

SCRAMIM, F. C. L; BATALHA, M. O. **Suply Chain Management em Cadeias Agroindustriais: Discussões a Cerca das Aplicações no Setor Lácteo Brasileiro.** II Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares. PENSA/FEA/USP Ribeirão Preto. 1999.

SEPLANDE/SEBRAE-AL. **Plano de Ação APL Laranja no Vale do Mundaú. Programa de Mobilização para o Desenvolvimento dos Arranjos e Territórios Produtivos Locais do Estado de Alagoas.** Apresentação em Microsoft Office Word, Disponibilizado pelo SEBRAE, 1ª Versão, 60p. 2008.

Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas. **Georreferenciamento do APL Fruticultura no Vale do Mundaú.** Disponibilizado pela Superintendência de Desenvolvimento Regional (SUDER), 1ª versão em conclusão, 2014.

Secretaria de Estado do Planejamento e do Desenvolvimento Econômico de Alagoas. **Oportunidades de Investimentos**. 2011. 52p. Disponível em: www.seplande.al.gov.br.

Serasa Experian. **Indústria da Laranja**. 2012. 40 p. Disponível em: <http://www.serasaexperian.com.br/setorisenovidades/relatorio.pdf>.

SILVA JÚNIOR, A. B., LAGES, A. M. G., SILVA, J. J. C. Margens e Canais de Comercialização da Alface e Tomate: Especificidade do Caso de Alagoas. **Economia política do desenvolvimento**. Maceió, v. 4, n. 11, p. 7-20, mai./ago. 2011.

SILVA, Luís César da. **Cadeia Produtiva de Produtos Agrícolas**. In: Boletim Técnico – 01/05. Universidade Federal do Espírito Santo, Departamento de Engenharia Rural. 10 p. 2005.

SILVA NETO, W. A.; PINHEIRO, M. A.; PARRÉ, J. L.; ALVES, A. F. **Sazonalidade, Margem de comercialização e Transmissão de preços do Tomate de Mesa no Estado de São Paulo**. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Fortaleza, 23 a 27 de Julho de 2006.

SOUZA, Sandra Maria Araújo; CÂNDIDO, Gesinaldo Ataíde. **Relações entre as Formas de Governança de Arranjos Produtivos com a Competitividade e o Desenvolvimento Local Sustentável**. XI Encontro Nacional e I Encontro Internacional Sobre Gestão Empresarial e Meio Ambiente, Engema, 2009.

SUZIGAN, W. et al. *Clusters* ou Sistemas Locais de Produção: Mapeamento, Tipologia e Sugestões de Políticas. **Revista de Economia Política**, v. 24, nº 4 (96), outubro-dezembro/2004. Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). **A estrutura de P&D e de apoio tecnológico do setor citrícola no Estado de São Paulo**. Disponível em: <http://www.ige.unicamp.br/geopi/documentos/41280.pdf>. Acesso em 17 de junho de 2013.

TEIXEIRA, G. S.; ABDALLAH, P. R. A.; LESSA, P. **Margens de comercialização do pescado gaúcho: em análise o município de Rio Grande**. In: XLVI Congresso da SOBER, 2006, Fortaleza. Questões Agrárias, Educação no Campo e Desenvolvimento – **Anais...** Fortaleza, 2006. v. 1. p. 93-101.

VALE, Gláucia M. V. **Territórios Vitoriosos: O Papel das Redes Organizacionais**. SEBRAE, Garamond, 2007, 208p.

VALLE, M. G. **Cadeias produtivas, redes de inovação e a dinâmica tecnológica da citricultura no Estado de São Paulo**. 2002. 166f. Dissertação (Mestrado). Pontifícia Universidade Católica de Campinas.

VASCONCELOS, Flávio C. M.; GOLDSZMIDT, Rafael G. B.; FERREIRA, Fernando C. M. **Arranjos Produtivos**. GV Executivo – Getúlio Vargas Executivo, São Paulo, v. 4, n. 3, p. 16-21, 2005.

