



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO – UFPE
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA
DOUTORADO EM SOCIOLOGIA
DINTER (UNIVASF/UFPE)

TESE DE DOUTORADO

ENTRE A INCERTEZA E A CONFIANÇA: mercados e relações sociais de troca comercial dos fruticultores no polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA.

Alberto Dias de Moraes

RECIFE (PE)

Agosto de 2016

ALBERTO DIAS DE MORAES

**ENTRE A INCERTEZA E A CONFIANÇA: MERCADOS E RELAÇÕES
SOCIAIS DE TROCA COMERCIAL DOS FRUTICULTORES NO POLO
PETROLINA-PE/JUAZEIRO-BA**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação
em Sociologia da Universidade Federal de
Pernambuco como requisito parcial à obtenção
do título de doutor em sociologia.

Área de concentração: Mudança social.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Josefa Salete Barbosa
Cavalcanti

Recife, 2016

Catálogo na fonte
Bibliotecária Maria Janeide Pereira da Silva, CRB-4 1262

M827e Moraes, Alberto Dias de.
Entre a incerteza e a confiança : mercados e relações sociais de troca comercial dos fruticultores no Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA / Alberto Dias de Moraes. – 2016.
320f. ; il. : 30 cm.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Josefa Salete Barbosa Cavalcanti .
Tese (doutorado) - Universidade Federal de Pernambuco,
CFCH. Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Recife, 2016.
Inclui referências e apêndices.

1. Sociologia. 2. Agricultura – Aspectos sociais. 3. Sociologia rural. 4. Frutas - Cultivo. 5. Vale do São Francisco. 6. Petrolina (PE) – Frutas - Cultivo. 7. Juazeiro (BA) – Frutas – Cultivo. I. Cavalcanti, Josefa Salete Barbosa (Orientadora). II. Título.

301 CDD (22.ed.) UFPE (BCFCH2016-58)

ATA DE DEFESA



ATA DE DEFESA DE TESE DE DOUTORADO, DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA DO CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO, NO DIA 24 DE AGOSTO DE 2016.

Aos vinte e quatro dias do mês de agosto de dois mil e dezesseis (2016), às 09:00 horas, na sala de seminários do 12º andar do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Pernambuco, em sessão pública, teve início a defesa da Tese de Doutorado intitulada "ENTRE A INCERTEZA E A CONFIANÇA: mercados e relações sociais de troca comercial dos fruticultores no polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA", do aluno ALBERTO DIAS DE MORAES, na área de concentração mudança social, sob a orientação da Profa. Dra. Josefa Salete Barbosa Cavalcanti. O doutorando cumpriu todos os demais requisitos regimentais para a obtenção do grau de DOUTOR em Sociologia. A Banca Examinadora foi indicada *Ad Referendum* pelo Colegiado do programa de pós-graduação em 19/08/2016, na sua sétima Reunião Ordinária e homologada pela Diretoria de Pós-Graduação, através do Processo Nº 23076.035413/2016-01 em 05/08/2016, composta pelos Professores: Dra. Josefa Salete Barbosa Cavalcanti (Presidente/Orientadora), do Departamento de Sociologia da UFPE; Dra. Eliane Maria Monteiro da Fonte (Titular interna), do Departamento de Sociologia da UFPE; Dra. Maria de Nazareth Baudel Wanderley (Titular interna), do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFPE; Dra. Dalva Maria da Mota (Titular externa), do Centro de Pesquisa Agroflorestal da Amazônia Oriental da EMBRAPA; Dr. Pedro Carlos Gama da Silva (Titular externo), do Centro de Pesquisa Agropecuária do Trópico Semiárido da EMBRAPA e Dra. Maria Luiza Lins e Silva Pires (Suplente interna), do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFPE. Após cumpridas as formalidades, o candidato foi convidado a discorrer sobre o conteúdo da Tese. Concluída a explanação, o candidato foi arguido pela Banca Examinadora que, em seguida, reuniu-se para deliberar e conceder ao mesmo a menção *Aprovado* da referida Tese. E, para constar, lavrei a presente Ata que vai por mim assinada, Secretária de Pós-Graduação, e pelos membros da Banca Examinadora.

Recife, 24 de Agosto de 2016.

Secretária do Programa de
Pós-Graduação em Sociologia

BANCA EXAMINADORA

Profª Drª Josefa Salete Barbosa Cavalcanti
Profª Drª Eliane Maria Monteiro da Fonte
Profª Drª Maria de Nazareth Baudel Wanderley
Profª Drª Dalva Maria da Mota
Dr. Pedro Carlos Gama da Silva
Profª Drª Maria Luiza Lins e Silva Pires

**Dedico à Jara,
Manuela, Pedro e Filipe.
E a meus pais,
Terezinha e Pedro Moraes (in memoriam)**

AGRADECIMENTOS

Agradecer é reconhecer todas as ajudas sem as quais não seria possível a construção da tese. Ajudas que vieram de pessoas e de organizações. Inicialmente, agradeço à Universidade Federal de Pernambuco, ao seu Programa de Pós-Graduação em Sociologia e à Universidade Federal do Vale do São Francisco, pela realização do Doutorado Interinstitucional em Sociologia, apoiado pela CAPES e pela FACEPE, sob a coordenação das professoras Josefa Salete Barbosa Cavalcanti (PPGS/UFPE) e Lúcia Marisy Ribeiro de Oliveira (UNIVASF). Também ao Incra, Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária e à Facape, Faculdade de Ciências da Administração de Petrolina (PE).

Agradeço especialmente à Professora Josefa Salete Barbosa Cavalcanti, pelo privilégio de sua orientação, sempre zelosa, perspicaz, competente e generosa, que me permitiu caminhar com segurança e liberdade. À você, Salete, minha profunda gratidão por esse sonho realizado. Agradeço também a todos os professores que compõem o Programa de Pós-Graduação (PPGS) da UFPE, com os quais convivo desde o curso de mestrado, quando passei a admirá-los sobretudo pelo conhecimento acadêmico e pela seriedade no trato de todos os interesses. Deles, recebi estímulos fundamentais, não podendo esquecer, nesse sentido, os incentivos do professor Eraldo Pessoa Souto Maior e das professoras Maria Nazareth Baudel Wanderley e Silke Weber, grandes educadores que iluminaram meu caminho. Nem tampouco os professores Jonatas Ferreira, Breno Fontes, Remo Mutzemberg, José Luiz Ratton, José Carlos Wanderley, Maria Eduarda Rocha, Liana Lewis, Eliane Veras e Rosane Alencar e suas aulas e debates inesquecíveis. Recebam também minha gratidão as secretarias do PPGS, Karine Mendes e Ana Maria da Costa, por toda a ajuda e atenção que me deram.

Aos meus entrevistados, produtores e consultores, que me disponibilizaram seus tempos e seus saberes. O carinho e a disponibilidade oferecidas a mim são coisas impagáveis. A eles, minha homenagem pelo trabalho que tornou Petrolina e Juazeiro o melhor lugar de viver, morar e trabalhar. Pelo pioneirismo, menciono os inesquecíveis professores e pioneiros João Nelly Régis, João Coelho Brandão, Juraci Gonçalves, Mamoru Yamamoto e Maurílio Moura Reis. E pela amizade e disponibilidade, Breno Lacourt, Antonio Nogueira, Arthur Grimaldi, José Arnaldo, Érico Cavalcanti, Chico Nunes, Amaury Bezerra, Cícero Batista, Edis Matsumoto, Richard Lender, Francisco Marote, Francisco Expedito, José Ribeiro, Paulo Sérgio e Valter Alencar. Ofereço um agradecimento especial aos amigos Joaquim Pereira Neto, Carlos Alberto Vasconcelos e Roberto Carvalho, cuja ajuda foi fundamental na realização do *survey* que integra a tese e no destrinchamento das complexas redes comerciais. E a Gislene e Pedro Gama, Elias Moura, Esmeraldo Lopes, Geida Cavalcanti, Tereza Cunha, Hélder e Robério Arraes, Clésio Pionório, Emerson Alencar, Gilys, Galdino Oliveira, Rafael Vitória, Chico Pimentel, Georgino, Rita Bandeira, Carliene Nunes, Marcelo Mergulhão, Anderson Sobreira, Paulo Sales, Carlos Cavalcanti, Edson da Costa e Rogério Bispo, pelas críticas e ajudas diversas que me permitiram iniciar e concluir a missão. Não posso esquecer também os amigos Caio César, Hércio, Marco Antonio, John, Delmon, Sônia e Jorge Ribarski, sempre presentes nos apoios que recebo. Agradeço também a todos os colegas de turma, nas pessoas de Janedalva e Rodolfo. Um agradecimento especial ao estado de Pernambuco, cuja história e cultura admiro, tomando emprestada frase de amigo: “Pernambuco, Leão do Norte, se eu não fosse baiano, eu queria ser pernambucano!”

Finalmente, agradeço a Deus por este presente tão sonhado e a minha família, pelo apoio incondicional, carinho e compreensão, a quem dedico à tese. À Jara, minha companheira de vida, a imensidão da dívida só me permite dizer-lhe “Deus lhe pague!” É como diz o poeta, “quem tem amor na vida, tem sorte!”

RESUMO

O objetivo desta tese é analisar as relações sociais de troca que se estabelecem entre os produtores frutícolas dos perímetros federais irrigados do polo Petrolina-Juazeiro, vale do rio São Francisco, e os agentes dos mercados de frutas frescas. Investigar o modo como essas relações, operadas a montante e a jusante da cadeia produtiva de frutas se apresentam, que contextos e estruturas sociais as influenciam e quais as mediações que requerem. O trabalho realizado permite entender como funcionam esses mercados, de alto grau de individualização e incertezas, característico do modo de produção capitalista. Para além das explicações da teoria econômica, o mercado é aqui entendido como um processo histórico de construção social. A abordagem teórico-metodológica inclui o tema dos sistemas agroalimentares globais e conceitos da economia das organizações, e tem como base contribuições da sociologia da agricultura e dos alimentos e da sociologia econômica; conceitos bourdieusianos de campo, *habitus*, capitais, poder, hierarquias e interesses, entre outros, são utilizados para compreender os contextos atuais, a ação das forças estruturantes dos mercados e as mediações requeridas nas relações sociais de troca comercial. A investigação empírica, por questão de economia de tempo e de recursos, se concentrou nos dois maiores e mais complexos perímetros federais do polo, o Nilo Coelho, em Petrolina (PE) e o Maniçoba, em Juazeiro (BA), cujos ocupantes foram selecionados e tomados como representativos do universo pesquisado. A metodologia, predominantemente qualitativa, integra diferentes técnicas de pesquisa, inclusive quantitativas, como a aplicação de análise de *survey*, que serviu para atualizar os dados relativos aos grupos de fruticultores que exploram os denominados lotes de colonos. As entrevistas semiestruturadas foram trabalhadas com o recurso da análise de conteúdo. Os resultados obtidos respondem às hipóteses da pesquisa, revelando um longo processo de construção social, globalizado e com alto grau de incerteza e riscos, a exigir a coordenação de múltiplos fatores. Como demonstrado neste estudo, as relações sociais de troca comercial estão submetidas a influências diversas, que as promovem ou as constroem, vindas do próprio contexto e de estruturas sociais formadas ao longo de seu desenvolvimento histórico.. O estudo identificou, a partir dos relatos, valiosas oportunidades para a produção de frutas frescas, que estimulam o protagonismo de seus agentes – se bem que não acessíveis para todos -, dadas por características da natureza e da cultura, destacando-se a particularidade do clima; a existência de redes sociais eficientes no acesso aos mercados e ao conhecimento, arranjos institucionais ainda favoráveis à produção e uma disposição empresarial que parece dar sentido à vida. Isto nada obstante, foram relatadas ameaças conjunturais e estruturais à competitividade, vindas, por exemplo, da iminência de crises do abastecimento hídrico, de contingências climáticas e econômicas, dos custos crescentes e das estratégias comerciais de competidores internacionais. Para lidar com as incertezas desse contexto, os agricultores lançam mão, em suas interações de troca comercial, de relações pessoais baseadas em valores morais, em práticas que se revelam, para além dos preços, como fatores de coordenação desses mercados.

Palavras-chave: Produtores Frutícolas. Relação Social de Troca Comercial. Sistemas Agroalimentares. Cadeia Produtiva de Frutas Frescas. Vale do São Francisco-Nordeste do Brasil.

ABSTRACT

The aim of this thesis is to analyse the social relationships of trading that are established among fruit producers of irrigated federal perimeters of the pole Petrolina-Juazeiro in the San Francisco Valley and the agents of fresh fruit markets. It is investigated how these relationships operated at the input and the processing subsystems of agribusiness of the productive chain of fruits are presented, what contexts and social structures influence them and what mediations are required. The work done allows the understanding of how these markets function, of the high degree of individualization and of uncertainty, distinctive of the capitalist means of production. Beyond the theoretical-economical explanations, the market, before mentioned, is here understood as a historical process of social construction. The theoretic-methodological approach includes the theme of global agrifood systems and concepts of economy of organizations and it has as a basis contributions of sociology of agriculture and food, and of economic sociology; Bourdieu's own concepts of field, *habitus*, power, hierarchies and dispute of interests, among others, are utilized to comprehend the nowadays contexts, the action of structuring forces on the markets and the mediations needed in the social relationships of commercial trading. This empirical investigation, due to economy of time and resources, was concentrated in the two biggest and most complex federal perimeters: Nilo Coelho in Petrolina, Pernambuco and Maniçoba in Juazeiro, Bahia whose inhabitants were selected and considered as representatives of the universe studied. The methodology, predominantly qualitative, is composed of different research techniques, including quantitative ones, such as application of analyses of survey that aided in describing the group of fruit growers that exploit the so-called lots of settlers with up-dated data from the agents. The semi-structured interviews used the analysis of content method. The results obtained answered to the hypothesis of the research revealing a long process of social construction that implicates, today, on a mercantile, intensive and globalized context with a high degree of uncertainties and risks, demanding the coordination of multiple factors. As it is shown in this study, the social relations of commercial trading are submitted to diverse influences that promote or downplay them and are originated from the own context and social structures formed during their historical development.. The study identified, from reports, valuable opportunities to the production of fresh fruit that stimulate the protagonism of their agents – but not accessible to all of them - formed by distinction of nature and of culture, highlighting weather particularities, the existence of efficient social networks to access markets and knowledge, institutional procedures still favorable to production and an entrepreneurial mentality that seems to give life a meaning. Nevertheless it all, conjunct and structural threats to competitiveness were related, coming from, for instance, the imminent possibility of collapse of water supply, of climate and economic contingencies, of growing costs and of commercial strategies of international competitors. To deal with the uncertainties of this context, the farmers use, in their commercial interactions, personal relations based on moral values in practices that relent the prices as coordinate factors of these markets.

Key-words: Fruit Producers. Social Relationships of Commercial Trade. Agrifood Systems. Supply Chain of Fresh Fruit. San Francisco Valley - Northeast Region of Brazil.

LISTA DE TABELAS

1.1	Perímetros Públicos de Irrigação no polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Anos 1970 e 1980.....	70
1.2	Áreas irrigadas no Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA.1980 e 1985	71
1.3	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Produção irrigada municipal. 1990 a 2014 ..	81
1.4	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Evolução dos cultivos nos perímetros irrigados federais. 1986, 2000 e 2014	83
2.1	Ocupação atual do Projeto Maniçoba. 2016	94
2.2	Ocupação atual do Projeto Nilo Coelho. 2016	97
2.3	Projetos Maniçoba e Nilo Coelho. Áreas exploradas por cultura. 1985	101
2.4	Projeto Maniçoba. Evolução das áreas exploradas. 1985, 1992, 1996 e 2000	109
2.5	Projetos Maniçoba e Nilo Coelho. Áreas e cultivos em 2014	112
2.6	Projeto Maniçoba. Desempenho produtivo dos lotes de colonos. 2014	113
2.7	Projeto Maniçoba. Desempenho produtivo dos lotes empresariais. 2014	115
2.8	Projeto Nilo Coelho. Desempenho produtivo dos lotes de colono. 2014	116
2.9	Projeto Nilo Coelho. Desempenho produtivo dos lotes empresariais.2014	117
2.10	Projetos Nilo Coelho e Maniçoba. Pesquisa com ocupantes de lotes de colonos 2015. Distribuição dos produtores por faixas de receitas brutas agropecuárias anuais	126
2.11a	Projetos Nilo Coelho e Maniçoba. Pesquisa com ocupantes de lotes de colonos. a 2015. Análise de clustes dos arranjos produtivos Perfis dos grupos 1 a 5,	
2.11e	respectivamente	127
3.1	Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) Número de empregos formais ativos Comparativo 2013-2014 - MTE/RAIS (2014)	142
3.2	Consumo de frutas frescas no Brasil. Aquisição domiciliar per capita anual (Kg) em 2008.IBGE-POF	151
3.3	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Áreas plantadas, produção e mercados das principais frutas frescas. 2015.....	153

3.4	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Fruteiras perenes. Produtos, variedades e mercados . 2016.....	154
3.5	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Outras frutas. Produtos e variedades e mercados. 2015	156
3.6	Polo Petrolina-Juazeiro (VSF) e Brasil. Exportações de manga. 1997 a 2014	158
3.7	Polo Petrolina-Juazeiro (VSF) e Brasil. Exportações de uva. 1997 a 2014	160
3.8	Projetos Maniçoba e Nilo Coelho. Custos dos investimentos das lavouras permanentes. 2014	164
3.9	Projetos Maniçoba e Nilo Coelho. Despesas de custeio das lavouras permanentes. 2014	165
3.10	Projetos Maniçoba e Nilo Coelho. Despesas de custeio das lavouras temporárias. 2014	166
3.11	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Cadeia produtiva de frutas frescas Fornecedores de equipamentos de irrigação e mecanização	167
3.12	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Principais insumos consumidos na agricultura irrigada. 2015	175
3.13	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Financiamentos totais (custeio, investimento e comercialização) concedidos aos agricultores dos municípios integrantes. 2003 a 2012	176
3.14	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Atacadistas dos mercados de frutas frescas mais citados pelos entrevistados da tese. Primeira intermediação. 2015.....	183
3.15	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Movimentação dos caminhões salada Destinos, frequência das viagens e tempo de atuação. 2015	188

LISTA DE QUADROS

1.1	Grupo do Coco do Vale (GCV) e Associação Manga Brasil	85
1.2	O SICVALE	87
1.3	Os Distritos de Irrigação	89
2.1	Os Assentamentos Mandacaru e Primeiro de Maio	139
3.1	Os fertilizantes básicos	170
3.2	As Certificações	182

LISTA DE FIGURAS (mapas, fotos e gráficos)

1	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA.....	21
1.1	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Os perímetros federais da CODEVASF.....	68
1.2	Polo Petrolina/Juazeiro. Instalações abandonadas de antiga fábrica de processamento de tomate. 2016.....	76
1.3	1ª Festa do Melão, em Juazeiro (BA). 1985. Diretor do BNDES, economista Rômulo Almeida, visita stand da Cooperativa de Cotia	78
1.4	Cartaz da 3ª Fenagri, nome da 3ª Festa do Melão, em Juazeiro (BA). 1987	78
1.5	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Concessionários pioneiros do Mercado do Produtor de Juazeiro. Aspectos rústicos dos "barracões de madeira" originais. Sem data	79
1.6	Polo Petrolina-Juazeiro. Aspecto atual das instalações dos atacadistas do Mercado do Produtor de Juazeiro (BA)	79
1.7	Distribuição das áreas plantadas/colhidas de lavouras temporárias e permanentes irrigadas no Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. 1990 a 2014. IBGE	82
1.8	Evolução das áreas irrigadas com lavouras temporárias e permanentes nos perímetros públicos federais do polo, 1986, 2000 e 2014 CODEVASF	84
2.1	Mapa do Projeto Maniçoba, em Juazeiro (BA) 2016. Localização espacial e distribuição das glebas irrigáveis	92
2.2	Mapa do Projeto Nilo Coelho, em Petrolina (PE) e Casa Nova (BA) 2016. Localização espacial e distribuição das glebas irrigáveis	95
2.3	Projetos Nilo Coelho e Maniçoba. Pesquisa com ocupantes de lotes de colonos 2015 Gráfico da distribuição dos produtores por faixas de receitas brutas agropecuárias anuais	126

2.4	Perfis dos cinco grupos (arranjos produtivos) dos ocupantes de lotes de colono no Nilo Coelho e Maniçoba e suas variáveis componentes.....	130
3.1	Distribuição das aquisições domiciliares de frutas frescas no Brasil POF/IBGE 2008/2009.....	151
3.2	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Produção das principais frutas frescas. 2015...	153
3.3	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Fruteiras e seus produtos	155
3.4	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Outras fruteiras e seus produtos	156
3.5	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA (VSF) e Brasil. Volumes das exportações de manga. 1997 a 2014	159
3.6	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA (VSF) e Brasil .Valores das exportações de manga. 1997 a 2014.....	159
3.7	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA (VSF) e Brasil. Volumes das exportações de uva. 1997 a 2014	160
3.8	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA (VSF) e Brasil. Valores das exportações de uva. 1997 a 2014	161
3.9	Fluxograma simplificado da cadeia produtiva de frutas frescas nos perímetros irrigados federais do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. 2015.....	162
3.10	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Participação dos insumos e dos serviços nas despesas de custeio das principais fruteiras cultivadas. Dez de 2014	166
3.11	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Financiamentos totais concedidos as agricultores dos municípios integrantes. 2003 a 2012	177
3.12	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Cadeia produtiva das frutas frescas. Detalhamento do segmento da distribuição.2015	178
3.13	Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Comércio de frutas frescas 2015.....	187
4.1	Projetos Nilo Coelho e Maniçoba. Captação de água. 2015	205
4.2	Reservatórios internos dos perímetros federais irrigados do polo. 2016	207
4.3	Projeto Maniçoba. Lavoura de manga em área salinizada. 2016.....	210
4.4	Aspectos fitossanitários da fruticultura dos perímetros federais irrigados do Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. 2015.	213
4.5	Captações irregulares no Projeto Salitre, em Juazeiro (BA). 2016	214

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	15
Da apresentação do problema e objetivos da pesquisa	15
Da originalidade do estudo e sua relevância sociológica	23
Da metodologia e procedimentos da pesquisa	25
Do referencial teórico	29
Do plano de análise e estrutura do trabalho	45
CAPÍTULO 1	
A AGRICULTURA IRRIGADA DO POLO PETROLINA (PE)/JUAZEIRO (BA), NO VALE DO SUBMÉDIO SÃO FRANCISCO	
48	
1.1 As origens comerciais do local e o início da sua agricultura irrigada	48
1.2 As primeiras ações públicas de promoção da irrigação	56
1.3 Os perímetros públicos de irrigação pioneiros	60
1.4 A expansão da irrigação e o polo agroindustrial	67
1.5 A virada e a expansão da fruticultura	79
CAPÍTULO 2	
OS PRODUTORES IRRIGANTES DOS PROJETOS MANIÇOBA E NILO COELHO	
91	
2.1 Os perímetros irrigados Maniçoba e Nilo Coelho	91
2.2 Breve histórico da ocupação dos projetos Maniçoba e Nilo Coelho	97
2.3 A produção agrícola e o desempenho agroeconômico dos produtores nos projetos Maniçoba e Nilo Coelho	111
2.4 Perfil dos ocupantes dos "lotes de colono" dos projetos Nilo Coelho e Maniçoba	118
2.5 Em torno de uma categorização dos fruticultores dos projetos Nilo Coelho e Maniçoba	131
CAPÍTULO 3	
A ESTRUTURAÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS E OS MERCADOS DE FRUTAS FRESCAS DO POLO PETROLINA (PE)-JUAZEIRO (BA)	
141	
3.1 Aspectos da infraestrutura social e econômica de Petrolina-(PE) e Juazeiro-(BA)	141
3.2 Produção e consumo de frutas no Brasil e no mundo	143
3.3 Produção, insumos e distribuição das frutas frescas do polo	152

3.3.1	Os principais produtos e seus mercados	152
3.3.2	A cadeia produtiva de frutas frescas do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA.....	161
3.3.2.1	O fornecimento de insumos - setor a montante do fruticultor	162
3.3.2.2	A distribuição das frutas frescas do polo - setor a jusante do fruticultor	178
CAPÍTULO 4		
OS CONTEXTOS ATUAIS DO CAMPO DA FRUTICULTURA IRRIGADA DO POLO PETROLINA-PE/JUAZEIRO-BA		192
4.1	Oportunidades ameaçadas	194
4.2	As estratégias comerciais dos fornecedores e distribuidores	214
4.2.1	As estratégias empresariais dos fornecedores de insumos	215
4.2.2	As estratégias empresariais dos distribuidores da produção	220
CAPÍTULO 5		
AS TROCAS COMERCIAIS: ENTRE AS DEMANDAS DOS MERCADOS E AS PRÁTICAS DOS PRODUTORES		229
5.1	As forças estruturantes dos mercados de frutas frescas do polo Petrolina-Juazeiro	230
5.1.1	As redes sociais	231
5.1.2	O arranjo institucional	241
5.1.3	O quadro cultural-cognitivo	249
5.2	As trocas comerciais dos fruticultores do polo Petrolina-Juazeiro e seus requerimentos	257
5.2.1	As relações de troca com os fornecedores de insumos - a montante	260
5.2.2	As relações de troca com os distribuidores da produção - a jusante	265
CONCLUSÃO		275
BIBLIOGRAFIA		284
APÊNDICES.....		299

LISTA DE SIGLAS

ADAB – Agência de Defesa Agropecuária da Bahia

ADAGRO – Agência de Defesa e Fiscalização Agropecuária de Pernambuco

ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária

BGMB – Brazilian Grapes Marketing Board

BUREC – United States Bureau of Reclamation

CAMPIB – Cooperativa Agrícola Mista dos Colonos do Projeto de Irrigação Bebedouro

CAMPIM – Cooperativa Agrícola Mista dos colonos do Projeto de Irrigação Mandacaru

CEASA – Centrais de Abastecimento de Hortigranjeiros

CHESF – Companhia Hidroelétrica do São Francisco

CODEVASF – Companhia do Desenvolvimento dos Vales dos Rios São Francisco e Parnaíba

CPATSA – Centro de Pesquisa Agropecuária do Trópico Semi-Árido

DIM – Distrito de Irrigação do Projeto Maniçoba

DINC – Distrito de Irrigação do Projeto Senador Nilo Coelho

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

FAMESF – Faculdade de Agronomia do Médio São Francisco

FENAGRI – Feira Internacional da Agricultura Irrigada

FLV – Frutas, legumes e verduras

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

PARA – Programa de análise de resíduos de agrotóxicos em alimentos

RIDE – Rede integrada de Desenvolvimento Econômico

SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SICVALE – Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco

SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste

SUVALE – Superintendência de Desenvolvimento do Vale do Rio São Francisco

USAID – United States Agency for International Development

VALEXPORT – Associação dos Produtores Exportadores de Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco

INTRODUÇÃO

Da apresentação do problema e dos objetivos da pesquisa

Esta tese tem por objeto de estudo os agricultores irrigantes dos perímetros públicos federais do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA, da região do vale do rio São Francisco, no Nordeste do Brasil, inseridos em cadeias produtivas de frutas frescas, de modo a compreender as relações sociais que estabelecem com os mercados. Trata-se de verificar, num contexto fortemente mercantilizado e marcado pela incerteza, como se dão as relações comerciais dos produtores com seus fornecedores e distribuidores, quais os seus formatos e que mediações requerem. Tudo isso, para além das explicações da teoria econômica, utilizando a reconstrução histórica para identificar as contingências e as condutas dos agentes associadas a esse percurso e as estruturas sociais que dão sustentação a esse mundo.

Promovido desde os primórdios da SUDENE como valiosa alternativa à problemática agricultura nordestina, conforme Furtado (1959), o modelo de agricultura irrigada dos perímetros públicos locais, integrada por cinco mil agricultores, e mais de quinhentas empresas agrícolas, e que oferece ocupação direta para 120 mil pessoas, se consolidou principalmente por meio da ação da CODEVASF, ocupando hoje metade da área total do Polo, esta estimada na faixa de 120.000 ha (VALEXPORT, 2014). Nos últimos vinte anos, integrou-se fortemente ao sistema agroalimentar de produção e distribuição de frutas frescas para mercados internos e externos, principalmente com a produção de uva e de manga, segundo Cavalcanti (1999), que aparentemente se revelou como sua melhor solução mercadológica.

Apesar do forte apoio vindo dos planos estatais de desenvolvimento, desde suas primeiras origens o modelo se caracterizou por um crescente viés comercial de riscos e de oportunidades, decorrente de seus vínculos com explorações intensivas de produtos perecíveis para mercados instáveis e complexos, com forte dependência dos denominados insumos modernos de produção (fertilizantes, defensivos, hormônios). Hoje, pode-se dizer que se trata mesmo de uma agricultura fortemente influenciada por mercados globais (CAVALCANTI, 1999, 1997). E também que é intensamente mercantilizada, termo aqui correspondente à produção focada no mercado capitalista, orientada pelo interesse individual de lucro, numa dinâmica intensiva que lida com custos relativamente altos, consumindo mercadorias para

produzir outras, e aumentando as incertezas. Segundo Perondi (2007, p.67), acarreta uma “crescente individualização e monetarização das relações sociais.” Gazolla (2004) ressalta que a mercantilização afetou, além das esferas econômicas da agricultura, também a cultura e a sociabilidade da família, considerando-a também um processo de “externalização”, ou seja, totalmente dependente de fatores externos (os mercados) para iniciar um novo ciclo produtivo, e de “cientifização” da produção, na qual as tecnologias de produção se ancoram principalmente em conhecimento científico.

Nos primeiros anos de operação dessa agricultura irrigada, o franco patrocínio estatal, suas naturais vantagens comparativas dadas pelo clima e pela irrigação de terras aptas, além das amplas oportunidades mercadológicas vindas da produção volumosa de produtos de boa rentabilidade, sobretudo cebola, consumidas no período da intensa urbanização brasileira dos anos de 1960 e 1970, garantiram resultados econômicos expressivos aos seus primeiros empreendedores, inclusive aqueles instalados nos dois perímetros públicos pioneiros, Bebedouro, em Petrolina (PE) e Mandacaru, em Juazeiro (BA), que estavam quase encapsulados sob a proteção de organismos públicos (CARVALHO, 1988). A partir de então, a história desses perímetros e seus agentes, já de quase 50 anos, revela também a intensificação das instabilidades, com o surgimento de crises cíclicas de liquidez, o aumento das incertezas de preço e de clima, além do crescimento das dificuldades na busca das condições de sobrevivência e competitividade, que foram se agravando à medida que a proteção pública original foi se enfraquecendo, expondo a atividade à plena regulação capitalista e à globalização. Em consequência, os produtores foram enfrentando a necessidade de investimentos em infraestrutura e inovação, o acirramento concorrencial, os problemas de financiamento e de rolagem das dívidas, os direitos dos trabalhadores, as exigências dos consumidores, além das demandas ambientais, estas expressas na necessidade de manejar tecnologias menos agressivas ou no atendimento às condições certificadoras da produção (CAVALCANTI, 1999; VITAL et al., 2011; SILVA, 2009; BARROS & TONNEAU, 2007).

Reconhecidamente, a enorme pujança econômica e tecnológica do sistema agroalimentar regional baseado na irrigação de lavouras, com forte predomínio da produção de frutas, referida de forma apologética por diversos autores (CAVALCANTE, 2010; GOMES, 2001; MARTINS, 1993), ao dinamizar cadeias produtivas muito fortes, espalha em toda a sociedade local inúmeros efeitos positivos, entre os quais a multiplicação dos empregos indiretos – fala-se em números próximos a 1 milhão (VALEEXPORT, 2014) – e a elevação da renda per capita de suas duas principais cidades às melhores posições do Nordeste e do País

(CAVALCANTE, 2010; IBGE, 2010). Ao lado disso, a busca dos produtores pelo que Fligstein (2007, 2001) chama de “contextos estáveis”, condição que diminui as incertezas e melhora as chances de sobrevivência e de lucros, constitui uma permanente preocupação e uma rotina de tensões que atinge a todos. Os índices de rotatividade de proprietários de lotes menores sempre foram muito altos, por exemplo; e também não foram poucos, na história dessa experiência de exploração da agricultura, os casos de grandes empreendimentos fracassados (CAVALCANTI, 1999; CORREA et al., 1996; COELHO, 2008). Há autores que, ainda que permaneçam vendo vantagens comparativas importantes na produção de frutas do Polo, frente a outros espaços globais de fruticultura, como a Califórnia, nos Estados Unidos, e a Sexta Região, no Chile, vêem um quadro de carências de infraestrutura e de instabilidades mercadológicas que periodicamente ameaça os produtores, em especial a pequena produção, sugerindo até se questionar a própria viabilidade da exploração nas menores escalas (COELHO, 2008).

Nos sistemas agroalimentares globais, há dois grandes macroprocessos em curso com efeitos especiais sobre a viabilidade econômica dos agricultores. O primeiro deles, ainda que antigo, continua a se constituir num enorme desafio para a reprodução dos agricultores e a competitividade dos seus empreendimentos agropastoris, e também para as políticas públicas. Refere-se à queda contínua da participação dos agricultores na renda das cadeias produtivas, perdendo crescentemente participação em relação aos fornecedores de insumos e aos distribuidores da produção, isto nada obstante o ganho de produtividade alcançado, como bem demonstrou os estudos clássicos dos anos 1950 de Davis & Goldberg, da Universidade de Harvard, Estados Unidos (LAUSCHNER, 1993). É como se os agricultores estivessem no meio de um sanduíche, imprensados por grandes e poderosos complexos industriais de ação mundial. Saes (2008) diz que a problemática, que “não é nova”, constitui-se num dos grandes desafios para os agricultores, tanto no âmbito dos seus empreendimentos privados quanto no das políticas públicas. E isto tanto nos países pobres, cuja queda na renda agrícola os empobrece ainda mais, quanto nos ricos, onde os subsídios para a manutenção das rendas dos produtores alcançam somas cada vez mais altas, ameaçando as contas públicas já em crise.

O outro processo se refere às demandas crescentes por qualidade, alimentos mais saudáveis e seguros, além de produzidos sob condições ambiental e socialmente sustentáveis, que atualmente configura um destacado campo de disputa política e econômica, e que vai lentamente substituindo o padrão alimentar hegemônico ligado à produção e consumo

massivos. Wilkinson (2008b), por exemplo, ao falar desse novo padrão de competitividade e modernização do sistema agroalimentar, diz:

“Novos patamares de qualidade tornam-se pré-requisitos de participação nos mercados agroalimentares, quer domésticos, quer de exportação e a reorganização desses mercados passa pela crescente transnacionalização das empresas líderes, sob o domínio da grande distribuição. Esse quadro sugere a continuação de tendências à concentração e consolidação, hoje aceleradas pelas exigências de qualidade que criam barreiras cada vez mais intransponíveis para a pequena produção tradicional, seja na agricultura, seja na indústria.” (WILKINSON, 2008b, p. 81).

As distintas transformações advindas desses processos e suas implicações econômicas, políticas, organizacionais e regulatórias modificam substancialmente a dinâmica de todo o sistema agroalimentar, com efeitos especiais nas lógicas de produção, que hoje se diferenciam bastante dos modelos que deram origem aos atuais complexos agroindustriais, quando instituições de governo ainda tinham os papéis mais relevantes. Atualmente, as formas de governança são globais, há uma maior integração e extensão da cadeia de valor e um aumento do grau de subordinação dos agricultores aos demais agentes, intensificação e ampliação do papel do capital nos processos produtivos, standardização das tecnologias baseadas em insumos industriais e em biotecnologia, priorização do consumidor global em detrimento do local (BONANNO & BUSCH, 2015; BONANNO & CAVALCANTI, 2012; PIRES & CAVALCANTI, 2012; CAVALCANTI, 1999, 1997).

No polo, em que pese a longa experiência de seus produtores em mercados mais exigentes e complexos, todo esse contexto de mudanças vai encontrar negócios já tradicionalmente muito arriscados, pelas características de lidar com o que a economia organizacional denomina de ativos muito específicos, as frutas frescas, cujas vendas são altamente sensíveis à renda das pessoas e aos preços dos produtos, transacionados em mercados de alta intermediação e de práticas e comportamentos oportunistas, aspectos que magnificam seus graus de incerteza, quanto ao futuro e quanto à natureza dos bens. Não são à toa, nesse sentido, o aparecimento de crises periódicas cada vez mais frequentes, apontadas por Vital et al. (2011), Silva (2009), Barros & Tonneau (2007), entre outros, cujos impactos sociais e econômicos sobre os agricultores, Flexor (2007, p. 290) vê como dramáticos.

Particularizando tais dificuldades, Wilkinson (2008, 2008b), destaca aspectos da nova governança da globalização dos sistemas agroalimentares coordenados por transnacionais da distribuição varejistas, e reconhece as crescentes ameaças à competitividade da agricultura brasileira e a maior vulnerabilidade dos fruticultores do São Francisco, que

operam em redes sob forte controle dos distribuidores, pelas exigências igualmente cada vez maiores em termos de produtividade-custo e qualidade-segurança. Pires & Cavalcanti (2012) revelam o caráter sempre surpreendente das crises que se abatem sobre os produtores de frutas do polo, que ultrapassam os problemas decorrentes das oscilações de produtividade, da ocorrência de chuvas, do câmbio desfavorável e dos custos crescentes e passam a frequentar as dificuldades vindas da “indeterminação da demanda e do cancelamento dos pedidos”, submetendo a todos a um nível de riscos e incertezas nunca vistos. Cavalcanti & Dias (2015) também detalham aspectos das duras disputas em mercados globais de frutas frescas e os enormes conflitos e exclusões por trás da construção das qualidades demandadas. “Participar e permanecer no mercado é um desafio permanente para os sujeitos e objetos envolvidos” (CAVALCANTI, 2006, p. 184).

Parece oportuno, então, a realização de estudos para investigar os agricultores irrigantes dos perímetros públicos do Polo e o funcionamento dos mercados de frutas frescas locais, nesses contextos de incertezas, focando em suas relações de troca comercial com os demais agentes envolvidos, para entender os condicionamentos exigidos por essas interações, as influências vindas das estruturas sociais, e as mediações que exigem. Dito de outro modo, nesse contexto econômico de tantas incertezas e ameaças, quais os fatores que coordenam as relações sociais de troca comercial e permitem a construção da ordem.

Alguns diriam que a agricultura de sequeiro de subsistência praticada pelos produtores de feijão e milho do semiárido nordestino seria muito mais arriscada. O que é até correto do ponto de vista das possibilidades de sucesso frente à variabilidade da distribuição pluviométrica local. Mas não é dessa incerteza que aqui se trata, pois essa pode ser probabilisticamente calculada e seus resultados não interferem significativamente na trajetória de vida – e de exclusão - a que estão submetidos seus pequenos produtores. Na prática, a situação de pobreza é a mesma, sejam quais forem seus resultados. E a vida continua praticamente do mesmo jeito. Aqui, na fruticultura irrigada dos perímetros federais do polo, a incerteza é aquela a que se refere Steiner (2012), em que tudo pode acontecer e não é possível fazer cálculos probabilísticos. O futuro é absolutamente contingente. E de seus resultados depende essencialmente a posição do sujeito na hierarquia social. Afinal, nesse mundo, como lembra Bourdieu (2005), “as sanções são especialmente brutais.” É a mesma incerteza também tratada classicamente por Keynes (1937, pp. 213-214, citado por LOMBARDI & BRITO, 2010), na contestação ao *Homo oeconomicus* dos clássicos liberais, em que o agente

simplesmente não sabe e não tem como calcular cientificamente a chance de uma ocorrência no futuro, razão pela qual suas formas de lidar com ela são particulares e subjetivas.