VIEIRA, L. F. P. *et al.* **Coordenação e custos de transação nos canais de comercialização citrícola no Brasil**. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 633. 2006, Fortaleza. **Anais**. Fortaleza: SOBER, 2006. 1 CD-ROM.

WILLIAMSON, O. E. *The Mechanism of Governance*. New York: Oxford University Press, 1996.

WILLIAMSON, O, E. **Transaction cost economics**. In: Handbook of Industrial Organization. Schmlensee and Willig, R. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1989 (a), v.1, p. 137-181.

WILLIAMSON, O. E. **Las instituciones económicas del capitalismo**. Fondo de Cultura Económica EFE, México DF, 1989 (b).

WILLIAMSON, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism – firms, markets, relational contracting*. London, The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications**. New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. **American Economic Review**. v.61. p.112-123. 1971.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Economia das Organizações**. *Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 385-402.

ZYLBERSZTAJN, Décio e NEVES, Marcos Fava. *Economia & Gestão dos Negócios Agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 385-402.

GLOSSÁRIO

Commodity – (1) palavra da língua inglesa que significa mercadoria. No Brasil o termo é usado para descrever bens produzidos em grandes quantidades e comercializados a partir de uma especificação técnica, que uma vez atendida, não constitui qualquer parâmetro de qualidade que o distinga, como, por exemplo, café em grão, soja, algodão, açúcar, aço, óleo vegetal etc. inclusive para entrega futura. (2) termo muitas vezes usado para descrever produtos de origem agrícola ou industrial que podem sofrer processamento, como café em grão, soja, algodão, açúcar, aço, óleo vegetal etc. e que normalmente são comercializados em grande quantidade em bolsas de mercadoria, inclusive para entrega futura.

Controle Fitossanitário – é o conjunto de medidas adotadas pela agricultura com a finalidade de evitar a propagação de pragas e doenças, especialmente exóticas, em biomas, plantações ou áreas em que estas não existem e onde os organismos não possuem defesas ou mecanismos naturais de controle biológico.

Déficit Hídrico – (1) quantidade de água que falta para satisfazer as necessidades de uma população vegetal. (2) diferença para menos entre as necessidades de água de uma população vegetal e a quantidade que lhe é oferecida.

Diluidores – são sistemas de diluição pelo princípio “Venturi”, ou seja, funcionam com o vácuo gerado pelo estrangulamento da passagem de água dentro do corpo do diluidor. São equipamentos exclusivamente hidráulicos, sem motores, que quase sempre são acionados manualmente, seja por alavanca ou botão, ou algo similar. Entretanto, podem existir modelos acionados também eletricamente por contato que age sobre uma válvula para liberar o fluxo da água.

Fatores Edafoclimáticos – diz-se das condições e/ou características do solo, em um ponto da superfície da terra, associadas ao conjunto de fatores climáticos ou meteorológicos como temperatura, pressão e ventos, umidade e chuvas etc.

Manejo – todo e qualquer procedimento que vise a intervenção em um ecossistema ou em uma população.

Mercado Spot - Mercado de commodities em que os negócios são realizados à vista e entrega imediata. Essa é a principal característica do mercado spot. Um dos vários significados que o termo spot tem é "imediato", "instantâneo".

O mercado spot abrange basicamente operações na bolsa de mercadorias. É muito usado por produtores agrícolas quando precisam urgentemente de recursos financeiros ou quando o preço de seus produtos está em um patamar elevado. Há dois tipos básicos de mercado spot: o mercado primário ou local, situado junto às zonas produtoras e o mercado central, localizado nos pontos de distribuição.

Nematoides – organismo parasita de forma cilíndrica que ataca as raízes das plantas, principalmente as espécies folhosas.

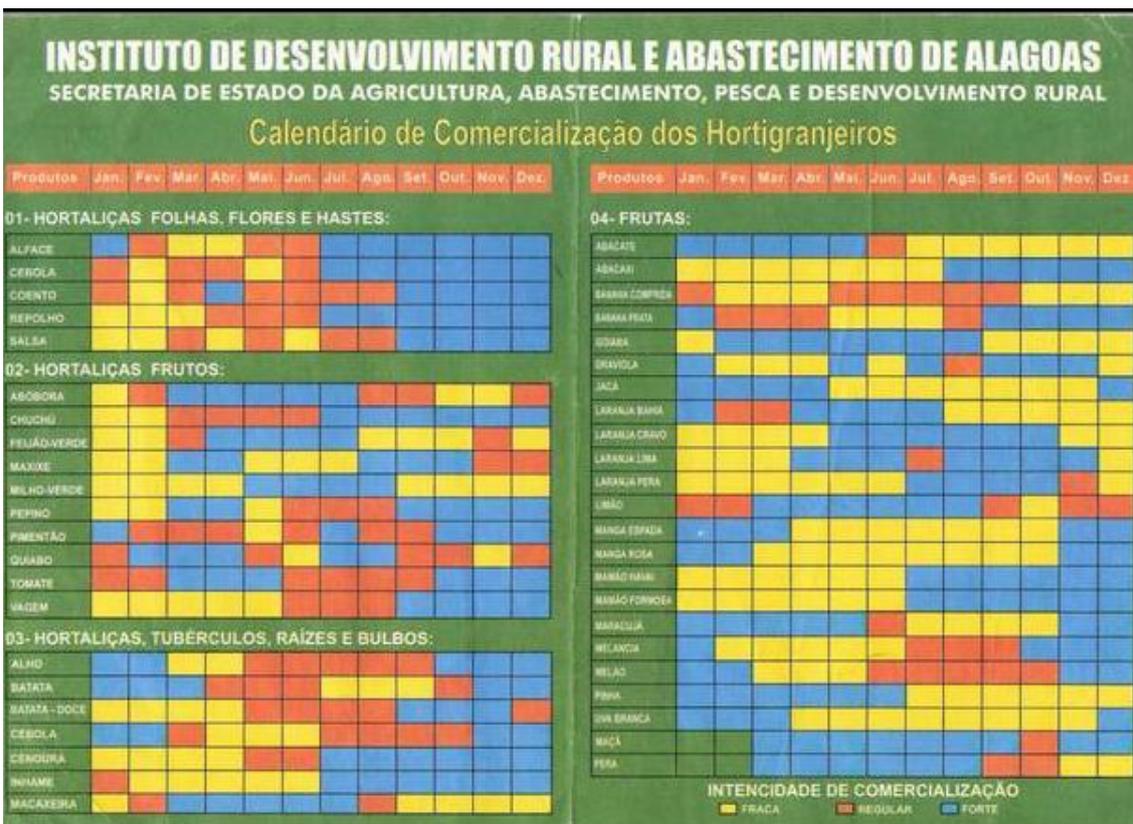
Packing House – expressão da língua inglesa cuja tradução literal é “casa de empacotamento”. No Brasil o termo é utilizado para definir as instalações, normalmente situadas em empreendimentos rurais, nas quais se efetuam o processamento primário como: seleção, higienização, padronização e a embalagem de produtos agrícolas a serem consumidos *in natura*.

Porta-Enxerto – é uma forma de criação de mudas de plantas bastante utilizada para algumas espécies, principalmente de fruteiras e plantas ornamentais. Neste procedimento, o broto de uma planta (cavaleiro), normalmente extraído da ponta de um galho, é implantado na base de uma muda de uma segunda planta (cavalo), normalmente de outra espécie. A enxertia pode ser utilizada para gerar mudas de plantas de difícil reprodução ou para aproveitar características das duas espécies, como um cavaleiro que gere bons frutos enxertado em um cavalo vigoroso.

Tradings – é um grande grupo empresarial de importação e exportação de mercadorias. Tem como finalidade negociar, intermediar negociações de mercadorias.

Toll Processing – é um arranjo em que uma empresa (que detém um equipamento especializado) processa matérias-primas ou semi-acabadas para outra empresa.