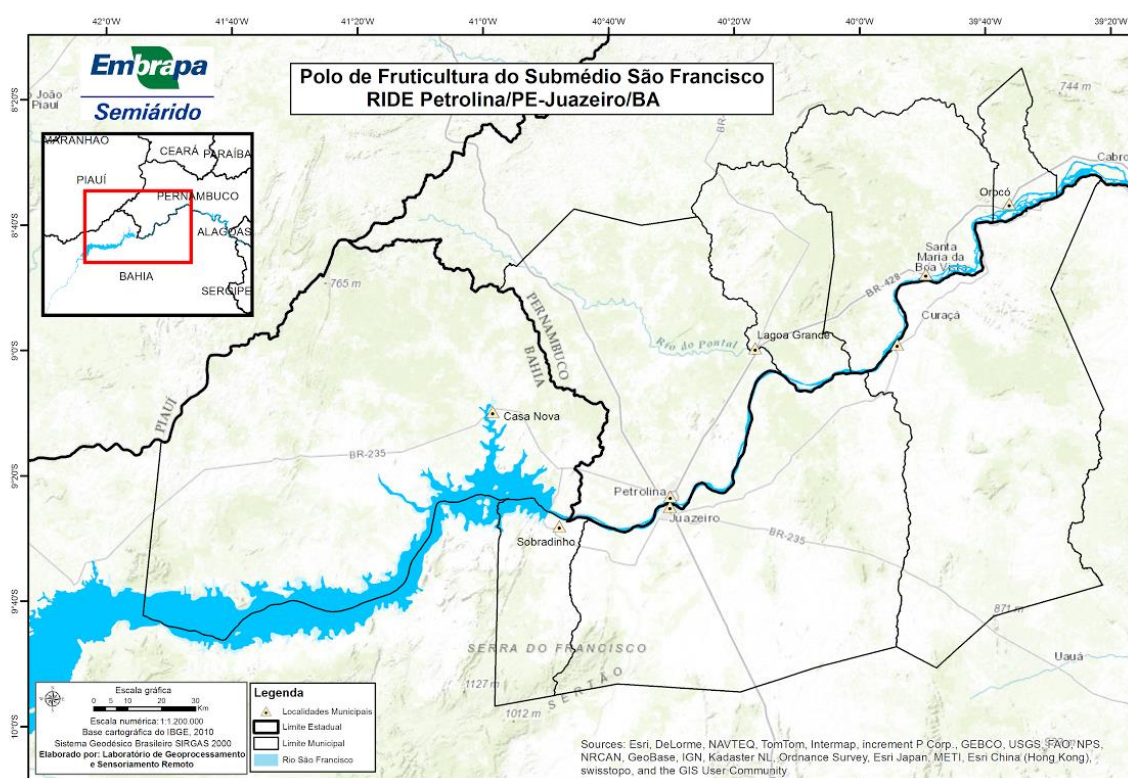
Ademais, em se tratando de um contexto dinâmico e complexo, não pode ser tratado como um elemento dado, estático, mas entendido em sua dimensão processual e contingente, em que os agentes, no limite de seu espaço de autonomia, desenvolvem estratégias, buscam recursos e travam inúmeras interações em todos os campos da vida social. O que revela que as relações de troca comercial, em que pese os interesses econômicos preponderantes, são processos imersos na vida social, onde conta também aspectos relacionais, afetivos, culturais, políticos e históricos (BOURDIEU, 2005; STEINER, 2006, 2012). Sua compreensão no nível microssocial permite a revelação desse mundo, ao identificar e analisar os interesses, as hierarquias, as estratégias e motivações dos agentes, as outras relações sociais demandadas e a atuação de suas estruturas sociais. Todas as três divisões da nova sociologia econômica “se baseiam em uma visão dos mercados como arenas sociais onde firmas, seus fornecedores, clientes, trabalhadores e o governo interagem [...] e enfatizam o quanto as conexões desses atores afetam seu comportamento” resultando numa “visão mais completa dos processos de mercado” (FLIGSTEIN & DAUTER, 2012).

Colocar o foco da pesquisa nas relações sociais de trocas dos agricultores com as empresas fornecedoras de insumos e distribuidoras da produção, entretanto, não significa ignorar as influências vindas de suas conexões globais, razão pela qual o estudo inclui análises dos demais níveis mercadológicos da atividade e seus reflexos sobre o local. Não é demais lembrar que, desde a sua origem nos anos de 1950, a agricultura irrigada do Vale do São Francisco, já se vinculava ao abastecimento nacional da cebola, numa “dinâmica penetração do modo capitalista de produção” (ANDRADE, 1982, p. 82); e, também, que, “desde o fim dos anos 1980, [...] passou a se distinguir por sua produção e pelos vínculos que estabelece com o mercado global ao produzir frutas com o padrão de qualidade esperado pelos compradores e consumidores internacionais” (CAVALCANTI, 1997, p. 79).

Diante da amplitude do tema, foi preciso estabelecer uma delimitação espacial e temporal da pesquisa. O local são os perímetros federais irrigados implantados pela CODEVASF no denominado polo Petrolina-Juazeiro, centralizado nos municípios de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), que constitui o espaço da Região Integrada de Desenvolvimento Econômico (RIDE), composta também por municípios do entorno: do lado pernambucano, Lagoa Grande, Orocó e Santa Maria da Boa Vista; do baiano, Casa Nova,

Curaçá e Sobradinho (FIGURA 1). Em termos temporais, procurou-se focar com os entrevistados os contextos mais recentes de 2011 para cá, um período predominantemente de preços favoráveis, ainda que ultimamente também tomado por apreensões referentes a eventuais problemas mercadológicos de demanda e de custos, associados à crise econômica e política ora vivida pelo País (como lembram os economistas, frutas são produtos sensíveis a renda e a preços) e ainda às ameaças vindas de eventual perda de competitividade nos mercados globais em que atua e do risco de colapso no fornecimento de água, pela crise hídrica que ameaça o rio São Francisco e o abastecimento das lavouras, fenômeno que pela primeira vez apareceu concretamente aos produtores.

FIGURA 1 – POLO PETROLINA-PE/JUAZEIRO-BA. Localização espacial e municípios integrantes. Mapa cedido pela EMBRAPA Semiárido.



A pergunta da pesquisa, então, é a seguinte:

De que modo se condicionam as relações de troca comercial dos fruticultores irrigantes dos perímetros públicos federais do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA operadas com seus fornecedores e distribuidores?

Responder a essa pergunta significa explicar o funcionamento das relações sociais de troca comercial operadas pelos produtores irrigantes, a partir do modo como essas interações se condicionam, que contextos as envolvem, as estruturas sociais que as influenciam e as mediações que requerem. São essas interações que concretamente permitem compreender a estrutura social dos mercados e as estratégias dos produtores, dentro de certo grau de liberdade, na busca de contextos mercadológicos mais estáveis, caminho por onde constroem e inventam repertórios de práticas produtivas, econômicas, tecnológicas, sociais e organizacionais voltadas à construção da competitividade, da sobrevivência e dos lucros.

Diante destas questões, o objetivo geral da pesquisa é estudar as relações sociais de troca comercial dos fruticultores dos perímetros públicos federais irrigados do polo Petrolina/Juazeiro com fornecedores e distribuidores nos mercados de frutas frescas. Para entender e explicar como elas se apresentam, os contextos que as envolvem, que influências estruturais recebem, pelos estímulos e constrangimentos vindos de redes sociais, instituições e do quadro cultural-cognitivo, e também indagar acerca de outras relações sociais ou dispositivos impessoais que demandam (suas mediações). Daí se desdobram seus quatro objetivos específicos, que são: 1) caracterizar os agricultores dos perímetros públicos do Polo, resgatando a trajetória em que foram se adaptando, em suas interações mercantis ou a partir delas, ao modo de produção capitalista; 2) caracterizar o campo econômico do mercado local de frutas frescas, compreendendo sua dinâmicas, processos e agentes, conflitos e disputas e seus reflexos na agricultura e nos produtores dos perímetros públicos de irrigação; 3) discutir e analisar os contextos atuais de influência sobre essas trocas comerciais, em seus aspectos conjunturais e estruturais, dados por agentes externos e por fatores de natureza econômica, social, ambiental, tecnológica e gerencial; e 4) analisar a estrutura social que sustenta esses mercados e as interações de troca que os agricultores efetuam com fornecedores e distribuidores atualmente, identificando seus formatos, suas dinâmicas e suas mediações.

Inspirada em autores como Bourdieu (2005, 2006), Steiner (2006, 2012), Beckert (2009), Swedberg (2004), Fligstein (2001, 2007) e Abramovay (2004, 2009), a hipótese geral da pesquisa, a partir daí, entende que as relações de troca comercial demandam outras

relações sociais, além de dispositivos impessoais, voltadas para o controle ou diminuição das incertezas do negócio, sendo também influenciadas tanto pelos contextos gerais que as envolvem, quanto por forças que atuam estruturando esses mercados.

Da originalidade do estudo e sua relevância sociológica

O presente estudo é uma abordagem sociológica de um contexto mercantilizado de agricultura, já inserida em seus primórdios no modo de produção capitalista (ANDRADE, 1982) e que representa um conhecido espaço do que Heredia, Palmeira e Leite (2010) denominam “sociedade e economia do agronegócio”, cujo mercado será investigado a partir das relações sociais de troca dos agricultores irrigantes e seus parceiros ao longo da cadeia produtiva. Nesse sentido, ele é relevante e inédito. Heredia, Palmeira e Leite (2010, p. 161) dizem que o que mais chama a atenção nos textos sobre o “*agronegócio*”, “é não aparecerem elementos que nos permitam visualizar que tipo de sociedade (no sentido mais amplo do termo) existe ou se está produzindo dentro e em torno [...] dos processos sociais que embasam tal ‘paradigma.’” Cavalcanti (1999, p. 124-125), a respeito da riqueza desses processos sociais estabelecidos na região globalizada de Petrolina-PE/Juazeiro-BA, destaca a intensidade das mudanças ali verificadas e a permanente necessidade de avançar na compreensão dos confrontos cotidianos, contextos e inter-relações presentes na dicotomia local-global que tornam “esses mesmos mundos possíveis e marcam as suas especificidades.”

Parece mesmo haver no Brasil uma lacuna nos estudos sobre os contextos mais mercantilizados da agricultura, que permitam ampliar a compreensão dos processos sociais ali operados, dentro de uma perspectiva que valorize a dimensão social, política, cultural e histórica das relações mercantis entre os atores, fugindo dos discursos da impessoalidade, racionalidade e oportunismo. Büller e Oliveira (2012) ressaltam também uma forte preferência da sociologia ao campo da agricultura familiar, seja por razões políticas ou pela sua factibilidade, acrescentando que

“o agronegócio foi alvo de muitas pesquisas setoriais e quantitativas no campo disciplinar da economia (como os estudos voltados para as cadeias produtivas) e da gestão, além é claro de discursos mais engajados na sua defesa ou crítica. Mas não há muitas pesquisas acumuladas que tenham se dedicado à sua compreensão, desde o campo epistemológico da geografia humana e da sociologia (sobretudo em tempos mais recentes). Estudos que não tenham um compromisso normativo e que, dessa forma, contribua para jogar luz sobre esse cenário ainda pouco inteligível” (BÜLLER e OLIVEIRA, 2012, p. 2).

Aqui no Brasil, os estudos sociológicos sobre o mundo da produção dos alimentos vinculam-se ao campo dos produtos de qualidade específica, como os relacionados com indicações geográficas, orgânicos, comércio justo, e ao da agricultura familiar (FERRARI, 2011; NIEDERLE, 2011; SOUZA, 2012; WILKINSON, 2008). Já as discussões sobre produtos em cadeias e mercados convencionais, os do “agronegócio”, normalmente priorizam o tema do gerenciamento empresarial, padrão tecnológico, aumento de produtividade, efeitos de transbordamentos, governança (COELHO, 2008; SILVA, 2001; MACHADO, 2002; ZYLBERSTAJN, 1995), que, ou sobrevalorizam o discurso do empreendedorismo e do pioneirismo, ou não destacam o conjunto de situações sociais que estão aí compreendidas, ou mesmo avaliam apenas impactos específicos sobre gênero, etnia, trabalho e ambiente (HEREDIA, PALMEIRA E LEITE, 2010). Nesse quadro geral, ao avaliar os efeitos sociais da construção da qualidade em mercados de frutas frescas do vale do rio São Francisco para a Europa, Dias (2013) e Cavalcanti & Dias (2015) constituem raras exceções.

Apesar dos produtos frescos negociados e aqui enfocados tenderem à comoditização de um mercado padronizado e global, com preços e movimentações influenciados por transnacionais, isto não significa que estão imunes aos efeitos das dinâmicas locais. Os mercados do polo, por exemplo, diferente de outros também importantes citados por Coelho (2008), ainda não registram a atuação interna de muitas das companhias globais de distribuição (Dole, Chiquitas e Del Monte), numa evidência da existência de forças locais resistentes à coordenação exercida por elas. De igual modo, o peso das dimensões não econômicas nos mercados não é privilégio dos canais curtos e alternativos, como geralmente tendem a transparecer alguns estudos.

A presente investigação integra as linhas/grupos de pesquisa que tem por objeto a fruticultura irrigada do Polo coordenadas pela prof.^a Josefa Salete B. Cavalcanti (CAVALCANTI, 1997, 1999, 2009; CAVALCANTI & NEIMAN, 2005; SILVA et al., 2009), cujos trabalhos abordam temas amplos, entre os quais os processos sociais rurais e novas tendências na agricultura, globalização e agricultura, tramas sociais e dinâmicas territoriais em regiões frutícolas, globalização da agricultura e dos alimentos. Nessas linhas de pesquisa, as contribuições desse estudo permitirão avançar no detalhamento dos processos sociais estabelecidos, no conhecimento de seus mercados e de suas forças estruturantes, e nas condições de reprodução desse modelo de agricultura.

Preocupa-se, portanto, em ampliar a compreensão dos processos sociais envolvidos nessa “sociedade de agronegócio” e a natureza de sociedade que está ali sendo formada, a partir da análise das relações sociais de troca dos agricultores irrigantes e seus condicionamentos, viés ainda pouco explorado nos estudos dos mercados locais de produtos frescos. A história desses agricultores em suas diversas interações e disputas ao longo das cadeias produtivas é exemplar na demonstração do funcionamento e das transformações dos mercados convencionais de frutas frescas. E também se constitui num caso especial para a investigação dos efeitos locais de macroprocessos globais que, lidando com processos tecnológicos muito dependentes de insumos externos e com a exigente cadeia de fornecimento de produtos perecíveis distribuídos por redes complexas de longo alcance, pressionam os agricultores. O que permite vê-los também em suas reações, não só como entes passivos condicionados pelos constrangimentos de contextos e estruturas sociais, mas também como agentes protagonistas e com certa margem de autonomia, que muitas vezes são capazes de reconhecer e enfrentar as diversas forças e interesses antagônicos.

Da metodologia e dos procedimentos de pesquisa

Iniciou-se esta pesquisa através de documentos, bibliografia, levantamento e atualização de dados estatísticos diversos analisando documentos, revisitando estudos, levantando e atualizando dados estatísticos diversos, aplicação de questionários e entrevistas com pessoas do campo econômico da agricultura irrigada local, a maior parte composta de produtores de frutas estabelecidos nos perímetros federais da CODEVASF. A pesquisa começou no segundo semestre de 2014 e foi concluída no primeiro de 2016. As informações sobre as características e o desempenho dos ocupantes atuais de lotes de colonos dos projetos Nilo Coelho, em Petrolina (PE), e Maniçoba, em Juazeiro (BA), tratadas no *survey*, datam do ano de 2014.

Trata-se, a rigor, de um estudo de caso, que é um método de pesquisa adequado para estudos microssociais, permitindo uma apreensão minuciosa das relações sociais, em situações complexas, segundo Yin (2005). Este método permite manter na investigação as características holísticas e significativas dos eventos da vida real, pois estuda o fenômeno dentro de seu contexto mais geral; além disso, usa múltiplas fontes de evidência, dá ênfase na totalidade ao analisar as múltiplas dimensões de um problema.

As desvantagens dos estudos de caso estão na impossibilidade de generalizações. Para Cotanda et al. (2008), entretanto, a objeção é incorreta, pois tenta fazer uso inapropriado desse desenho de pesquisa, que não tem o objetivo de proporcionar objetivos generalizáveis do ponto de vista estatístico, mas, ao contrário, volta-se para a compreensão total e intensiva da dinâmica de funcionamento de um fenômeno, permitindo vislumbrar os processos sociais em sua complexidade. As avaliações aqui efetuadas se referem ao campo da fruticultura irrigada dos perímetros federais do polo instalados pela CODEVASF e seus mercados locais de frutas frescas para redução de custos e tempo, e nos afinamentos das análises, a investigação se concentrou nos dois maiores deles, que também são os mais diversificados e complexos, o Nilo Coelho, do lado pernambucano, e o Maniçoba, na margem baiana. Ambos entraram em operação nos anos de 1980, já em épocas críticas de subsídios públicos; estão emancipados e, segundo se entende, são bastante representativos do campo examinado. Assim, os resultados apurados podem ser de algum modo “analiticamente generalizados para situações semelhantes” (YIN, 2005), segundo a delimitação feita.

A pesquisa requereu a aplicação de um conjunto de métodos e técnicas de investigação, de natureza qualitativa, predominantemente. Inicialmente, com vistas a fazer uma aproximação do objeto, realizou-se uma ampla pesquisa bibliográfica, focando, sobretudo, os temas da sociologia dos mercados, agricultura irrigada e mercados de frutas, verduras e legumes (FLV), nos seguintes sites de interesse acadêmico: capes periódicos, portal da pesquisa, portal domínio público, web of science, scielo, e nos bancos de teses e dissertações da USP, CPDA/UFRRJ, UFRGS, UFPE e da CAPES.

Visando atualizar a cadeia local de produtos frescos, que constitui o segundo dos objetivos específicos da pesquisa, realizaram-se as análises documentais de um conjunto de relatórios da CODEVASF e de suas conveniadas para fins de assistência técnica aos irrigantes, e também algumas entrevistas de caráter mais geral com proprietários, dirigentes públicos e gestores de empresas de comercialização de frutas e fornecedores de insumos. Simultaneamente, foram também analisados relatórios e dados estatísticos de diversas fontes, entre as quais o IBGE, o SEBRAE e a VALEEXPORT.

O trabalho de campo, pela ausência de dados precisos sobre os atuais ocupantes dos lotes, iniciou-se com a aplicação de um questionário tipo *survey* (Apêndice A), cujo propósito inicial era tipificar os produtores em termos de características sociais e produtivas, além de permitir ao autor um contato direto com o campo e com um dos principais

grupos de ocupação dos perímetros públicos, os que exploram os denominados lotes de colonos, que, além de colonos, são reconhecidos também sob outras denominações, entre as quais pequenos produtores e agricultores familiares. Colheu-se aí já as primeiras impressões sobre o funcionamento atual desses mercados, especialmente os aspectos mais afinados com os interesses da pesquisa, representados pelas relações comerciais dos produtores irrigantes com fornecedores e distribuidores, as mediações requeridas e as estruturas de influência. Por questão de custos e de tempo, o trabalho adotou como amostra empírica do conjunto dos perímetros irrigados do Polo, os projetos Senador Nilo Coelho, em Petrolina-PE, e Maniçoba, em Juazeiro-BA, justamente por serem os maiores, os mais heterogêneos e complexos, tendo ambos se consolidado em épocas mais recentes, em que a CODEVASF almejou torná-los autônomos ou menos dependentes. Os questionários foram aplicados em ocupantes dos denominados “lotes de colonos”, glebas com áreas médias entre 6 e 10 ha destinadas originalmente a pequenos irrigantes, os quais foram escolhidos aleatoriamente a partir das listagens fornecidas pelos respectivos distritos de irrigação, procurando-se distribuí-los entre todos os seus diversos núcleos que compõem suas espacialidades. No primeiro, a amostra incluiu proporcionalmente lotes de todos os 11 setores do projeto original (do N1 ao N11), e também dos dois setores da sua extensão denominada Maria Tereza (as chamadas Área 17 e Área 19). No Maniçoba, lotes dos 6 subsetores que compõem sua distribuição hidráulica, aí incluindo as áreas de associações de pequenos produtores.

O plano amostral da pesquisa quantitativa foi o seguinte. No Nilo Coelho, foram pesquisados inicialmente 86 dos 1961 lotes de colonos assim classificados pelo Distrito do Projeto de Irrigação Senador Nilo Coelho (DINC). No Maniçoba, 46 dos 374 totais, segundo o Distrito de Irrigação do Projeto Maniçoba (DIM), aí incluídos os 243 lotes originalmente destinados aos colonos, e os 131 resultantes do desmembramento posterior de lotes empresariais, que foram abandonados por seus proprietários originais. Como a pesquisa revelou que parte dos atuais ocupantes possui mais de um lote – há casos com 6 e com 7 lotes explorados pelos mesmo produtor -, calculou-se, a partir daí, o número provável de proprietários ocupantes de lotes, de modo a estimar o grau de confiança da amostra. Assim, o número aproximado de proprietários ocupantes de lotes de colono foi de 1.500 no Nilo Coelho, e de 243 no Maniçoba. Com base então no número de proprietários e não de lotes, já que a investigação se dirige para a unidade produtiva, a amostra selecionada correspondeu a 5,73% do universo do Nilo Coelho e a 18,93% do conjunto do Maniçoba. Que foram suficientes, como se trata de amostra estratificada, para garantir, com 95% de confiança, de

que a média amostral fique no intervalo de 15% da média para mais ou para menos. Pelo teste t, tomando como variável indexadora, a área irrigada do produtor, a amostra mínima para garantir esse grau de confiança ficou em 65 casos no Nilo Coelho e em 8 casos no Maniçoba; pelo método da variância mínima, também a partir da variável área irrigada, e utilizando o método do “Optimum Allocation de Neyman” (Sampath, 2001, p. 79-85), chegou-se ao seguinte tamanho da amostra estratificada para garantir uma representatividade similar: Nilo Coelho, 61 casos; Maniçoba, 9 casos. A amostra, portanto, foi mais do que suficiente para a validação dos resultados do *survey*.

Como se verá adiante, no capítulo 2 e no Apêndice A, para a maioria das variáveis investigadas, não houve diferenças significativas entre os produtores dos dois projetos, resultado estatístico que mostra muitas similaridades entre os ocupantes dos dois perímetros irrigados. Mas houve também pequenas diferenças entre eles, relativamente a algumas variáveis, marcando suas particularidades. Os dados coletados e referidos apenas ao ano de 2014, entretanto, se revelaram insuficientes para a tipificação pretendida, diante das periódicas e significativas oscilações da renda agropecuária, que é outra característica da atividade revelada pelos pesquisados. O contato inicial com esses 132 proprietários trouxe valiosas informações para os objetivos do estudo em geral e resultou numa pesquisa descritiva que contribuiu para a tipificação qualitativa apresentada no final do capítulo. Essa categorização incluiu todos os atuais ocupantes das terras daqueles perímetros e não apenas os que estão explorando os denominados lotes de colonos.

A partir do segundo semestre de 2015, iniciou-se as entrevistas semiestruturadas e suas pertinentes análises de conteúdo, segundo orientação de Bardin (2011). As mediações das relações sociais de troca e a estrutura dos mercados de frutas frescas locais foram analisadas a partir de categorias retiradas do arcabouço teórico. O roteiro básico da entrevista consta do Apêndice B.

O fato de ser nativo da região, de ter trabalhado um longo tempo no Banco do Brasil coordenando trabalhos agroeconômicos de alcance estadual, e também no magistério de faculdades locais de agronomia e de administração, onde ainda é professor, facilitou enormemente o contato do autor com todos os entrevistados. Mas adotou-se os cuidados especiais para com os limites e controle das informações.

Como esta tese foca a trama social que possibilita a troca comercial e a estruturação dos mercados, priorizou-se nas entrevistas os proprietários e gestores desse

cotidiano. Conforme Steiner (2012), esses são os interlocutores da sociologia das relações comerciais, pois são eles que concretamente se preocupam em tornar possíveis essas transações, aparentemente impossíveis pelas incertezas que assaltam os agentes. Uma das entrevistas foi feita em Salvador (BA), com o engenheiro agrônomo João Nelly de Menezes Regis, primeiro diretor da CVSF, a Comissão do Vale, posteriormente transformada em SUVALE e CODEVASF, ouvido pelo seu pioneirismo. Três outras em Petrolina (PE), com os engenheiros agrônomos da CODEVASF, João Coelho Brandão, Juraci Gonçalves da Silva e Maurílio Moura Reis, e uma em Juazeiro (BA), com o agrônomo e ex-comerciante de insumos Abdias B. de Macedo Maia, também pioneiros, ajudaram a recompor a história do campo. Ao todo, foram 70 pessoas entrevistadas, identificadas no texto pelas funções que exercem ou exerceram no campo, e alcançando as várias categorias direta ou indiretamente envolvidas, tais como produtores de diferentes tamanhos, dirigentes de cooperativas, feirantes, caminhoneiros, pesquisadores, fornecedores de insumos, produtores-atacadistas e distribuidores, consultores, além de técnicos e dirigentes dos organismos públicos mais implicados.

Do referencial teórico

O modo de produção capitalista segundo a sociologia econômica

A explicação do funcionamento do campo econômico está aqui baseada na sociologia de Pierre Bourdieu (2005, 2006, 2014), Philippe Steiner (2006, 2012) e Jens Beckert (2009, 2010), entre outros. Esses aportes teóricos explicam os condicionamentos das trocas e a estruturação dos mercados, permitindo analisar a agricultura irrigada dos perímetros públicos e seus mercados de frutas frescas como um lugar de disputas e conflitos, resultante de um processo específico de construção social, que foi se constituindo como um espaço fortemente mercantilizado e individualizado, uma agricultura de diferentes, separada dos demais mundos da agricultura tradicional nordestina, ainda que interaja com alguns deles. Trata-se de uma explicação que vê o funcionamento do campo das frutas irrigadas do polo Petrolina/Juazeiro como resultado de um processo histórico em que os agricultores foram incorporando ao *habitus* uma série de características adaptativas ao modo de produção capitalista e que lhes permite acreditar nesse jogo, pelas oportunidades que se apresentam, e saber lidar com as incertezas e situações contingentes que lhe são próprias.

Steiner (2006, 2012) diz que a sociologia econômica interessa-se por aquilo que é necessário fazer para que uma instituição como o mercado seja possível. Para ele, os economistas heterodoxos já mostravam que a coordenação dos mercados através dos preços, pressuposto essencial da economia clássica, só acontecia quando ocorriam simultaneamente duas condições: a hipótese da *nomenclatura*, que indica que existe uma lista de bens claramente identificados e para os quais o conceito de qualidade não é problema; e a hipótese da *previsibilidade perfeita*, que indica que o futuro é conhecido, no sentido de que existiria risco, que pode ser calculado, mas não incerteza. É na vasta gama de casos em que uma ou outra dessas condições não esteja preenchida, que, para Steiner (2012, p. 112), inscreve-se a sociologia econômica, que “dirige seu esforço para o estudo das mediações pelas quais passam as transações comerciais, quando as formas de incerteza intervêm no mercado.” Swedberg (2004) define a disciplina como “a aplicação de idéias, conceitos e métodos sociológicos aos fenômenos econômicos” e, apoiando-se em Max Weber, um de seus iniciadores, acrescenta que ela estuda “tanto o setor econômico na sociedade (‘fenômenos econômicos’), como a maneira pela qual esses fenômenos influenciam o resto da sociedade (‘fenômenos economicamente condicionados’) e o modo pelo qual o restante da sociedade os influencia (‘fenômenos economicamente relevantes’).”

A sociologia econômica de Bourdieu, exposta principalmente em três livros de sua vasta obra (“O Campo Econômico”, “As Estruturas Sociais da Economia” e “Razões Práticas: sobre a teoria da ação”), entende o mercado como o resultado de um processo particular de construção social, enraizado em todas as dimensões da vida social, para cuja explicação “só a história por dar conta.” Está ancorada nos conceitos de *habitus*, campo, capitais, interesses e crenças, entre outros, caracterizando-se também por levar em conta dimensões esquecidas pela ciência econômica, as dimensões histórica, social e política, além das denominadas “crenças econômicas”. Assim, recomenda, para ver como verdadeiramente funcionam os mercados, reconstituir a gênese das disposições econômicas do agente econômico e do próprio campo econômico, a “gênese social dos sistemas de preferências”, e também entender a dimensão política existente tanto na relação entre o campo econômico e o Estado, quanto entre os próprios agentes no que diz respeito à questão da dominação e do poder (RAUD, 2007). Swedberg (2004) também destaca o caráter realista da análise de Bourdieu na economia, que, numa abordagem que dá ênfase à questão do interesse dos atores, ressalta os papéis assumidos pelas relações sociais, explicando também a origem dos conflitos que só ocorrem por antagonismos de interesses.

Entre as muitas críticas de Bourdieu aos princípios da teoria econômica clássica, segundo Raud (2007, p. 206-207) destacam-se além da crítica da noção de *Homo oeconomicus* - que chama de “mito”, “criação fictícia”, “monstro antropológico”-, a da metodologia, a do etnocentrismo e a da visão a-histórica. Bourdieu denuncia um procedimento metodológico da economia, a abstração, que dissocia uma categoria particular de práticas da ordem social na qual toda prática humana está imersa, afirmando que o mundo social está inteiramente presente em cada ação econômica, pelo que o cálculo estritamente utilitarista não pode dar conta completamente de práticas que permanecem imersas no social. Contra uma ciência etnocêntrica que tende a creditar universalmente os agentes da aptidão à conduta econômica racional, ele reivindica a necessidade de uma análise das condições econômicas e culturais do acesso a essa aptidão. E contra a visão a-histórica da economia, ele afirma a importância de reconstruir, de um lado, a gênese das disposições econômicas do agente econômico e, de outro, a gênese do próprio campo econômico. Para Bourdieu (2005, p. 40), o mercado é uma construção social, um lugar de encontro de demanda e oferta, ambas socialmente construídas, que constitui o que denomina de “esfera das trocas de mercado” ou “campo econômico”, que foram aparecendo lentamente a partir de uma revolução ética, ao término da qual a economia pode se constituir como tal, na objetividade de um universo separado, regido por suas próprias leis, as do cálculo interessado e da concorrência sem limites para o lucro. Para ele, como para Weber, a emergência da esfera econômica é um fenômeno cultural, cuja gênese deve ser objeto de investigação.

“Foi somente muito progressivamente que a esfera das trocas econômicas se separou de outros âmbitos da existência e que se afirmou seu nomos específico (‘negócios são negócios’); que as transações econômicas cessaram de ser concebidas com base no modelo das trocas domésticas – comandadas, portanto, pelas obrigações sociais ou familiares – e que o cálculo dos lucros individuais – portanto, o interesse econômico – impôs-se como princípio de visão dominante, senão exclusivo” (BOURDIEU, 2005, p. 18-19).

O autor ressalta, entretanto, que, ao mesmo tempo em que o campo econômico se distingue de outros campos pela busca aberta pela maximização do lucro individual, esse processo de reificação da lógica mercantil não se estendeu a todas as esferas da existência. Para ele, há tantas formas de libido, tantos tipos de interesses, quanto há de campos. Cada campo ao se produzir produz uma forma de interesse que, da perspectiva de outro campo, pode parecer desinteresse, ou loucura, ou absurdo. O campo econômico seria assim um subsistema social, um espaço estruturado de posições, onde os diferentes agentes, dominantes e dominados, que ocupam as diversas posições lutam pela apropriação do capital específico

do campo ou pela sua redefinição, ou seja, um “campo de lutas [...], um campo de ação socialmente construído onde se afrontam agentes dotados de recursos diferentes” (BOURDIEU, 2005, p. 33), recursos esses cuja dotação depende da quantidade e da qualidade do capital de cada agente. Como espaço relacional, a estrutura do campo designa uma exterioridade (o que não é o campo) e uma interioridade mútua: os agentes e instituições que existem e subsistem pela diferença, isto é, como ocupantes de posições relativas na estrutura (BOURDIEU, 2014, p. 48).

Por definição, o campo tem suas propriedades universais, que são comuns a todos os campos, além das características particulares. As propriedades de um campo, além do *habitus* específico, são a estrutura, a *doxa*, ou a opinião consensual, as leis que o regem e que regulam a luta pela dominação do campo. Sua estrutura é dada pelas relações de força entre os agentes (indivíduos e grupos) e as instituições que lutam pela hegemonia no interior do campo, isto é, o monopólio da autoridade que outorga o poder de ditar as regras, de repartir o capital específico de cada campo. Todo campo então desenvolve uma *doxa*, um senso comum, e um *nomos*, leis gerais que o governam. A *doxa* é aquilo sobre o que todos os agentes estão de acordo. Já o *nomos* congrega as leis gerais, invariantes, de funcionamento do campo. A evolução das sociedades faz com que surjam novos campos, em um processo de diferenciação continuado. Todo campo, como produto histórico tem um *nomos* distinto. Por exemplo, o campo artístico, instituído no século XIX, tinha um *nomos*: a arte pela arte. Tanto a *doxa* como o *nomos* são aceitos, legitimados no meio e pelo meio social conformado pelo campo. (BOURDIEU, 1983, p. 82).

O conceito de capital de Bourdieu é mais amplo que na concepção marxista, correspondendo não apenas ao acúmulo de bens e riquezas econômicas, mas todo recurso ou poder que se manifesta em uma determinada atividade social. Assim, além do capital econômico, constituído pelos diferentes fatores de produção, é decisivo para ele a compreensão de outras formas de capital, como o capital cultural, que corresponde ao conjunto de qualificações individuais produzidas e transmitidas pela famílias e instituições sociais - dado pela posse de bens culturais, pela facilidade de expressão em público e pelos títulos e diplomas acadêmicos; o capital social, dado pelas redes de relações sociais, de contatos, que podem ser convertidas em recursos de dominação; e o capital simbólico, que corresponde ao conjunto de rituais de reconhecimento social que conferem honra, prestígio, credibilidade etc. Está relacionado, portanto, com a boa reputação que uma organização ou uma pessoa possua em um campo específico e também com a posse de outros tipos de capital.

Numa empresa, por exemplo, ele também está associado à imagem de suas marcas, às vendas dadas pela fidelidade à marca, etc. O reconhecimento das diferentes manifestações do capital não deve deixar de lado nem a capacidade de transformação de cada uma delas – ‘a mútua conversibilidade’ entre os diferentes tipos de capital –, nem, sobretudo, a referência última de cada uma delas ao capital econômico. Afinal, são essas propriedades que permitem explicar a reprodução do capital social ao longo do tempo e com ela dar conta, em termos globais, de uma economia geral das práticas sociais. Por certo, essa rede de relações não é um dado natural ou “socialmente constituído de uma vez por todas e para sempre” – como no caso da família/genealogia –, mas sim produto de um trabalho permanente de instauração e manutenção, que produz e reproduz relações duráveis capazes de assegurar ganhos materiais ou simbólicos (BONNEWITZ, 2005, p. 53-54).

Especificamente quanto à oferta, Bourdieu (2006, p. 37) acredita que ela “se apresenta como um espaço diferenciado e estruturado de empresas concorrentes, cujas estratégias dependem de outros concorrentes.” Não se constitui de um agregado de vendedores independentes, como na teoria econômica, mas de um conjunto de produtores que ficam se observando. Raud (2007, p. 212) acrescenta que é menos por meio de ações diretas do que do peso que elas detêm na estrutura do campo (peso que depende do volume e da estrutura do capital detido) que as empresas dominantes pressionam as empresas dominadas e influenciam suas estratégias. Assim, os empresários não escolhem livremente; ao contrário, suas decisões sofrem o peso de toda a estrutura do campo dos produtores. E as estratégias das empresas não dependem somente da posição ocupada na estrutura do campo, mas também da estrutura das posições de poder no seio da empresa. Assim, no quadro dessa concepção de mercado e retomando conclusões anteriores de Weber, o preço não é o fruto automático, mecânico e instantâneo de mecanismos concorrenciais, mas uma consequência das relações de poder existentes no campo da produção (BOURDIEU, 2005, p. 29), razão pela qual as empresas dominantes tem o poder de determinar tanto os preços de compra quanto os de venda e, portanto, os lucros.

Raud (2007) diz ainda que tanto em Bourdieu, como também em Fligstein (2001, 2007) e Fligstein e Dauter (2012), o mercado é um jogo temporariamente estabilizado, cujas regras são provisoriamente respeitadas. Nesse quadro, a dominação de uma empresa reside em sua capacidade de impor as regras do jogo às demais, que, por isso, são obrigadas a tomar posição em relação a ela, “ativa ou passivamente” (BOURDIEU, 2005, p. 36). Nessa perspectiva, Bourdieu insiste na dimensão estática do fenômeno da reprodução do campo, por

meio das barreiras à entrada de novas empresas, estabelecidas pela distribuição desigual dos recursos, em particular em termos de economias de escala e de vantagens tecnológicas detidas pelas empresas dominantes. Mas, ainda que busquem caminhos para a estabilização, a história dos campos é marcada por crises decorrentes de confrontos entre dominantes e desafiantes. Um mercado entra em crise quando algumas ou todas as firmas participantes não conseguem reproduzir suas posições no campo, normalmente com uma queda generalizada de lucratividade ou faturamento. A superação da crise exige uma nova institucionalidade. Fusões, aquisições, abertura de capital são exemplos de tentativas de concepções de controle que são criadas para a estabilização dos mercados. Quando um mercado entra em crise o processo que se segue é semelhante ao de um mercado novo (FLIGSTEIN, 2007, 2001; FLIGSTEIN & DAUTER, 2012 , SWEDBERG, 2004).

Relativamente às mudanças no campo, tendo em vista que suas forças tendem a reforçar as posições dominantes, Bourdieu (2005 p. 38) diz que o que constitui o princípio da dinâmica desse campo são as próprias relações de transação entre produtores e clientes e as relações de concorrência internas ao campo econômico. Especificamente cita cinco fatores de mudança: 1) o campo é modificado pelas próprias empresas dominantes na medida em que sua posição só pode ser mantida por um esforço permanente de inovação, relativamente ao preço, aos novos produtos e às estratégias de distribuição e inovação; 2) as empresas dominantes podem ser suplantadas em decorrência de uma inovação tecnológica que permite uma redução de custo favorável às empresas dominadas, tipo de modificação em geral promovida por atores vindos de outros subcampos; 3) às passagens de fronteira juntam-se as redefinições de fronteiras entre os campos, podendo acontecer, por exemplo, de um campo se dividir em subcampos especializados, ou de um novo campo emergir da fusão entre várias indústrias; 4) ocorrência de fatores externos de mudança, como as transformações das fontes de abastecimento, as mudanças na demanda decorrentes de mudanças na demografia ou nos estilos de vida; 5) interações do campo com o Estado.

Quanto ao último fator, Bourdieu destaca a atuação do Estado no processo de construção social do mercado. “Dentre todas as características das sociedades nas quais a ordem econômica está imersa, a mais importante para as sociedades contemporâneas é a forma e a força de sua tradição estadista”, diz Bourdieu (2006, p. 24), para quem essa importância se deve a uma autonomização simultânea do campo econômico e do campo político. Essa competição entre as empresas assume frequentemente a forma de uma competição pelo poder sobre o poder do Estado e pelas vantagens asseguradas pelas diferentes

intervenções do Estado (Bourdieu, 2006, p. 49-50). Assim, o Estado influencia fortemente as relações de força existente entre os agentes do campo econômico, pelo que as empresas dominadas tentam mobilizar seu capital social (suas redes de relações) para pressionar o Estado a modificar as regras do jogo num sentido que lhes seja favorável. O Estado também participa da construção da demanda por meio da produção do sistema de preferências individuais e da atribuição dos recursos necessários e por meio das normas de qualidade impostas e fiscalizadas (Raud, 2007).

Para Bourdieu (2005, p. 41), então, que se ampara num conjunto formidável de pesquisas empíricas, o Estado não é somente encarregado de garantir a ordem e a confiança, e de regular os mercados e as empresas, como tradicionalmente se considera. Muitas vezes ele é mesmo decisivo pra a construção da demanda e da oferta. Seus estudos apontam para o papel do Estado na “gênese social dos sistemas de preferências, ao mostrar, por exemplo, que uma parte importante das categorias sociais que teriam respondido favoravelmente à uma política de incentivo à construção de moradias públicas destinadas à locação ingressou, em decorrência do crédito e das ajudas do governo na “lógica da acumulação de patrimônio econômico”, o que é evidência de sua influência nas causas sociais do comportamento do agente econômico, que, por sua vez, passa pela elaboração do conceito de *habitus* e de crenças econômicas (Raud, 2007, p. 216).

Na questão da inserção política nos mercados, Fligstein (2007), valendo-se da teoria dos campos de Bourdieu, acrescenta o conceito de “habilidade social”, que seria a capacidade de um ator em provocar o engajamento de outro(s) em processos de cooperação, incorporando teorias sobre interesse, poder, hierarquia e dominação no processo de criação e de mudança de instituições. Especificamente com essa noção de habilidade social, acrescenta uma teoria para a ação social que, em conformidade com a teoria dos campos, ajuda a pensar o trabalho concreto dos atores na construção dos mercados. Em termos culturais, os mercados exigem referências cognitivas e retóricas, aí cabendo tanto a atuação dos atores socialmente hábeis quanto a de organismos estatais.

A teoria da ação de Bourdieu é, segundo Raud (2007), uma reação tanto a uma “visão encantada das condutas humanas” – que pressupõe que os agentes respeitam cegamente as normas e regras sociais -, quanto “à visão utilitarista”, segundo a qual os interesses individuais seriam os únicos condicionantes do comportamento dos agentes - , contribuindo nesse sentido como uma explicação também original. Os agentes agem de tal

modo não por serem racionais, mas porque tem razões para agirem assim, porque faz sentido para eles. Agindo desse modo, suas chances de êxito são consideráveis. Bourdieu (2014, p. 138) diz que há uma razão para os agentes fazerem o que fazem, razão que é a explicação que transforma uma série de condutas aparentemente incoerentes, arbitrárias, em uma série coerente de princípios e que demonstra que os agentes sociais não realizam atos gratuitos, estes aqui entendidos tanto como associado à idéia de não ser motivado, do qual não podemos fazer sentido, como o que é por nada, que não é pago, que não custa nada.