ANEXOS



Preço do Produtor (R\$)	Preço do Atacado (R\$)	Margem Bruta (R\$)
0,096	0,06	-0,036
0,096	0,083	-0,013
0,096	0,133	0,037
0,096	0,097	0,001
0,096	0,081	-0,015
0,096	0,064	-0,032
0,096	0,06	-0,036
0,096	0,070	-0,026
0,096	0,088	-0,008
0,096	0,904	0,808
0,096	0,084	-0,012
0,096	0,084	-0,012
0,101	0,143	0,042
0,101	0,132	0,031
0,101	0,115	0,014
0,101	0,130	0,029
0,101	0,122	0,021
0,101	0,122	0,021
0,101	0,127	0,026
0,101	0,142	0,041
0,101	0,124	0,023
0,101	0,087	-0,014
0,101	0,086	-0,015
0,101	0,081	-0,02
0,105	0,101	-0,004
0,105	0,133	0,028
0,105	0,176	0,071
0,105	0,143	0,038
0,105	0,105	0
0,105	0,09	-0,015
0,105	0,105	0
0,105	0,074	-0,031
0,105	0,076	-0,029
0,105	0,077	-0,028
0,105	0,087	-0,018
0,105	0,087	-0,018
0,105	0,112	0,007
0,105	0,184	0,079
0,105	0,146	0,041
0,105	0,116	0,011
0,105	0,097	-0,008
0,105	0,09	-0,015
0,105	0,105	0
0,105	0,074	-0,031
0,105	0,076	-0,029
0,105	0,077	-0,028
0,105	0,087	-0,018
0,105	0,087	-0,018

SECRETARIA NACIONAL DE SEGURANÇA ALIMENTAR E NUTRICIONAL

GRUPO GESTOR DO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS

RESOLUÇÃO Nº 59, DE 10 DE JULHO DE 2013

Estabelece as normas que regem a modalidade Compra com Doação Simultânea, no âmbito do Programa de Aquisição de Alimentos, e dá outras providências.

O GRUPO GESTOR DO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS - GGPA, no uso das atribuições que lhe foram conferidas pelo art. 19, § 3º, da Lei nº 10.696, de 2 de junho de 2003, e pelo art. 21, I, do Decreto nº 7.775, de 04 de julho de 2012, resolve:

Art. 1º Dispor sobre a modalidade de execução do Programa de Aquisição de Alimentos - PAA denominada Compra com Doação Simultânea - CDS.

Art. 2º A aquisição de alimentos de beneficiários ou organizações fornecedoras será realizada simultaneamente com a doação às entidades da rede socioassistencial, aos equipamentos públicos de alimentação e nutrição e, em condições específicas, definidas pelo GGPA, à rede pública e filantrópica de ensino, com o objetivo de atender demandas locais de suplementação alimentar de indivíduos em situação de insegurança alimentar e nutricional.

Parágrafo único. Os alimentos adquiridos no âmbito desta modalidade poderão ser destinados para:

I - o consumo de pessoas ou famílias em situação de insegurança alimentar e nutricional;

II - o abastecimento da rede socioassistencial;

III - o abastecimento de equipamentos de alimentação e nutrição;

IV - o abastecimento da rede pública e filantrópica de ensino; e V - outras demandas a serem definidas pelo GGPA.

Art. 3º Para fins desta Resolução considera-se:

I - unidade recebedora: organização formalmente constituída, contemplada na proposta de participação da Unidade Executora, que recebe os alimentos e os fornece aos beneficiários consumidores;

II - unidade executora: órgão ou entidade da administração pública estadual, do Distrito Federal ou municipal, direta ou indireta, ou consórcio público, que celebre Termo de Adesão ou convênio com o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome - MDS, bem como a Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB ou órgão ou entidade da administração pública federal que celebre termo de cooperação com o MDS.

§ 1º A execução do PAA por intermédio de termo de adesão é precedida da elaboração de proposta de participação pela unidade executora, após a aprovação do Plano Operacional pelo MDS, em que são discriminados, no mínimo, os beneficiários fornecedores, os produtos a serem adquiridos, com seus preços e quantidades, as entidades receptoras e o parecer da instância de controle social.