“Seu postulado sociológico básico é o de que os agentes sociais não agem sem razão, ou seja, eles têm motivo para agir como agem. Nesse sentido, são ‘razoáveis’, a não confundir com ‘racionais’, o que significa que são motivados por razões conscientes e que escolhem com base num cálculo racional de custo e benefício.”(RAUD, 2007, p. 216)

O conceito de *habitus* (BOURDIEU, 2014) é o principal recurso para a explicação do comportamento dos agentes, acrescentando Bourdieu que é preciso também compreender a questão do interesse (*illusio*) atribuído por eles, os agentes, que acreditam no jogo social e em seus objetivos estratégicos. O *habitus*, ou disposição incorporada, depende da posição do agente no espaço social e condiciona, de maneira inconsciente, além de seu comportamento, sua visão de mundo. O conceito de *habitus* é central na teoria bourdieusiana porque é quem articula a mediação entre a ação social e a estrutura. Relaciona-se à capacidade de uma determinada estrutura social ser incorporada pelos agentes, por meio de disposições para sentir, pensar e agir. Bourdieu diz ser um sistema de disposições, modos de perceber, de sentir, de fazer, de pensar, que nos levam a agir de determinada forma numa dada circunstância. Estas disposições não são nem mecânicas nem determinísticas. São plásticas, flexíveis, fortes ou fracas. Refletem o exercício da faculdade de ser condicionável, como capacidade natural de adquirir capacidades não-naturais, arbitrárias, são portadoras da história individual e coletiva e também adquiridas pela interiorização das estruturas sociais, num processo tão internalizado que chegamos a ignorar sua existência. São as rotinas corporais e mentais inconscientes, que nos permitem agir sem pensar, o produto de uma aprendizagem, de um processo do qual já não temos mais consciência e que se expressa por uma atitude “natural” de nos conduzirmos num determinado meio (BOURDIEU, 2014, p. 189).

Contra o estruturalismo, a teoria do *habitus* reconhece que os agentes fazem ativamente o mundo social através do envolvimento de instrumentos incorporados de construção cognitiva. E contra o subjetivismo, afirma que esses instrumentos foram eles próprios feitos pelo mundo social. O *habitus* fornece ao mesmo tempo um princípio de

sociação, porque as nossas categorias de juízo e de ação, oriundas da sociedade, são partilhadas por todos aqueles que foram submetidos a condições e condicionamentos sociais similares; e de individuação, porque cada pessoa, ao ter uma trajetória e uma localização únicas no mundo, internaliza uma combinação incomparável de esquemas (WACQUANT, 2007, p. 8). O termo *habitus*, adotado pelo autor para se diferenciar de conceitos correntes tais como hábito, costume, praxe, tradição, medeia entre a estrutura e a ação, denota o sistema de disposições duráveis e transferíveis, que funciona como princípio gerador e organizador de práticas e de representações, associado a uma classe particular de condições de existência. O *habitus* gera uma lógica, uma racionalidade prática, irreduzível à razão teórica. É adquirido mediante a interação social e, ao mesmo tempo, é o classificador e o organizador dessa interação. É condicionante e condicionador das nossas ações.

O *homo oeconomicus* e seu tão decantado comportamento racional que parece ser um traço natural, resulta de disposições adquiridas pela incorporação no seu *habitus* das estruturas da economia de mercado (estrutura). Assim procedendo ele também está ajudando a economia de mercado (estrutura) a se reproduzir, o que mostra seu caráter estruturado e estruturante. O mercado, tal como definido pela economia, só funciona porque os agentes acreditam nele e esta crença é produto do *habitus*. As aptidões são sociais, ainda que muitas vezes pareçam naturais, quando obedecem a regras partilhadas em um dado meio social. O *habitus* depende da posição social do agente, mas também de sua trajetória pessoal. Como diz Garcia-Parpet, (2003, p. 150), “o comportamento de cada agente é menos função de suas estratégias e seus cálculos do que de seu ‘senso de jogo’, adquirido ao longo de seu itinerário social.” E isto explica a diferença entre *habitus* coletivos, de classe, produto das mesmas condições objetivas, e *habitus* individuais, que se diferenciam pela singularidade das trajetórias sociais de cada indivíduo.

Ainda relativamente aos princípios de ação do agente econômico, que atua no seio do campo econômico, Bourdieu diz que ele procura, similarmente aos demais campos, a apropriação máxima do capital específico desse campo, que é o capital econômico: “O campo impõe para todos, mas com diversos graus de acordo com suas posições e suas capacidades econômicas, não somente os meios ‘razoáveis’, mas também os fins da ação econômica, isto é o enriquecimento individual” (BOURDIEU, 2006, p. 20). Essa explicação parece próxima do ator da ciência econômica, mas, se os fins são semelhantes, os meios diferem, pois Bourdieu, criticando a visão racional do “ator econômico”, prefere falar de agentes razoáveis, que tem razões para agir, não se tratando de um cálculo racional. Pelo seu *habitus*, o ator é

particularmente adaptado às circunstâncias comuns da existência, que deixam pouco lugar à avaliação consciente e calculada das chances de lucro, de modo que, nas transações diárias, o agente econômico não se engaja continuamente num cálculo de custo e benefício, mas age como está acostumado a agir, e com razoável chance de êxito. Diferentemente da teoria econômica, o ajuste da oferta e da demanda não resulta da agregação milagrosa de inúmeras decisões tomadas por atores interessados e racionais, “a mão invisível” de Adam Smith, mas da “lógica da orquestração espontânea das práticas, baseadas numa rede de homologias (entre os produtos, os vendedores, os compradores, etc.) e numa afinidade entre os *habitus* dos compradores e dos vendedores” (BOURDIEU, 2006, p. 97-98).

Nessa lógica da homologia entre as posições dos vendedores e dos clientes, estes últimos, que integram os grupos sociais dominados, tenderiam “naturalmente”, devido ao seu *habitus*, portanto, a consumir os bens oferecidos por vendedores que fazem parte do mesmo universo social. Para Raud (2007), isto explica porque grandes empresas recrutam sua equipe comercial no seio dos grupos sociais que compõem sua clientela, como parte de sua estratégia de venda, e mobiliza uma lógica diferente daquela das escolhas racionais de “atores isolados”, na medida em que as disposições dos agentes sociais, logo, suas decisões, são condicionadas por suas condições de existência, o que reduz o leque de escolhas. Além disso, o próprio conceito de *habitus*, mesmo sem ser o produto de um cálculo racional, permite entender porque o comportamento dos agentes econômicos pode se revelar bem adequado às chances objetivas de êxito (RAUD, 2007, p. 220).

Ao dizer, então, que o *habitus*, por ser relativamente constante e durável, permite a elaboração de expectativas razoáveis a respeito do comportamento dos outros – baseadas no postulado de que os outros agirão de maneira responsável e com o tipo de constância e de fidelidade a si mesmos que se inscreve no caráter durável dos *habitus* -, Bourdieu (2005, p. 49-55) argumenta que sua explicação da verdade aparente da teoria econômica se ampara em outras hipóteses, que, baseadas na noção de interesse, são perfeitamente compatíveis com uma filosofia do agente, da ação, do tempo e do mundo social. “Quando o *habitus* é produto de condições objetivas parecidas com aquelas nas quais funciona, ele engendra condutas que são perfeitamente adaptadas a essas condições, sem ser o produto de uma busca consciente e intencional da adaptação” (BOURDIEU 2005, p. 53-54). Wacquant (2007) destaca que o *habitus* não é replica de uma única estrutura social, mas sim um conjunto dinâmico de disposições em camadas sobrepostas, que grava, armazena e prolonga as influências de diversos ambientes sucessivamente encontrados na vida de uma pessoa, aspecto que

recomenda reconstruir toda a trajetória histórica do agente para poder elucidar as estruturas sociais de seu *habitus*; que ele também não é necessariamente coerente e unificado, o que torna possível que sejam geradas ações irregulares e incoerentes entre si. Isto porque depende da compatibilidade e do caráter das situações sociais que o produziram ao longo do tempo, podendo esses universos serem regulares ou irregulares. Mas isso só poderá ser percebido ao se reconstituir a história do *habitus*; que o modelo quase perfeito do *habitus* reproduzindo as estruturas só é válido quando as condições de produção do *habitus* são idênticas ou homólogas às suas condições de funcionamento. O fato do *habitus* falhar, sendo incapaz de gerar práticas em conformidade com o meio, constitui um dos principais impulsionadores de mudanças ou inovações; e também que o *habitus* não é mecanismo auto-suficiente de geração da ação. Ele opera como uma mola que necessita de um gatilho externo, que é dado pelo campo, ou as disputas em seu interior.

Em seus últimos textos, Bourdieu (2005, p. 18-19, 22) assume a idéia, similarmente à visão pessimista de Marx, Weber e Simmel, de que, com a modernidade, a lógica econômica, que “*tende a reduzir qualquer coisa ao estado de mercadoria comprável e a destruir todos os valores*” passou a impor-se como princípio dominante do campo econômico, não mais limitando ou dissimulando o jogo do interesse e do cálculo econômico.

“A economia doméstica passa a ser a exceção. [...] o espírito do cálculo, lá reiteradamente recalcado (ainda que a tentação do cálculo nunca estivesse ausente, entre os cabilas como alhures), afirma-se progressivamente, à medida que se desenvolve as condições favoráveis a seu exercício e a sua afirmação pública. A emergência do campo econômico marca a aparição de um universo no qual os agentes sociais podem confessar a si próprios e confessar publicamente que eles tem interesse e desprender-se do desconhecimento coletivamente mantido, no qual não apenas fazer negócios, mas confessar que lá estão para fazê-los, isto é, para se comportar de maneira interessada, calcular, obter lucro, acumular, explorar” (BOURDIEU, 2014, p. 174).

Um dos aspectos mais interessantes das reflexões de Bourdieu sobre o campo econômico, que constitui à quarta dimensão de suas diferenças com a ciência econômica – as outras seriam a social, a política e a histórica, de que já se falou - vincula-se à questão das chamadas crenças econômicas: “o universo econômico é como qualquer outro campo, um ‘universo de crença’, ou seja, os agentes devem acreditar no jogo, eles devem ter a certeza de que vale a pena jogar e devem aprender a legitimar as regras do jogo” (BOURDIEU, 2005). Raud (2007) diz que logo no início de seus escritos, Bourdieu dizia que “a conduta econômica supõe um conjunto de valores sociais que a orienta, em particular a existência de um sistema determinado de atitudes diante do mundo e do tempo”, afirmando que as disposições do

agente econômico moderno – como as necessidades, as preferências, a propensão ao trabalho assalariado, a poupança, ao investimento, ou ao crédito, por exemplo – longe de serem naturais e universais, são social e historicamente construídas, sendo “o produto de toda uma história coletiva, que deve ser sempre reproduzida nas histórias individuais” (BOURDIEU, 2005, p. 19). E como Weber, tem a convicção de que é a sociedade que legitima os fins e os meios dos agentes econômicos, dizendo que “o sistema econômico em via de racionalização tende a moldar os sujeitos conforme suas expectativas e suas exigências” (BOURDIEU citado por RAUD, 2007, p. 226).

Bourdieu recomenda ainda levar em conta suas convicções a respeito da performatividade da ciência econômica, ou seja, a difusão das teorias econômicas para as populações, através de meios diversos, constitui um elemento fundamental para entender a implementação e a difusão da lógica mercantil. Raud (2007, p. 227) diz que, como Durkheim e Polanyi rapidamente apontaram antes dele, a divulgação das descobertas das leis de funcionamento dos mercados, apresentadas como possuidoras da veracidade e da necessidade dos fenômenos naturais, participou da aproximação cada vez maior do comportamento dos agentes econômicos com os pressupostos do *Homo oeconomicus* e da elaboração dos arranjos institucionais que permitem o funcionamento do mercado. E Bourdieu (1979, p.15) assim se manifesta:

“À medida que evolui, a organização econômica tende a impor-se como um sistema quase autônomo que espera e exige do indivíduo um certo tipo de prática e de disposições econômicas: adquirido e assimilado insensivelmente por meio da educação implícita e explícita, o espírito de cálculo e de previsão tende desse modo a aparecer como incontestável, porque a racionalização é a atmosfera da qual se alimenta.”

No que diz respeito às relações sociais de troca, que vão predominando quase que absolutamente nesses contextos mercantilizados, Steiner (2012), destaca suas diferenças marcantes em relação à dádiva e as trocas não comerciais. Para ele, as relações de troca, seja comerciais ou não-comerciais se diferenciam da dádiva, segundo o autor, pela exigência de contrapartida que as trocas têm, diferentemente das dádivas, o que abre as possibilidades de se recorrer a formas de coerção, inclusive de uso da violência. Já a diferença entre troca comercial e não-comercial “passa pela presença de relações personalizadas, sem as quais a coisa não seria oferecida à troca e sua taxa de câmbio não seria a mesma” (STEINER, 2012, p. 113). Na troca não comercial, a relação social é mais importante que a transação comercial. Para o autor, a troca comercial é uma modalidade particular da relação social que se

caracteriza pelo fato de ser afetivamente neutra, de não ter necessidade da relação pessoal para permitir a transferência de recursos de um indivíduo para outro. A taxa de troca não depende de eventuais relações pessoais. Diz Steiner (2012, p. 113) que “seu caráter monetário ou não-monetário em nada modifica o negócio mesmo se, na prática de nossas trocas contemporâneas, a introdução ou não da moeda tem importância, porque com ela introduz-se uma forma bastante geral de equivalência.” A característica central da transação comercial de ser afetivamente neutra e de não ter necessidade de relações pessoais, entretanto, tem validade limitada. Pelo fato de que os atores envolvidos devem entrar em acordo sobre a natureza das coisas e do futuro. Quando isso não acontece, outras relações são necessárias para torná-la possível. É nesse ponto que Steiner destaca todo o interesse pelas transações, ao dizer que

“acompanhando a transferência de recursos, pode-se fazer aparecer e, portanto, estudar aquilo que a torna possível. Tais relações não são necessariamente pessoais (de amizade, de família, de dependência), nem mesmo com outros seres humanos, pois os dispositivos sociais impessoais podem tornar possíveis trocas comerciais travadas pela incerteza.[...] Deve-se, então, introduzir na relação de troca uma série de relações sociais que visam a avaliar ou então a fazer julgamentos sobre as coisas e as situações de maneira a poder entrar no registro da troca comercial. Deve-se julgar, antes de trocar” (STEINER, 2012, 114).

Ainda sobre esse foco específico da tese, Beckert (2009, 2010), também amparado em parte nas explicações sobre o campo econômico de Pierre Bourdieu, que chama de arena, referindo-se a um espaço mais delimitado, detalha a influência da estrutura sobre a agência nas relações de troca comercial, destacando os efeitos das redes, instituições e cognições, que correspondem às três principais formas de imersão da economia no mundo social, denominando-as de “forças estruturantes dos mercados.” Ainda que vários estudos tenham demonstrado as influências que redes, instituições e cognições têm sobre a agência econômica, constituindo um bom ponto de partida para sociólogos e historiadores compreenderem os contextos sociais dos mercados, Beckert (2009, 2010) recomenda também observar essas diferentes perspectivas de forma integrada, chamando a atenção para as críticas que surgem aos estudos que se centram nas interpretações sobre a influência isolada de cada uma dessas forças como fatores decisivos da formação do campo, o que tende a confundir os efeitos conjugados entre elas, distorcendo ou confundindo os resultados, tanto para a estabilização quanto para a mudança.

As cadeias produtivas na agricultura

O referencial teórico necessário à compreensão das relações sociais de troca comercial dos agricultores irrigantes nos mercados de frutas frescas do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA requereu também um outro enfoque, usado especificamente para descrever e analisar os mercados locais de frutas frescas e suas conexões, tratados no capítulo 3, enriquecendo a percepção dos aspectos econômicos e organizacionais dessas cadeias. Nesse sentido, apoiou-se também na economia política e em alguns conceitos da economia das organizações referentes a custos de produção e de venda, a características das transações (frequência, incerteza e especificidade de ativos) e dos agentes (oportunismo e racionalidade limitada), e, também na abordagem das cadeias globais de produção (Global Production Network – GPN), de Henderson et al. (2011), que aperfeiçoou os enfoques das cadeias globais de valor (GCV) proposta por Gereffi, Humphrey & Sturgeon (2005), sendo capaz de apontar os eixos principais (encadeamentos) das interações, os sistemas principais de coordenação e os fluxos materiais e financeiros da cadeia local de frutas frescas, e suas conexões e reflexos com os níveis nacionais e globais.

A metáfora das cadeias em substituição às análises tradicionais do mercado, no campo da economia política que analisa a dinâmica dos sistemas agroalimentares, se mostrou adequada e poderosa ao trazer como novidade a possibilidade de capturar uma maior diversidade de preocupações: interdependências, os desdobramentos dos processos materiais na produção econômica, a difusão de tecnologias e os mecanismos de difusão do poder econômico à distância. As cadeias de valor ou cadeia de adição de valor é conceito de longa data, promovido por Michael Porter, guru de teorias de gestão organizacional, cujo valor é enfatizar as estruturas interligadas e sequenciais das atividades econômicas, onde cada elo adiciona valor (remuneração da firma) ao processo. Por desatenção à questão do poder corporativo, aos contextos institucionais e aos arranjos territoriais e suas assimetrias nas quais estão enraizadas, tem pouca relevância para os estudos sociológicos e de desenvolvimento econômico. De maior importância é o conceito francês de *filière*, dos anos 1970 e derivado de uma tradição empírica voltada para mapear fluxos de mercadorias e identificar os agentes e atividades. É definido como um sistema de agentes que distribuem bens e serviços para a satisfação de uma demanda final, permitindo uma compreensão mais estruturada de processos econômicos dentro de sistemas de produção e distribuição. Embora a abordagem focalize agentes dentro do sistema e também a dependência e a distribuição de poder, ela se concentra em dois agentes, grandes firmas e organizações estatais, e a maneira como são limitados por

restrições tecnológicas, deixando de dar a devida atenção de certa forma ao espectro de agentes em redes de produção e o seu papel em modelar essas redes (HENDERSON et al., 2005).

Niederle (2009) diz que três abordagens se desenvolveram ultimamente para analisar os processos de produção e distribuição de alimentos: as Cadeias Globais de Mercadorias (Global Commodity Chain – GCC); Cadeias Globais de Valor (Global Value Chain – GVC); e as Redes Globais de Produção (Global Production Network – GPN). A primeira dessas abordagens, GCC, construída a partir dos trabalhos de Gary Gereffi, tem como objetivo compreender a organização dessas cadeias e mapear os agentes e suas relações, e constitui uma forma de integração nos processos iniciais de liberalização econômica, em que o Estado perde importância e a governança passa para grandes atores globais. Com o passar dos anos, a abordagem passou a ter dificuldades em explicar as emergências desses sistemas globais de coordenação, tendo recebido críticas sobretudo pela sua limitação às commodities, pela sua incapacidade de perceber a multiplicidade de coordenações/regulações, além de imprecisões que não permitiam definir seus limites (WILKINSON, 2004).

Para superar as limitações identificadas, Gereffi, Humphrey & Sturgeon (2005) propuseram o enfoque das Cadeias Globais de Valor (GVC), focando a estrutura de governança, estabelecendo-as, a partir de três variáveis, em cinco tipos: mercado; modular, mais próximas do modelo de mercado à vista, e que se verifica quando a habilidade de codificação se estende a produtos complexos; relacional, que ocorrem quando as especificações do produto não podem ser codificadas, dificultando as transações que se baseiam em conhecimento, reputação, proximidades sociais e geográficas; cativa, que ocorrem quando há habilidade de codificação e de especificações, mas as capacidades dos fornecedores são baixas, gerando formas fortemente hierárquicas de integração com empresas-líderes (WILKINSON, 2004). Apesar dos avanços, apareceram também críticas ao modelo GVC, relacionadas, sobretudo, com a permanência de dificuldades de tratar a questão dos poderes dentro e fora das cadeias, apontando um foco exagerado na força de empresas transnacionais, que não enxerga os poderes locais, e uma tipologia incapaz de dar conta da diversidade de governança que se verifica atualmente (NIEDERLE, 2009).

Nas suas formulações teóricas recentes, o estudo das cadeias incorporam aspectos da teoria da rede social da nova sociologia econômica, para melhor explicar metáforas ainda mais fluidas e dar conta de suas múltiplas ramificações, da forma em que orientações são

construídas e alteradas *en route*, além da gama de atores inesperados que são sucessivamente incorporados (WILKINSON, 2004). O que melhor caracteriza o sistema agroalimentar atualmente é a sua transnacionalidade, que, diferente dos complexos agroindustriais tratados por Kageyama *et al.* (1990) e Graziano da Silva (1991), vai integrar num sistema global as partes das cadeias produtivas estabelecidas em diversos países, chegando a casos em que cada uma de suas três partes (insumos, produção e distribuição) estão em países distintos (GEREFFI E KORZENIEWICS, 1994, citado por WILKINSON, 2004).

É nessa perspectiva que surge o enfoque da Global Production Networks (GPN), onde se dá a integração de forma mais explícita de elementos da GCC e da GCV com a teoria das redes sociais, na tradição da economia política, a partir de pesquisas realizadas na Universidade de Manchester, pelos pesquisadores Jeffrey Henderson e Peter Dickens e seus colaboradores (Henderson *et. al.*, 2011; Santos, 2011). A GPN ultrapassa a idéia de processos universais e unidirecionais dados pelas concepções iniciais da globalização, trabalhando com o conceito de rede e incorporando conexões horizontais. Discute processos econômicos, políticos e sociais concretos de forma multicêntrica. Santos (2011) comenta sobre sua importância para as pesquisas em ciências sociais por integrar dimensões econômica, política e social da organização global das atividades de produção, circulação e consumo de bens e serviços, dizendo que questões relativas à criação, aumento e captura de valor, as formas de acúmulo e exercício de poder, e, sobretudo, aquelas concernentes às relações sociais nas quais as atividades econômicas estão imersas são consideradas centrais. Henderson *et al.* (2011) estabelecem como categorias centrais do modelo, o valor, o poder e o enraizamento. Relativamente à primeira, que compreende o conjunto das várias formas da renda econômica, a propriedade, o controle e a mobilização de recursos econômicos dos mais diversos tipos são invariavelmente considerados como fontes cruciais das vantagens que os agentes econômicos desfrutam sobre os agentes políticos e sociais, no que diz respeito à autonomia relativa de suas estratégias e ações. Quanto à segunda categoria, a do poder, a GPN as remete especialmente a um conjunto de agentes não econômicos relacionados a esferas político-institucionais formais, diz que as fontes e formas de poder na rede são decisivas, tanto para o aumento como para a captura do valor, reconhecendo também que os agentes econômicos, políticos e sociais podem influenciar e serem influenciados em contextos interativos. São três as fontes de poder, segundo essa perspectiva: corporativo, institucional e coletivo. A outra categoria, a do enraizamento, é concebida como a capacidade de influência das relações

sociais lato sensu sobre as atividades econômicas e seus agentes, havendo duas formas de enraizamento, territorial e de rede (Santos, 2011, p. 136).

Wilkinson (2004) diz ser a GPN um modelo descentralizado, que reconhece o papel estratégico das empresas fornecedoras, das funções de serviço e dos diferentes tipos de difusão da informação, relativiza o papel das empresas líderes e contesta as associações unilineares dos modelos clássicos de cadeia. Niederle (2009) destaca quatro benefícios da perspectiva: a) ampliação da capacidade de análise da complexidade de interações dinâmicas entre os atores globais e locais; b) extrapolação da análise para além do fluxo de mercadorias, focalizando também atores de fora, o ambiente institucional das trocas e a diversidade de instituições regulatórias; c) possibilidade de análise do fluxo de conhecimentos tácitos não-tangíveis que cruzam as redes em tendências complexas; d) superação da limitação produtivista das análises de cadeia, revelando o papel de serviços e operações que estão associados aos fluxos de mercadorias (logística, certificação, administração).

Do plano de análise da investigação

O plano de análise para dar conta da tese buscou então integrar à sociologia econômica parte dessas diversas perspectivas da ciência econômica. Parte da idéia geral de campo e de *habitus* dos agentes, com seus conflitos e disputas, para explicar a evolução histórica da agricultura irrigada dos perímetros públicos e seus mercados de produtos frescos, e para compreender suas estruturas sociais atuais; em seguida, dialogando com a GPN (Global Production Networks), de Henderson et al. (2011), reapresenta as cadeias produtivas locais; e, finalmente, analisa as relações sociais de troca comercial dos produtores com os demais agentes dessas cadeias no âmbito local, apoiado nas teorias sociais comentadas, para explicar os contextos atuais em que estão inseridas, as forças estruturantes do campo que as influenciam e como são mediadas por outras relações sociais ou dispositivos pessoais. Essa abordagem multidimensional permite entender os mercados como construções sociais, onde seus múltiplos e integrados aspectos relacionados às transações comerciais revelam as engrenagens de seu funcionamento, mesmo nessas condições de incertezas e oportunismos a que parecem estar inexoravelmente submetidos.

As contribuições de Bourdieu (2005, 2006) e Steiner (2006, 2012) permitiram identificar e analisar as relações sociais de troca comercial entre os produtores e demais

integrantes das cadeias produtivas de frutas frescas, a montante e a jusante, em suas mediações requeridas, como condições de se tornarem possíveis nos contextos de incerteza e de oportunismos que caracterizam esses mercados. E também em Beckert (2009, 2010), para entender e analisar as influências estruturais sobre essas interações, dadas por redes, instituições e cognições, além daquelas que vêm dos contextos atuais que as envolvem, promovidas por conjunturas e agentes externos diversos, entre os quais as organizações governamentais, que permanecem ainda insubstituíveis no funcionamento do campo, influenciando oferta e demanda, além dos consumidores e suas organizações de representação, como os supermercados e as grandes empresas da distribuição varejista, que parecem ser os elementos mais decisivos no seu funcionamento, ao estabelecerem as normas de controle e regulação mais efetivas.

Da estrutura do trabalho

Esta investigação está estruturada em cinco capítulos, além de uma introdução e uma conclusão. A introdução se deteve no detalhamento do quadro teórico-conceitual, pela necessidade de uma prévia explicação das múltiplas abordagens exigidas pela pesquisa e para dar suporte a uma compreensão geral da gênese e do funcionamento do campo considerado e da movimentação dos seus agentes. O primeiro capítulo, de resgate do primeiro dos objetivos específicos da tese, apresenta a história da agricultura irrigada do Polo, desde suas primeiras origens até a emergência das atuais cadeias produtivas de frutas frescas irrigadas, procurando destacar o viés mercantilista desse modelo de agricultura e o processo contingente de construção social em que seus agentes foram desenvolvendo o *habitus* requerido pelo campo da fruticultura irrigada local. O segundo capítulo, que complementa o anterior, revela as características dos produtores selecionados para o estudo de caso, que são os atuais ocupantes dos perímetros irrigados federais do Polo, representados por aqueles que ocupam os seus dois maiores e mais diversificados, o Projeto Senador Nilo Coelho, em Petrolina (PE), e o Projeto Maniçoba, em Juazeiro (BA). Resgata a história de suas lutas pela competitividade necessária à sobrevivência no mercado. Ao final do capítulo, se propõe uma tipificação desses produtores, que servirá de base para as análises. O terceiro capítulo, associado ao segundo dos objetivos específicos da tese, toma por referência conceitos da economia das organizações e da economia de custos de transação (ECT), como também o enfoque das redes globais de produção (GPN), para a identificação e análise do mercado de frutas frescas do Polo. Detalha

suas características mais particulares, suas principais cadeias produtivas, seus agentes mais importantes, sua organização mais geral. O capítulo quarto atende parcialmente ao terceiro objetivo específico, apresentando os contextos atuais que envolvem e influenciam as interações comerciais dos agricultores, em seus aspectos estruturais e conjunturais. O capítulo quinto complementa o atendimento do terceiro objetivo, discute as condições estruturais que sustentam esses mercados, destacando os modos como se apresentam as principais redes sociais associadas à economia do campo, as instituições mais influentes e o quadro cultural cognitivo de maior relevância; e atende ao último objetivo específico da tese, apresentando e analisando as relações de troca comercial dos agricultores irrigantes com empresas fornecedoras e distribuidoras ao longo das cadeias produtivas, tendo presentes os contextos atuais e as principais forças estruturantes que as influenciam, para entender o funcionamento do mercado, por meio do modo como essas relações se estabelecem e são operadas e que outras relações ou dispositivos sociais demandam. Finalmente, na conclusão, são apresentados os principais resultados obtidos na investigação.

CAPÍTULO 1

A AGRICULTURA IRRIGADA DO POLO PETROLINA/JUAZEIRO

Neste capítulo, apresenta-se a história da agricultura irrigada do Polo, a ocupação colonial do local, os primeiros cultivos irrigados e seus protagonistas, o surgimento e consolidação dos perímetros públicos, as experiências agroindustriais e a expansão mais recente com a fruticultura perene. Procura destacar o predomínio que o comércio teve, desde sua origem colonial, na formação econômica e social das cidades de Juazeiro (BA) e Petrolina (PE), e também o viés mercantilista do campo da agricultura irrigada, visto desde o começo como um espaço de negócios.

Faz-se, inicialmente, uma revisita à história da ocupação econômica regional, que se caracterizou pelo forte predomínio de atividades comerciais, sob a qual conviveu uma pecuária extensiva e pobre, mais voltada para a ocupação política do território, e uma agricultura precária e de dimensões diminutas ligadas à tradição indígena. Em seguida, mostra-se a emergência da agricultura irrigada do Polo, especialmente nos seus perímetros públicos, patrocinada pela ação do Estado desenvolvimentista que caracterizou o pós-guerra, que vai gerar um grande interesse da sociedade pela idéia de progresso econômico e seu conteúdo de agronegócio de alta lucratividade. Finalmente, apresentam-se os processos sociais e contextos associados à sua fase agroindustrial e à emergência e consolidação das atuais cadeias de produção de frutas frescas como principal atividade econômica. Para compreender o processo de construção social que permitiu o funcionamento desse modo de produção capitalista, é fundamental, portanto, reconstituir sua gênese, num processo metodológico que “só a história pode dar conta” (BOURDIEU, 2005).

1.1 As origens comerciais do local e o início de sua agricultura irrigada

Juazeiro e Petrolina se originaram como cidades comerciais. E foram crescendo como cidades verdadeiras, de encontro e de convivência de diferentes, integrando-se ao modo de produção capitalista. Foi sob códigos de sociabilidade urbana, que a agricultura irrigada local nasceu, já fortemente artificializada e com sua administração obedecendo às considerações de preço e de lucro, tal como nas atividades industrial e comercial. Portanto, como entendem muitos de seus habitantes, a agricultura dali não formou a cidade. Pelo

contrário, foi formada por ela. Não foi a agricultura que fez a cidade, como é a regra geral. Ali, foi a cidade que construiu a agricultura e seus agentes, incorporando-os ao seu mundo.

Juazeiro é caminho antigo conhecido desde os tempos coloniais, “*antes via de vazão que de penetração*” (CAPISTRANO DE ABREU, 1988, p. 55), comentário que ressalta desde lá uma importância comercial crescente, também percebida por Teodoro Sampaio, em outubro de 1879, quando sua influência já atinge lugares muito longínquos:

“A sua zona de influência comercial que, por uma lado, atinge Cabrobó 203 quilômetros rio abaixo, por outro a Januária, 1.054 quilômetros rio acima, afetando ainda os sertões do Piauí por Oeiras e Parnaguá e os de Goiás por Palmas e Natividade, é, sem dúvida, uma das mais vastas do Brasil Central. Situado na encruzilhada de duas grandes artérias de comunicação interior, isto é, a velha estrada histórica que da Bahia se encaminha para o Maranhão, através do Piauí, e a amplíssima estrada fluvial que desce de Minas e vai ao oceano através da Bahia, Pernambuco, Alagoas e Sergipe, o Juazeiro, fundado pelos fins do século XVII, se tornou logo um centro preferido das transações comerciais destas regiões e cresceu e se constituiu no foco mais poderoso da civilização e da riqueza desta parte do Brasil, que se pode designar como a região média dentre os rios São Francisco e Tocantins. Por essa razão é que é comumente denominada *a praça* entre os sertanejos, mantendo com o porto da Bahia um grosso trato, servido por cerca de dois mil muares, que de ordinário fazem a grande travessia para o litoral, em quinze dias de marcha regular” (SAMPAIO, 2002, p. 102 a 104).

Logo em seguida, em 1888, outro viajante, o militar Durval Vieira de Aguiar, em missão para o Governador da Bahia, assim descreve aspectos da vida na cidade:

“É bastante animado o comercio da cidade, o qual é feito mais civilizadamente do que nas outras partes do rio; notando-se boas lojas e sortidos armazéns e tavernas. Este comércio já teve muito impulso [...] tendo decaído de alguns anos para cá por causa da prosperidade de Petrolina; entretanto, o mercado não é mau, especialmente nos domingos, quando a afluência de compradores e vendedores dá a cidade um aspecto de feira. Existem pequenas fábricas de cigarro. O porto é frequentadíssimo pelas barcas de cabotagem, especialmente pelas de frete, que ali vão tomar todos os gêneros enviados desta capital para as demais localidades do rio. [...] Estamos convencidos de que um futuro de incalculáveis prosperidades adeja sobre a cidade do Juazeiro, [...] com o que muito ganhará o nosso comércio, que, além do aumento natural da exportação e importação para com as nossas localidades ribeirinhas, terá também de fazer suprimentos ao sertão de Minas, de Piauí, Pernambuco e talvez que das Alagoas – tudo pela via do Juazeiro, que ficará sendo o único empório do São Francisco.” (AGUIAR, 1979, p. 65).

“Joazeiro” e a vizinha “Passagem de Joazeiro” eram os nomes pelos quais eram conhecidas as duas localidades na Colônia, que conectava os currais de Garcia d’Ávila à Casa da Torre, inicialmente à margem direita do trecho submédio do rio São Francisco e, posteriormente, desde os sertões de Pernambuco e do Piauí até a cidade de Salvador da Bahia, isto entre os anos de 1675 e 1680 (SOBRINHO, 1929, p. 87). Desde essa época, fora da

atividade comercial de empório abastecedor desse sertão longínquo, a economia regional também se orientou para a criação de gado, limitando-se a agricultura a pequenos espaços em fazendas ou sítios dispersos caatinga afora, onde algumas condições de clima e solo mais particulares a favorecessem. Andrade (2011) diz que ali a atividade agrícola se desenvolveu à sombra da pecuária, mediocrementemente, ressaltando seu traço subalterno à criação extensiva de gado, pois voltado apenas para o abastecimento mais espartano das pessoas das próprias fazendas.

Lopes (1997) revela que, desde o início do século XIX, as terras da região às margens do São Francisco já eram dominadas pelos fazendeiros de gado, os quais controlaram os núcleos populacionais de origem indígena e africana, subjugando seus membros. E, ao despertarem para o uso das águas do rio na “refrigeração” dos animais, especialmente nos períodos de seca, esses fazendeiros passaram a assenhorar-se de suas margens e a expulsar e sujeitar seus moradores, desrespeitando até disposições de Cartas Régias. Dividiram entre eles essas terras ribeirinhas, antes não valorizadas pela insalubridade, daí sua ocupação primeira por populações perseguidas de origem indígena e africana, “beiradeiros” muito pobres, geralmente afetados por malária, cuja vida

“vinculava-se inteiramente ao rio, obedecia à cadência do movimento de suas águas. Tendo como veículo básico a ‘canoa’, não se deu à conquista de grandes espaços. Geralmente não se aventurava além das redondezas de sua morada.[...] A agricultura se fazia de forma bastante rudimentar e restringia-se ao plantio de uma variedade muito pequena de legumes e grãos: milho, abóbora, batata-doce e mandioca – culturas herdadas da tradição agrícola dos índios” (LOPES, 1997, p.91 e 92).

Na missão de outubro de 1879, Sampaio (2002), referindo-se a tal população, que considerou numerosa e pouco produtiva, assinala que ela

“vive alheia às leis econômicas. Produz apenas o preciso para viver. Não importa, porque não produz para trocar, nem troca ou permuta porque não tem mercado onde fazê-lo. Nas estradas que margeiam o rio ou dele partem em direções diversas, as habitações se sucedem a miúdo, formando pequenas povoações, lugarejos insignificantes e algumas vilas e cidades. Nas povoações ribeirinhas, o aspecto de pobreza e de atraso é extremo. Vive-se aí sem se saber de quê. Não se vê agricultura alguma, nem trabalho permanente. Na beira do rio, no lameiro das margens, onde a umidade resiste melhor à secura do ar, descobrem-se às vezes os restos de uma plantação de milho, de abóboras, de batatas-doces e mandiocas, mas tudo em proporções minúsculas e muito pouco cuidadas. Nas caatingas, reconhece-se que o gado ali pasta pelo rastro da rês que passou, porque raras são as cabeças que aparecem” (SAMPAIO, 2002, p. 97).

Na entrada do século XX, algumas experiências isoladas de promoção da irrigação no São Francisco são registradas, como, por exemplo, a do Horto Florestal de Juazeiro, inaugurado em 1901, onde se construiu aquedutos e canais, foram implantadas em suas terras aluviais cerca de 1800 videiras de 150 variedades, e se chegou a fabricar vinhos (RIBEIRO, 1968, p. 281 e 282). Fora daí, a fisionomia social e econômica precária da agricultura nas ribeiras do São Francisco relatada pelos autores citados manteve-se pouco alterada até os anos de 1940. A preocupação na época se limitava a questões ligadas à regularização e dinamização da navegação, atividade que até os anos de 1950 viveu seu apogeu, integrado com a ferrovia Juazeiro-Salvador, e movimentando número considerável de pessoas e de mercadorias entre o sudeste e o nordeste do País (CHILCOTE, 1990; MIRANDA, 1941; PIERSON, 1972; ROCHA, 1940).

É então já por meados do século XX, a partir dos anos de 1940, que Pierson (1972, v. II, p. 477 a 488) relata diversas experiências de agricultura irrigada nas margens do rio São Francisco, em seus trechos médio e submédio. Inicialmente com o uso de cataventos e rodas d'água, nos "lameiros" das vazantes do rio, e em alguns açudes de seus afluentes, cultivava-se nesses primórdios mandioca, feijão, milho, estas em maiores proporções, além de batata-doce, abóbora, maxixe, melancia, as variedades locais de tomate, "grande e pequeno", alho, cebola, quiabo e coentro, em proporções diminutas. A cana-de-açúcar não se mostrava muito adaptada aos lameiros, sendo plantadas predominantemente em áreas fora da vazante (PIERSON, 1972, v. II, p. 453).

Três acontecimentos, entretanto, na passagem dos anos de 1940 para 1950, vão alterar esse mundo e parecem se associar ao nascimento da agricultura irrigada tal como ela é conhecida hoje: a introdução dos plantios comerciais de cebola, que se mostrou vocacionada e lucrativa; a chegada do caminhão, que mudou radicalmente o transporte de cargas regional, viabilizando o acesso a mercados distantes; e o início das atividades da Comissão do Vale do São Francisco (CVSF), que promoveu a irrigação como política de desenvolvimento econômico e fortaleceu a infraestrutura econômica e social regional. Os caminhões ofereciam concorrência à navegação, multiplicava e viabilizava novas rotas, superando "eficazmente o serviço das tropas", segundo Lopes (1997, p. 167). "Tiveram grande influência no sucesso da produção de cebola no Vale; vinham de Recife e levavam cebola para o Rio e São Paulo", lembrou o engenheiro agrônomo João Nelly de Menezes Régis, dirigente pioneiro da CVSF. Tal expansão se dá sobretudo no trecho pernambucano do rio, entre Santa Maria da Boa Vista, Cabrobó e Belém do São Francisco, onde estariam

concentradas “a maior parte das 800 motobombas existentes na região” que foram distribuídas sob empréstimo pela Secretaria de Agricultura de Pernambuco, em parceria com a CVSF (COMISSÃO DO VALE DO SÃO FRANCISCO, 1957, p. 11, citado por LOPES, 1997, p. 173).

Donald Pierson, nos levantamentos empíricos dos anos de 1950 que embasaram sua obra “O Homem no Vale do São Francisco”, credita a um imigrante ligado ao comércio e agroindústria a introdução do cultivo comercial de cebola no Vale. Eis seu relato, que já destacava o caráter mercantilista da agricultura irrigada e também o pioneirismo desse estrangeiro, inclusive em outras explorações agrícolas:

“Após cuidadoso levantamento , realizado em canoa e a pé em ambas as margens do São Francisco, de Sento-Sé a Cabrobó, um imigrante e horticultor libanês Yorgy Nicola Khoury, na ocasião residente em Juazeiro, resolveu patrocinar o plantio de cebolas ao longo do rio. Em virtude dos limitados recursos financeiros dos agricultores locais e das dificuldades de proceder-se à irrigação mecanizada, especialmente devido ao caráter do terreno e aos custos envolvidos, chegou ele à conclusão, que transmitiu ao autor, de que somente as culturas cujo plantio e colheita se fizessem no período mais curto possível seriam práticas na área. Em consequência, passou a obter sementes de cebolas das variedades “pera e “canária” e a insistir com ribeirinhos, e subsequentemente, a treiná-los, a plantá-las, cultivá-las e colhê-las. Fornecendo, tanto quanto lhe permitiam seus escassos meios, sementes, instruções, e, às vezes, alimentos, remédios e assistência médica, conseguiu por volta de 1946 que um considerável número de famílias plantassem naquele ano 282 kg de sementes de cebolas, que avaliou em 120.000 cruzeiros. Por ocasião da primeira visita do autor ao Vale, o mesmo indivíduo cogitava da possibilidade de cultivar também na mesma área, e em grande quantidade, tomate, batata, amendoim, melão e alho, bem como palma e sisal” (PIERSON, II, p. 451).

Adiante, captando o predomínio dos cultivos de cebola, o mesmo autor assinala a agitação em torno dessa atividade num dos municípios do trecho submédio do rio:

“Com o desenvolvimento da irrigação, a cebola transformou-se numa das principais culturas de Sertão Novo¹. Em 1950, o prefeito local disse ao autor que eram plantadas em certa quantidade desde 1942, ao ser iniciado seu cultivo por um indivíduo de Juazeiro e que, naquele ano (1950), os lavradores começaram a exportá-la para o Recife. A variedade conhecida como “cebola mulatinha” tem sido plantada “há muito tempo”, disse o prefeito. Duas novas variedades acabaram de ser introduzidas, chamadas de “canária” e “pera”, respectivamente. Antes da instalação das rodas e motores d’água usados na irrigação, as cebolas eram plantadas nos baixios, onde é constante a umidade, e em aguadas com auxílio de latas, tirando-se o líquido do rio, de outra corrente ou de um depósito. Segundo se informou , antes de 1950, o município nunca produzira mais de 50.000 quilos de cebolas em qualquer ano. Com a instalação das primeiras rodas d’água, a produção subiu para 900.000

¹ Segundo os entrevistados João Nelly Régis e João Coelho Brandão, agrônomos pioneiros da CVSF, há aqui um equívoco do autor que confundiu Sertão Novo com Terra Nova, município vizinho a Cabrobó mas fora da margem do rio São Francisco, onde se registraram os primeiros plantios de cebola. As lavouras, segundo esses entrevistados, eram estabelecidas nas bordas dos açúdes e irrigadas com o uso de “galões.”

quilos em 1951. Um informante colheu 80.000 quilos em suas terras irrigadas e comprou dos vizinhos para revenda em municípios próximos, em Recife e Fortaleza, mais 100.000 quilos. Em meados de julho de 1952, 27 caminhões carregados de cebolas haviam deixado Sertão Novo até aquela data. Esperava-se que a produção, que no ano anterior, fora de 300.000 a 400.000 quilos, chegasse a 500.000 em todo o ano. Os moradores alegavam que o município de Sertão Novo transformara-se no principal produtor de cebola do estado de Pernambuco. [...] A produção tornou-se subsequentemente grande demais para ser absorvida pelo mercado, considerando-se também a concorrência de outras fontes de suprimento. Em 1959, foi ainda tão grande a superprodução de cebolas em função dos mercados disponíveis, que a Comissão do Vale do São Francisco ameaçou reduzir a ajuda aos agricultores locais, a menos que fosse acelerada a diversificação” (PIERSON, 1972, II, p. 455)

Os agrônomos João Nelly Régis (ENTREV. n.º 34) e João Coelho Brandão (ENTREV. n.º 33), pioneiros da CVSF, confirmam essa preferência pela cebola, com mercado nacional estimando em “20 mil toneladas por ano”, e abastecido, “entre os meses de junho a setembro”, por importações da Espanha. Disse João Nelly que “a produção regional de cebolas cresceu de 500 toneladas em 1953 para 2000 toneladas em 1954 e 6.000 toneladas em 1955, ano em que os produtores comemoraram lucros extraordinários, e um grande número deles teve a oportunidade de adquirir o seu primeiro ‘jeep’, enquanto outros compraram caminhões. Era o início do crescimento econômico da região.”

As boas notícias, segundo o mesmo entrevistado,

“atraíram pessoas de diversos estados do Nordeste, mas principalmente do sertão pernambucano, onde os beneficiadores de caroá acoplaram bombas aos motores utilizadas nessa atividade e os instalaram na margem do São Francisco para o cultivo de cebolas. Em 1956 a produção de cebola já sem o necessário controle, alcançou 22 mil toneladas, superando as demandas do mercado, que ainda recebia o produto importado da Espanha e causava vertiginosa queda de preços, com fortes prejuízos aos produtores. A partir de então foram suspensas as importações de cebola da Espanha, que eram permutadas por fumo de qualidade inferior.”

Ainda que comerciais, os plantios irrigados nos seus primeiros inícios tinham pouco uso dos insumos químicos e defensivos. João Coelho Brandão, 87 anos, assegurou:

“Fora as sementes, era quase tudo daqui. Não se usava ainda adubos químicos. Usava-se adubos orgânicos, esterco de curral, torta de mamona. A cebola tinha um só problema fitossanitário, o trips, que os agricultores chamava de piolho, para cujo controle se usava rhodiatox, um inseticida fosforado da Rhodia”,

Seu então chefe na CVSF, Eng. João Nelly Régis, 87, complementou:

“Como o esterco caprino era, de início, a principal fonte de adubo, os caminhões dos postos [da CVSF] transportavam a cada safra, milhares de toneladas do

adubo orgânico, mediante o suprimento do combustível, pelo produtor, em cada viagem. Em Orocó, os agricultores autorizavam o Sr. Mariano Ramos a fornecer ao motorista José Bezerra, o combustível necessário à viagem programada e autorizada.”

Mas, logo, a natureza intensiva na exploração passou a exigir o uso de adubos químicos, que “vinham de duas empresas de Recife” e “eram transportados à região por caminhoneiros em busca de cargas de cebola como frete de retorno para o Rio de Janeiro e São Paulo”, atestou Dr. Nelly Regis. Depois, continuou, “os grandes plantadores foram estruturando casas comerciais e eram eles que controlavam a comercialização dos insumos.”

Mas quem eram os agricultores que exploravam a atividade? Os relatos revelam “*gente com iniciativa*”, desde “*ribeirinhos*”, “*pessoas atraídas de todo o sertão*”, “*arrendatários*”, “*muitas pessoas com um pé na cidade outro na roça*”, “*muitos comerciantes*”, outros “*que tinham caminhões*”, favorecidos tanto pelas condições institucionais à época - o crédito rural, por exemplo, priorizava que tinha patrimônio e experiência em gestão de negócios - como também pela natureza intensiva, arriscada e cara da exploração. Eram pessoas que mostravam características mais adaptadas a esse novo mundo, especialmente pela incorporação do caráter mercantilista e intensivo da exploração, que agora é um negócio, dependente de insumos externos e de distribuidores da produção, não tendo nem parcialmente qualquer sentido de autarcia. A meação e o arrendamento² parecem terem sido recursos para viabilizar o empreendimento dessas pessoas. Alguns produtores foram acumulando papéis de comercialização da produção de terceiros, outros dominando o setor de insumos, empreendedores médios foram se incorporando, todos na exploração da atividade em parceria com agricultores posseiros ou com trabalhadores rurais, muitos sob arrendamento. Entre esses pioneiros, o eng. João Coelho Brandão lembra de Joaquim André Cavalcanti, “homem de grande iniciativa, que tinha caminhões e foi quem levou a exploração de cebola de Terra Nova para Cabrobó”; o eng. Maurílio Moura Reis, 70 anos, destaca um grande produtor e comerciante do produto, Antonio Brandão, também de Cabrobó, “que já naquele tempo fazia as importações das sementes de cebola necessárias.”

O campo da agricultura irrigada passou logo em seu início a revelar uma forte hierarquia entre seus atores e também a diferenciar-se dos demais campos da economia regional. De modo que, já apresentava, ainda que de forma incipiente, o que Bourdieu (2005,

² A meação é um sistema de exploração em parceria, em que proprietários dos empreendimentos e famílias de posseiros ou trabalhadores rurais dividem, não em equidade, os frutos e as responsabilidades da exploração. O arrendamento é um contrato, formal ou informal, em que o proprietário cede temporariamente o uso e a ocupação do imóvel ao arrendatário, mediante pagamento de renda ou aluguel. Para muitos autores, ocupa um lugar de destaque nos debates sobre o surgimento e a natureza do capitalismo.

2006) denomina de condições para sua existência: uma estrutura de governança com suas hierarquias legitimadas por todos; uma concepção de controle, ou seja a existência de um projeto com o qual todos contribuíam; além das suas primeiras instituições, que vão estabelecer as regras de conduta necessárias à harmonia e complementaridade nas interações. O engenheiro agrônomo Maurílio Moura Reis, 70, explica algumas características do mundo da exploração de cebola e daquelas pessoas que “faziam a produção acontecer”, classificados em três grupos, os empresários, os arrendatários e os aventureiros:

Os primeiros plantadores de cebola tocavam a lavoura já como uma iniciativa comercial, eram empresários, gente que tinha comércio na rua e também tinham roças, eram proprietários. Exploravam as lavouras em sistema de “meação” com posseiros ou trabalhadores rurais. O próprio sistema de financiamento promovia de certa forma essa modalidade de exploração. Porque exigia patrimônio que os posseiros e trabalhadores não tinham. O cultivo exigia muito dinheiro e o banco, ao financiar, exercia um tipo de seleção das pessoas que iriam plantar. Gregório Ramos, Waldemar Ramos, seu sobrinho, José Brandão Agra, o J. Brandão, eram esses tipos de empresários da cebola. Esses comerciantes tinham boa capacidade financeira e mantinham um calendário de exploração durante quase todo o ano. Pegavam períodos ruins, mas também as janelas de preços bons. Tem um ditado que diz que ‘os que tem muito tem vergonha de dar pouco.’ Ou seja, nunca plantavam áreas pequenas, eram pelo menos 50, 100 kg de sementes por ano. Muitas vezes, alguns desses posseiros se destacava, ganhava um bom dinheiro numa dessas explorações e aí se tornava arrendatário, que era outra categoria de ceboleiro. Com melhores condições financeiras e capacidade empreendedora, eles passavam a arrendar áreas para serem exploradas também em meação com posseiros e trabalhadores. Muitos dos grandes ceboleiros do Vale eram pessoas originalmente pobres, que trabalharam em plantios da lavoura e, quando tiveram uma melhor condição passaram a arrendar áreas e se tornaram pessoas ricas. Eram principalmente esses comerciantes e arrendatários que faziam acontecer a produção de cebola. Mas ainda tinham os aventureiros, que entravam na atividade atraídos pela lucratividade potencial e a possibilidade de enriquecerem. Alguns davam sorte, com preços bons. Mas muitos perdiam e se afastavam, porque não tinham condições econômicas para manter plantios frequentes, que cobrissem todo o ano. Quem explorava a cebola eram essas pessoas.

Sobre os sistemas de exploração da cebola, o mesmo entrevistado disse que era

“tudo sob meação. O empresário dava a água e preparava o solo. Fazia adiantamentos para as famílias de posseiros e trabalhadores irem comendo. Adiantava os insumos e as sementes. Depois ele dividia o saldo, após abater como a parte que cabia ao meeiro, todos os adiantamentos para a manutenção, e mais os insumos e as sementes. Na prática, sob custo do empresário ou dono da terra, ficava apenas o custo da terra (ou do arrendamento) e o preparo do solo. Era um sistema que explorava ao extremo os meeiros, que só ganhavam um pouco mais em condições de preço muito excepcionais. Como eles não pagavam mão-de-obra, que era toda familiar, então dava prá ir vivendo. Mas era uma divisão muito injusta. A cebola era vendida para toda a região, mas ia principalmente para o Rio e São Paulo. Eram transportadas por caminhões em frete de retorno. Caminhões que vinham para o Ceará, Fortaleza, ou Recife, e outras. No retorno, passavam na região de Cabrobó e Belém para carregar cebola.”

Portanto, são esses primeiros mercados da cebola que estão na origem dos mercados atuais de produtos frescos do polo, aí incluindo as frutas, as quais foram se incorporando ao modelo, diversificando-o e, posteriormente, dominando-o. Por meio dessa produção, se introduziu um novo campo econômico na região, com seus agentes e regras próprios, baseado na lógica do lucro, do cálculo estratégico, onde “negócios são negócios”, como diz Bourdieu (2005). De lá para cá, como se verá adiante, a presença do Estado e dos segmentos integrantes dessas cadeias produtivas – fornecedores de serviços e insumos, trabalhadores, distribuidores atacadistas e varejistas - vão se fortalecer, se especializar e se complexificar, ainda que, na essência, o campo permaneça do mesmo jeito, uma produção mercantilizada, uma agricultura de diferentes que buscam lucro individual, inserida plenamente no modo capitalista de produção.

1.2 As primeiras ações públicas de promoção da irrigação

Sob a liderança do deputado pela Bahia Manoel Novaes, nascido em Floresta (PE), no submédio São Francisco, o Congresso Nacional, em 15 de dezembro de 1948, criou a Comissão do Vale do São Francisco (CVSF), que passou a operar a partir do final de 1949, visando elaborar e garantir a execução do Plano de Aproveitamento das Possibilidades Econômicas do Rio São Francisco, de acordo com o Art. 29 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, da Constituição de 1946 e de acordo com a Lei n. 541, de 15 de dezembro de 1948. E os recursos dotados à Comissão não foram poucos: “o artigo 29 das Disposições Constitucionais Transitórias determinou a aplicação de pelo menos 1% da renda tributária da União no estudo e na execução de um plano de aproveitamento das possibilidades do rio São Francisco e de seus afluentes” (CAVALCANTE, 2010, p. 74).

O Plano, encaminhado ao Congresso Nacional em 1950, era composto de 21 capítulos contendo estudos, propostas e programas de obras relativas à regularização do regime fluvial do rio São Francisco, melhoria dos transportes e comunicações, construção de centrais e usinas hidrelétricas e redes de transmissão, irrigação, saneamento urbano e rural, saúde pública, fomento da produção agrícola, pesquisa sobre aproveitamento de recursos minerais, reflorestamento e incremento da imigração e colonização. Foram orçadas e previstas para serem executadas em etapas, num prazo final de 20 anos, ficando a primeira delas para o período de 1952 a 1956. Nessa fase, os investimentos da CVSF ainda que tivessem certas repercussões na vida social e econômica da região - casas de saúde, infraestrutura urbana,

barragens e hidrelétricas, estações experimentais em irrigação, campanhas de erradicação da malária, tratamento de água, entre outros fins (CAVALCANTE, p. 74 a 81) -, parecem que não tiveram efeitos imediatos na sua infraestrutura produtiva, com alcances à altura de suas elevadas dotações orçamentária, ou, pelo menos, não atraíram tanto quanto o processo de industrialização paulista, pois, conforme Lopes (1997, p. 177), os índices de emigração para o Centro-Sul do País são no período os mais elevados, sobretudo da população do campo, que se esvazia.

Para resultados considerados tão pequenos, especialmente quando comparados com os recursos disponibilizados, certamente concorreram também inúmeras denúncias de desvios de verbas e desperdícios apontadas por Cavalcante (2010) e Lopes (1997). Tais desvios também foram apontados por entrevistados da pesquisa como “ *muito comuns* ” e causa da frustração das pretensões iniciais da CVSF. Trecho de revista de circulação nacional ilustra os desmandos:

“Dizem os barranqueiros do São Francisco: - Essa comissão comeu o que nem Deus calcula. Até corre no Supremo um processo de cinco volumes com mais de duas mil páginas tentando descobrir. Nesse processo tem de tudo: políticos fazendo campanha em aviões da Comissão, compra de tratores fantasmas, passagens aéreas para pessoas inexistentes. É que a comissão, 20 anos com 1% da renda nacional, terminou caindo nas mãos dos políticos da região que a controlavam. E depois foi agir numa área ainda dominada pelo coronelismo feudal. Cada político tinha a sua clientela, a sua promessa, e valia-se da Comissão para atender. A Comissão, desse jeito, nunca se tornou uma força externa, renovadora, entrou no ambíguo jogo local, terminou uma quebradora de galhos em geral: uma usina aqui, um posto de saúde ali, pequenas estradas, implementos agrícolas, tudo em troca de votos” (Revista Realidade, nº 72, de março de 1972, citada por LOPES, 1997, p. 178 e 179).

Mas também constitui resultado inicial do trabalho da Comissão do Vale a promoção da prática da irrigação, efetuada através dos Postos de Colonização e de Assistência à Irrigação, instalados em cidades do submédio São Francisco, entre Petrolina e Juazeiro até Petrolândia. Lembra João Nelly Régis (ENTREV. nº 34):

“No ano de 1953 foi firmado um convênio entre a Comissão do Vale do São Francisco e o Ministério da Agricultura, com o objetivo de fomentar a pequena irrigação nas terras aluviais do Sub-Médio São Francisco. O Ministro João Cleofas delegou a execução do Programa à Divisão de Terras e Colonização, cujo diretor era o Dr. Renato Gonçalves Martins, que mandou instalar os Postos de colonização do Pontal, Brígida, Gravatá e Moxotó. (...) Cada um dos postos era chefiado por um engenheiro agrônomo, que contava com uma equipe de mecânicos, topógrafos, tratoristas e auxiliares administrativos. O posto de Petrolina foi instalado com o apoio da Diocese e de seu bispo, D. Avelar Brandão Vilela, que dizia que a agricultura irrigada ao longo do rio São Francisco constituiria uma barreira ao fluxo migratório de nordestinos para São Paulo.”

O programa concentrou-se em ampla distribuição de “conjuntos moto-bombas, com potência de 5 a 12 HP, importados da Alemanha (motores Deutz e MWM), Inglaterra (Petter) e Áustria (Jenbach)”, que era financiadas num prazo de quatro anos aos produtores com maior poder aquisitivo e, aos produtores menores, eram “emprestadas por tempo indeterminado, até que eles obtivessem recursos para a aquisição de um novo conjunto, oportunidade em que os equipamentos eram revisados e destinados a novo produtor”, disse D. João Nelly Régis, que se lembra de um episódio em Cabrobó (PE), envolvendo um desses recolhimentos em que uma senhora em prantos pediu: “Não levem esse motorzinho de Nossa Senhora, pois foi ele que trouxe de volta meus sete filhos que estavam em São Paulo.” O entrevistado deu outros detalhes das ações especializadas que eram promovidas pelos postos da CVSF, sem as quais a agricultura irrigada não podia funcionar:

“O programa consistia na aquisição, revenda e empréstimo desses pequenos conjuntos moto-bomba, assistência técnica aos produtores, assistência mecânica às motobombas e apoio aos produtores para o desenvolvimento da irrigação.(...) Os serviços de assistência técnica contemplavam o levantamento topográfico das áreas, o desenho e a locação dos canais de irrigação e o revestimento dos mesmos, em alvenaria de tijolos, a aplicação da água no solo, o preparo e tratamento das sementeiras, a adubação e tratamentos fitossanitários, mormente contra o trips, pequeno inseto conhecido como piolho. Tratores de esteiras faziam o desmatamento das áreas e a construção de aterros para os canais de irrigação, enquanto os tratores de pneus faziam a aração, gradagem e o nivelamento dos terrenos. Equipes de mecânicos, com a utilização de uma completa oficina, equipada com ferramental adequado e instrumentos para testes de injeção, regulagem de válvulas, etc. procedia a revisão e o conserto dos conjuntos motobombas nas fazendas.” (Trabalho de campo, ENTREV. n.º 34)

Destaca-se no período a introdução de variedades de uva e de melão na região. O engenheiro João Nelly Régis relata que em Santa Maria da Boa Vista (PE) foi implantado um viveiro de 100 mil mudas da variedade Itália, a partir de material genético trazido de produtor paulista, estado de onde também veio uma notável coleção de 684 variedades de videiras para mesa, vinho e produção de passas, cedida pelo Instituto Agrônomo de Campinas. Ainda segundo Dr. João Nelly, as primeiras experiências com melão ocorreram no ano de 1963, com variedades vindas da Espanha e destinadas aos mercados mais abastados das cidades de São Paulo e Rio de Janeiro. Dezoito produtores da região selecionados pela CVSF participaram das primeiras experiências dessa atividade que, a exemplo da cebola e da uva, é até hoje significativa para o abastecimento nacional. Dr. João Nelly Régis ressalta que a uva regional é, “de longe”, a melhor uva nacional, com características organolépticas únicas dadas por combinações ideais de teor de açúcar e de acidez, sendo “a única até hoje capaz de disputar os concorridos mercados internacionais.” Mas ele também relata algumas outras experiências

notáveis do ponto de vista agrônômico, mas que não tiveram oportunidades mercadológicas compatíveis. Entre essas experiências, citou:

“No programa de fomento à cultura de algodão irrigado, foi utilizado a variedade Sakhaa 4, cujas sementes foram reproduzidas no posto de Brígida e possuía fibra extra-longa com 42 mm de comprimento e resistência de 104 mil libras por polegada quadrada. Estas características excepcionais motivaram a fábrica “Tôrrre” a produzir um tecido para camisas especiais e adquirir a produção. Vários agricultores aderiram ao programa que angariou crédito especial do Banco do Nordeste, mas sua vida foi curta. O lançamento no mercado da camisa de nylon “Volta ao Mundo” se constituiu em forte concorrente, pois também dispensava o “passar ferro”, apesar dos inconvenientes de não transpirante, que somente algum tempo depois foram reconhecidos pelo mercado.” (ENTREV. nº 34)

A partir daí, a atividade irrigada passa a constituir um dos campos mais expressivos da economia regional, tanto assim que Chilcote (1991, p. 162-163), vai identificar em 1964, com dados do Banco do Nordeste, um grande crescimento da atividade. A cebola é o cultivo principal nas margens do São Francisco ou de seu afluente, o Salitre. Mas se registram cultivos também de melão, tomate e uva. Naquele ano, com cebola, cultivou-se ali 1.200 ha, que representa uma superfície expressiva e uma possibilidade de produção elevada mesmo para os dias de hoje. Nessa época, também tinha expressão em todos os trechos da grande vale, desde Minas até Pernambuco, a produção de cana de açúcar que movimentava engenhos de produção de rapadura, mercadoria então com mercados regionais significativos, mas ainda produzidas sob regime de exploração tradicional, que não consumia insumos externos (Lopes, 1997: 172-179; Silva, 2001: 72-77).

Estes resultados iniciais, juntamente com as potencialidades do Vale diante de iniciativas similares, como a do governo americano no vale do rio Tennessee, influenciaram o destaque que a agricultura irrigada recebeu nos planos públicos desenvolvidos posteriormente, cuja principal preocupação era a dinamização da economia e a criação de empregos, de modo a diminuir a migração para o Sudeste. Ainda entre o final dos anos de 1950 e os anos de 1960, sob inspiração também das políticas keynesianas do *Welfare State*, realiza-se sob parcerias diversas, uma série de missões especiais para embasar as ações governamentais na área, duas das quais voltadas especialmente para aproveitamento dos recursos de solo e água em irrigação de lavouras em perímetros públicos: 1) a denominada Missão Francesa que em parceria com a CVSF, produzem o relatório intitulado “A Valorização do rio São Francisco”, que identificou os potenciais do Submédio São Francisco; 2) e o convênio da CVSF, com a SUDENE, a CHESF e o U.S.Bureau of Reclamation (BUREC), sob patrocínio também da United States Agency for International Development, USAID , este responsável pelo principal

levantamento de recursos naturais das áreas marginais do São Francisco (CAVALCANTE, 2010; LOPES, 1997). Esses trabalhos ofereceram levantamentos técnicos indispensáveis à implantação de perímetros públicos de irrigação do Polo. Operada inicialmente pela SUDENE, depois pela SUVALE na segunda metade dos anos de 1960, e, em seguida, a partir de 1974, pela CODEVASF, a ação pública de construção dos perímetros foi, desde então, crescentemente influente. Bourdieu (2005) lembra que nesses mercados modernos o Estado é organização das mais importantes, sendo muitas vezes decisivo tanto na oferta quanto na demanda, razão pela qual, muitas vezes, os principais motivos de conflitos entre os agentes do campo, que “lutam pelo controle de seu poder.” João Nelly Régis (ENTREV. nº 34) relembra que

“a irrigação passou a ser a preocupação mais importante do Estado brasileiro na região, que além do planejamento assume o principal papel operacional, do que resultou a promoção da irrigação privada, por meio de incentivos fiscais e de financiamentos subsidiados, e, especialmente, a implantação e operação dos conhecidos perímetros públicos, sob sua administração direta [...]. São esses perímetros que vão dar a ‘cara’ da produção irrigada do Vale e de onde vai sair a maior parte da produção.”

1.3 Os perímetros públicos de irrigação pioneiros

A implantação dos dois primeiros perímetros públicos, o Bebedouro, em Petrolina (PE) e, logo após, o Mandacaru, em Juazeiro (BA), representou um dos principais eixos da ação inicial da SUDENE de fortalecimento da economia nordestina, de produção de alternativa à sua agricultura problemática e de enfrentamento do que denominavam de “indústria da seca” - estrutura comandada pela elite política regional que manipulava em benefício próprio os recursos públicos destinados ao combate aos efeitos sociais e econômicos das secas. Toda a ação inicial da autarquia se deu amparada em coalizão política no governo de Juscelino Kubitschek, sob inspiração e liderança do economista Celso Furtado, que também liderou o precursor Grupo de Trabalho de Desenvolvimento do Nordeste, o GTDN, elaborador de seus primeiros planos. A agricultura irrigada no Vale representava ali uma importante alternativa à produção agrícola nordestina, para substituir a agricultura tanto no semiárido, considerado inviável para tais fins, como na zona da mata, onde só se viabilizaria mediante uma profunda reforma da estrutura agrária considerada politicamente impraticável (FURTADO, 1959, 1989).

Os trabalhos preparatórios para a implantação dos perímetros começam então em 1961, sob a direção da SUDENE, com a parceria de técnicos da FAO, e ocorreram em três linhas: levantamento de recursos naturais, experimentação agropecuária, além da elaboração dos projetos para estas duas áreas consideradas prioritárias, as quais foram posteriormente desapropriadas. A experimentação agropecuária, voltada aos testes de viabilidade econômica de alternativas de cultivo sob irrigação, se deu nas próprias áreas dos projetos Bebedouro e Mandacaru, segundo Joaquim (2014), autora que reproduz os principais objetivos governamentais pretendidos com a iniciativa:

1) Criação de um núcleo de exploração agrícola economicamente estável, que atuará como catalizador na introdução de capital privado representado por indústrias de transformação e atividades comerciais; 2) Interiorização do processo de desenvolvimento e aproveitamento de mão-de-obra local; 3) Efeito demonstração com exemplo para a implementação de outros projetos pilotos no vale e em outras áreas similares do Nordeste; 4) Formação de unidades agrícolas de boa produtividade como meio de diminuir a diferença de renda proveniente de um mesmo esforço entre os que trabalham na agricultura e na indústria; 5) Aumento da oferta de alimentos através da exploração intensiva da zona irrigada e integração da exploração pecuária, atualmente predominante na caatinga, conferindo-lhe capacidade de suporte; 6) Propiciar a formação e desenvolvimento de comunidade (JOAQUIM, 2014, p. 99-100)

O projeto Bebedouro entra em funcionamento com 16 lotes pioneiros, de tamanhos diversos, 130 hectares de área total irrigada, sistema de irrigação em parte por aspersão, 10 lotes, e os demais, 06, irrigados através de sulcos de infiltração, de menor eficiência de rega, ou seja, muito mais consumidores de água. Segundo Chilcote (2002, p. 166), “esta fase teve início no começo de 1968, com a construção de casas. Arregimentaram-se colonos, construiu-se uma escola, e formou-se uma cooperativa. Embora houvesse planos para aumentar para uma centena o número de assentamentos, apenas 16 famílias viviam na área do projeto Bebedouro em meados de 1971.” Em 1974, ao chegar na CAMPIB, a Cooperativa dos Produtores do Projeto de Irrigação do Bebedouro, para comandar sua diretoria executiva e seu conselho de administração, o engenheiro agrônomo Maurílio Moura Reis (ENTREV. nº 51) disse já existirem 105 lotes, com tamanhos variáveis, de 6 a até 15 ha, “pois também essas dimensões eram experimentais.” O Projeto Mandacaru inicia sua operação em 1973, com 36 lotes pioneiros, variando de 6 a 8 ha irrigáveis cada um.

Os produtores selecionados passaram por treinamento em confinamento no Centro de Treinamento de Irrigantes em Bebedouro, com duração de 90 dias e objetivo de capacitá-los para o desempenho das atividades operacionais e administrativas. Mas os processos de seleção se revelaram precários e distorcidos, não incluindo a população rural desapropriada ou do entorno, que não se mostrou interessada provavelmente por medo do comunismo, “*de ser*

escravo do governo”, que viam associada à iniciativa. Os ocupantes pioneiros dos lotes do Bebedouro foram recrutados então entre os funcionários de campo da própria Sudene. Os do Mandacaru foram trazidos de Petrolândia, local que já tinha um pequeno perímetro irrigado experimental. Duas cooperativas foram criadas para auxiliar a administração e operacionalização das unidades (JOAQUIM, 2014; BARROS, 2007).

Chilcote (2002, p. 165) anotou em fins dos anos de 1960, o entusiasmo de políticos e empresários com as possibilidades da irrigação no Vale. Promovidas já pelos governos militares, representados no local principalmente pela tradicional família Coelho de Petrolina, cujo líder Nilo Coelho era na ocasião governador do Estado, o autor aponta um conjunto de grandes iniciativas de infraestrutura econômica no Polo, tanto públicas quanto privadas, envolvendo não só a irrigação das terras, mas a construção da hidrelétrica, de estradas federais, de mineração, entre outras. Mas são os perímetros públicos de irrigação recém-inaugurados, agora sob a administração da Superintendência de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (SUVALE), criada em 1967 para substituir a extinta CVSF (CAVALCANTE, 2010), em parceria com a SUDENE, que parecem despertar as melhores expectativas. Era a época do ‘milagre brasileiro’, alcunha que caracterizou os altos índices de crescimento econômico do País durante o regime militar, e de seus correlatos locais, “Encruzilhada do Progresso” e “Terra dos Impossíveis”, termos que caracterizaram o discurso desenvolvimentista dos políticos de Petrolina a partir da gestão governamental de Nilo Coelho, conforme Chilcote (2002), que detalha o interesse econômico dessas iniciativas:

O anúncio de Médici [presidente Emilio Garratazu Médici, em fevereiro de 1972, sobre o início das obras do reservatório e hidrelétrica de Sobradinho e as expectativas dos projetos de irrigação] coincidiu com a visita à região de vários investidores estrangeiros em potencial. Manifestando-se interessado, Rodman Rockefeller elogiou o projeto de Bebedouro como o “resultado mais palpável e visível de progresso que observara em sua viagem pelo Brasil e agradeceu aos Coelhos por sua calorosa hospitalidade. A maioria dos dignatários e visitantes estrangeiros que vinham a Petrolina era hospedada pelos Coelhos, que tencionavam influir de qualquer modo em toda decisão que pudesse afetar a economia da região. Talvez os Coelhos tenham estado envolvidos num estudo de “joint venture” para irrigar e cultivar 50.000 hectares, com investimentos de 90 milhões de dólares em vinte e quatro projetos, com o apoio do Ministério do Interior e participação da Twig do Brasil, grupo inglês; da ADELA, empresa e banco de desenvolvimento multinacional; e da Sociedade Anônima do Desenvolvimento do Vale do São Francisco (SADEVAL), sediada em Recife, de que participavam 18 pecuaristas da região. [...] Os projetos experimentais de Bebedouro e Mandacaru eram a base para a entrada de novos capitais na região. [...] Os primeiros resultados em Bebedouro estimularam uma grande empresa de São Paulo a realizar investimentos no município vizinho de Santa Maria da Boa Vista (CHILCOTE, 2002, 165).

Nos perímetros irrigados, o acordo para a exploração dos lotes dava pouca autonomia aos colonos. Parte das culturas era indicada pela Cooperativa, sob tutela da

SUVALE; outra parte da escolha deles. Inicialmente, houve experiências de pecuária de corte e de leite, estas impostas pela SUVALE/Cooperativa e que não prosperaram por inviabilidade econômica e dificuldades de coordenação, apesar de subsidiada. Quase ao mesmo tempo ocorreram os primeiros plantios de lavouras diversas de ciclo anual. Em 1971, no Bebedouro, o plano anual de produção agrícola incluía, em ordem decrescente de área cultivada, tomate (50 ha), melancia (40,5 ha), repolho (27,0 ha), cebola (18 ha), pimentão (18 ha), batata inglesa (12 ha), melão (9 ha), além de lavouras de algodão, sorgo e feijão, em áreas entre 2 e 4 ha. O plano também registrou o cultivo de lavoura de uva (perene) em 4 ha. Em termos de valor da produção, as maiores receitas brutas correspondiam a lavouras de tomate, batata inglesa e melão, que, nesse sentido se destacam das demais (JOAQUIM, 2014, p. 109).

Todo o processo de comercialização da produção, de financiamento e de compra de insumos era realizada exclusivamente pela Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação do Bebedouro (CAMPIB). A quem, pelo serviço, os colonos deixavam na entidade 13% do valor da produção comercializada. As atribuições da cooperativa ficaram assim estabelecidas: recebimento, classificação e armazenamento da produção de origem vegetal e animal, segundo programas operacionais previamente estabelecidos; transporte da produção dos associados aos depósitos da cooperativa; beneficiamento ou industrialização dos produtos, se for o caso, registrando os marcos necessários; venda dos produtos aos mercados locais, nacionais ou estrangeiros; compra e fornecimento de gêneros e artigos de uso ou de consumo pessoal, ou doméstico, bem como de utensílios e máquinas agrícolas, fertilizantes e inseticidas; adiantamento em dinheiro sobre o valor dos produtos recebidos dos associados ou que estejam em fase de produção (JOAQUIM, 2014, p. 114-123).

Nos primeiros anos, parece que os colonos não andavam lá muito satisfeitos. É o que revela uma série de falas de seus pioneiros dadas em 1971 e captadas por Chilcote (2002, p. 166): “Eles prometem, mas não cumprem”; “não está me ajudando em nada”; “é tão desorganizado que quero ir embora”; “tudo que se faz é com muita burocracia”; “antes eu não tinha nada, agora tenho dívidas”; “antigamente eu tinha liberdade de fazer qualquer coisa, agora não”; “trabalho o tempo todo, mas nada melhora.” Ao estudar a sociedade dos Cabilas, na Argélia e suas dificuldades em se adaptar ao modo de produção capitalista da vida moderna, Bourdieu (2005) fala de *habitus* não encaixados ao campo. Essas reações dos primeiros colonos parecem merecer parte das mesmas explicações. Porque, como se verá adiante, havia outras, que foram relatadas para esta tese por Maurílio Moura Reis, ex-presidente da CAMPIB. Pequeno produtor entrevistado dá sua explicação sobre essa falta de

adaptação de muitos dos pioneiros ao mundo da irrigação: “jumento que nasce prá cangalha não gosta de sela” (ENTREV. nº 47).

Nos anos seguintes, entretanto, as coisas melhoraram, a julgar pelas lembranças desses próprios colonos pioneiros, dadas em 2012 a Joaquim (2002, p. 116-117), elogiando a atuação da CAMPIB enquanto forma de gestão da produção e comercialização dos produtos: *“A venda era certa!”; a gente produzia o que fosse, e entregava pa cooperativa, então a cooperativa se responsabilizava, e vindia”; “a cooperativa era boa, ela furnicia o que o colono precisava, e se responsabilizava de arrumá compradô pa produção dos colono”; “a gente ia na cooperativa, a gente trazia era muito dinheiro pa pagá trabaio dos trabaiadô!”* A autora atribui essa performance também às condições mercadológicas e institucionais muito mais favoráveis no período. Certamente, as demandas relativamente grandes frente às ofertas; o apoio de agências governamentais, como a SUVALE/CODEVASF de então, tanto em infraestrutura econômica, quanto em assistência técnica, além de ampla disponibilidade de recursos financeiros para empréstimos aos agricultores e suas cooperativas, conforme Moraes (2004), certamente ajudaram nesses bons resultados.

Mas o que efetivamente parece ter mudado as performances da CAMPIB e do Bebedouro, alcançando a recuperação relatada por irrigantes pioneiros, foi a execução de um rigoroso processo de reorganização administrativa da cooperativa e do projeto, promovido sob os olhares atentos da administração federal (Governo Geisel), preocupada com os rumos iniciais do projeto que frustraram as primeiras expectativas com a agricultura irrigada regional. Maurílio Moura Reis, primeiro presidente do conselho de administração da CAMPIB, em entrevista para esta tese, disse que, depois de escolhido pela diretoria regional da empresa, fora ter com o próprio presidente da CODEVASF, o eng. Nilo Peçanha, que lhe mostrou os rumos que o Bebedouro tomara e a preocupação do governo em reverter a situação falimentar do projeto. Promoveu-se então alterações estatutárias na CAMPIB, de modo a permitir a participação direta da CODEVASF, como associada, e fortalecer sua condição patrimonial para permitir a obtenção de empréstimos bancários. Seu longo depoimento a seguir detalha resumidamente a missão:

“Eu cheguei na Cooperativa em 1975 e saí em 1979. Quando cheguei, ela estava completamente falida e sem credibilidade alguma junto aos produtores. Era uma situação crítica sem precedentes. Sem produção e mal administrada, havia na cooperativa todo tipo de irregularidade e de desvio que se possa imaginar. Muitas famílias desajustadas, simulações de plantio para desviar adubos e outros insumos que eram fornecidos, operadores de interesses alheios aos produtores eram comuns. Assumi a missão após muita insistência da própria presidência da CODEVASF, preocupada com os rumos que a agricultura irrigada estava tomando. Mas só assumi sob a condição de contratar pelo menos três pessoas da minha confiança, no que fui

atendido: um gerente administrativo, um gerente comercial e um contador. Acho que Deus me iluminou na escolha dessas pessoas, que me ajudaram muito, foram de inestimável importância na organização da CAMPIB. Na época, havia já 105 colonos instalados. E tudo que fazíamos era combinado no conselho de administração e na diretoria. Nas reuniões extraordinárias, dávamos até um jeton aos agricultores integrantes do conselho, como forma de estimular a participação. Mas éramos inflexíveis e intolerantes com desvios. Nós sabíamos que qualquer flexibilização, mínima que fosse, iria comprometer o trabalho. Tivemos que tomar uma série de medidas, fechamos o perímetro, instalamos uma guarita dia e noite que controlava a entrada e saída de mercadorias e de carros, elaboramos uma programação de produção e vendas, tomamos financiamento no Banco do Nordeste, alguns colonos com situação insustentável de irregularidades e dívidas tiveram que sair, impedimos a atuação de uma série de pessoas que exploravam os colonos, com a venda de insumos e de serviços mecanizados, centralizamos as compras de insumos e as vendas através da gerência comercial da cooperativa, e por aí foi. Só na balança, os compradores roubavam muito. Na chegada, quando iam pesar o caminhão, antes de carregá-lo, eles enchiam o caminhão de pessoas, pneus, ferramentas, o que dava de 500 a 1000 kg. Na pesagem de volta, carregados, essas pessoas e materiais não vinham mais dentro do caminhão, o que constituía um desvio enorme de produção. Controlamos a pesagem e evitamos esses e outros desvios. Mas tive muitas vezes que andar com proteção policial, pois recebi muitas ameaças, tanto explícitas como veladas, de dentro e de fora. Até agentes do SNI andaram me interpelando. Mas, ao final, os resultados compensaram, a cooperativa se fortaleceu, os produtores ganharam dinheiro e o trabalho foi reconhecido, principalmente pelas mulheres dos colonos, que perceberam logo a importância do trabalho inclusive para a reorganização de suas famílias e de suas vidas. Foram também grandes aliadas nesse trabalho. Acho que foi um período de prosperidade na CAMPIB.” (Trabalho de campo: ENTREV. nº 51).