§ 2º Sempre que possível, devem ser priorizados nas aquisições os beneficiários fornecedores inscritos no Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal - CadÚnico, beneficiários do Programa Bolsa Família, mulheres, produtores de alimentos orgânicos ou agroecológicos, indígenas, quilombolas, assentados da reforma agrária e demais povos e comunidades tradicionais e o público atendido por ações do Plano Brasil Sem Miséria.

§ 3º Nas operações da modalidade CDS deve ser respeitado o percentual mínimo de quarenta por cento de mulheres do total de beneficiários fornecedores, de acordo com a Resolução GGPAA nº 44, de 16 de agosto de 2011.

Art. 4º A aquisição de alimentos deverá ser planejada, de forma a conciliar a demanda das entidades receptoras de alimentos e as características do público por elas atendido com a oferta de produtos dos beneficiários fornecedores do PAA.

Parágrafo único. Nos casos de atendimento às redes de ensino, os projetos ou propostas de participação deverão ser aprovados pelo Responsável Técnico do Programa de Alimentação Escolar no município ou estado.

Art. 5º O valor limite para a venda de produtos, no âmbito da CDS, é de R\$ 5.500,00 (cinco mil e quinhentos reais), por unidade familiar, por ano, independentemente da Unidade Executora.

§ 1º Nas aquisições realizadas por meio de organizações fornecedoras, o limite de participação, por unidade familiar, é de R\$ 6.500,00 (seis mil e quinhentos reais).

§ 2º O limite anual, por unidade familiar, quando o acesso for por meio de organizações fornecedoras, será de R\$ 8.000,00 (oito mil reais) nas aquisições de produtos exclusivamente orgânicos, agroecológicos ou da sociobiodiversidade ou, ainda, nas aquisições em que pelo menos 50% (cinquenta por cento) de beneficiários fornecedores sejam cadastrados no CadÚnico.

§ 3º Os limites definidos neste artigo se aplicam à unidade familiar, independentemente da ocorrência de dupla titularidade ou da existência de Declaração de Aptidão ao PRONAF - DAP acessória vinculada à principal.

§ 4º A unidade familiar, individualmente, ou por meio de suas organizações, que comercializar sua produção com mais de uma Unidade Executora na modalidade CDS também será responsável pelo acompanhamento de seu limite de participação anual.

Art. 6º Na aquisição dos alimentos devem ser observados os normativos de controle sanitário e de qualidade expedidos pelos órgãos responsáveis.

Art. 7º O preço de referência de aquisição dos alimentos será definido pela média de 3 (três) pesquisas de preços praticados no mercado atacadista local ou regional, apurados nos últimos 12 (doze) meses, devidamente documentadas e arquivadas na Unidade Executora por pelo menos 5 (cinco) anos.

§ 1º No caso de produtos sem referência no mercado atacadista local ou regional, pode-se utilizar os preços pagos aos produtores no mercado local.

§ 2º Na impossibilidade de realização de pesquisa no mercado atacadista local ou regional, conforme estabelecido no caput, para compra de produtos agroecológicos ou orgânicos, admitem-se preços de aquisição com acréscimo de até 30% (trinta por cento) em relação aos preços estabelecidos para produtos convencionais, consoante disposto no art. 17, parágrafo único, da Lei nº 12.512, de 14 de outubro de 2011.

§ 3º Os preços do mercado local ou regional divulgados na rede mundial de computadores pela CONAB para o PAA poderão ser utilizados pelas demais unidades executoras.

§ 4º Os preços de referência de que trata este artigo terão validade por um intervalo de 12 (doze) meses, sendo que, durante este período, caso algum produto apresente significativa alteração de preço no mercado, os fornecedores poderão solicitar à Unidade Executora alterações nos valores em vigor, com as devidas justificativas.