No Mandacaru, os produtores pioneiros, 36, vindos de Petrolândia (PE) foram chegando no início de 1973. E os acontecimentos iniciais revelaram precariedades na infraestrutura física disponibilizada, conforme Barros (2007). A autora aponta, nos dois primeiros anos, cultivos de arroz, posteriormente substituídos por cebola, tomate e melão, estes introduzidas pela cooperativa. Similarmente ao Bebedouro, a coordenação operacional da produção e da comercialização era encargo da Cooperativa Agrícola Mista do Projeto de Irrigação Mandacaru (CAMPIM), fundada em 1975, que, considerada “instituição-chave”, também exerceu um “papel significativo na primeira década de sua existência” (BARROS, 2007, p. 181), provavelmente influenciada pelo trabalho de reorganização administrativa que se promovia na CAMPIB. A infraestrutura social era parecida com a do Bebedouro: lotes individuais com 6 a 8 ha irrigáveis; agrovila com escola, igreja, clube social e escritório e armazém da cooperativa. Já o sistema de irrigação era exclusivamente por gravidade. Dentro do perímetro, também uma estação experimental da SUDENE/SUVALE, posteriormente repassada a EMBRAPA. As dificuldades encontradas pelos produtores do Mandacaru parecem mais ligadas a questões de infraestrutura física que de governança. Como vinham de outro projeto de irrigação, certamente tinham já certo conhecimento do mundo da agricultura irrigada, e, portanto, maior capacidade adaptativa, diferentemente dos pioneiros do

Bebedouro, arregimentados alguns entre os trabalhadores rurais da SUDENE (BARROS, 2007, p. 190-192)

Desde os primeiros perímetros públicos, estado e mercado vão atuar em parceria na busca da competitividade indispensável. Há o papel regulador, estimulador e investidor do Estado, via SUDENE/SUVALE/CODEVASF, sobretudo; mas há a necessidade de os investimentos privados, a partir daí, se mostrarem economicamente atraentes, para o que os agricultores vão necessitar de assessoramento de técnicos das empresas públicas. Diz Carvalho (1988)

“Com base no arbítrio do Estado, que deve refletir os interesses sociais mais gerais, a terra é distribuída a quem não a possui, podendo o beneficiário ser, inclusive, um ex-pequeno proprietário, que passa a usá-la com base em planos de produção previamente definidos por agências governamentais, em função das necessidades do mercado” (CARVALHO, 1988, p. 351).

De modo que, ainda que a atividade não tivesse tomado a dinâmica que tomou com os perímetros públicos construídos pelo Estado, nada disso teria se viabilizado sem a participação concomitante do mercado, com suas exigências de custo e qualidade. O eng. agrônomo Maurílio Moura Reis ressaltou que a agricultura irrigada é coisa cara, com custos muito altos e, assim, muito arriscada, até porque tem que se dirigir para produto de melhor valor agregado, cujas demandas são mais exigentes e voláteis, o que agrava os riscos. Diz que não dá para produzir feijão e milho, produtos que, para ele “é melhor comprar na feira do que plantar com irrigação”, acrescentando que “se não se viabilizar economicamente nos mercados, não tem governo que segure o produtor.” É também a mesma explicação dada por pesquisadores franceses que, visitando o polo no início dos anos de 1980, se referiram a estas explorações como as *“formes de production capitalistes développées dans les périmètres* (BERTRAND et al, 1987). Relativamente à cadeia produtiva regional à época, o depoimento seguinte de Maurílio Moura Reis revela uma estrutura já desenvolvida, ainda que com uma densidade menor que a atual:

“Nessa época, a cadeia produtiva regional já era muito parecida com a de hoje. Menor em tamanho, mas com as mesmas organizações, praticamente. Havia duas grandes lojas fornecedoras de insumos em Petrolina, ambas de empresários ceboleiros oriundos de Cabrobó e Orocó, a de Gregório Ramos e a de J. Brandão. Comprávamos muito a eles no início. Depois, mais forte, a Cooperativa passou a comprar diretamente de fabricantes. Na parte de venda, já existia atuando aqui um grande número de intermediários pequenos e médios e também de representantes de grandes atacadistas do Ceagesp de São Paulo e do Ceasa, do Rio.” (ENTREV.nº 51)

Assim, nessas condições de mercados ainda muito amplos, associados aos planejamentos públicos e a tutela da SUVALE ajudando os irrigantes nesse “mundo novo da irrigação”, não há registros grandes crises de liquidez atingindo a economia dos perímetros de

forma mais contundente, nem mesmo aquelas cíclicas associadas à cebola. Maurílio Moura Reis informou alguns controles e inovações adotados na área de produção:

“quando chegamos, havia seguidos plantios de melão pelos colonos, estimulados por um técnico japonês da cooperativa. Toda essa produção era destinada à cooperativa de Cotia, de São Paulo, e vendida sob consignação. Quando íamos fazer as contas, boa parte dessas vendas se revelava deficitária, causando prejuízos à CAMPIB e aos produtores. Substituímos o melão pela melancia, uma variedade nova, Charleston Gray, que introduzimos e foi um sucesso. O japonês resistia, dizia que não ia dar certo, porque a melancia ia ‘ralar’ e apodrecer na viagem para São Paulo. Nada disso aconteceu e a melancia foi um sucesso no CEAGESP. Os atacadistas nos pagavam à vista. Em outra ocasião, chegamos a plantar boa-noite, que aqui chamam de maria-sem-vergonha, uma florzinha que dá em todo lugar. A Merck, um laboratório farmacêutico produz um alcaloide de uso medicinal a partir dela. Fizemos uma parceria que também trouxe bons resultados aos colonos e à cooperativa.”

Joaquim (2014: 109) traz um depoimento de um dos colonos pioneiros que é emblemático sobre esse período de bonança: *“Teve um tempo bom, né? Teve um tempo aí que os colono ganharam dinheiro, teve colono aí com nome de rico! Eles ganharam muito dinheiro...”*

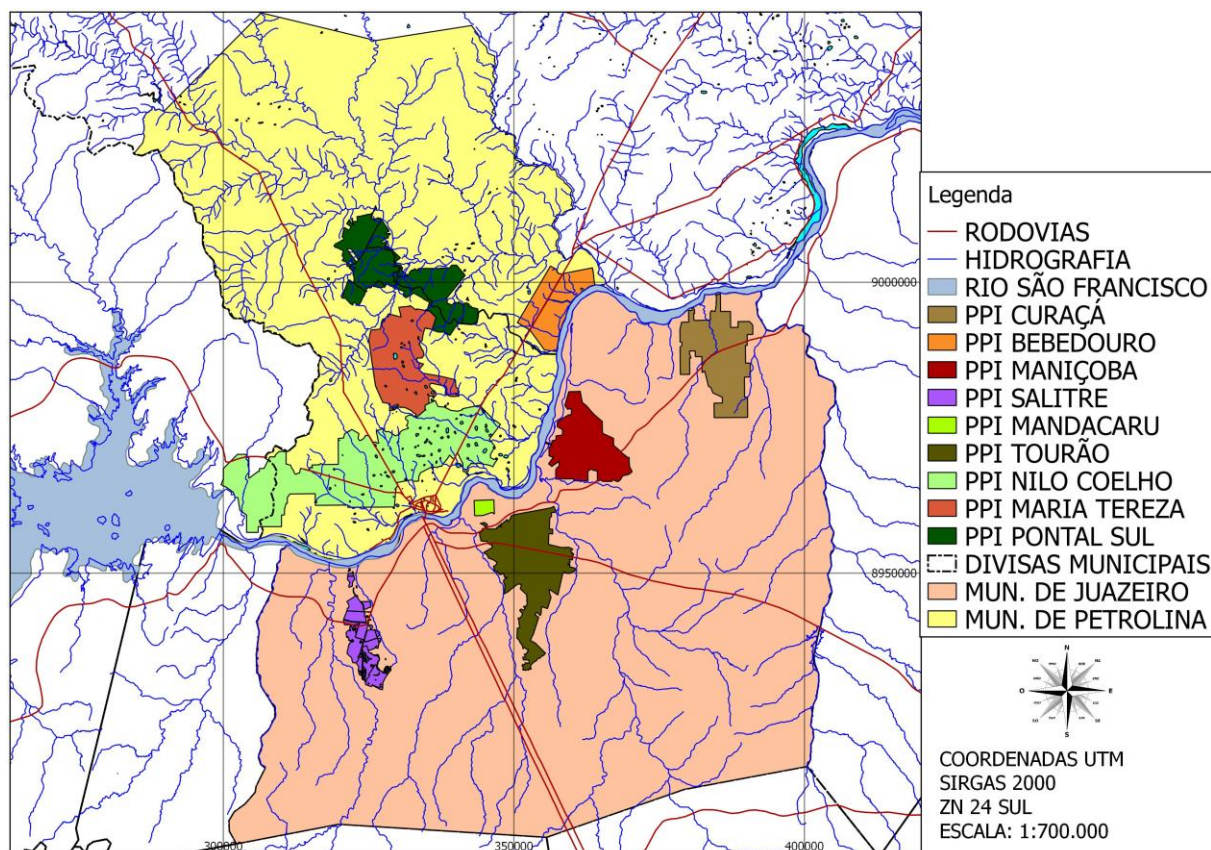
Foram resultados agroeconômicos como esses que reforçaram então as expectativas iniciais positivas e continuaram estimulando a expansão dos cultivos irrigados no Polo, tanto dentro quanto fora dos perímetros públicos. Nesse último caso, referindo-se à essa época, Peña (1969) citado por Joaquim (2014, p. 109) comprova a expansão das lavouras também nas margens aluvionais, em padrões tecnológicos diversos: “alguns com alguma técnica, mas a maior parte baseada no empirismo, e dessas culturas, algumas se mostraram promissoras como a cebola e a uva.”

1.4 A expansão da irrigação e o polo agroindustrial

Os anos seguintes da década de 1980 vão então registrar uma expressiva expansão da agricultura irrigada no Polo, e o agravamento de problemas mercadológicos decorrentes do crescimento expressivo da oferta. Agora, ao lado dos pesados investimentos públicos diretos sob coordenação da CODEVASF, sucessora da SUVALE, apareceram muitos empreendimentos privados, dentro e fora dos novos perímetros em construção, muitos dos quais ou com incentivos fiscais ou financiados por bancos públicos a taxas subsidiadas. Esta expansão econômica vai incluir agroindústrias e fazendas as margens do rio e do reservatório de Sobradinho, este formado a partir do ano de 1977/1978, e alcançar também os municípios

vizinhos do entorno de Petrolina e Juazeiro, sobretudo Santa Maria da Boa Vista, em Pernambuco, e Casa Nova, na Bahia.³

FIGURA 1.1 – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Os perímetros federais da CODEVASF.



Cavalcante (2010, p. 89-100) relaciona uma série das ocorrências institucionalmente favorecedoras da expansão, ainda durante os ciclos dos governos militares, até 1985, que envolveram criação de linhas de financiamento para o investimento privado, criação de novos perímetros públicos, infraestrutura social e econômica (estradas, armazéns, portos, eletrificação), apoio à pesquisa, entre outros que se destacaram. O I Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), para os anos de 1972 a 1974, através do Plano de Desenvolvimento do Nordeste (PDN), que absorveu o Programa Especial para o Vale do São Francisco (PROVALE), de 1971, apoiou a construção de novos perímetros públicos e a integração de suas metas com os recursos da linha de crédito PROTERRA. Logo em seguida, o II PND cria a Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (CODEVASF), que vai substituir a SUVALE (Lei nº 6.068, de 16.07.1974), estratégia considerada de modernização da máquina estatal, para dar autonomia à companhia em sua tarefa de promoção do desenvolvimento agroindustrial do vale do rio São Francisco, pela irrigação de lavouras,

³³ À época, o atual município de Lagoa Grande ainda era distrito de Petrolina (PE).

permitindo-lhe inclusive, segundo a autora, captar recursos de fontes externas, sobretudo o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o Japan Bank International Cooperation (JBIC), que vão aportar recursos importantes para a construção dos perímetros regionais. O eng. João Nelly de Menezes Régis, então diretor da CODEVASF no polo (ENTREV. nº 34), destacou exatamente essas novas preocupações da companhia, “cujo objetivo era implantar e vender perímetros irrigados em toda a bacia do rio São Francisco, tendo mais autonomia para buscar fontes de financiamento externas.”

O Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulo à Agroindústria do Norte e do Nordeste (PROTERRA), de 1971, operado pelo Banco do Brasil, com fartos recursos e pesados subsídios, que durou até 1985, patrocinou muitas de suas iniciativas empresariais privadas. O programa era dirigido especialmente para investimento em agroindústria e para a aquisição de compra de terra e infraestrutura econômica de propriedades rurais. Moraes (2004, p. 17-20) assinala que os recursos de crédito rural no país eram bastante expressivos à época, chegando a valores superiores a 33 bilhões de dólares americanos, em 1979 e 1980, maiores que o próprio PIB da agropecuária. Outra farta fonte de recursos que financiou a estruturação econômica privada do polo foi o Fundo de Investimento do Nordeste (FINOR), administrado pela SUDENE e operado pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB), criado em 1974, estando igualmente associado à implantação de agroindústrias e de fazendas irrigadas dentro e fora dos perímetros (CAVALCANTE, 2010). Ainda segundo essa mesma autora, a expansão das áreas irrigadas do Polo também foram favorecidas pela criação da Lei nº 6.662, de 25.06.1979, a lei da irrigação - regulamentada por decreto de 1984 - e pelo Programa Nacional de Equipamentos de Irrigação (PROFIR), que financiou alguns dos plantios do início da década de 1980 e perseguiu aumentos de produtividade pela utilização intensiva de tecnologias de mecanização e automação, fertilização e defensivos agrícolas. Produtor entrevistado assim se manifestou sobre as condições de um desses financiamentos:

“Naquela época eu ainda era funcionário da SUVALE, que estava mudando para CODEVASF. Estava procurando terras para iniciar um negócio e, casualmente, descobri uma fazenda interessante, quando fazia alguns levantamentos para a SUVALE. Ficava a 30 Km de Juazeiro, rio abaixo. Quando a encontrei, não tinha nada, absolutamente nada, nem cerca. Pertencia a uma pessoa tradicional da cidade, que, como não tinha projeto para aproveitamento da área, me vendeu. Para segurar o negócio, vendi uma ‘caravan’ que tinha e dei de entrada. E aí tomei dinheiro no Banco do Brasil. Era Proterra. Paguei e estruturei esta fazenda, tomando seguidos empréstimos nessa linha. Cheguei a hipotecar essas terras em 4º grau. Os empréstimos eram ótimos. Os juros de 7% ao ano, e o prazo de 20 anos para pagar, com 3 de carência. Naquela inflação dos anos 80, a dívida foi corroída e o pagamento do empréstimo ficou fácil.” (ENTREV. nº 48)

As ações públicas de apoio a irrigação também fortaleceram a pesquisa e a produção de conhecimentos técnicos e científicos para a atividade, implantando sistema de extensão rural e assistência técnica aos produtores dos perímetros e, principalmente, através da criação da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), em 1974, e de sua representação local, o Centro de Pesquisa Agropecuária do Trópico Semiárido (CPATSA), em 1975, que, instalada em Petrolina no mesmo perímetro desapropriado pela SUDENE para o projeto Bebedouro, e herdeira das estações de pesquisa dos projetos pioneiros, “passaria a desenvolver pesquisa de interesse dos produtores instalados em áreas irrigadas implantadas pela CODEVASF (CAVALCANTE, 2010, p. 97).

As tabelas seguintes 1.1 e 1.2 trazem os resultados do crescimento das lavouras irrigadas no período, dentro e fora dos perímetros públicos e já incluindo as expansões promovidas nos projetos pioneiros, Bebedouro e Mandacaru. Dentro dos perímetros, os novos lotes vão ser objeto de forte procura, ao contrário do que se verificou inicialmente. A superfície irrigável somente dos perímetros que se iniciam desde fins dos anos de 1970 até o ano de 1984 chega a 33.498 ha, que representa uma enorme expansão relativamente aos dois primeiros perímetros originais, ainda que se ressalte que as informações se refere a áreas irrigáveis previstas, que provavelmente não estiveram totalmente disponibilizados aos produtores nesse período. A mesma expansão se verifica nas áreas irrigadas dos municípios do Polo – aí os dados se referem a áreas irrigadas, portanto, já em uso pelos produtores. No conjunto dos municípios do Polo, a área irrigada triplica, saindo de 12.422 ha em 1980, para 35.325 ha, em 1985.

TABELA 1.1 – Perímetros Públicos de Irrigação no Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Submédio São Francisco. Anos 1970 e 1980.

PROJETOS DE IRRIGAÇÃO	LOCALIZAÇÃO	ANO INICIAL DA OPERAÇÃO	ÁREA IRRIGÁVEL (ha)	OCUPAÇÃO PREDOMINANTE
Bebedouro	Petrolina (PE)	1969	1.060	Colonato
Mandacaru	Juazeiro (BA)	1973	382	Colonato
Tourão	Juazeiro (BA)	1979	10.548	Empresarial
Maniçoba	Juazeiro (BA)	1980	4.197	Mista
Curaçá	Juazeiro (BA)	1982	4.165	Mista
Nilo Coelho I	Petrolina (PE)	1984	13.146	Mista

Fonte: (Codevasf, 1991).

TABELA 1.2 - Áreas irrigadas no polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. 1980 e 1985.

MUNICÍPIOS	Nº TOTAL DE IMÓVEIS RURAIS		ÁREAS IRRIGADAS (ha)	
	1980	1985	1980	1985
Casa Nova (BA)	6.038	6.896	709	1.475
Curaçá (BA)	2.776	3.040	416	2.744
Juazeiro (BA)	6.519	4.657	3.455	16.097
Orocó (PE)	895	746	2.706	2.915
Petrolina (PE)	4.670	5.968	2.294	6.753
S.M.B.Vista (PE)	2.512	2.161	2.842	5.341
TOTAL DO POLO	23.410	23.468	12.422	35.325

Fonte: IBGE – Censo Agropecuário 1980/1985. Obs.: Juazeiro inclui Sobradinho; Petrolina, Lagoa Grande.
Organização do autor

Nos perímetros públicos, a gestão continuava compartilhada. Cabia às cooperativas dos perímetros e ou associações de produtores, ainda que tuteladas ou dirigidas por técnicos da CODEVASF, a incumbência geral de operacionalizar os planos de produção e comercialização dos colonos, ficando a empresa pública com o encargo da operação e manutenção da infraestrutura de uso coletivo - estações de bombeamento, canais de distribuição, estradas etc. À época, predominavam ali os cultivos de tomate e cebola, registrando-se também plantios de melão, melancia, feijão, algodão, milho e uva, conforme relatório de avaliação patrocinada por Fundação de estudos ligada à secretaria de planejamento do Governo do Estado da Bahia (GOIS & BURMAN, 1989). Esse mesmo estudo destaca ainda o caráter mercantilista das explorações dos colonos, pela observação da “*mentalidade empresarial dos produtores, voltada para a produção em escala comercial*”, e pela perda de importância da mão de obra familiar, substituída por assalariados temporários e permanentes, ainda que as relações de trabalho continuassem pouco desenvolvidas, pela “*extrema precariedade dos vínculos desenvolvidos.*” (GOIS & BURMAN, 1989, p. 17-18).

O incremento das áreas plantadas vai estimular toda a cadeia produtiva, tanto a montante, que, aí por volta de 1980 assume uma feição já parecida com a atual, quanto a jusante, estimulando a presença de intermediários. “*Parecem que farejam os negócios*”, disse produtor pioneiro no Projeto Maniçoba (ENTREV nº 63), referindo-se à multiplicação de revenda de produtos agropecuários e de intermediários de produtos frescos, que acompanhou a expansão da oferta naquela ocasião, em depoimento que lembra a *homologia* de que fala

Bourdieu (2005) na explicação do surgimento dos mercados. As lojas são agora mais especializadas, algumas têm representação direta dos grandes fabricantes nacionais e internacionais, que passam a substituir e ocupar o espaço das primeiras lojas generalistas com portfólio simples que atendiam agricultores e pequenos pecuaristas. Elas passam a incluir os insumos das novas tecnologias, bombas e tubulações para irrigação pressurizada, adubos químicos, defensivos para controle de pragas e doenças das lavouras, estes, ainda que timidamente, já presentes desde fins dos anos de 1950. Esse comércio é ocupado por pessoas já atuantes na cadeia produtiva, sobretudo agricultores, técnicos, funcionários de bancos públicos e vendedores dos fabricantes nacionais. O comerciante Abdias Macedo Maia, disse em entrevista:

“Inaugurei minha loja em 1979, depois de um longo tempo trabalhando como técnico em empreendimentos agrícolas irrigados no Vale, públicos e privados, desde a Comissão do Vale. Essas experiências me foram muito úteis na conquista da clientela. Quando comecei, tinha a minha loja em Juazeiro, e algumas outras em Petrolina. Uma delas era bem tradicional, de Seu Helvécio, que se dirigia mais para os sítiantes criadores do interior. Mas já tinha duas que eram de pessoas de Cabrobó, Gregório Ramos e J. Brandão. Nos anos 80, apareceram muitas outras aqui e lá. E o setor já tinha as feições de hoje. Tinha mercado para todo mundo.” (ENTREV. nº 01)

Nesse contexto de forte expansão da produção vivido pelos produtores, surge o primeiro espaço público de comercialização da produção. *“Era um espaço precário e improvisado, numa praça onde hoje é a feira livre de Juazeiro. Chamava-se ‘Feira do Pau’, que era o lugar onde os produtores vinham vender a produção dos lotes”*, recorda produtor pioneiro do Projeto Maniçoba (ENTREV nº 63). Um dos comerciantes da feira, Antonio Mendes, conhecido por Tóin Batata, lembrou:

“Nessa época eu era um pequeno comerciante que negociava com frutas, principalmente melancia. A feira do pau foi surgindo assim naturalmente. Era onde a gente colocava as frutas prá vender. Armava-se uns paus para sustentar as lonas de cobertura. Era uma lama danada. Às vezes eu comprava as frutas de atravessadores. Outras vezes, diretamente dos produtores nos projetos. A feira era de domingo a domingo, mas nos fins de semana, tinha pouco movimento. Já vinha gente de todo o nordeste. Era muita gente, de todo lugar.” (ENTREV. nº 08).

Outra comerciante confirma o funcionamento da “feira do pau”:

“Eu me lembro bem da feira do pau. Se chamava “feira do pau” porque os agricultores colocavam sua produção sob lonas sustentadas por varas de sisal. Era tudo muito feio e sujo, aquele amontoado de varas e lonas, a lama no meio da canela. Funcionava mais forte de quarta a sexta, mas na sexta, quando acabava, o movimento já era bem menor. Vendiam as coisas que eram produzidas aqui, cebola, melão e melancia, principalmente. Vinha comprador de todo lugar. Da região e de fora. Gente até do Piauí e do Ceará. Eu digo isso porque eles também eram meus fregueses e eu conhecia muitos deles. Eu cheguei aqui nessa casa em 1980. Essa

feira começou no ano seguinte. E durou até a construção do mercado do produtor de Juazeiro.” (ENTREV. nº 66, dona de mercearia e lanchonete, 65 anos)

Um crescimento tão expressivo das áreas irrigadas ensejou preocupações com a construção da demanda. Nesse sentido, os planos governamentais atuam de duas maneiras, ambas ligadas à agroindústria privada para integrar os cultivos e produtores. A primeira delas é estimulando, nas áreas dos perímetros, a produção de determinadas *commodities* de melhor valor agregado – para suportar os maiores custos decorrentes da irrigação -, sob a condução de grandes empresas privadas, capazes, em tese, de encaminhar, com autonomia, planos estratégicos de produção e de vendas. Nesse propósito, arregimentam também o capital privado, reforçando o caixa dos investimentos em irrigação. Essa atividade empresarial passa a ser então predominante, atingindo 19.963 ha, mais de 61% da área irrigada total (CODEVASF, 1991). Um dos perímetros, o Tourão, é praticamente exclusivo das empresas, onde até hoje opera a Agrovale, usina de açúcar e álcool integrante do tradicional grupo pernambucano Colaço-Dias. A produção de alfafa para a produção de rações animais também integrou o cartel de possibilidades dos planejamentos governamentais, lastreada em experimentos agrônômicos alvissareiros (CODEVASF, 1991). Mas essa opção nunca deslanchou, possivelmente por não se mostrar competitiva frente à cana-de-açúcar. Houve também no período as primeiras experiências de caráter empresarial com fruticultura dentro dos perímetros, entre as quais a da própria Agrovale, com 120 ha de manga, e a da Frutivale, grupo Bom Preço/Paes Mendonça, destinada ao abastecimento de suas lojas, que chegou a cultivar perto de 1000 ha de frutas - melão, manga, maracujá, goiaba, figo e uva (GOVERNO DO ESTADO DA BAHIA, s/d,). Essas culturas foram posteriormente engolidas pela cana de açúcar da usina vizinha.

Para garantir mercados mais firmes aos pequenos produtores dos perímetros, tradicionalmente mediados e protegidos pela SUVALE/CODEVASF, que constitui a segunda forma de atuação dos planos governamentais, atraiu-se para a região, a agroindústria de tomate, voltada para a produção de outra *commodity* dos regimes alimentares modernos, a pasta concentrada de tomate *brix* 30/32º, matéria prima de seus derivados - extratos, cubeteados, purês, molhos, ketchups, etc. A cultura de tomate industrial ocupou na região áreas médias de 5.000 ha – em alguns anos chegou a se cultivar mais de 10.000 ha -, que abasteceram cinco unidades fabris ali instaladas, com capacidade de processamento de 4 mil toneladas de frutos por dia (FARIA et al., 1996).

Joaquim (2014, p. 114) diz, destacando a experiência da agroindústria do tomate, que ficou claro, a partir de então, o propósito dos planos federais de implementar no polo um complexo industrial, que reservaria aos colonos “o papel de meros fornecedores de matéria-prima.” Com efeito, os planos federais operados à época incluía, tanto nos financiamentos quanto em suas metas programadas, a promoção ali de iniciativas agroindustriais. E os governos estaduais “implantaram em ambas as cidades os respectivos distritos industriais que funcionam como atrativo adicional para a implantação de agroindústrias” (CODEVASF, 1989).

De modo que, até a segunda metade dos anos de 1980, diversas iniciativas agroindustriais se instalam, algumas menores, como a de processamento de aspargos, no distrito industrial de Petrolina (Jean Baptiste Hissete), a de fabricação de páprica, condimento resultante da desidratação de pimentão doce, no distrito industrial de Juazeiro (Seifun ind. e com. Ltda), e a outra voltada para a produção de aspargos e verduras enlatadas (Indústria América); e duas gigantes, a usina de cana de açúcar, da Agrovale, que predominantemente vai processar produção própria, inicialmente em mais de 10.000 ha, e a agroindústria de tomate, destinada a absorver a produção de terceiros, pequenos e médios produtores, de outros 10.000 ha. Relatório da Codevasf detalha a movimentação:

“É no tomate que a história da irrigação no Submédio São Francisco mostra-se exemplar. Em 1976, o primeiro grande grupo industrial do Centro-Sul instalou, em Juazeiro, uma fábrica para processamento dessa matéria-prima: foi a CICA, seguida no início desta década pela Etti. Em 1986, um grupo local implantou a Frutos do Vale. Neste 1988, o grupo Costa Pinto colocou em operação experimental a quarta indústria processadora de tomate.(...) a soma de tantos fatores favoráveis reflete-se no fato de que, em 1988, pela primeira vez, o Submédio São Francisco assumiu a liderança nacional na produção industrial de tomate industrial (rasteiro), com cerca de 390 mil toneladas. As vantagens e o aumento da produção repercutem nos planos das indústrias. A Etti (Petrolina) e a Peixe (Pesqueira, Pernambuco) estão viabilizando programas de expansão, com apoio da SUDENE. A Conservas Colombo (grupo Casas da Banha) também teve seu projeto de implantação de uma fábrica, em Petrolina, aprovado pela SUDENE, em setembro de 1988 [...]. O Nordeste já responde, em 1988, por 46,7% da capacidade industrial instalada para processamento de tomate no País. Os novos projetos demonstram que a região ultrapassará os 50% dentro de dois anos” (CODEVASF, 1989, p. 52-53).

As tabelas 1.3 e 1.4 e respectivos gráficos (figuras 1.7 e 1.8), que estão no tópico seguinte, mostram os cultivos tocados pelos produtores locais no período, dentro e fora dos perímetros. Em 1990, as lavouras irrigadas de cebola, melancia, melão e tomate alcançaram 12.346 ha, o que corresponde a mais de 4 vezes a área ocupada com as fruteiras perenes: banana, coco, goiaba, mamão, manga, maracujá e uva. A cana de açúcar da Agrovale, já expressiva, atinge 7.021 ha. Entre as lavouras temporárias, o tomate é amplamente

majoritário, com 5.207 ha. Em 1991, as lavouras temporárias somam 15.691 ha, dos quais mais da metade é tomate para a agroindústria, 8.297 ha. As fruteiras permanentes somam 3.192 ha, apenas 20% aproximadamente das lavouras temporárias. A cana-de-açúcar da usina continua na mesma faixa, 7.282 ha. O mesmo quadro se vê também nos perímetros irrigados. Em 1986, foram cultivados nos perímetros de Petrolina, 4.328 ha, 46% disso é tomate industrial: 1.988 ha. No mesmo ano, em termos de lavouras permanentes, existiam apenas 44 ha de uva. Nos perímetros de Juazeiro, no mesmo ano de 1986, cultivou-se 6.416 ha de cultivos temporários, dos quais 2.116 ha de tomate para a agroindústria. Naquele ano, nesses mesmos perímetros de Juazeiro, existiam como lavouras permanentes apenas 50 ha de uva.

Houve no mesmo período as primeiras experiências em maiores escalas da fruticultura também fora dos perímetros, estas envolvendo outros municípios do entorno de Petrolina e Juazeiro: Em Santa Maria da Boa Vista (PE), local em que o descendente de espanhol José Molina instalou seus parreirais pioneiros (SILVA, 2001); e o empresário paulista de origem industrial Persico Pizzamiglio, implantou a famosa Fazenda Milano, que tantos “gaúchos” trouxe para cuidar de seus parreirais e vinhos; e em Casa Nova (BA), onde o imigrante japonês Mamoru Yamamoto “na década de 1970 comprou terras [...] pois o cultivo de uva parecia-lhe promissor” (CAVALCANTI, 2011), local também dos investimentos dos irmãos Otsuka, pioneiros nos pomares de manga às margens do reservatório da represa de Sobradinho, e da Labrunier (grupo Carrefour), com suas videiras. Tais investimentos foram se ampliando à medida que o cenário institucional de estímulo se consolidava e os perímetros irrigados de Maniçoba, Curaçá e Nilo Coelho iam entrando em operação. Entre esses novos investidores empresariais, destacaram-se: Nova Fronteira Agrícola (Nelson Costa), Fruitfort (Aristeu Chaves), OAS agrícola/Frutinor (construtora OAS), Mapel, Maniçoba Agrícola, Logus Butiá, Lastro Agrícola, Jofra Agrícola, Curaçá Agrícola, Cooperativa Agrícola de Cotia, Fazenda Garibaldina, Fazenda Safra, Fazenda Varig, Avícola Brilhante entre outros. Nos anos de 1980, domina as notícias dos negócios regionais, o empreendedor Mamoru Yamamoto (Fazenda Ouro Verde):

“Foram agricultores radicados na região, como José Molina, e outros, que, a exemplo de Mamoru Yamamoto, atraídos pelo amplo potencial de produção, logo para ali se dirigiram, que souberam aproveitar o exemplo da Comissão do Vale, da SUDENE e da SUVALE, para no início dos anos 70, impulsionar a moderna irrigação privada. [...] Nesta década de 80, a região vem desenvolvendo a vitivinicultura, com produção de vinho de viníferas nobres plenamente adaptadas, e as empresas voltam seus interesses para os mercados externos, começando em 1988 a exportar para o Japão” (CODEVASF, 1989, p. 52)

Voltando aos propósitos agroindustriais dos planejamentos públicos, pode-se dizer que a usina de açúcar e álcool da Agrovale se consolidou e se expandiu, ocupando áreas dos projetos Maniçoba e Curaçá não previstas inicialmente para a cana-de-açúcar empresarial. Mas a agroindústria do tomate desapareceu completamente da região, parecendo não deixar saudades entre os produtores integrados, a julgar pelas inúmeras manifestações que se colhe dos produtores ainda hoje. Dificuldades em pagar preços remuneradores aos produtores e o aparecimento da praga traça do tomateiro (*Scrobipalpula absoluta*), em níveis de incidência cada vez mais altos, são apontadas como causas do fim da agroindústria tomateira do Polo.

As dificuldades em ofertar preços adequados aos produtores parecem se associar com a oferta crescente da *commodity* pasta concentrada de tomate, brix 30/32° (matéria-prima para os derivados do varejo, extratos, molhos, ketchups etc.), nos mercados internacionais, cujos preços por tonelada oscilavam entre US\$900,00 e US\$1.100,00. Como os custos industriais – fora a aquisição da matéria-prima – normalmente giravam em torno de 30% desse valor, ou seja, US\$ 300,00/t, restaria, em tese, apenas US\$700,00 para pagar as quase 8 toneladas de tomate necessária à produção de uma tonelada de pasta concentrada, isto mesmo para as empresas funcionarem sem lucro ou reserva alguma, só fazendo um papel logístico para a operação da outra fase fabril, responsável pelo acesso ao mercado consumidor através dos derivados acima citados (BANCO DO BRASIL, 1993). A nível de produtor, esse limite correspondia a menos de US\$0,09/Kg de tomate, valor que era – e pode ser percebido até hoje – considerado irrisório como remuneração ao produtor, estimulando os desvios rotineiros e a saída da atividade. Desse modo, com a inviabilização da indústria, o sonho de uma condição mercadológica de maior estabilidade para os pequenos produtores se frustrou completamente.



FIGURA Nº 1.2 - Instalações abandonadas de antiga fábrica de tomate PALMEIRON (porte médio), no Projeto Tourão, em Juazeiro (BA), agosto de 2016. Foto do autor.

Também a cebola, outro produto com possibilidades mercadológicas mais favoráveis aos produtores do Polo, viveu no período, conforme noticiado, também seguidas crises de liquidez por excesso de oferta. “Dava preço em um ano e em oito, não”, brincou

Abdias Macêdo Maia (ENTREV. nº 01), para justificar a inadimplência de algumas vendas a prazo que era obrigado periodicamente a superar. Perdeu a cebola regional, inclusive, a primazia de dispor com exclusividade do abastecimento nacional do produto nos meses de maio e junho, pela importação de produção da Argentina e, principalmente, pelo aparecimento da produção paulista de bulbinhos, tecnologia que viabilizava a antecipação daquela safra, que, antes, só entrava no mercado a partir de meados de julho.

Nessa circunstância, então, muitos produtores foram migrando, como podiam para a fruticultura perene, sobretudo manga e uva, os maiores, e goiaba, acerola e coco anão, os menores, alguns estimulados também pelos resultados positivos dos plantios pioneiros retromencionados, da passagem dos anos 70 para os 80, os quais nunca representaram ofertas exageradas capazes de produzir crises de liquidez, alcançando sempre preços atraentes. Alguns entrevistados lembram também os efeitos do Plano Cruzado sobre os primeiros investimentos em fruticultura, com preços que, no caso da manga, segundo eles, chegaram a “dez dólares o quilo”, quando embaladas em caixas de papelão de 5 Kg.

Dois acontecimentos de meados dos anos de 1980 vão se incorporar definitivamente às estruturas de mercado de produtos frescos do polo. Entusiasmados com as primeiras exportações de frutas, acontece em outubro de 1985, a 1ª Festa Nacional do Melão, realizada ainda nas dependências do estádio de futebol de Juazeiro. Em 1987, no mesmo local, a que seria a 3ª festa do melão vai se transformar na 3ª Feira Nacional da Agricultura Irrigada, FENAGRI, evento que posteriormente tomou dimensão internacional, ao envolver fornecedores de insumos e agentes de transportes e distribuição de frutas do exterior, além naturalmente de todos os agentes da cadeia produtiva de frutas frescas do Polo Petrolina/Juazeiro.

E pressionados pelos produtores e comerciantes da “feira do pau”, em meados dos anos de 1980, a prefeitura municipal de Juazeiro e o Governo do Estado da Bahia inauguram o Mercado do Produtor de Juazeiro, integrando-o ao sistema CEASA. Ainda que inaugurado oficialmente em julho de 1984, só começou a funcionar em fevereiro de 1986, informa Carlonito Dias, seu coordenador desde o início, que diz com orgulho:

“Começou com apenas um galpão e 35 barracos de madeira, para onde vieram boa parte dos pequenos comerciantes da Feira do Pau. Atualmente, ocupa uma área de 8,6 ha, é o terceiro/quarto maior do país, o maior do norte-nordeste, comercializando só aqui dentro, sem contar o entorno, perto de R\$1 bilhão de reais por ano, distribuindo os produtos frescos locais daqui e de outras regiões” (ENTREV. nº 14).



FIGURA 1.3 – 1ª Festa do Melão, em Juazeiro (BA), 1985. Diretor do BNDES, economista Rômulo Almeida, visita stand da Cooperativa de Cotia. Imagem cedida pela professora Socorro Reis, da Prefeitura Municipal de Juazeiro (BA)

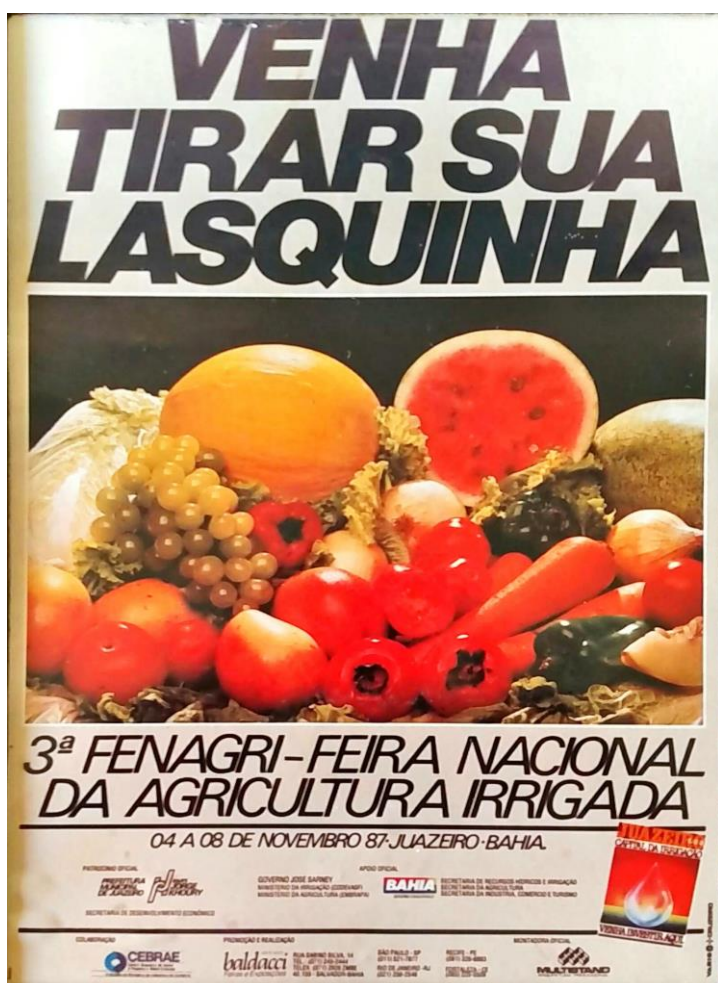


FIGURA 1.4 – Cartaz da 3ª Festa do Melão, já denominada 3ª Fenagri, em Juazeiro (BA), 1987. Imagem cedida pela professora Socorro Reis, da Prefeitura Municipal de Juazeiro (BA).



FIGURA Nº 1.5 - Mercado do Produtor de Juazeiro – 1986. Aspecto das primeiras instalações, os “barracos de madeira” originais. Fotografia cedida por um de seus primeiros concessionários, Sr. Antonio Batata, ao centro da foto, vindo da “feira do pau”, centro da cidade de Juazeiro (BA)



FIGURA Nº 1.6 - Mercado do Produtor de Juazeiro – 2015. Aspecto das instalações de atacadistas.
Foto do autor

1.5 A virada e a expansão da fruticultura

Convencidos da inviabilidade da integração agroindustrial pretendida pelos planos públicos e certamente também influenciada pelos primeiros resultados dos plantios pioneiros de manga e uva e de suas boas perspectivas mercadológicas internas e externas, os produtores irrigantes vão dirigir seus investimentos para a fruticultura perene, que passa, ao longo dos anos, a se constituir no principal negócio do Polo. Mobiliza grandes e pequenos empreendimentos, estimulados pela própria CODEVASF e também por organismos públicos

ligados ao empreendedorismo, como o SEBRAE. As fontes de financiamento pareciam ser as mais diversas, ainda que predominassem financiamentos de bancos públicos, o Banco do Nordeste, nos investimentos, através das fontes do Fundo Constitucional do Nordeste, o FNE, criado pela Constituição de 1988; e o Banco do Brasil, nos financiamentos de custeio de safra, com recursos captados da caderneta de poupança rural. Produtor de porte médio do projeto Nilo Coelho, 48 anos, cliente dos dois bancos públicos, confirma:

O FNE do Banco do Nordeste era a principal fonte de crédito para investimento nos anos 90. Tinha um desconto sobre os índices de correção monetária, tinha bônus para pagamento em dia, o que no final dava uma taxa de juros aceitável. Mas não financiava o custeio das safras, que se conseguia no Banco do Brasil, ainda que com juros bem mais altos” (ENTREV. nº 58).

As tabelas 1.3 e a figura 1.7, seguintes, demonstram a virada para a fruticultura como atividade principal do Polo, mostrando a evolução dos vários tipos de cultivos nos municípios integrantes, de 1990 até 2014. Não considerando o plantio de cana-de-açúcar da usina Agrovale - um sistema exclusivamente privado e independente voltado para a produção de açúcar e álcool -, nos primeiros anos da série, há uma forte predominância de cultivos anuais e de lavouras de tomate para integração agroindustrial. Em 1991, as lavouras temporárias correspondem a 83% dos plantios, dos quais 53% é tomate industrial. No final da série, no ano de 2013, por exemplo, a distribuição se inverte. Também sem considerar a cana de açúcar da usina do Projeto Tourão, e os plantios de acerola, que não integram as estatísticas do IBGE, as fruteiras perenes atingem 87% da área plantada, 44.296 ha, de um total de 51.059 ha. Os cultivos de tomate, outrora dominantes, praticamente desaparecem e agora não mais se vinculam ao aproveitamento agroindustrial. O espaço dos cultivos anuais, além da cebola, que preservou ao longo do período seus mercados originais, é dominado ainda por duas frutas, melancia e melão, igualmente destinadas a mercados nacionais.

Essa mesma tendência de distribuição dos cultivos se reproduz também no interior dos perímetros públicos irrigados locais, conforme mostra a tabela 1.4 e a figura 1.8, adiante. A realidade em três momentos, 1986, 2000 e 2014, revela a substituição das lavouras temporárias pelas fruteiras permanentes, sobretudo manga e uva.

FIGURA 1.7 – Distribuição das áreas plantadas com lavouras temporárias e permanentes nos municípios do polo Petrolina/Juazeiro. 1990 a 2014.

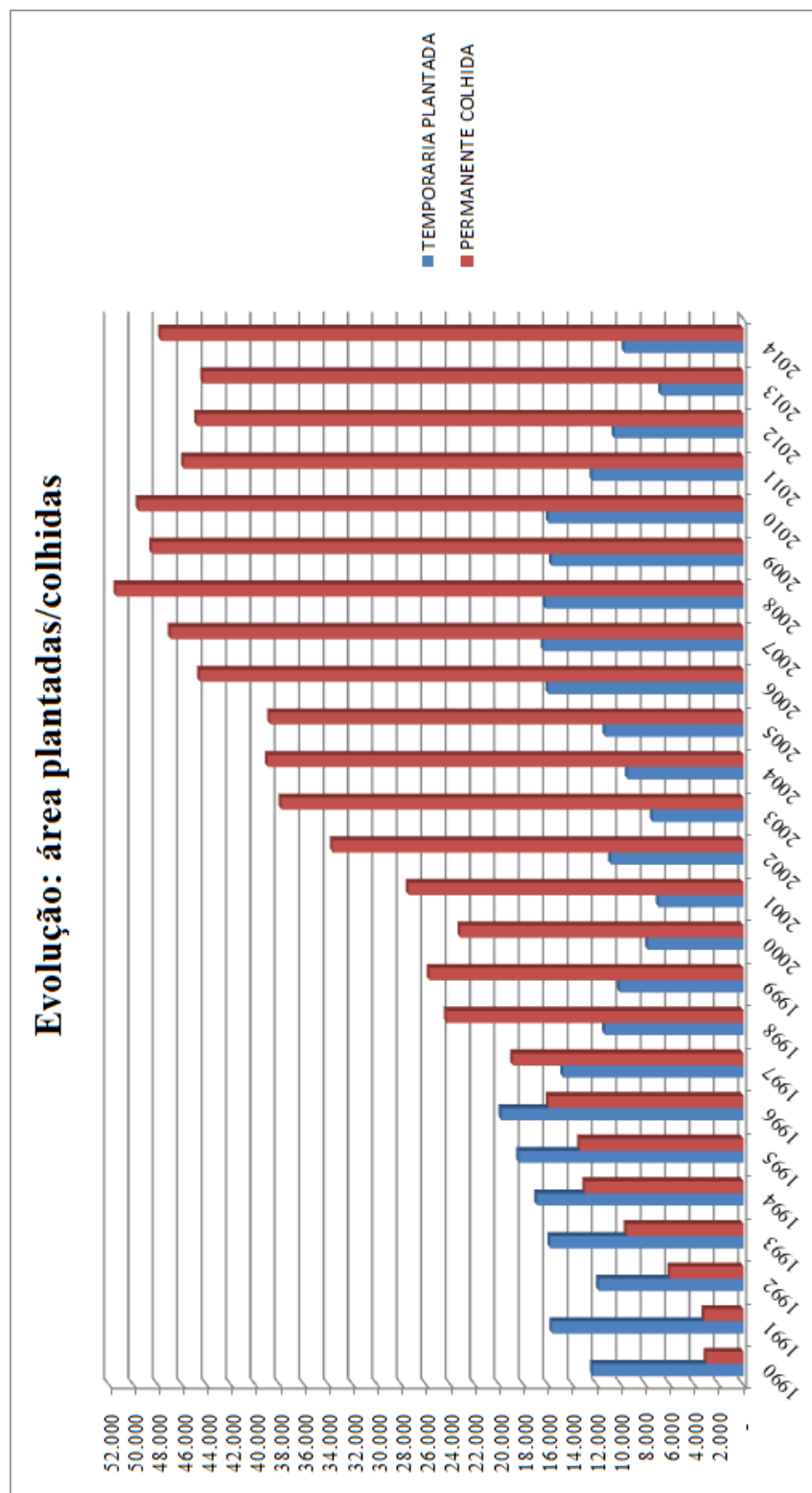


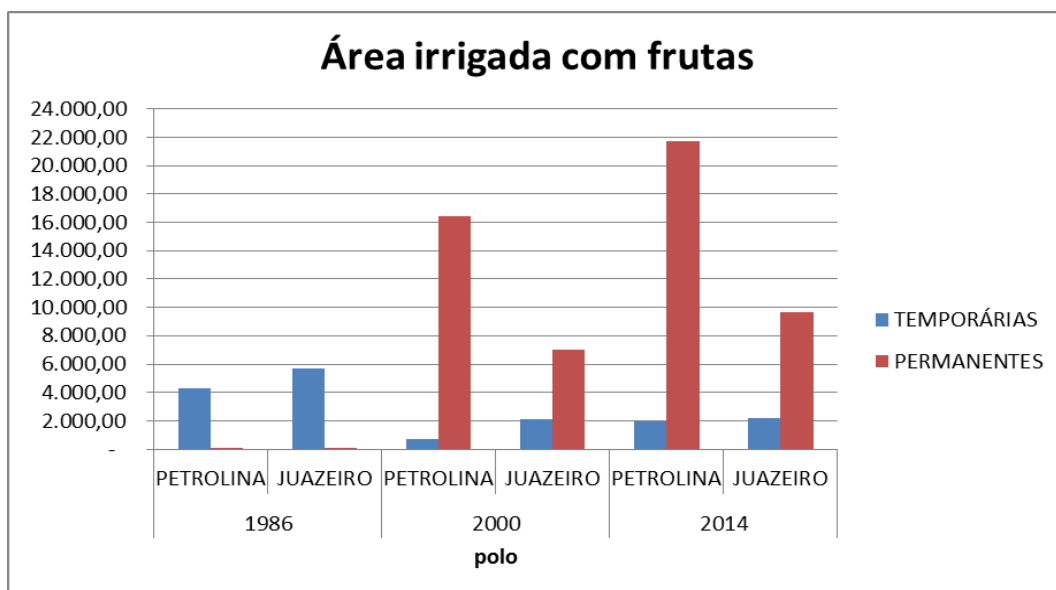
TABELA 1.4 – Polo Petrolina-Juazeiro. Evolução dos cultivos nos Perímetros Federais. 1986, 2000, 2014.

CULTURAS	PERÍMETROS DE PETROLINA										PERÍMETROS JUAZEIRO									
	BEBEDOURO ENILCO COELHO										MANDACARU, TOURÃO, CURAÇÁ, MANÍCOBA ESALITRE									
	1986					2000					1986					2000				
	Colono	Empresa	Total	Colono	Empresa	Total	Colono	Empresa	Total	Colono	Colono	Empresa	Total	Colono	Empresa	Total	Colono	Empresa	Total	Colono
Cebola	118,00	133,00	251,00	21,00	16,00	37,00	21,00	5,00	26,00		552,00	231,00	783,00	324,00	120,00	444,00	892,00	-	892,00	
Feijão	1.305,00	282,00	1.587,00	176,00	26,00	202,00	294,00	72,00	366,00		1.078,00	237,00	1.315,00	240,00	84,00	324,00	30,00	-	30,00	
Melancia	381,00	79,00	460,00	83,00	8,00	91,00	160,00	35,00	195,00		630,00	138,00	768,00	492,00	66,00	558,00	137,00	100,00	237,00	
Melão	23,00	19,00	42,00	-	6,00	6,00	27,00	50,00	77,00		247,00	474,00	721,00	134,00	75,00	209,00	785,00	27,00	812,00	
Tomate	1.346,00	642,00	1.988,00	7,00	98,00	105,00	25,00	19,00	44,00		480,00	1.636,00	2.116,00	231,00	236,00	467,00	68,00	-	68,00	
Outras	-	-	-	185,00	122,00	307,00	982,00	247,00	1.229,00		-	-	-	37,00	94,00	131,00	143,00	-	143,00	
Subtotal	3.173,00	1.155,00	4.328,00	472,00	276,00	748,00	1.509,00	428,00	1.937,00		2.987,00	2.716,00	5.703,00	1.458,00	675,00	2.133,00	2.055,00	127,00	2.182,00	
PERMANENTES																				
Acerola	-	-	-	-	-	-	1.072,00	12,00	1.084,00		-	-	-	41,00	-	41,00	58,00	-	58,00	
Banana	-	-	-	3.451,00	212,00	3.663,00	1.645,00	108,00	1.753,00		-	-	-	157,00	54,00	211,00	365,00	7,00	372,00	
Coco	-	-	-	2.391,00	461,00	2.852,00	1.611,00	771,00	2.382,00		-	-	-	1.120,00	244,00	1.364,00	1.401,00	15,00	1.416,00	
Goiaba	-	-	-	2.030,00	321,00	2.351,00	1.988,00	236,00	2.224,00		-	-	-	579,00	176,00	755,00	413,00	18,00	431,00	
Manga	-	-	-	1.913,00	2.812,00	4.725,00	4.544,00	4.105,00	8.649,00		-	-	-	1.014,00	2.324,00	3.338,00	3.896,00	1.987,00	5.883,00	
Maracujá	-	-	-	-	-	-	156,00	13,00	169,00		-	-	-	214,00	126,00	340,00	192,00	67,00	259,00	
Uva	41,00	3,00	44,00	973,00	610,00	1.583,00	2.603,00	2.215,00	4.818,00		15,00	35,00	50,00	40,00	553,00	593,00	341,00	661,00	1.002,00	
Outras	-	-	-	797,00	443,00	1.240,00	350,00	322,00	672,00		-	-	-	203,00	203,00	406,00	165,00	50,00	215,00	
Subtotal	41,00	3,00	44,00	11.555,00	4.859,00	16.414,00	13.969,00	7.782,00	21.751,00		15,00	35,00	50,00	3.368,00	3.680,00	7.048,00	6.831,00	2.805,00	9.636,00	
TOTAL	3.214,00	1.158,00	4.372,00	12.027,00	5.135,00	17.162,00	15.478,00	8.210,00	23.688,00		3.002,00	2.751,00	5.753,00	4.826,00	4.355,00	9.181,00	8.886,00	2.932,00	11.818,00	
Evolução das áreas irrigadas com frutas nos perímetros públicos do polo Petrolina-Juazeiro. 1986, 2000, 2014.																				

Fonte: CODEVASF

Organizado pelo Autor

FIGURA 1.8 – Evolução das lavouras temporárias e permanentes nos perímetros públicos federais do polo Petrolina/Juazeiro. Anos de 1986, 2000 e 2014. Fonte: Codevasf. Organização do autor.



A reorganização da produção para a fruticultura, na busca de condições mercadológicas adequadas à expansão da oferta das áreas irrigadas do Polo, enfrentou dificuldades institucionais e coordenativas, que se apresentaram especialmente aos pequenos produtores, logo percebidas por Sabourin et al. (1999), para quem o desenvolvimento desses grupos sociais ainda requeria na passagem do século instituições capazes de “compensar as imperfeições do mercado, de favorecer o acesso à inovação e de promover suas inserções econômicas.” O autores ainda anotam que foram estes pequenos produtores que introduziram na região as lavouras de banana, coco anão verde, acerola e goiaba, lavouras de custos mais baixos e de retornos mais rápidos, portanto, mais sintonizadas com a realidade econômica deles. Entre as iniciativas tomadas por esses produtores no período, duas mereceram destaque e tiveram reflexos na sobrevivência de muitos: o Grupo do Coco do Vale (GCV), liderados por produtores do Nilo Coelho e o Grupo Manga Brasil, dentro do perímetro do projeto Maniçoba (Quadro 1.1). Mas muitos também saíram da atividade nesse período. A fala de pequeno produtor pioneiro no Nilo Coelho, 52 anos, ilustra as dificuldades do período:

“Entre 1995 e 1998, os produtores acumularam dívidas com a CODEVASF e com o Distrito. Vieram cobrar de uma vez. Aí tivemos que fechar a ponte para forçar a CODEVASF a negociar. Daí até o ano de 2003 a 2004 se viveu aqui crises seguidas graves. O produtor ou perdia a produção, ou os preços eram baixos ou não tinha a quem vender. Muitas das perdas se deram também por desorganização do produtor. Desinformação, excesso de oferta, dificuldades de indução, tombamento das

bananeiras, que chegavam a 10, 12 metros e os ventos derrubavam. Entre 2001 e 2003 houve uma crise grave do coco verde...” (ENTREV. nº 36).

QUADRO 1.1 - GRUPO DE COCO DO VALE E ASSOCIAÇÃO MANGA BRASIL

O Grupo do Coco do Vale (GCV) e a Associação Manga Brasil foram citados pelos pequenos produtores entrevistados como suas experiências associativas mais importantes. O GCV foi criado em meados dos anos de 1990, com as primeiras crises que surgiram após a saída da indústria de tomate. Na busca de conhecimentos técnicos e de gestão e buscando superar os problemas comerciais do coco verde, que foram se agravando com o aumento da oferta, e também desiludidos com a exportação aventada na época pelo governo da Bahia, a associação, apoiada pelo SEBRAE, trabalhava em duas frentes: a primeira, que era a preferencial, era se transformar em cooperativa e, nessa forma, acessar financiamento para instalação de uma planta industrial de beneficiamento da água de coco. O financiamento viria da subscrição de cotas-partes dos produtores cuja integralização teria como fonte empréstimo do Banco do Brasil. Cogitava-se logo após o Plano Real, em 1995, o financiamento de uma planta industrial, orçada em R\$5 milhões, através de empréstimos para integralização de cotas-partes da cooperativa, tendo como beneficiários pelo menos mil produtores de coco dos perímetros. Para o BB era um empréstimo de baixo risco – mil empréstimos individuais de R\$5.000,00, com prazo de 10 anos, juros relativamente baixos e garantias reais de cada produtor. As dificuldades de organização dos produtores em torno desse interesse e a chegada de uma segunda opção representada pela instalação de um grupo industrial particular (AMACOCO, atualmente PEPSICOCO) tirou força da idéia da implantação da unidade industrial própria, que foi abandonada. A partir daí, as ações estratégicas da AMACOCO desagregaram os produtores, que ficaram cadastrados como fornecedores da fábrica, condição que permanece até hoje. Essa saída não impediu a forte erradicação de lavouras de coco anão verde que os produtores foram obrigados a fazer entre o ano 2000 e 2004, sobretudo, após o Governo da Bahia implantar programa de fomento à atividade, que “reduziu a pó os preços do coco verde”. Mas ficou o legado da importância das ações políticas e técnicas empreendidas pela associação, como ferramentas indispensáveis da gestão dos empreendimentos irrigados do Vale. Seu mais notório presidente, Francisco Nunes, o “Chico do Coco”, foi informante do autor nesta tese e hoje tem uma pequena fábrica de água refrigerada em seu lote no N4, Projeto Nilo Coelho.

A associação Manga Brasil foi criada em 2004 por pequenos agricultores do Projeto Maniçoba, no auge da crise de liquidez da manga da primeira metade daquela década. Fez parcerias com empresas e organizações públicas e privadas, treinou e certificou seus associados e prospectou mercados internos e externos, tornando-se referência nos preços regionais do produto e diminuindo a ação dos corretores atravessadores. Recebeu expressivo apoio do Distrito e sobretudo da CODEVASF, em treinamento e capacitação e na construção de sua infraestrutura de comercialização representada por um moderno edifício “packing-house” para seleção e embalagem de manga. Todo esse esforço resultou num notável incremento das vendas em todos os mercados, conforme demonstram a tabela abaixo. As exportações partir de 2007 foram feitas pelo sistema Fair Trade, e dirigidos sobretudo para a Holanda.

Comercialização de manga pela associação Manga Brasil

ANO	VOLUMES COMERCIALIZADOS (t)	
	Mercados Internos	Mercados Externos
2005	289	60
2006	855	0
2007	2.329	136
2008	3.523	218
2009	3.350	7
2010	583	252

Fonte: PLANEC – Planejamento e Engenharia Agrícola Ltda.

Em fins de 2008, com a complexificação dos negócios, contratou diretor profissional, sugerido por parceiros externos (AGROFAIR, empresa holandesa de importação de frutas; e Fundação TASTE, de ajuda a pequenos produtores), que lhe bancaram custos durante dois anos. Em 2009, não mais exportou para esse sistema, por problemas de certificação. As exportações naquele ano foram feitas em parceria com empresa exportadora privada. Tentou desde 2008 se transformar em cooperativa, para melhor se financiar. Fez parcerias em 2010 com a Agro, empresa prestadora de serviços de comercialização, para vendas nos mercados internos. A partir de 2011, suas vendas foram caindo até desaparecer. Por problemas de certificação, desconroles administrativos, dificuldades de relacionamentos de suas diretorias com parceiros e associados, prejuízos em vendas internas e externas. Hoje tem seu packing-house alugado à empresa atacadista cuja renda dirige ao pagamento de seus credores.

Entre os médios e grandes produtores, ainda que contando com estruturas que lhes facilitaram o acesso ao crédito, às tecnologias e ao mercado, a transição para a fruticultura também se revelou igualmente conturbada. Logo em meados da década de 1990, muitos empreendimentos emblemáticos do Polo vão entrar em seguidas crises que teve como causas, além das dificuldades administrativas e mercadológicas vividas no período, a explosão de seus endividamentos formados pela correção dos empréstimos que tomaram anteriormente a juros de mercado, muitos tendo como fonte de captação a caderneta de poupança rural. A solução encontrada pela maioria delas foi a transferência para a reforma agrária, principalmente para associados ao Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST), que até então não tinha representação expressiva na região. João Bosco de Carvalho, então dirigente do INCRA em Petrolina disse que esses primeiros ocupantes vieram de outras regiões do Nordeste, principalmente do estado de Alagoas. Para comprovar, “*é só olhar a ficha de cadastramento*”, disse. Mamoru Yamamoto, Fazenda Catalunha (grupo OAS), Fazenda Mapel, Fazenda Varig, Fazenda Safra, Logos Butiá, Fazenda Santa Tereza, entre outros empreendimentos empresariais pioneiros, compondo atualmente precários assentamentos da reforma agrária no polo, como se comentará adiante na tipificação dos produtores, ilustram essa dificuldade.

A VALEEXPORT, Associação dos Produtores Exportadores de Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco, criada em 1988, mas com atuação mais destacada a partir da década seguinte, parece ter sido a mais importante organização construída para a representação desses interesses, ainda que com legitimidade contestada por muitos produtores que se ouviu nessa pesquisa. Foi reconhecida como a principal organização vinculada ao deslanche das exportações a partir da segunda metade dos anos de 1990 (SILVA, 2001), através de suas câmaras setoriais de uva (BGMB) e de manga, e de pesquisas que introduziram as variedades de uva sem sementes no Polo. Mas é também acusada pela frustração de outra importante estrutura de comercialização das frutas, a SICVALE (Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco), comentada no quadro 1.2, adiante, apropriada e desvirtuada por lideranças da associação, o que redundou em desconfianças dos demais associados, que, a partir de então, começaram a se dispersar. Atualmente, a associação perdeu muito da representatividade que teve entre os grandes e médios produtores.

QUADRO 1.2 - O SICVALE

O Sistema Integrado de Comercialização do Vale do São Francisco, SICVALE, com instalações dentro do Projeto Nilo Coelho, em frente ao Aeroporto de Petrolina, foi apresentado pela VALEEXPORT, seu operador, como voltado para promover a modernização e o aperfeiçoamento do processo de comercialização das frutas produzidas na região do Vale do São Francisco. Inspirado em estrutura similar (sistema *veiling* ou leilão de origem), desenvolvida na Cooperativa Holambra, da região de Campinas (SP), que o utiliza até hoje na comercialização de flores no mercado interno, integrando os produtores locais com distribuidores de flores de todo o Brasil. O sistema foi desenvolvido pela Schelfhout, empresa belga líder no desenvolvimento de sistemas de comercialização de produtos frescos como frutas, flores, legumes e folhagens. Estava habilitado para operar as modalidades “relógio eletrônico”, “balcão eletrônico”, “intermediações especiais” e “marketing board.” O sistema previa operar, sobretudo a partir dos leilões presenciais, o denominado “relógio eletrônico”, que se compõe de uma arena onde compradores cadastrados previamente participam de leilões de ofertas de cada produtor, classificada e vistoriada previamente. Para dar celeridade ao processo, o relógio dá um minuto para cada lote, cujo preço varia num intervalo entre um preço máximo e um mínimo. Funciona regularmente na Holambra, mas no Polo nunca funcionou. Apenas experiências nos anos iniciais de 2000 a 2004, restritas à modalidade “balcão eletrônico.” Aliás, parece ter funcionado apenas nos anos iniciais, de 2000 a 2004 e só na modalidade “balcão eletrônico”, que operou com compradores (grandes redes de supermercados) previamente selecionados e com a particularidade de acessar os estoques dos produtores cadastrados (conforme presenciou o autor em visita realizada na ocasião), o que os fragilizava evidentemente no processo de negociação. Para alguns entrevistados, o SICVALE não funcionou porque foi apropriado por alguns grandes produtores e pela diversidade de mercados e de intermediários desses mercados. Entre os associados, havia uma crítica de que o sistema foi manipulado para beneficiar apenas algumas poucas lideranças. Fora do quadro da VALEEXPORT, muitos produtores viram a iniciativa com desconfiança e, apesar dos esforços de integração dos demais produtores, especialmente os pequenos, realizados por dirigente do Distrito de Irrigação do Projeto Nilo Coelho, o sistema nunca os incluiu. E terminou como um “elefante branco”, sem qualquer utilidade aparente pelos sistemas atuais de comércio de frutas.

De qualquer forma, a evolução da oferta foi tão grande, como se pode ver pela aumento das áreas cultivadas dos principais produtos (tabela e gráficos, retromencionados), que logo ao final da década já aparecem as evidências de problemas relacionados a liquidez e aos preços dos produtos. Parecer do Banco do Brasil, de dezembro de 1999, destaca:

“De um modo geral, os produtores vendem cada vez mais quantidades de frutas para pelo menos manter o faturamento do ano passado. Mesmo a CAJ, com notável experiência no ramo, estima que, para as mesmas receitas do ano passado, deve vender pelo menos 30% a mais de produtos, isso ainda sem considerar a decrepitude dos preços de agora. O GCV (Grupo de Coco do Vale), valiosa iniciativa dos produtores para enfrentamento dos desafios de comercialização, só consegue vender 30% das frutas produzidas por seus associados, ainda assim a preços inferiores aos pretendidos e assumindo riscos que normalmente não seriam seus. No caso da manga, depois de se praticar preços em novembro de R\$0,18/Kg, hoje a liquidez do produto está bastante afetada e praticamente não existem vendas para o CEAGESP/São Paulo, principal centro consumidor. A maioria dos produtores sequer colhe as frutas.” (BANCO DO BRASIL: 1999: 1).

Além disso, com a crise cambial vivida a partir de 1998/1999, em que o real se desvaloriza abrupta e expressivamente, passando de uma hora para outra a valer bem menos dólares americanos, as dificuldades dos empreendimentos frutícolas voltam a aumentar. Ainda que, por um lado, essa desvalorização melhore a competitividade das frutas do Vale no mercado internacional, ampliando o potencial exportador, por outro aumenta fortemente os custos da atividade, agravando um quadro de dificuldades e endividamentos já existentes,

muitos deles decorrentes do próprio investimento nos pomares e na infraestrutura pertinente, que fora então efetuada sem boa parte da ajuda pública tradicional – quer nos créditos, onde nessa época já não havia mais subsídios, praticamente; quer em apoios outros dados, por exemplo, pela CODEVASF, que já vinha em processo de enxugamento da ajuda aos perímetros e de autonomização dos denominados “*distritos de irrigação dos perímetros irrigados*”, de modo a repassar toda a administração e seus custos aos próprios produtores. Outro trecho do mesmo relatório de 1999 do Banco do Brasil ilustra novamente esse quadro de dificuldades:

“É ainda de ressaltar-se que a atividade teve seus custos praticamente dobrados do ano passado para cá, boa parte dos quais (adubos, defensivos, hormônios) vinculados ao dólar americano e controlados por poderosos cartéis. Não têm, pois, perspectivas de redução. Também, os rendimentos agrônômicos, como aliás em toda atividade agrícola, não reagem com a velocidade desejada. Até, pelo contrário. Boa parte dos pomares, mesmo aqueles conduzidos por produtores competentes, mostram oscilações expressivas de produtividade, em decorrência de fatores até agora não diagnosticados, próprios de uma atividade nova como é a fruticultura irrigada” (BANCO DO BRASIL, 1999: 3).

São, então, essas dificuldades que promoveram nos grandes produtores um esforço exportador, operado, principalmente, através de organizações próprias como a VALEEXPORT. Os resultados colocaram suas duas principais culturas entre as frutas frescas mais exportadas do país, o que alivia as dificuldades advindas da baixa liquidez dos mercados internos, pelo grande crescimento das ofertas e perdas de consumidores internos.

Especificamente dentro dos perímetros públicos, transição para a fruticultura vai se dar ainda numa fase de redefinição do papel tradicional da CODEVASF agora às voltas com dificuldades orçamentárias para o atendimento das demandas que cresceram, no que se chama de novo modelo de irrigação (CODEVASF, 1989, 2000). A idéia do modelo, então, é autonomizar os projetos de irrigação, passando aos distritos (quadro 1.3) e às representações dos próprios produtores a gestão dos bens comuns – a infraestrutura e os custos de distribuição da água, a manutenção dos drenos e das estradas – ou, como dizem Sabourin et al. (1999, p. 105), “de acesso a um bem comum: o mercado, a assistência técnica, o crédito.” Um depoimento de um pequeno irrigante do projeto Curaçá, dado numa dessas reuniões preparatórias para autonomização dos projetos em fins dos anos 1990, presenciada pelo autor, à época integrante do quadro técnico do Banco do Brasil, ilustra o grau das dificuldades: “*A Codevasf me trouxe até aqui a pulso e com olhos tapados. Agora me soltou no meio de ‘São Paulo’ e eu não sei para onde ir.*”

QUADRO 1.3 - OS DISTRITOS DE IRRIGAÇÃO

Os denominados Distritos de Irrigação representam a última forma encontrada pela CODEVASF para gerir a infraestrutura de uso coletivo dos perímetros irrigados, que são os equipamentos de captação, pressurização e distribuição de água aos lotes, as estradas internas e os sistemas de drenagem. Pode também realizar outros trabalhos demandados pelos produtores. Integrava o denominado “novo modelo de irrigação”, implantado a partir do Decreto nº 89.496/84 que regulamentou a Lei nº 6.662/79 (CODEVASF, 1999). Trata-se de uma associação civil sem fins lucrativos que congrega todos os produtores do perímetro, os quais elegem a cada dois anos um Conselho de Administração, que é formado por sete membros: 4 representantes dos pequenos produtores, 2 representantes das pequenas e médias empresas e 1 das grandes empresas. O órgão máximo é a Assembléia Geral, que reúne todos os produtores em função deliberativa. A gestão ordinária é efetuada por uma gerência executiva, subordinada ao Conselho de Administração, que comanda o quadro funcional do Distrito. Para operar e manter o perfeito funcionamento da infraestrutura, as receitas vêm das tarifas de água paga pelos produtores (o K2) e de repasses da CODEVASF, esses mais voltados para a recuperação da reabilitação de determinados equipamentos. A tarifa d’água tem um custo fixo e um custo variável, que são rateados proporcionalmente à área irrigável e ao volume consumido. Antes da experiência dos Distritos, outras tentativas foram feitas. Nos perímetros pioneiros, era atribuição direta da própria CODEVASF. Muitas vezes nem se cobrava pela água. Depois de tentar transferir a incumbência para empresas terceirizadas, que não deu certo, a CODEVASF passou parte dessas atribuições para a Cooperativa ou Associação de representação dos produtores. No Nilo Coelho, o maior perímetro, a gestão passou a ser feita pelas associações a partir de 1985, tinha uma em cada núcleo, do N1 ao N11. A CODEVASF dotou cada uma delas de escritório com funcionários, patrulha mecanizada completa. E pagava até a folha de empregados das associações e depositava na conta delas recursos mensais para combustível e a manutenção da frota. Essa experiência também não deu certo. Segundo entrevistado ouvido na pesquisa, *“ocorreram muitas safadezas, de presidentes de associação junto com funcionários da Codevasf. As prestações de contas eram cheias de truques para esconder os desvios. Os boatos diziam que eles desviavam muito dinheiro. Aí o projeto foi dividido em duas partes. Cada uma delas ficou a cargo de uma cooperativa recém-fundada pela Codevasf: Coamigra I e Coamigra II. Também não deu certo, acho que pelos mesmos problemas observados com as associações e também porque já crescia a idéia do Distrito.* Em 1989, instalaram-se os distritos dos dois maiores projetos, o Nilo Coelho e o Maniçoba. Na sequência, vieram os distritos dos demais. Os distritos, na opinião dos produtores ouvidos, racionalizou muitos os gastos na operação dos projetos – fornecimento de água, manutenção das estradas e da infraestrutura, ainda que alguns achem que “quem manda lá é a Codevasf.” Mas não estancou a demanda dos investimentos públicos, que continuou alta, nem tampouco solucionou o velho problema do acesso dos produtores de menores escalas à tecnologia e aos melhores mercados, que comprometem a competitividade das explorações desses grupos de produtores, que constituem a imensa maioria. Em função disso, sua sobrevivência está ameaçada. No Projeto Pontal, ora em início de operação, tanto a operacionalização do perímetro, quanto sua exploração, serão objeto de experiências de privatização, por meio de concessões a empresas privadas, na modalidade CDRU (Concessões de Direito Real de Uso). Do resultado dessa privatização depende a sobrevivência dos atuais distritos.

Em 2014, a produção nos perímetros se concentrou em dois produtos, manga e uva. Nos dois maiores projetos, como se verá no capítulo seguinte, ainda que o Nilo Coelho mantenha ainda uma certa diversificação (banana, coco, acerola, goiaba, caju), há um forte concentração em manga e uva. O Maniçoba, fora alguma área com coco e a cana-de açúcar da usina, pode-se dizer que se trata de um projeto dedicado à produção de manga, sendo, assim, o local preferencial de compra desse produto por atacadistas. Nos perímetros pioneiros, segundo a CODEVASF (2014, 2015), Bebedouro e Mandacaru, há alguma diversificação, ainda que predomínio das lavouras de cebola e melão, de grande tradição ali, agora renovada com o uso de tecnologias mais racionais com rendimentos muitos altos. O projeto Curaçá segue a mesma tendência de concentração em manga e uva. E o Salitre, o mais novo, parcialmente invadido por movimentos de produtores sem terra, onde prevalece a cana de

açúcar da mesma usina Agrovale, além de uma produção expressiva de cebola, melão e banana, nos lotes menores.

Este capítulo pretendeu apresentar uma evolução histórica da agricultura irrigada do polo, mostrando suas origens ligadas a um ambiente urbano e de grande tradição comercial, pelo que já nasce dentro do que se chama de modo moderno de produção, com demanda alta de insumos externos, alguns importados diretamente pelos seus principais agentes locais, e com distribuição também já mais exigente e complexa, que aproveita e se integra a outras redes de comércio. É de se destacar nessa trajetória a disposição empresarial de seus agentes, a busca de lucro, a perda de importância da mão-de-obra familiar, substituída pela contratada, a produção exclusivamente comercial, traços característicos do modo de produção capitalista. Nessa mesma trajetória, sempre ameaçada pelos altos custos de produção e oferta crescente, a fruticultura perene apareceu como uma contingência não exatamente prevista nos planos da CODEVASF, sua principal promotora, decorrente da busca dos produtores pela competitividade mínima para continuar. Mas, como ressalta o capítulo seguinte, os produtores irrigantes dentro dos perímetros públicos enfrentaram várias lutas para permanecer na atividade.

CAPÍTULO 2

OS PRODUTORES IRRIGANTES DOS PROJETOS NILO COELHO E MANIÇOBA

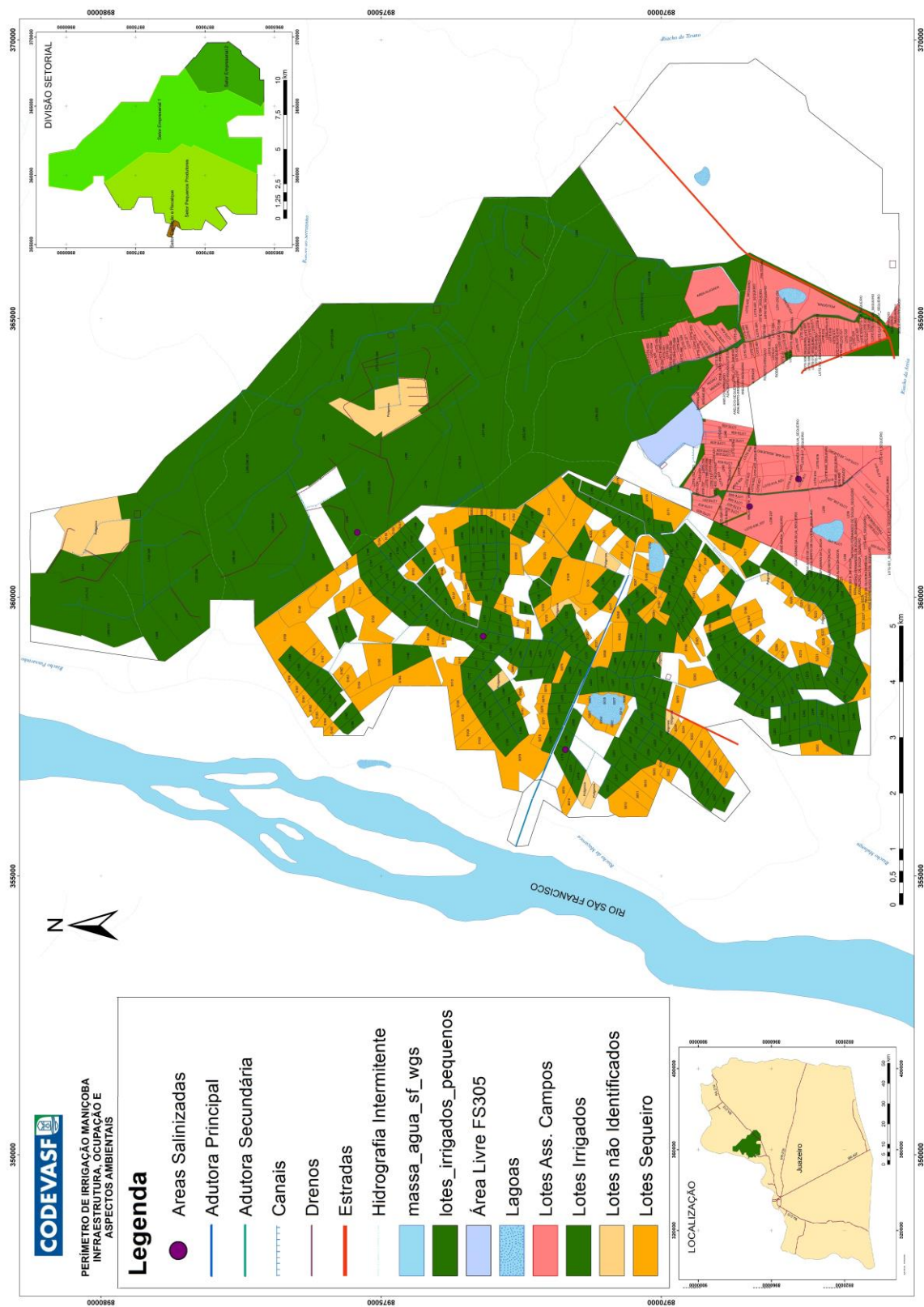
Este capítulo focaliza os produtores dos dois maiores perímetros irrigados, o Senador Nilo Coelho, em Petrolina (PE) e o Maniçoba, em Juazeiro (BA). Após trazer aspectos da ocupação desses espaços, apresenta-se uma descrição dos ocupantes dos lotes de colonos, seu mais numeroso e heterogêneo grupo social, e se propõe uma tipificação de todos as categorias de fruticultores que ocupam essas e todas as demais glebas dos projetos, com base na qual serão realizadas as análises das relações sociais de troca comercial operadas por esses produtores com seus fornecedores e seus distribuidores. Inicialmente, apresentam-se os dois projetos de irrigação, sua infraestrutura e seus principais resultados agroeconômicos atuais; em seguida, são comentados os perfis sociais e produtivos que resultaram do *survey*, referentes aos atuais ocupantes dos lotes de colonos, em sua maioria pequenos produtores; ao final, são apresentados os diversos tipos de produtores que ocupam os perímetros, que servirão de eixo das análises das interações de troca comercial operadas por eles com fornecedores e com distribuidores.

2.1. Os Perímetros irrigados Maniçoba e Nilo Coelho

O projeto Maniçoba é um pouco mais antigo que o Nilo Coelho, iniciando sua operação na passagem dos anos de 1980 e 1981. Está localizado na margem direita do rio São Francisco, a jusante da cidade de Juazeiro (BA), em área desapropriada de 12.055 ha. A área irrigável de 4.196,8 hectares foi distribuída por etapas entre 234 lotes para colonos (1.787,7 ha) e 47 lotes empresariais (2.409,1 ha). Na área empresarial, destacava-se uma grande empresa, a AGROCICA, com 1.200 ha, como forma de participação acionária da CODEVASF em acordo que permitiu a viabilização e a fixação da indústria de processamento de tomates CICANORTE na região⁴.

⁴ A AGROCICA possuía uma área irrigável de 1.200 ha, metade de toda a área empresarial do perímetro. Transformou-se depois na MANIÇOBA AGRÍCOLA S.A., após cisão societária na CICANORTE, quando foi passada para o sócio Salvador (Totó) Messina. A parte industrial do conglomerado ficou com o outro sócio, Bonfiglioli, ambos descendentes de italianos de Jundiaí (SP). Com a inviabilidade do plantio e processamento de tomate industrial na região, a MANIÇOBA AGRÍCOLA foi dividida e repassada para outras duas empresas: a AGROVALE, de produção de cana-de-açúcar e que domina o vizinho projeto TOURÃO, contemporâneo do projeto MANIÇOBA; e a BRASILUVAS, de grande investidor global, a corporação SEA CONTAINERS.

FIGURA 2.1 – Projeto Maniçoba, em Juazeiro (BA). Localização espacial e distribuição das glebas irrigáveis - 2015



A água é captada do rio São Francisco, vazão de 6,43 m³/s, e distribuída aos lotes através de 3 estações de bombeamento, utilizando 9 km de adutora, 148 km de canais revestidos em concreto, 223 km de estradas, 45,8 km de energia elétrica e 97 km de rede de drenagem. O projeto contém atualmente 11 reservatórios de acumulação de água, mas, mesmo assim, com têm dimensões relativamente pequenos, têm pouca capacidade de tolerar eventuais problemas na captação principal. Na exploração dos lotes de colonos, predomina ainda o sistema de irrigação por sulcos, que é o original. Apesar do esforço de muitos de seus ocupantes que, estimulados por bons resultados econômicos alcançados, pela mais disseminação de ramais elétricos e por estímulos dados pelo Distrito de Irrigação, o DIM, cujas máquinas escavam gratuitamente o tanque de acumulação/captação no lote, vem aumentando a implantação de sistemas pressurizados, principalmente por microaspersão. Dois núcleos habitacionais servem aos colonos que também residem em povoados próximos ao perímetro. Um centro administrativo e uma Unidade de Observação e Demonstração (UOD) complementam o perímetro (CODEVASF, 1991, 2015).