Art. 8º Quando a Unidade Executora for:

I - órgão ou entidade da administração pública estadual, do Distrito Federal ou municipal, direta ou indireta, ou consórcio público, que tenham celebrado Termo de Adesão com as unidades gestoras:

a) os alimentos serão adquiridos dos beneficiários fornecedores, individualmente ou agrupados em organizações fornecedoras, conforme os incisos II e III do art. 4º do Decreto nº 7.775, de 2012;

b) a entrega dos alimentos deverá ser realizada, preferencialmente, em centrais de recebimento e distribuição ou estrutura congênere, ou em postos volantes de coleta;

c) o pagamento aos beneficiários fornecedores deverá ser precedido de comprovação da entrega dos alimentos na quantidade estabelecida e com qualidade satisfatória, por meio do Termo de Recebimento e Aceitabilidade, na forma do art. 15 do Decreto nº 7.775, de 2012, emitido e assinado pela Unidade Executora ou pela entidade recebedora, neste caso referendado pela Unidade Executora, e por meio de documento fiscal atestado pela Unidade Executora, a quem caberá a responsabilidade pela guarda dos documentos em boa ordem;

d) a destinação dos alimentos será realizada pela Unidade Executora e sua comprovação será feita por meio de Termo de Doação, assinado por agente público designado pela Unidade Executora e por representante da Unidade Recebedora; e

e) o pagamento aos beneficiários fornecedores ou às organizações fornecedoras será realizado por intermédio de instituição financeira oficial, mediante autorização da Secretaria Nacional

de Segurança Alimentar e Nutricional - SESAN, com base nas informações de aquisição de alimentos inseridas pela Unidade Executora no Sistema de Informações do PAA - SISPA, disponível na rede mundial de computadores;

II - a CONAB, por meio da celebração de termo de cooperação com o MDS:

a) os alimentos serão adquiridos dos beneficiários fornecedores definidos no inciso II do art. 4º do Decreto nº 7.775, de 2012, prioritariamente por meio de organizações fornecedoras;

b) a aquisição de alimentos será precedida de proposta de participação e representada por Cédula de Produto Rural - CPR, observado o disposto na Lei nº 8.929, de 22 de agosto de 1994;

c) os recursos necessários para a aquisição de alimentos serão depositados pela CONAB em conta bancária específica das organizações fornecedoras ou beneficiários fornecedores, permanecendo bloqueados e somente sendo liberados pela CONAB após a comprovação da entrega e qualidade dos produtos mediante apresentação da documentação fiscal, do Termo de Recebimento e Aceitabilidade emitido e atestado por representante da entidade que receber os alimentos e referendado pela CONAB e do relatório de entrega;

III - órgão ou entidade da administração pública estadual, do Distrito Federal ou municipal, direta ou indireta, que tenha celebrado convênio com o MDS:

a) os alimentos serão adquiridos dos beneficiários fornecedores, individualmente, ou agrupados em organizações fornecedoras, conforme os incisos II e III do art. 4º do Decreto nº 7.775, de 2012, respeitada a legislação específica;

b) a entrega dos alimentos deverá ser realizada, preferencialmente, em centrais de recebimento e distribuição ou estrutura congênere, ou em postos volantes de coleta, e sua comprovação darse-á mediante apresentação da documentação fiscal e do Termo de Recebimento e Aceitabilidade assinado por agente público designado pela Unidade Executora do Programa; e

c) o pagamento ao beneficiário fornecedor será realizado por intermédio de instituição financeira oficial, mediante autorização do conveniente, preferencialmente em conta bancária do referido beneficiário ou da organização fornecedora.

Parágrafo único. Na hipótese da alínea "d" do inciso I, uma via do Termo de Doação acompanhará os alimentos, para fins de controle de trânsito de mercadorias pelas autoridades fiscais.

Art. 9º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 10. Revogam-se a Resolução nº 28, de 31 de março de 2008, e a Resolução nº 39, de 26 de janeiro de 2010, do GGPA.

ARNOLDO DE CAMPOS

p/Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome

MÔNICA AVELAR ANTUNES NETTO

p/Ministério da Fazenda

LILIANE MAIA ROSA

p/Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão

SARA REGINA SOUTO LOPES

p/Ministério da Educação

PEDRO ANTONIO BAVARESCO

p/Ministério do Desenvolvimento Agrário

ROGÉRIO AUGUSTO NEUWALD

p/Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Publicado no DOU de 11/7/13, Seção 1, pág.. 313 e 314