Os solos irrigáveis predominantes são do tipo podzólicos, considerados de boa aptidão, mas que estão associados a problemas de drenabilidade, a ocorrência de camada impermeável denominada “fragipan”, que, mais desenvolvida nuns locais do que noutros, requisita muitas vezes a instalação de redes subterrâneas de drenagem, de modo a minimizar seus efeitos negativos na exploração das atividades agrícolas. Estas terras foram reconhecidas desde os levantamentos pedológicos pioneiros da SUDENE/FAO, de 1966, e da SUDENE/EMBRAPA, de 1973, referidos por Cavalcante (2010), os quais apontaram também ali, nas posições topográficas intermediárias e baixas, que são predominantes na área desapropriada, uma forte ocorrência de planossolos e solonetz solodizados em relevo plano, terras salinas que os manuais de agronomia não recomendam para a prática da irrigação. Essa limitação é perceptível nas cartas planimétricas da área, que mostram muitos vazios entremeando as zonas irrigáveis, conforme figura 2.1.

O site do Distrito (www.dim.org.br) informa, entretanto, uma significativa expansão das áreas irrigadas do perímetro, que saem de 4.200 ha informados pela CODEVASF para os 7.938 ha atuais, conforme tabela 2.1, aí incluindo uma categoria denominada terceiros, abastecida pelo distrito, mas fora do perímetro do Projeto. A expansão é vista com preocupação por especialistas, nada obstante seus nobres objetivos de melhoria da eficiência no uso da água e de redução de custos com o insumo, e de expansão das escalas de produção. Duas ameaças ressaltam. A primeira diz respeito ao estressamento dos canais e

aquedutos de adução de água para os lotes, pela possibilidade de colapso, pois tenderiam a estar trabalhando com sobrecarga. A outra se relaciona com a salinização das novas terras irrigadas, por se tratarem em sua grande maioria de solos muito vulneráveis ao problema, com já se falou acima.

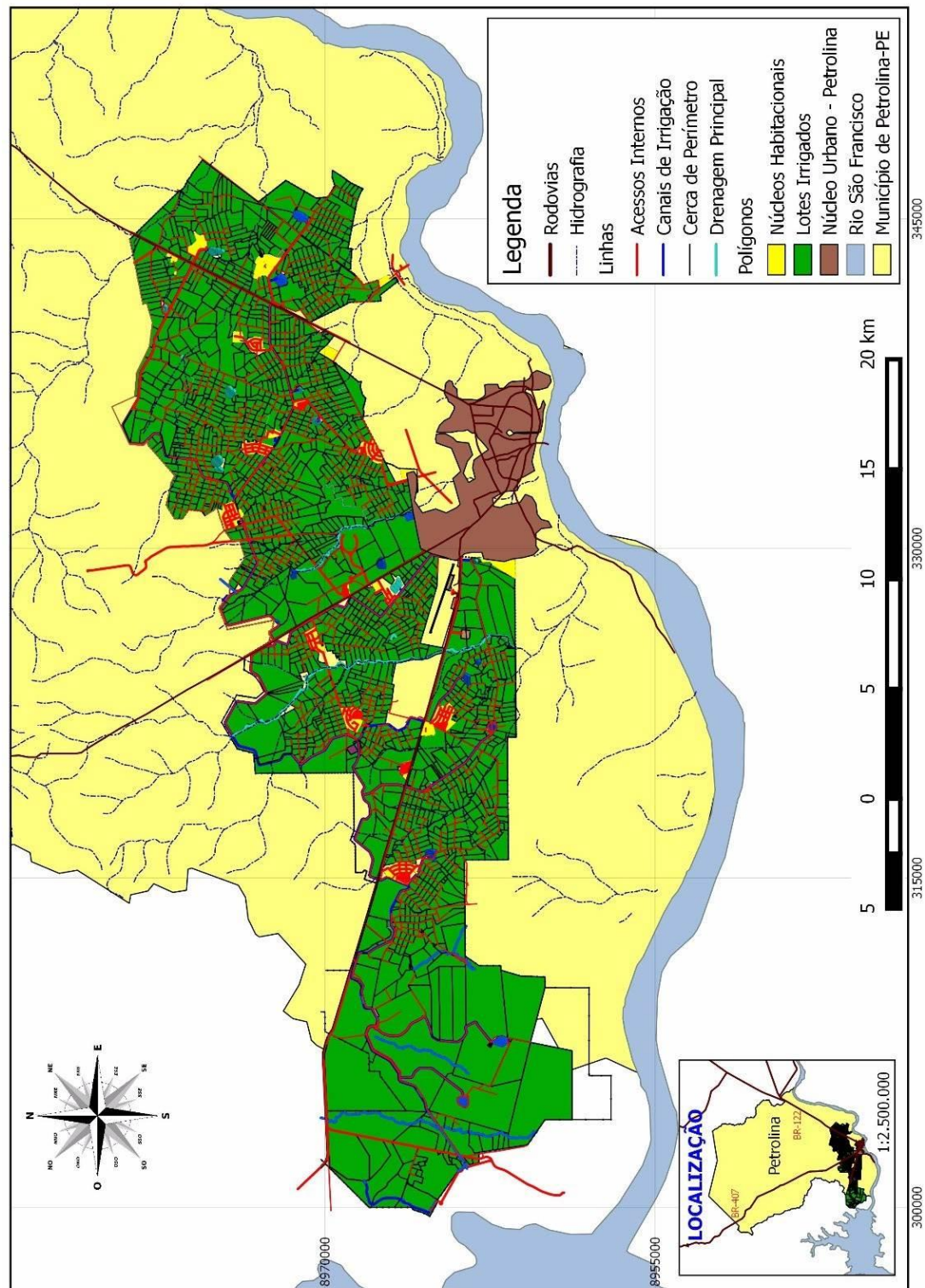
TABELA 2.1– Ocupação espacial atual do Projeto Maniçoba. 2016.

CATEGORIA	QUANTIDADE (unidades)	ÁREA MÉDIA (ha)	AREA TOTAL IRRIGADA (ha)
LOTES DE COLONOS	243	10,96	2.663
LOTES EMPRESARIAIS	48	80,69	3.873
LOTES DE ASSOCIAÇÕES	131	5,63	738
LOTES DE TERCEIROS	50	13,28	664
TOTAL	472	-	7.938

Fonte: DIM

O projeto Senador Nilo Coelho, um pouco mais novo que o Maniçoba, teve seu início operacional em 1984, ano a partir do qual foram sendo instalados seus ocupantes, colonos e empresas agrícolas. É o maior perímetro público de irrigação do País. Denominado nos estudos preliminares de Projeto Massangano, tem captação efetuada no reservatório da barragem de Sobradinho, em Casa Nova (BA), com capacidade de acumulação de 34,1 bilhões de m³ de água. Abrangendo inicialmente uma área total de 20.310 hectares, predominantemente no entorno da cidade de Petrolina (PE), dos quais 13.146 ha irrigáveis, distribuídas por 1.508 lotes para colonos, em 9.048 ha, e por 97 lotes empresariais, em 3.674 ha. Outras 16 empresas, com área irrigável externa ao perímetro, com 423 ha, foram autorizadas a captar água do canal principal. 20% da área do projeto recai sobre terras do vizinho município de Casa Nova (BA). Dentro do perímetro também funciona o campus de uma escola técnica federal, hoje IFET Agrícola.

FIGURA 2.2 – Projeto Nilo Coelho, em Petrolina (PE) e Casa Nova (BA). Localização espacial distribuição das glebas irrigáveis.



Posteriormente, foram incorporados ao projeto uma nova área com 7.165 ha, denominada Maria Tereza (nome da mulher do senador Nilo Coelho), que originalmente integrava um outro perímetro planejado, Projeto Pontal, que só em 2016 se prepara para entrar em operação. Esta incorporação implicou, a partir do ano de 1996, em um acréscimo de 4.167 ha de área irrigável, dos quais 2.356 ha ocupada por 415 lotes de colonos e 1.516 ha parcelada em 36 lotes empresariais; o que sobrou foi destinado a lotes de agrônomos e técnicos agrícolas, também priorizados na ocupação (CAVALCANTE, 2010; CODEVASF, 1991).

Os números da infraestrutura, do emprego e do valor bruto da produção mostram a grandiosidade do perímetro: unidade de captação de 23,2 m³/s, estação elevatória para o setor Maria Tereza com vazão de 5,4 m³/s, 976 km de canais, 818 km de adutoras, 37 estações de bombeamento secundárias, 950 km de estradas internas, 300 km de redes elétricas de distribuição, 750 km de redes de drenagem coletora, 12 núcleos habitacionais, além de 4 centros administrativos. O sistema de irrigação por aspersão convencional original vem sendo substituído por sistemas localizados, de microaspersão e gotejamento. “Atualmente, mais de 80% do Perímetro Nilo Coelho já efetuou a substituição” (CODEVASF, 2014, p. 19). O emprego direto de 18.100 pessoas, excluindo a mão de obra familiar, 27.100 empregos indiretos e um valor bruto da produção agrícola de R\$883.841.000,00, decorrente da venda de 424.774 toneladas de alimentos, são também informações pertinentes ao perímetro (CODEVASF, 2014). No final do ano de 2015, com a depleção total do reservatório da Barragem de Sobradinho, a CODEVASF instalou com recursos de orçamentos públicos um conjunto de captação com bombas flutuantes na cota 369m, prevenindo-se para continuar captando nesse cota mais baixa, já que a captação principal original fica entre 375 e 376 m de cota. O reservatório cheio tem cota máxima de 382,50 m. Parte desse investimento se perdeu, pelo aterramento dos canais escavados que ligavam a captação flutuante à captação principal.

Igualmente ao Maniçoba, as informações sobre área efetivamente irrigável são divergentes. Para a CODEVASF, conforme informação disponibilizada em seu site e obtida em 22.08.2015, o projeto tem área irrigável ocupada de 18.563 ha, dos quais 12.520 ha com “lotes familiares” e 6.043 ha com lotes empresariais. Já o DINC informa 23.043,93 ha irrigáveis, dos quais 17.520,09 ha da primeira etapa, setor Nilo Coelho, e 5.523,84 ha da segunda etapa, setor Maria Tereza, que se supõe ser mais verdadeira, porque constitui a base para a cobrança das tarifas. A tabela 2.2, seguinte, traz a distribuição dessas áreas por tipo de ocupante. Os solos irrigáveis predominantes (latossolos) são mais profundos que no

Maniçoba, e também mais arenosos, o que exigiu a utilização do método por aspersão, lhe deu melhor eficiência de rega e encareceu a infraestrutura do projeto com as estações de pressurização de água. Mas são terras também com ocorrências das camadas impermeáveis, “fragipan”, o que implica em muitos lotes na necessidade de investimentos em redes de drenagem superficiais e subterrâneas. Não há praticamente reservatórios internos de acumulação, o que pressiona os trabalhos de manutenção dos canais principais, que devem ser realizados em espaços de tempo muito curtos.

TABELA 2.2 - Ocupação espacial atual dos projeto Nilo Coelho.

CATEGORIA	QUANTIDADE (unidades)	ÁREA IRRIGADA (ha)	AREA TOTAL OCUPADA (ha)
LOTES DE PEQUEN. PRODUTORES	1961	Até 7	11.634
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS	309	De 7,10 A 50	5.231
GRANDES EMPRESAS	47	Acima de 50	6.139
TOTAL	2.317	-	23.004

Fonte: DINC.

2.2. Breve histórico da ocupação dos projetos Maniçoba e Nilo Coelho

2.2.1. A seleção dos ocupantes

Há nos dois projetos uma oferta de 2.789 lotes, dos quais 2.204 de lotes de colonos para pequenos produtores. Diferentemente dos projetos pioneiros, agora a entrada nos novos projetos foi disputada. Sobretudo pelos resultados dos perímetros pioneiros e da própria agricultura regional, cuja propaganda mostrava só o lado rico da iniciativa. De modo que o processo de seleção atende um grande público muito interessado. No Maniçoba, dirigente da CODEVASF, 60 anos (ENTREV. nº 04) disse que “chegaram muita gente, do lugar e de outros municípios, principalmente de Petrolândia”, estes remanejados de outro projeto de irrigação a ser desativado pela prevista barragem de Itaparica, “estimulados pelo sucesso de seus contrerrâneos no Mandacaru”. No Nilo Coelho, outro dirigente da CODEVASF, 65 anos, (ENTREV. nº 07), revelou que a concorrência foi superior a 3 candidatos por vaga. “Cadastramos 4 mil para 1500 vagas”. Os eleitos, segundo esses dirigentes, eram gente predominantemente do lugar, aos quais a CODEVASF “*deu direito a um lote*”, alguns dos quais com experiência em cultivos irrigados; especialmente no Maniçoba, que se localiza em

áreas já de maior densidade de irrigação, às margens do rio e nas vizinhanças dos projetos pioneiros de Bebedouro e Mandacaru. No Nilo Coelho, mais distante de áreas irrigadas tradicionais, as pessoas do lugar selecionadas moravam em sua maioria em zonas mais afastadas das margens do rio, tendo atividades ligadas à produção pecuária na caatinga ou a pequena agricultura dependente de chuva, conforme os depoimentos ouvidos. Concorrendo às vagas no Nilo Coelho chegaram também muitos vindos do interior nordestino, de Pernambuco, a maioria, mas também da Paraíba, do Ceará e do Piauí, quase todos também atraídos pela “água”, que não deveria faltar.

Seu Ozenir dos Santos Soares, 55 anos, disse que seu irmão mais velho era do Projeto Bebedouro e foi isso que despertou seu interesse num lote no Maniçoba. Dona Plácida Alves Barbosa, de 74 anos, que atualmente tem alguns outros imóveis irrigados, disse: “Vim com meu marido, de Cabrobó, onde a gente plantava cebola em áreas arrendadas. Quando soubemos do projeto Maniçoba, viemos e ganhamos esse lote.” Já Itamar Carlos da Silva, do N2, do Nilo Coelho, falou: “Meu pai era um dos donos dessa fazenda Massangano, onde está o projeto hoje. Ganhamos uma indenização mixuruca, que é esse lote onde estou até hoje”. “A indenização era mesmo muito pouca, não dava pra nada. Mas nos deram esse lote”, acrescentou seu vizinho João Nobre da Costa Pinto, 67 anos, também desapropriado das terras da fazenda Massagano.

Chegaram também pessoas de mais longe. Seu Antonio Rosa da Silva Neto, 70 anos, também do Nilo Coelho, diz que veio em 1984 de Pesqueira, onde plantava tomate para a CICA, cujos funcionários lhe informaram do projeto. José Justino de Oliveira, 69 anos, do N7, Nilo Coelho falou: “Eu cheguei aqui, moço, de carona. Vim de Patos, na Paraíba, em 1986. Me candidatei e ganhei este lote aqui em que estou até hoje e onde formei meus dois filhos, plantando”. Um dos líderes dos pequenos produtores nos conflitos com a CODEVASF, 52 anos (ENTREV nº 36), ocupante de lote do N3, disse que quem lhe informou do projeto Nilo Coelho foi uma assistente social da CODEVASF que era sua prima, acrescentando:

“A gente morava no município de Caruaru, onde os açudes nem sempre permitiam se plantar o tomate irrigado, que era o que a gente fazia. A água daqui foi o que nos atraiu, a possibilidade de irrigar sem faltar água, o que não acontecia no agreste de Pernambuco, onde a gente plantava tomate envarado em alguns açudes mas eles nem sempre tinham água suficiente. Viemos todos, eu, meus irmãos e toda a família. Meu irmão ganhou o primeiro lote. Depois, eu também recebi outro, que era um lote descartado por outro produtor porque encharcava.” (ENTREV. nº 36)

Para ocupar uma das vagas, os pretendentes informavam seus dados para o preenchimento de uma ficha cadastral de identificação e classificação, sob a responsabilidade

de funcionário da CODEVASF, as chamadas ICI's (ficha de identificação e classificação de pretendentes a colono), que ponderava positivamente a força da mão de obra do conjunto familiar e a experiência em agricultura irrigada. E vedavam a participação de funcionários públicos e de pessoas com rendas mais significativas. Estava também prevista uma pesquisa de campo para a comprovação dos dados informados, especialmente aqueles sobre experiência em irrigação. Mas a falta de pessoal diante do grande número de candidatos, “parece ter inviabilizado essa etapa, conforme funcionário do DINC, que acrescentou: “Depois, em comitê interno, era feita a seleção final” (ENTREV. nº 37). Já a seleção para a área empresarial continua sendo quase que a mesma de hoje, baseada “no maior preço oferecido pela terra e também em carta-consulta na qual o candidato a empresário demonstra sua capacidade em tocar o empreendimento”, disse dirigente do Conselho de Administração do DINC, 65 anos (ENTREV. nº 07).

Relativamente à seleção para os lotes de colonos, o mesmo funcionário do DINC revelou que, desde as primeiras levas, em 1984,

“ do N1 ao N11, a seleção terminou colocando muita gente que não tinha capacidade, experiência com a agricultura irrigada, que tem um ritmo bem mais intenso que qualquer outra agricultura que se conhecia na região. Além do pessoal de sequeiro da área desapropriada, muitos outros pessoas sem o perfil chegaram. Como era muita gente se candidatando e não dava tempo de se avaliar as informações prestadas, a peneira muitas vezes falhava. Daí que muita gente da rua, pedreiros, motoristas, marceneiros, comerciantes, caminhoneiros, mecânicos e até desocupados terminaram recebendo lotes no projeto.” (ENTREV. nº 37)

O processo seletivo, como parece ser comum no Brasil, também não deixou de registrar apadrinhamentos políticos e outros desvios de que fala o professor Paulo Henrique Martins sobre o processo de modernização da realidade agrária do país (MARTINS, 1989). Produtor do Maniçoba, (ENTREV. nº 63) disse que só através da ação de político local conseguiu um lote. “Fui a [menciona nome do político]. No começo, ele debochou um pouco e eu não gostei. Mas depois me disse que ia falar com o diretor da CODEVASF. Foi assim que eu consegui um lote ”, disse. Outros ouvidos na pesquisa revelaram irregularidades: “Aqui no Maria Tereza tinha uma funcionária [menciona o nome da empresa] que botou lotes em nomes de parentes. Que foram vendendo devagar. Um desses eu comprei quando vim de São Paulo. Hoje acho que não sobrou mais nenhum, venderam todos”, disse pequeno produtor instalado no Projeto, que. Outro produtor pioneiro no Nilo Coelho, N3, 52 anos, relata outras distorções graves:

“Denunciei o superintendente e o presidente da CODEVASF no Ministério Público e na Justiça Federal. Eles criavam gado no Maria Tereza e nem pagavam água, e

roubavam energia, que ficava na conta dos produtores. Além deles, um deputado federal de Petrolina dava água a muitas pessoas e a várias comunidades (chegava a encher açudes) em troca de votos. Tudo por nossa conta. Era uma desmando. Parentes e protegidos dos dirigentes da CODEVASF e dos políticos irrigavam e não pagavam nada.” (ENTREV. N. 36).

No Nilo Coelho, houve também uma razoável presença de funcionários públicos na ocupação dos lotes, sobretudo de organizações ligadas à agricultura. Para driblar os critérios de impedimento, eles apresentavam suas esposas ou até filhos como candidatos. Nesse *modus operandi*, conseguiram seus lotes, alguns deles em áreas empresariais. “As empresas médias eram de funcionários públicos de instituições ligadas à agricultura ou de funcionários técnicos de grandes empresas pioneiras, como Mamoru Yamamoto, Fazenda Milano, Maniçoba Agrícola, etc. “Para driblar os impedimentos, a gente preenchia a carta consulta em nome da mulher, ou então a inscrevia no processo de seleção de colonos”, disse ex-funcionário da CODEVASF, 65 anos (ENTREV n° 07). Na etapa de preenchimento das vagas da segunda etapa do Nilo Coelho, a extensão Maria Tereza, entre 1988 e 1989, a busca por lotes continuou grande. Gerente do DINC lembrou que:

Se selecionou muita gente daqui e de fora. Houve muita gente interessada. Ali, foram separadas glebas para agrônomos – lotes que tem A no final – e para técnicos agrícolas – lotes com T no final. A ideia era que o agrônomo e o técnico agrícola iria dar suporte a seus vizinhos, difundindo técnica e modelos de gestão capaz de melhorar a vida de todos. Mas o fato é que quase todos venderam seus lotes. A procura foi tão grande que a CODEVASF terminou dividindo muito os lotes, lotes de 18 a 20 ha foram divididos em duas, até três partes. Terminou faltando lotes e alguns grupos de agrônomos e técnicos tiveram que entrar na justiça para receber seus lotes. Para atender a demanda por terras, a CODEVASF teve que tomar parte emprestada do Projeto Pontal. O setor R5 do Maria Tereza era na origem do Pontal. Só fez isso porque a Justiça obrigou. (ENTREV. n. 37).

Esses desvios e intervenções de políticos e agentes administrativos do Estado contribuíram para os problemas de permanência dos produtores nos dois projetos, que se mostrou especialmente grave entre os que ocuparam os lotes de colonos.

2.2.2. – Os primeiros plantios

Os projetos entram em operação comercial no início dos anos de 1980. Em 1981, o Maniçoba, e em 1984, o Nilo Coelho, onde não houve treinamento dos colonos para as novas atividades. A ocupação das terras se dá em etapas. No Nilo Coelho, foi até o ano de 1988, ocorrendo maior velocidade nas terras destinadas a empresários, quando se encerrou já em 1985, com 86 empresários em 3.460 ha, 28% do total irrigável. No caso dos colonos, em

número inicial de 1.425, se prolongou até 1988, quando atingiu 8.934 ha, 72% do total. Os lotes de colonos possuíam área média de 6,27 ha, variando de 5 a 7; no caso dos empresários, as áreas alcançavam em média 40,2 ha, até um máximo de quase 1000. Na maior parte das empresas, as áreas irrigáveis localizavam-se no intervalo entre 12-75 ha, 49 empresas, e no extremo oposto, entre 501 e 999 hectares, apenas 4 empresários. Ou seja, mesmo a chamada agricultura empresarial, em termos de área, é bem heterogênea: até 75 hectares de área, mais de 50% do total de empresários; de 500 a 999 ha, 5% do total de empresas, mas que ocupam 40% da terra irrigável empresarial (CODEVASF, 1989, p. 27 a 30).

Cultivaram-se lavouras de ciclo curto, temporárias, conforme tabela 2.3 seguinte, onde se observa tanto nas áreas de colonos quanto nas áreas de empresas a produção predominante de tomate industrial, que só ali chegou a 2.172 ha cultivados, tudo amparado pela demanda mercadológica do parque industrial tomateiro instalado no polo. Não se cobrava as taxas de consumo de água, ou pelo menos eram relaxadas suas cobranças, que só se regularizaram com a chegada dos distritos. Eram expressivas também as áreas cultivadas com melancia (806 ha) e cebola (449 ha), culturas teoricamente de boa rentabilidade em prazo relativamente curto (3 meses), e também de feijões (1.736 ha), estes recomendados para rotação com os plantios de tomate industrial.

Tabela nº 2.3 – Projetos Maniçoba e Nilo Coelho – culturas exploradas no ano de 1985. Área em hectares.

CULTURAS	PROJETO MANIÇOBA			PROJETO NILO COELHO		
	COLONOS	EMPRESAS	TOTAL	COLONOS	EMPRESAS	TOTAL
CEBOLA	148	94	242	90	117	207
FEIJÃO	408	103	511	953	272	1.225
MELANCIA	468	80	548	179	79	258
MELÃO	70	248	318	10	18	28
TOMATE	128	813	941	806	553	1.359
UVA	0	0	0	0	2	2
OUTRAS	3	9	12	0	0	0

Fonte: CODEVASF (1986).

Organização do autor.

Para viabilizar os financiamentos das atividades, a CODEVASF emitia um documento intitulado “Autorização de Ocupação (AO)”, que permitia o acesso ao crédito bancário oficial. Não se exigia garantia real, hipoteca do imóvel, já que se tratava de operação de custeio agrícola cuja garantia era pessoal (avalista) ou o penhor da safra a ser produzida. Facilitava

também os financiamentos, as gestões das indústrias de tomate junto aos bancos oficiais, que nestas triangulações entre os produtores e a indústria, financiavam não só o custeio agrícola, mas também as aquisições da matéria-prima industrial, através de operações de desconto de notas promissórias rurais. Ainda que abrangente e farto no início, o crédito rural nos bancos públicos foi diminuído ao longo do tempo. Mas praticamente só operações de custeio de safra. Em 1985, por exemplo, a totalidade dos colonos recebeu crédito, que se reduziu para 75% em 1988. E era farto, chegando “a cobrir 159% dos custos de produção nos primeiros anos”, ainda que não estivesse imune às críticas que surgiam relacionadas com a oportunidade e a morosidade do processo de concessão (CODEVASF, 1989).

Outro fator positivo nos primeiros plantios foi a oferta grande e barata de mão-de-obra dada pelo entorno pobre do Nordeste semiárido, sempre as voltas com suas conhecidas crises cíclicas. “Era muita gente que vinha para cá em busca de emprego. Era uma mão de obra disposta, capaz de enfrentar todas as dificuldades e que tinha um custo barato em relação aos gastos gerais das culturas”, afirmou pequeno produtor do Nilo Coelho, 52 anos, (ENTREV. nº 36). Em 1988, o projeto consumiu o trabalho de 1.216.500 diárias de trabalho, e ofertou 4.884 empregos agrícolas permanentes, dos quais se estimou que 2.203 fossem vinculados à mão-de-obra familiar de colonos e empresários de pequeno porte (CODEVASF, 1989, p. 70). Os relatos que se ouviu falam de grandes dificuldades de produção. Sobretudo no Nilo Coelho, dadas pelo maior número de agricultores inexperientes na atividade, e problemas na governança das tarefas de interesse coletivo – distribuição e controle da água, manutenção e operacionalização da infraestrutura comum, coordenação dos produtores para a produção e comercialização, organização da assistência técnica.

Os produtores falaram da “*falta de traquejo*” na atividade, que exigia agora idas a banco e à indústria de tomate, compra de insumos, dedicação diária e intensa aos tratos culturais e manejo da irrigação, enfim atividades que aumentaram a velocidade de suas vidas e que não inscritas no *habitus* de muitos deles, condição que ia se agravando a cada dia. Aqueles que vinham de atividades de sequeiro, cujas atividades eram pouco dinâmicas e alinhadas aos tempos da natureza, demonstravam “muitas dificuldades.”; outros que, apesar de virem da cidade com seus padrões de sociabilidade de contatos e ritmos mais intensos, “tinham outros interesses” que não a exploração irrigada, ou que não mostravam “disposição” para as lidas duras do ambiente rústico dos lotes. Dois desses pioneiros assim se reportaram a esse início:

“Vi muita coisa errada. O que mais marcava no início era a desorganização. Água não faltava, pois muitos lotes ainda não tinham sido ocupados. Se plantava tomate

para a indústria, melancia, feijão, e algumas outras culturas. Ninguém tinha conhecimento, a assistência técnica tinha mas não funcionava porque não tinha transporte. O produtor que quisesse é que ia pegar o técnico. Vi pessoas usando fungicida para combater formiga. Era tudo novo, se plantava o ano todo, de todo jeito aí, e isso ia aumentando as doenças e as pragas, o que muitas vezes inviabilizava a produção. No tomate, logo no começo, ainda se respeitava um período em que ninguém podia plantar para cortar o ciclo das pragas. Depois ninguém mais tinha respeito. Também se desviava a produção de uma indústria para a outra, para fugir da retenção que o banco fazia para pagar empréstimo de custeio. Sobrava água e se botava muito adubo. Como muitos lotes tinham problemas de drenagem, inclusive o meu, muitas terras foram salinizando e dificultando as coisas ainda mais. Isso durou até o início dos anos 90, quando começaram as lavouras perenes, banana, coco, manga e uva.” (ENTREV n.º 36, pequeno produtor, 52 anos)

“A gente foi recebendo os lotes aos poucos. De início, ficava todo mundo num lote só, treinando a maneira de irrigar as lavouras. Só depois de uns meses, é que recebemos o nosso lote. E aí o problema era água, que muitas vezes não chegava. Ou quando chegava, não dava para irrigar os lotes. As terras dos lotes também não foram arrumadas [sistematizadas] como no Bebedouro e Mandacaru. E a gente tinha muita dificuldade de irrigar as lavouras.” (ENTREV n.º 63, pequeno produtor, 70 anos)

Com relação à gestão da infraestrutura coletiva, muitas experiências foram feitas, conforme quadro 1.3. No projeto Maniçoba, a CODEVASF teve como parceira inicial a ACOPIM, associação dos colonos do projeto de irrigação do Maniçoba, em 1984. Essa combinação associação-CODEVASF era então preferida por muitos relativamente às experiências das cooperativas dos perímetros vizinhos de Bebedouro e Mandacaru, já então envolvidas com dívidas, inadimplência e desorganização. Um desses produtores falou sobre essa preferência:

“com a associação, a gente faz coisas para todos, mas cada um é dono de sua dívida. Na cooperativa, não era assim, quando um não pagava, todos ficavam prejudicados. Os bons e os maus pagadores. Por isso que a gente preferiu a Acopim.” (ENTREV. n. 63)

Problemas políticos e organizacionais, que envolveram disputas de liderança dentro da associação e dúvidas sobre a melhor forma de gestão da infraestrutura coletiva (fornecimento e distribuição dos custos de água, construção de estradas, redes de drenos e de energia elétrica) e da produção (compra de insumos, assistência técnica e comercialização), resultaram também na criação da CAMPIMA – a Cooperativa Agrícola Mista do Perímetro Irrigado do Maniçoba, mantida em seus primeiros anos sob uma certa intervenção da CODEVASF, nos moldes da experiência no Bebedouro e já relatada no capítulo anterior. Um dos primeiros administradores da CAMPIMA assim se referiu àqueles tempos:

Logo quando cheguei era uma desorganização só. Articulamos com o Banco do Nordeste créditos de custeio para os produtores, fizemos licitação para a compra de insumos e controlamos as vendas coletivas. A principal cultura era o tomate

industrial. Mas se plantava melão, melancia e cebola também. A Codevasf na ocasião chegou a ter boxes nos principais ceasas do Brasil, com funcionário pago por ela para articular vendas entre as cooperativas dos produtores e grandes atacadistas de comercialização. Mas tivemos que tomar medidas duras, inclusive cercando todo o perímetro, que ficou só com uma cancela de entrada e saída dos veículos, para evitar os desvios de produção, que já eram costumeiros e prejudicava as articulações do grupo. Além disso, organizamos a assistência técnica, instalamos uma UOD [unidade de observação e demonstração], que despertou para a fruticultura e fornecia mudas aos produtores. Os produtores queriam que eu ficasse, mas o presidente da Codevasf na ocasião me chamou em Brasília para mandar eu me afastar completamente da Cooperativa e do Perímetro. Fui trabalhar então no Nilo Coelho. Os produtores não souberam dar continuidade ao projeto, a desorganização voltou e a cooperativa terminou acabando também, como a do Bebedouro e a do Mandacaru. (ENTREV n° 04, funcionário da CODEVASF, 60 anos).

Houve também o tempo de funcionamento de uma espécie de junta na administração desses serviços de uso comum. É o que revela relatório do Projeto Maniçoba, falando de um consórcio entre representantes da CODEVASF, da ACOPIM, da CAMPIMA, da Empresa Maniçoba Agrícola S.A., e da Associação de Empresários do Perímetro Maniçoba – AEPM. Esta organização funcionou até a entrada em funcionamento do Distrito, numa época de insatisfação e dificuldades generalizadas, compondo “*um quadro de desestímulo*”, em que os empreendimentos não alcançavam “*índices normais de utilização das áreas irrigáveis*”, vivendo “*instabilidades econômico-financeiras*”, especialmente pela assunção de custos não previstos inicialmente, entre os quais os gastos com as estradas e as redes de macrodrenagem do perímetro (PERÍMETRO DE IRRIGAÇÃO DE MANIÇOBA, 1988).

No Nilo Coelho, igualmente, muitas experiências de gestão do interesse coletivo dos produtores foram feitas. Inicialmente, tentaram-se empresas terceirizadas, que não deram certo e duraram pouco. Depois, tentou-se a cogestão com as associações representativas dos produtores, cada núcleo, do N1 ao N11, tinha uma. Experimentaram-se também duas cooperativas, que dividiram ao meio o projeto e tiveram vida curta. Finalmente, adotou-se o modelo de distrito que permanece até hoje, ainda que com questões pendentes. Funcionário do DINC e membro de família de colonos pioneiros, resumiu:

No começo era a própria CODEVASF que gerenciava todo o perímetro e ia assentando os colonos em etapas. A primeira experiência de transferência da gestão do projeto foi com empresas terceirizadas, que não deram certo, não sei bem porque. O fato é que logo depois a gestão passou a ser feita pelas associações, em 1985; tinha uma delas em cada núcleo, do N1 ao N11. A CODEVASF dotou cada uma delas com escritório e com funcionários, patrulha mecanizada, completa, comprada a Etelvir Dantas, que era representante da Massey Ferguson aqui no Vale. Pagava até a folha de empregados da associação e depositava em suas contas recursos mensais para combustível e a manutenção da frota. Mas às vezes faltava dinheiro para os investimentos porque os gastos eram muito altos. Lembro que muitos embriões de casas das vilas foram feitos em mutirões, com a Codevasf dando o material e os produtores a mão de obra, ainda que recebessem salários das frentes de emergência. Essa experiência [co-gestão com associações] também não deu certo. Ocorreram

muitas safadezas, de presidentes de associação junto com funcionários da CODEVASF. As prestações de contas eram cheias de truques para esconder os desvios. Os boatos diziam que eles desviavam muito dinheiro. Aí o projeto foi dividido em duas partes. Cada uma delas ficou a cargo de cooperativa, que a CODEVASF criou para isso. COAMIGRA I e COAMIGRA II. Também não deu certo, acho que pelos mesmos problemas observados com as associações e também porque já crescia a idéia do Distrito, que foi inaugurado em 1989, trazido por funcionários da CODEVASF que andaram visitando diversos lugares no mundo. Aí a gestão se modernizou. Os produtores foram se envolvendo. Mas as primeiras diretorias eram escolhidas pela CODEVASF. (ENTREV n° 37)

Todas essas dificuldades vividas pelos produtores na ocasião foram também percebidas nas primeiras avaliações, denominadas de *avaliações ex-post*, previstas nos contratos de financiamento com o BID, Banco Interamericano de Desenvolvimento (CODEVASF, 1988). Reconhece-se que “*o nível da assistência técnica não tem sido boa*”, que é lento o processo de absorção das tecnologias propostas, que os colonos desviam o crédito destinado às lavouras para a manutenção pessoal, pela pobreza, e que em geral também não gostam de cumprir as recomendações técnicas. Relata também alto déficit entre os valores gastos com o fornecimento de água e as receitas de tarifas, o que “*indica o não pagamento das taxas de água.*” Entre 1986 e 1988, por exemplo, quando foi possível se ter informações para os cálculos, os déficits foram sempre crescentes, chegando em 1988 a US\$1.031.874,00, receitas com tarifas estimadas em “US\$720.908,00 e custo total de energia de US\$1.752.782,00, que não inclui outros gastos típicos como as despesas com a manutenção e as reservas da depreciação.” *Dão a entender que o subsídio foi pago com recursos públicos e passa preocupações quanto à viabilidade do projeto. Em 1988, o valor bruto da produção do Nilo Coelho, operando 10.945 ha de área colhida, foi de US\$12.752.000,00, sendo quase 9 milhões de dólares vindos da área de colonos e quase 4 milhões da área empresarial.* (CODEVASF, 1988, p. 54-56).

Constatou-se também nesse início um uso excessivo de adubos químicos, contaminando o solo e elevando os gastos, e um alto nível de uso de agrotóxicos, ameaçando tanto produtores, pela manipulação incorreta, quanto consumidores, pelo consumo de produtos com altos índices de resíduos, além de falta de informações de pesquisa agrônômica caracterizando um quadro de desordem tecnológica e econômica da produção. Sobre a comercialização, o que se via era a vulnerabilidade total desses produtores aos demais agentes das cadeias produtivas operadas:

Segundo informações de técnicos de campo, a comercialização de insumos e produtos no Projeto, é feita, em geral, de forma isolada, sobretudo no caso dos colonos. Eles ficam à disponibilidade de atravessadores e outros compradores

que inclusive pagam com cheques sem fundos. Isto já é um problema. Aponta-se que no caso da comercialização com as agroindústrias este problema quase não existe, porém é possível que assim sendo, caracterizem-se condições oligopolísticas na região, com prejuízo para os produtores. Como não existem estudos a respeito, não é possível adiantar maiores dados elucidativos (CODEVASF, 1989, p. 78)

A partir da constatação de que “*faltou investir mais no homem, o pequeno produtor rural*”, que não estava preparado para assumir as responsabilidades a eles transferidas no projeto, sobretudo com relação à gestão da produção, o relatório técnico de avaliação constata a necessidade de construir um centro de treinamento amplo, para operar projeto permanente de qualificação dos produtores; agilizar a construção da escola técnica federal de agricultura prevista, de forma a preparar os “filhos dos agricultores”; estabelecer discussões de “alto nível” para solucionar os problemas de pesquisa e de crédito rural, e a implantação de uma cooperativa, para “gerenciar o projeto” e operar os interesses dos agricultores junto aos fornecedores de insumos e aos atravessadores e agroindústrias processadoras (CODEVASF, 1989, 87-90).

2.2.3. – As crises mais relevantes

Fora as oscilações permanentes de preços e produtividades que se associam à fruticultura irrigada, dois períodos de crise parecem se destacar na memória dos produtores. A primeira vivenciada em meados dos anos de 1990 e a segunda na primeira metade da década seguinte, até o ano de 2005, ambas implicando em altos índices de desistências de colonos e de empresas. “*Quando aparecia um prá comprar, tinha dez prá vender*”, lembra o produtor Theófilo Corsino, do Nilo Coelho (ENTREV. n.º 68). A primeira delas é consequência direta dessa desorganização inicial e da saída da indústria tomateira, quando os produtores enfrentaram problemas tecnológicos e de infraestrutura de produção, de endividamento e de falta de crédito e a necessidade de buscar novas soluções mercadológicas vislumbradas com a fruticultura perene, cujos plantios e ofertas evoluíram rapidamente (CODEVASF, 1996, 1997, 1998, 1999). Os rendimentos caíam muitas vezes, pelo acúmulo de problemas de drenagem, de intensificação dos ataques de praga e de doenças e de baixo uso de insumos (adubos e defensivos), e pela descapitalização dos produtores.

No Nilo Coelho, “há indícios que apenas 10% de seus primeiros colonos continuam a atuar na região”(Cavalcanti, 1997, p. 83). Pequeno produtor ouvido confirma essa estimativa: “De 133 colonos daqui do N3, só tem 20 hoje. A maioria das pessoas que

sairam eram pessoas daqui mesmo, que foram desapropriados da própria fazenda onde está o Projeto” (ENTREV nº 36). Funcionário do DINC disse que o projeto não parou porque houve uma substituição rápida desses desistentes:

“com os fracassos, como esses produtores não se adaptaram a irrigação, eles foram vendendo. Tinha o acerto deles com os produtores, os novos pretendentes também passavam pela entrevista do ICI, e recebiam a autorização de uso. A CODEVASF também tinha interesse na transferência de titularidade, que era para o projeto não parar” (ENTREV nº 37).

Entre os anos de 1994 e 2000, os produtores procuraram contornar as dificuldades, buscando novas formas de organização e implantando lavouras perenes mais acessíveis – de custos menores e retornos não tão longos. “*Primeiro, banana, coco e manga; depois acerola e goiaba*”, disseram. E se buscava também fontes de financiamento para a mudança, razão pela qual a CODEVASF, na pretensão de viabilizar os empréstimos de investimento no sistema bancário público, que normalmente exige garantias lastreadas em “bens de raiz”, parece ter pressionado os produtores pela titulação, “*ameaçando retomar os lotes*” daqueles que não se mostrassem dispostos. Aí ocorreram os primeiros e mais explícitos conflitos entre ocupantes de lotes de colonos e a direção da CODEVASF, ilustrado no longo depoimento de uma das lideranças do movimento de reação dos produtores:

“Nossos conflitos com a CODEVASF começaram em 16.11.1995, quando fechamos a ponte em protesto pela cobrança das dívidas acumuladas de água e a titulação de uma vez só. Aí pararam. Em 1997, voltaram, agora cobrando só a titulação dos lotes com juros muito altos, de 18% a.a. mais correção monetária, sem nenhum ano de carência, que dava uma taxa muito alta, que não se podia pagar. Fiz um sorteio de uma moto e com esse dinheiro fomos para Brasília. O presidente não queria nos receber. Depois com insistência nos recebeu com piada, dizendo que não tinha condições nem autonomia para negociar nada nas taxas de juros da dívida da titulação. A reunião foi tensa e cheia de desaforos, ameaças e deboches. Ele chamou os colonos de ladrões. No segundo dia, não nos recebeu. Mandou uns auxiliares que não resolviam nada. No terceiro dia, nós fechamos a CODEVASF, impedindo que as pessoas entrassem. E aí teve uma reunião proveitosa. Se soube depois que no dia seguinte iria chegar uma comissão do Banco Mundial para avaliar os Projetos de Irrigação, e a Diretoria da CODEVASF não queria que essa comissão nos visse lá fazendo reivindicações e apontando irregularidades. Nessa última reunião, a taxa de juros baixou para 6 % a.a. e sem correção monetária. O prazo saiu de 10 para 21 anos com 2 de carência. Essa reunião foi em 10.04.1997 (ENTREV. nº 36).

Outros desdobramentos desses conflitos foram relatadas pelo mesmo entrevistado, que continua:

Quando voltamos, fiz uma denúncia no Ministério Público contra o presidente e o superintendente regional, que criavam gado no Maria Tereza sem pagar nem água, tudo jogavam na nossa conta. Também denunciei o deputado ..., que desviava água do projeto para fazer política. Então, vieram as retaliações. Ameaçaram tomar o

meu lote. Cortaram a minha água e retiraram os medidores. Eu devia uma valor, quando eu juntava o dinheiro e ia pagar, o funcionário dizia que não era mais aquele valor, que era mais. E assim eu não conseguia pagar. Quando eles cortaram a minha água e eu vi que ia perder as lavouras, juntei uma cabras aqui, invadi o depósito da distrito, peguei o medidor e instalei a tomada d'água de novo na minha área. Aí eles me processaram e eu respondi processo na Justiça Federal. Tive várias ordens de prisão que não conseguia me prender porque aqui no Projeto tem muita gente que me apoiava, gente da justiça, policiais, delegados, técnicos de empresas, que me avisavam a tempo e eu me escondia. Ao final, fui condenado a 7 meses de trabalhos comunitários, mas eu apelei e na segunda instância o crime prescreveu. Mas a denúncia que fiz também deu em condenação deles pela justiça federal e que eu acho que também prescreveu na segunda instância.” (ENTREV n° 36).

A outra crise destacada pelos produtores, da primeira metade dos anos de 2000 se associa mais a problemas de liquidez, além evidentemente dos problemas acumulados no campo da produção e do financiamento. O crescimento rápido da oferta dos produtos preferidos, a entrada em operação de novos lotes irrigados nos perímetros locais, a existência de programas de fomento de bancos públicos dessintonizada com a demanda explicam, em suas lembranças, as causas das dificuldades. O depoimento de ex-empresário no Maniçoba, 60 anos, ilustram aspectos que o atraíram para a atividade:

“Eu era funcionario da Odebrecht, em Salvador. Fui influenciado por um pessoa experiente da família e que também tinha muito prestígio político na época. Ele dizia “vamos ficar ricos” no São Francisco. Decidi investir na produção agrícola irrigada, depois de desistir de uma possibilidade de fazenda de cacau, em Ilhéus, de onde eu sou, que vivia a crise da “vassoura de bruxa.” Comprei um lote empresarial e um lote de colono, no Projeto Maniçoba, em 1994. O lote empresarial adquiri da viúva de um técnico, e o lote de colono, de um desistente (ENTREV n.º 12).

Continuando, o depoente, em longo depoimento, detalha as dificuldades encontradas:

“Plantei inicialmente lavouras de curto prazo, melancia, feijão, essas coisas, que não deram certo. As produtividades às vezes eram boas, às vezes ruins. Os preços dos produtos geralmente baixos. Fui me endividando, no Banco do Nordeste e no Banco do Brasil. Investimento e custeio. Implantei lavouras permanentes, principalmente manga, e também tinha uma área de uva. Acho que investir em uva foi meu maior erro. Não tinha conhecimento de produção de uva, nem tampouco o pessoal que me assessorava. Na região ali do Maniçoba não tinha cultura de produzir uva. Não tinha mão de obra especializada. De 97 pra 98, veio a primeira produção de manga. A comercialização não foi boa. Dificuldades de vender, preços baixos. Os intermediários não apareciam muito. As dívidas cresceram e se tornaram impagáveis. Em 2001, consegui exportar minha produção. Através da Fruitfort que era uma empresa líder da VALEXPORT. Eu entregava minha fruta para ele e ele vendia como se fosse dele. Entreguei mais de 200 toneladas. Eu participava há algum tempo de uma associação de agricultura empresarial, a BGMB, Brazilian Grapes Marketing Board, através da qual eu consegui acessar essa exportação. Esperava receber um preço bem remunerador, não me lembro bem, mas entre US\$1,50 a US\$2,00/Kg. Aí veio o 11 de setembro e perdi mais uma vez. Só recebi 10

ou 15 centavos de dólar por quilo, mesmo assim num prazo bem longo. As frutas foram vendidas em consignação. Tudo dependia do comportamento das vendas lá, que caíram muito, segundo os distribuidores. Depois daí não deu mais. Arrendei a área em 2004. Mas aqui o arrendamento também é ruim. O arrendatário esgota o imóvel, não deixa nada para o proprietário. Tentava vender, mas não achava compradores. Só em 2014 consegui vender; e para um outro empresário que vinha me arrendando desde 2010. Muita gente da área empresarial do projeto maniçoba também tinha o hábito de arrendar o imóvel, quando não achava quem comprasse. A Agrovale comprou muita terra lá pra plantar cana. A Ebraz , que é a maior produtora de frutas de lá hoje, chegou nessa última década e comprou as terras de outro empresário que faliu e se afastou. Agricultura aqui é uma coisa muito perigosa. Os riscos são muito altos, exige muita perspicácia e sorte. Os custos também são muito altos. E os preços na maioria das vezes não são bons.” (ENTREV. Nº 12)

A tabela nº 2.4, adiante, ao sintetizar a evolução dos plantios por tipo de cultura no Projeto Maniçoba, similarmente ao que também ocorreu no Nilo Coelho, mostra a rapidez com que as lavouras perenes substituíram as temporárias. De lavouras absolutamente inexistentes em 1985, passaram a ser maioria em 1996, para, logo em seguida, em 2000, já dominarem praticamente com exclusividade todo o perímetro. Isso sem considerar a cana-de-açúcar da Usina Agrovale.

TABELA 2.4 – Polo Petrolina-Juazeiro. Projeto Maniçoba – Evolução das áreas exploradas por tipo de cultura. 1985, 1992, 1996, e 2000 .

PROJETO MANIÇOBA - EVOLUÇÃO DAS ÁREAS CULTIVADAS POR TIPO DE CULTURA - 1985, 1992, 1996 e 2000												
CULTURAS	1985			1992			1996			2000		
	COLONO	EMPRESA	TOTAL	COLONO	EMPRESA	TOTAL	COLONO	EMPRESA	TOTAL	COLONO	EMPRESA	TOTAL
ANUAIS												
CEBOLA	148	94	242	84	35	119	-	42	42	50	8	58
FEIJÃO	408	103	511	739	54	793	134	48	182	79	64	143
MANDIOCA	-	-	-	26	244	270	340	-	340	-	-	-
MELANCIA	468	80	548	500	177	677	361	311	672	82	60	142
MELÃO	70	248	318	178	35	213	187	63	250	3	3	6
TOMATE	128	813	941	32	18	50	38	29	67	4	-	4
OUTRAS	3	9	12	276	124	400	185	62	247	3	-	3
SUBTOTAL	1.225	1.347	2.572	1.835	687	2.522	1.245	555	1.800	221	135	356
PERENES E SEMI-PERENES												
ACEROLA	-	-	-	2	-	2	3	10	13	15	-	15
BANANA	-	-	-	16	92	108	138	94	232	112	24	136
CANA-DE-AÇÚCAR	-	-	-	-	-	-	-	1.299	1.299	-	1.326	1.326
COCO	-	-	-	-	1	1	90	49	139	436	126	562
GOIÁBA	-	-	-	4	21	25	-	41	41	402	130	532
LIMÃO	-	-	-	4	6	10	-	11	11	45	20	65
MAMÃO	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	-	2
MANGA	-	-	-	49	250	299	78	556	634	550	825	1.375
MARACUJÁ	-	-	-	13	2	15	116	81	197	148	110	258
UVA	-	-	-	15	121	136	3	92	95	2	121	123
OUTRAS	-	-	-	1	12	13	81	28	109	40	50	90
SUBTOTAL	-	-	-	102	505	607	509	2.262	2.771	1.752	2.732	4.484
TOTAL	1.225	1.347	2.572	1.937	1.192	3.129	1.754	2.817	4.571	1.973	2.867	4.840

Fonte: CODEVASF

Organização do autor.

Nesses períodos de crise chegam à região outros nordestinos, paulistas, gaúchos e japoneses (CAVALCANTI, 1997), que vão ocupar as vagas das desistências e das novas

ofertas vindas da expansão dos perímetros existentes e de novos projetos, como o Projeto Curaçá, nas proximidades do Maniçoba. Chegam outros “gaúchos”, trazidos por redes de amizade e de parentesco com técnicos e agrônomos que vieram assessorar as primeiras produções empresariais de uva e de vinho⁵. Os “japoneses”, vindos de diversas regiões, mas principalmente dos estados de São Paulo e Paraná, chegam trazidos por redes étnicas influenciadas pela história de sucesso do pioneiro Mamoru Yamamoto e pela experiência da Cooperativa Agrícola de Cotia, que é encarregada de colonizar boa parte do Projeto Curaçá. Além de nordestinos, que são a maior parte.

“Hoje aqui tem comunidades de todo lugar: os alagoanos, os cearenses, os paraibanos, os piauienses, os do Rio Grande do Norte, os pernambucanos, que são de várias lugares e acho que a maioria. Só não vejo aqui é comunidade de dois estados, o Maranhão e a Bahia” (ENTREV. n.º 36).

Tamotso Ishihara, 77 anos, do N2 do Nilo Coelho, relembra sua chegada e expectativas: “Comprei o lote em 1992. De um desistente. Eu vim para cá buscando estabilidade, porque em São Paulo tinha muitas condições negativas, de muitas incertezas. Agricultura é sobrevivência.” (ENTREV. n.º 67).

Foram também períodos em que outros aproveitaram oportunidades para crescer, alguns passando de colonos a empresários, como, por exemplo, a do entrevistado seguinte, que relata sua experiência:

“Eu era vigilante da estação da EMBRAPA no Projeto Bebedouro. Já conhecia a agricultura irrigada. Quando veio o Nilo Coelho, vi a oportunidade, me inscrevi e ganhei um lote. No começo, trabalhamos em mutirão para a construção das casas das vilas. A CODEVASF dava o material e nós a mão-de-obra. E ainda recebíamos um salário das frentes de emergência. Depois que terminamos as casas é que fomos para o lote. Muitos desapropriados dessas fazendas daqui receberam lotes, mas venderam logo, logo. Esse lote vizinho foi o primeiro que comprei depois do que recebi da CODEVASF. Era do gerente regional da AGROCERES, uma firma grande de produção de sementes. Ele me pediu apenas para eu assumir as dívidas no banco. Ele tinha comprado já de um colono que desistiu. Que desistiu, nada. Na verdade, esse nem colono era. Nunca quis plantar. O que ele queria era pegar o lote e vender. Ele morava na rua e nunca quis trabalhar. Como ele, tinha muitos que ficavam puxando saco de político para ganhar lote e vender. Depois desse primeiro lote, adquiri outros de pessoas que tentaram, mas não deram certo. Hoje, tenho seis lotes.” (ENTREV. n. 68).

Os períodos de crise também proporcionaram as melhores experiências de organização coletiva dos pequenos produtores, em suas buscas por acesso a conhecimento e a

⁵ Em Lagoa Grande, até hoje se realiza anualmente a Vinhuva Fest, evento similar que os mesmos descendentes de italianos promovem anualmente em Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul.

mercados. Novas formas de coordenação e de aprendizagem coletiva surgiram, quer através de associações formais ou informais, como grupos de proximidade, em torno de necessidades econômicas, comerciais e tecnológicas, algumas delas contando com apoio da CODEVASF e do SEBRAE. Entre as mais notórias, destacou-se na memória de muitos dos ocupantes de lotes de colono, as experiências do Grupo do Coco do Vale (GCV), centralizada no Projeto Nilo Coelho, iniciada ainda nos anos de 1990; e da Associação Manga Brasil, do Projeto Maniçoba, ambas resumidas no quadro 1.1. Apesar de ricas, as experiências não foram capazes de resolver essas questões estruturais desse grupo de produtores, que permanecem vulneráveis na cadeia produtiva, tanto a montante, quanto e principalmente a jusante, onde estão seus controladores mais poderosos.

2.3. A produção agrícola e o desempenho agroeconômico dos produtores nos projetos Maniçoba e Nilo Coelho -

A produção de frutas frescas nos dois projetos segue a mesma tendência geral já revelada anteriormente, de forte concentração na produção de manga e de uva, conforme tabela 2.5, abaixo, baseada em informações de 2014⁶.

No Projeto Maniçoba, além das frutas, há os 1.480 ha de cana-de-açúcar da Agrovale, para atender sua usina no vizinho projeto Tourão, adquiridos da Cicanorte e Maniçoba Agrícola, após a crise da agroindústria de tomate. Excluindo essa área, vê-se que se trata de um projeto praticamente especializado na produção de manga, com suas vantagens dadas pela própria especialização, que aperfeiçoa os processos produtivos e concentra os distribuidores, e suas desvantagens, vindas dos riscos que essa concentração representa, sobretudo por que a concentração ocorre também em termos de variedade cultivada. Essa especialização se dá tanto na área de colono quanto na de empresas, atingindo 3.278 ha. O restante é coco anão verde (463 ha), uva (159 ha) e maracujá (147 ha). Alguns cultivos empresariais temporários de melancia e melão também aparecem em 4% dessa área com fruteiras, e praticamente completa o quadro de distribuição das lavouras.

No Nilo Coelho, a produção é mais diversificada, ainda que concentrada em manga e uva. Dos 22.040 ha cultivados no projeto, 8.195 ha (37%) é manga e 4.524 (21%),

⁶ Que se preferiu às de 2015, consideradas menos confiáveis pela inexistência de assistência técnica oficial no período.

uva. Mas é significativa também a ocupação de 2.366 ha de coco anão verde (11%), de 2.224 ha de goiaba (10%), de 1.753 ha de banana (8%) e de 1.084 ha de acerola (5%). Fora daí, apenas um pouco de macaxeira em lotes de colonos (457 ha) e de um punhado de outras fruteiras – mamão, caju, limão, essas em maior destaque, além figo, graviola, pinha, atemóia, sapoti.

TABELA 2.5 – Projetos Maniçoba e Nilo Coelho. Áreas e cultivos irrigados em 2014.

EVOLUÇÃO DAS ÁREAS CULTIVADAS POR CULTURA NOS PERÍMETROS IRRIGADOS DO POLO JUAZEIRO-PETROLINA. ANOS DE 2014						
CULTURAS	PROJETO MANIÇOBA			PROJETO NILO COELHO		
	COLONO	EMPRESA	TOTAL	COLONO	EMPRESA	TOTAL
ANUAIS						
CEBOLA	-	-	-	13	2	15
FELIÃO	4	-	4	66	-	66
MACAXEIRA	-	-	-	457	34	491
MELANCIA	9	100	109	56	2	58
MELÃO	-	27	27	20	50	70
TOMATE	-	-	-	19	19	38
OUTRAS	6	-	6	182	194	376
SUBTOTAL	19	127	146	813	301	1.114
PERENES E SEMI-PERENES						
BANANA	6	7	13	1.645	108	1.753
ACEROLA	-	-	-	1.072	12	1.084
CANA-DE-AÇÚCAR	-	1.480	1.480	-	-	-
COCO	458	5	463	1.611	755	2.366
GOIABA	18	3	21	1.988	236	2.224
LIMÃO	30	-	30	23	-	23
MAMÃO	6	15	21	112	4	116
MANGA	1.958	1.320	3.278	4.092	4.103	8.195
MARACUJÁ	92	55	147	146	13	159
UVA	10	149	159	2.324	2.200	4.524
OUTRAS	4	-	4	206	276	482
SUBTOTAL	2.582	3.034	5.616	13.219	7.707	20.926
TOTAL	2.601	3.161	5.762	14.032	8.008	22.040

Fonte: Plantec/CODEVASF.

Organização do autor.

As tabelas seguintes 2.6, 2.7, 2.8 e 2.9 trazem resumidamente o desempenho agro econômico dos produtores nos dois perímetros aqui investigados, durante o ano de 2014, a partir de informações da Plena Consultoria e Projetos Ltda. e da Plantec, Planejamento e Engenharia Agrícola Ltda. (CODEVASF, 2014, 2015)⁷. O nível de detalhe das tabelas

⁷ Nesse último ano de 2015, as dificuldades orçamentárias da CODEVASF não permitiram a contratação do serviços de assistência técnica, o que implicou em relatórios feitos por aproximação.

permite identificar todos os produtos e variedades produzidas, diferenciando área plantada de área colhida, os preços médios recebidos, a produtividade, o valor bruto da produção (VBP) e seus custos variáveis médios, que não incluem os custos fixos de produção.

No que diz respeito ao desempenho dos lotes de pequenos produtores do projeto Maniçoba, tabela nº 2.6, a manga é grande destaque, em termos de área colhida e valor bruto da produção. Representou 77% (1.360 ha) da área total colhida pelo grupo de pequena agricultura, de 1.798 ha, concentrada em três variedades, a Tommy Atkins, a Palmer, e a Kent, que atendem tanto mercados internos quanto externos. Mas há também colheitas das variedades Espada e Rosa, tipicamente voltadas para mercados internos e nordestinos.

TABELA 2.6 – Proj. Maniçoba. Desempenho produtivo dos lotes de colonos. 2014.

PRODUÇÃO - 2014							
Cultura	Área cultivada (ha)	Área colhida (ha)	Produção (t)	Produtividade (t/ha)	Preço médio (R\$/kg)	Valor da produção (R\$)	Custo operacional (R\$/ha)
Permanentes	2.581,96	1.797,62	60.678,65	-	-	48.349.068,00	-
Manga	1.957,77	1.359,58	41.384,88	140,66	8,79	40.852.945,50	88.048,94
Manga Tommy	1.392,05	989,32	33.861,66	34,23	0,88	29.907.302,90	12.578,42
Manga Palmer	360,32	231,11	4.765,82	20,62	1,42	6.762.479,60	12.578,42
Manga Kent	108,85	85,65	1.958,47	22,87	1,68	3.291.289,00	12.578,42
Manga Haden	3,80	2,50	43,60	17,44	1,28	55.920,00	12.578,42
Manga Keit	25,80	7,80	132,00	16,92	1,41	186.000,00	12.578,42
Manga Espada	47,45	27,10	401,73	14,82	1,00	401.454,00	12.578,42
Manga Rosa	19,50	16,10	221,60	13,76	1,12	248.500,00	12.578,42
Coco Anão	458,35	340,60	17.729,50	52,05	0,31	5.479.731,50	9.233,56
Maracujá Amarelo	91,58	52,50	746,30	14,22	1,23	917.071,00	8.797,00
Uva	10,00	10,00	212,80	87,60	9,60	516.880,00	129.378,00
Uva Itália	3,00	3,00	75,00	25,00	2,00	150.000,00	42.344,50
Uva Thompson	3,00	3,00	53,80	17,93	2,60	139.880,00	42.344,50
Uva Crimson	3,00	3,00	59,00	19,67	3,00	177.000,00	2.344,50
Uva Benitaka	1,00	1,00	25,00	25,00	2,00	50.000,00	42.344,50
Mamão Formosa	6,10	3,10	149,80	48,32	0,67	100.280,00	10.036,64
Limão	30,46	24,84	321,07	34,06	1,57	241.290,00	17.736,80
Limão Comum	25,06	19,74	198,70	10,07	0,65	128.855,00	8.868,40
Limão Tahiti	5,40	5,10	122,37	23,99	0,92	112.435,00	8.868,40
Carambola	0,90	0,50	7,80	15,60	0,35	2.730,00	-
Pinha	3,00	3,00	53,80	17,93	2,60	139.880,00	7.657,50
Banana	6,00	3,50	72,70	54,07	2,78	98.260,00	19.326,00
Banana Princesa	1,50	0,50	17,90	35,80	1,47	26.330,00	9.663,00
Banana Pacovan	4,50	3,00	54,80	18,27	1,31	71.930,00	9.663,00
Goiaba Paluma	17,80	-	-	-	-	-	8.585,00
Temporárias	18,00	16,50	303,20	-	-	114.980,00	-
Melancia	8,50	8,50	178,00	20,94	0,30	52.620,00	4.779,50
Feijão	3,50	2,00	5,20	2,60	2,76	14.360,00	3.111,50
Milho	6,00	6,00	120,00	20,00	0,40	48.000,00	2.452,35
Total	2.599,96	1.814,12	60.981,85	-	-	48.464.048,00	-

Fonte Plantec/Codevasf

Organização do autor.

O valor da produção do produto manga atingiu R\$40.491.645,00, 84% do valor total da produção do grupo de pequenos produtores. Ou seja, é um setor do projeto especializado em manga, que tende a concentrar as melhores tecnologias de produção e a presença mais forte dos distribuidores, mas é muito dependente do comportamento comercial dessa fruta. Em termos de produtividade, a Tommy Atkins se destacou, garantindo, apesar dos preços um pouco menores, uma rentabilidade bem expressiva, aparentemente, sobretudo para aqueles que conseguem concentrar a produção nas épocas de menores ofertas, de março a julho, quando os preços historicamente são os melhores. Essa variedade concentra 71% (1.392,05 ha) da área cultivada com manga (1.977,77 ha). Fora daí, ainda segundo a tabela seguinte, em termos de valor da produção dos ocupantes de lotes do Maniçoba, são dignas de nota apenas as receitas brutas referentes ao coco anão verde (R\$5.479.731,50, 11% do total), maracujá (917.071,00, 2%), e uva (516.880, 1%). Em termos de renda bruta mensal, cerca de 20% do grupo fica abaixo de 5 salários mínimos, outros 20%, acima de 5 e até 10, e 60% alcançam renda bruta mensal acima de 10 salários mínimos, dos quais quase metade alcança renda bruta mensal acima de 20 salários mínimos (CODEVASF, 2015).

Na área empresarial do Maniçoba, tabela nº 2.7, excetuando-se cana-de-açúcar da Agrovale, que não é objetivada nesta tese, há também uma forte concentração no produto manga, segundo dados de produção cedidos pela CODEVASF. De 1.335,48 ha de fruteiras perenes, a manga ocupa 1.146,02 (86%). Nesse universo de manga, 725,84 ha (63%) é da variedade Tommy Atkins. Os demais 420,18 ha com as outras variedades de exportação: Palmer, Kent, Keitt e Haden. A produção de uva também tem importância na produção empresarial do perímetro. São 149,26 ha de área plantada, em sistemas de gotejamento, das variedades sem sementes (Festival, Crimson e Thompson) em 143,26 ha de duas grandes empresas (Ebráz e Sílvia Romero) e 6 ha de variedade com semente (Itália), em um único produtor. Fora daí, só 55 ha de maracujá, 15 de mamão, 6,70 de banana, 5,50 de coco anão, e 1 ha de goiaba. As empresas também produziram lavouras temporárias no período: foram 126,81 ha, dos quais 100 com melancia em dois produtores e os restantes 26,81 ha com melão em outros dois produtores. O Valor Bruto da Produção (VBP) alcançou R\$38.104.496,80, dos quais R\$27.391.934,00 (72%) com manga e R\$9.027.700 (24%) com uva. Essas rendas podem estar subestimadas, porque baseadas em preços médios praticados no mercado em geral, que normalmente ficam bem abaixo daqueles recebidos por empresas organizadas, que induzem suas fruteiras para produção nos melhores períodos e dispõem, em sua maioria, de estruturas próprias de comercialização que reduzem a intermediação.

TABELA 2.7 – Projeto Maniçoba. Desempenho produtivo dos lotes empresariais. 2014.

PROJETO MANIÇOBA - EMPRESARIAL (2014)							
CULTURA	Área cultivada (ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Preço Médio (R\$/t)	VBP (R\$)	Produtividade (t/ha)	Custo Variável Médio (R\$/ha)
TEMPORÁRIAS	149,60	149,60	4.340,13	Não se aplica	1.735.718,14	Não se aplica	Não se aplica
Melancia	100,00	100,00	2.275,00	300,00	682.500,00	22,75	5.000,00
Melão	49,60	49,60	2.065,13	510,00	1.053.218,14	41,64	8.262,00
PERMANENTES	1.335,48	1.109,27	32.315,23	Não se aplica	38.104.496,80	Não se aplica	Não se aplica
Banana	6,70	6,70	98,88	1.310,00	129.532,80	14,76	9.266,00
Coco anão	5,50	3,00	153,00	310,00	47.430,00	51,00	13.122,00
Goiaba	3,00	3,00	95,00	1.670,00	158.650,00	31,67	10.452,00
Mamão	15,00	15,00	375,00	610,00	228.750,00	25,00	10.663,00
Manga	1.101,02	927,31	27.649,55	990,68	27.391.934,00	29,82	19.200,00
Maracujá	55,00	25,00	450,00	2.490,00	1.120.500,00	18,00	8.866,00
Uva	149,26	129,26	3.493,80	2.583,92	9.027.700,00	27,03	30.000,00
TOTAL	1.485,08	1.259,87	36.655,36	Não se aplica	39.840.214,94	Não se aplica	Não se aplica

Fonte: Plantec/Codevasf

Organização do autor

No projeto Nilo Coelho, conforme tabelas n.º 2.8 e 2.9, manga e uva também são os grandes destaques em termos de área colhida e valor da produção. Na produção que sai dos lotes de colonos, cuja área colhida foi 9.582 ha, a lavoura de manga representou quase 28% (2.638 ha), distribuídas pelas variedades Tommy Atkins com 74,25% (1.959 ha) e Palmer, 15,66%, e 413,63 ha. A de uva representou 18% da área colhida, com 1.728 ha, dividida entre variedades com semente, principalmente Itália melhorada e Benitaka, que representaram 76% do total (1.313 ha), e variedades sem sementes, que já são 24% desse total (415 ha). Em termos de valor bruto da produção, a participação cai um pouco em manga, com 15% e R\$54 milhões, e aumenta expressivamente em uva, com 53% e R\$186 milhões. Em termos de área colhida são também expressivos os cultivos de banana, com 1.645 ha, acerola, com 915 ha, coco verde, com 887 ha, goiaba, 834 ha, e também mandioca/macaxeira, com 469 ha. Dessas, em termos de valor bruto da produção, a goiaba é o maior destaque, com 12,14% do total, pouco mais de R\$43 milhões. Ainda nesse grupo, já se mostram um pouco significativas, a produção de caju, mamão, maracujá e melancia, o que confirma essa maior diversificação de produtos da área de colono do projeto Nilo Coelho.

TABELA 2.8 - Projeto Nilo Coelho. Desempenho produtivo dos lotes de colonos. 2014.

PROJETO SENADOR NILO COELHO - COLONOS (2014)							
CULTURA	Área cultivada (ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Preço Médio (R\$/t)	VBP (R\$)	Produtividade (t/ha)	Custo Variável Médio (R\$/ha)
PERMANENTES	21.276,45	14.072,28	433.002,90	Não se aplica	610.479,75	Não se aplica	Não se aplica
Acerola	1.071,20	915,11	18.739,41	0,91	16.967,94	20,48	13.043,82
Banana	1.645,33	1.233,58	26.689,17	2,99	22.820,40	109,22	47.805,00
Banana Nanica	72,17	49,88	1.302,74	0,69	890,07	26,11	11.951,25
Banana Pacovan	1.382,51	1.065,97	22.100,03	0,87	19.302,58	20,73	11.951,25
Banana Grand Nina	28,35	21,60	785,58	0,56	439,96	36,37	11.951,25
Banana Prata Anã	162,30	96,13	2.500,82	0,87	2.187,79	26,01	11.951,25
Caju	104,80	56,48	767,80	1,75	1.342,61	13,60	7.931,00
Côco Anão Verde	1.600,98	886,98	46.291,29	0,41	19.060,50	52,19	12.196,11
Goiaba Paluma/P.Sato	1.990,31	834,05	43.743,31	0,98	43.062,25	52,45	12.681,35
Limão Thaiiti	21,74	16,24	171,12	1,04	177,96	10,54	6.875,40
Pinha	50,39	17,03	316,98	2,36	749,20	18,61	7.587,70
Uva	2.321,29	1.727,77	71.421,77	31,97	186.268,04	345,51	425.543,00
Uva Benitaka	116,39	74,67	3.588,07	2,35	8.425,71	48,05	42.554,30
Uva Benitaka Bras	300,07	237,64	11.565,88	2,33	26.957,09	48,67	42.554,30
Uva Itália Comum	26,39	22,19	831,50	2,08	1.725,59	37,47	42.554,30
Uva Itália Melhora	1.078,84	863,35	42.126,45	2,22	93.742,85	48,79	42.554,30
Uva Patrícia	8,70	9,78	407,00	2,11	860,21	41,60	42.554,30
Uva Red Globe	171,55	105,40	3.112,20	3,63	11.295,00	29,52	42.554,30
Uva Crimsson	207,94	143,05	3.875,41	4,55	17.641,99	27,10	42.554,30
Uva Festival	117,07	103,95	2.868,16	4,50	12.925,33	27,60	42.554,30
Uva Thompson	101,74	103,04	1.805,40	4,45	8.030,74	17,52	42.554,30
Uva Outras	192,60	64,70	1.241,70	3,75	4.663,53	19,19	42.554,30
Manga	4.090,65	2.638,50	61.878,13	7,88	54.076,47	136,18	119.796,74
Manga Espada	38,50	21,23	319,25	0,90	289,75	15,03	17.113,82
Manga Haden	51,84	40,13	472,25	1,19	560,54	11,76	17.113,82
Manga Keitt	107,73	69,59	2.018,30	1,41	2.844,73	29,00	17.113,82
Manga Kent	92,77	65,54	1.219,00	1,21	1.470,82	18,60	17.113,82
Manga Palmer	890,89	413,63	9.175,65	1,16	10.652,12	22,18	17.113,82
Manga Rosa	136,12	69,10	1.058,20	1,24	1.312,40	15,31	17.113,82
Manga Tommy	2.772,80	1.959,28	47.615,48	0,77	36.946,11	24,30	17.113,82
Mamão Formosa	111,30	34,55	1.000,65	0,38	379,58	28,96	10.243,96
Maracuja Amarelo	145,21	98,80	1.892,35	11,28	2.147,62	19,15	10.868,10
Outras	65,98	13,34	101,85	Não se aplica	262,27	Não se aplica	Não se aplica
TEMPORÁRIAS	812,64	1.109,18	13.486,31	Não se aplica	7.327,69	Não se aplica	Não se aplica
Abóbora	77,05	104,95	1.669,10	0,38	637,32	15,90	6.294,70
Cebola	13,00	31,80	691,00	0,82	565,56	21,73	12.614,10
Feijão Vigna	60,34	113,99	217,50	1,70	369,05	1,90	4.117,80
Mandioca	456,90	469,17	6.408,41	0,47	3.012,87	13,66	4.053,50
Melancia	55,45	103,30	1.881,70	0,30	571,34	18,22	7.292,00
Melão	20,20	13,53	248,00	0,33	82,05	18,33	12.101,60
Milho	93,60	170,93	786,78	0,64	505,68	4,60	4.519,60
Outros	36,10	101,51	1.583,82	Não se aplica	1.583,82	Não se aplica	Não se aplica
TOTAL GERAL	22.089,09	15.181,46	446.489,21	Não se aplica	617.807,44	Não se aplica	Não se aplica

Fonte: Plantec/Codevasf

Organização do autor

Na produção empresarial do projeto, a concentração em uva e manga é bem maior. Em termos de área colhida, são 3.929 ha de manga (54% do total de 7.332 ha), e 2.131 ha de uva (29%). Quanto ao valor bruto de produção (VBP), a manga participa com 24%, e a uva com 69%, do total de R\$529 milhões. Da produção empresarial do Nilo Coelho, não se obteve informações oficiais sobre as variedades colhidas. Estimativas dos consultores e comerciantes ouvidos revelaram também uma forte concentração na variedade Tommy Atkins, e uma igual divisão entre uvas com e sem semente, estando nesse último grupo muitas das novas variedades cultivadas sob licença das grandes empresas de genética norte-americanas mediante pagamento de royalties. Sobre a preferência pela manga, relativamente à uva, pequeno empresário do Nilo Coelho assim se manifestou: “Uva é amante; manga, esposa” (ENTREV. n. 67).

TABELA 2.9 – Projeto Nilo Coelho. Desempenho produtivo dos lotes empresariais. 2014.

PROJETO SENADOR NILO COELHO - EMPRESARIAL (2014)							
CULTURA	Área cultivada (ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Preço Médio (R\$/t)	VBP (R\$)	Produtividade (t/ha)	Custo Variável Médio (R\$/ha)
TEMPORÁRIAS	298,39	260,89	3.322,33	Não se aplica	2.534.503,42	Não se aplica	Não se aplica
Abóbora	4,38	3,08	69,77	477,25	33.297,58	22,65	6.294,70
Abacaxi	5,00	5,00	171,35	1.240,00	212.474,00	34,27	não informado
Mandioca	33,00	21,00	345,77	581,62	201.107,20	16,47	4.960,80
Melancia	2,00	2,00	48,02	430,00	20.648,60	24,01	7.292,00
Melão	49,60	47,40	1.129,54	590,00	666.429,78	23,83	12.101,60
Milho	155,00	133,00	567,91	660,00	374.820,60	4,27	4.519,60
Pimentão	5,91	5,91	72,17	650,55	46.904,72	12,21	11.447,30
Tomate	18,00	18,00	843,62	983,68	829.849,20	46,87	11.119,20
Outras	25,50	25,50	74,18	Não se aplica	148.971,74	Não se aplica	Não se aplica
PERMANENTES	7.690,23	7.071,49	262.723,67	Não se aplica	526.750.831,54	Não se aplica	Não se aplica
Acerola	11,82	10,82	277,92	1.158,02	321.835,85	25,69	13.191,00
Banana	107,25	69,95	2.390,86	1.054,39	2.520.896,96	34,18	12.960,00
Coco anão	754,53	525,74	29.150,61	533,74	15.558.778,55	55,44	12.196,11
Caju	23,13	21,63	390,64	1.750,00	683.616,15	18,06	7.931,00
Goiaba	235,30	223,30	10.995,30	1.251,63	13.762.043,29	49,24	12.681,35
Manga	4.102,99	3.929,29	111.826,79	1.145,51	128.098.977,07	28,39	17.113,82
Maracujá	12,23	12,23	298,47	1.425,32	425.413,90	24,40	11.040,00
Pupunha	145,00	145,00	2.827,50	720,00	2.035.800,00	19,50	11.800,00
Uva	2.199,83	2.130,58	104.497,64	3.475,79	363.212.086,19	49,05	49.554,00
Outras	98,15	2,95	81,94	Não se aplica	131.383,58	Não se aplica	Não se aplica
TOTAL	7.988,62	7.332,38	266.060,00	Não se aplica	529.285.334,96	Não se aplica	Não se aplica

Fonte: Plantec/Codevasf

2.4 Perfil dos ocupantes dos lotes de colono dos Projetos Maniçoba e Nilo Coelho

Algumas características sociais e produtivas dos ocupantes dos lotes de colono, que constitui o grupo mais numeroso e heterogêneo dos perímetros, são apresentadas a seguir. Esses dados foram extraídos da pesquisa quantitativa (Apêndice A), realizada para captar uma posição atual sobre aspectos sociais e produtivos desses produtores. E também para subsidiar a tipificação feita, em seguida, com base nos formatos das relações de troca comercial e em outras características sociais, econômicas, tecnológicas e de gestão. A apresentação dos dados, além das frequências de distribuição das variáveis nos dois perímetros, também comparou os dois grupos – os que estão no Maniçoba e os que estão no Nilo Coelho - para verificar eventual correlação entre eles, através dos testes de significância qui quadrado. Nesse caso, a hipótese testada é que é indiferente a distribuição nos dois grupos, ou seja, as frequências observadas não são influenciadas pelo grupo, hipótese que se confirmou apenas em pouco mais da metade das variáveis examinadas (18 em 33), isto para o nível de significância adotado, de 95% de confiança.⁸ O comportamento das diversas variáveis nos dois grupos são apresentados e analisados a seguir.

2.4.1 Caracterização Geral –

Formada pelas variáveis sexo, idade, grau de instrução, titularidade, nº de membros da família, nº de membros da família que trabalham no lote, local de origem, local de residência principal, forma de aquisição do lote, tempo de ocupação do lote, atividade econômica anterior ao lote e exercício de atividades não agrícolas. Não foi confirmada a hipótese para as seguintes variáveis: sexo, titularidade, nº de membros da família que trabalham no lote, local de origem e exercício de atividade não agrícola.

Apurou-se que os agricultores ocupantes são predominantemente homens, estão em grupos de idade acima de 45 anos até 60 e acima de 60 anos, sobretudo no Maniçoba, onde 95,65% estão nesses dois grupos. No Nilo Coelho, aparece, com expressão, um grupo mais jovem, acima de 30 e até 45 anos, com quase 30%. Esses ocupantes têm majoritariamente até o primeiro grau de instrução educacional, mas com parcela significativa de analfabetos no Maniçoba, onde são maioria, e de pessoas com 2º grau e curso superior no Nilo Coelho, onde atingem 38,37%. Declararam-se proprietários do lote a totalidade dos pesquisados em Maniçoba e 96,51% dos do Nilo Coelho, percentuais que surpreenderam pela

⁸ O plano amostral e a metodologia estão comentados no capítulo de introdução. O questionário completo e as análises estatísticas realizadas no SAS, estão também no Apêndice A.

prática não rara de arrendamentos. Confrontados com esses números, os dirigentes dos perímetros explicaram que o período favorável dos preços nessas épocas mais recentes efetivamente diminuíram os arrendamentos. Mas, de qualquer maneira, como a prática não é oficialmente aceita, alguns sonegam a informação.

O número de membros das famílias está equilibradamente distribuído nos dois grupos analisados, com até 5 pessoas, incluindo pai e mãe, e com mais de 5 pessoas. No Nilo Coelho são 53,49% no primeiro grupo contra 46,21% no segundo. No Maniçoba, onde as famílias aparentam ser ligeiramente mais numerosas, 47,83% contra 52,17%. Mas não são muitos os que trabalham no lote. Pois, em termos de participação de membros da família no trabalho do lote, é majoritário o grupo em que apenas um elemento da família se envolve. Esse é o caso de 50% dos imóveis no Nilo Coelho e de 32,61% dos lotes do Maniçoba. Com 2 pessoas da família envolvidas, são 20,93% dos entrevistados do Nilo Coelho e de 23,91% do Maniçoba. Acima de 2 pessoas e até 5 pessoas, são 24,42% e 26,09%, respectivamente para os mesmos projetos. Participação de mais de 5 membros da família no trabalho do lote é residual no Nilo Coelho, com 4,65%, e com alguma expressão no Maniçoba, com 17,39%.

Com relação ao local de residência antes da vinda para o perímetro irrigado, a gente do local continua predominante, com 60,47%, no Nilo Coelho e 67,39% no Maniçoba. Mas outros 34,88% no Nilo Coelho e 30,00% no Maniçoba, são de outras regiões nordestinas, que não o polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. E, apenas 4,65% no Nilo Coelho e 2,17% no Maniçoba, são de outras regiões brasileiras que não o Nordeste. Os comentários dos consultores ouvidos na pesquisa dizem que estes últimos ocupam mais as glebas empresariais. Quanto ao local de residência atual, há nos dois projetos uma predominância da agrovila como local principal de residência (55,81% no Nilo Coelho e 76,09% no Maniçoba), seguida pelo próprio lote (19,77% e 17,39% , respectivamente) e pelas cidades de Petrolina ou Juazeiro (24,42% no Nilo Coelho e 6,52% no Maniçoba).

São os próprios proprietários que administram seus lotes. No Nilo Coelho, essa participação é de 95,35%; no Maniçoba, de 95,65%. A participação do grupo ‘outros membros da família’ na administração do lote que não os proprietários é muito pequena, de 1,16% e 4,35%, respectivamente; a de encarregados, que constitui o terceiro grupo, só aparece no Nilo Coelho, com 3,49%. Quanto à forma de aquisição do lote, verifica-se que no Nilo Coelho a forma original de aquisição já não predomina. São 48,24% contra 50,59% dos que compraram o imóvel ou do colono original ou até de terceiros. Outras formas de aquisição, como, por exemplo, herança ou recebimento em pagamento de dívida, são 1,18%. No

Maniçoba ainda predomina os ocupantes originais, que são 71,74%. Os que compraram lotes ali são 23,91% e outros formas de aquisição, 4,35%.

A maior parte desses produtores têm origem na própria agricultura irrigada. Já tinham experiência com irrigação ao chegar aos projetos. Assim é a condição de 59,30% dos ocupantes do Nilo Coelho e de 69,39% daqueles que estão no Maniçoba. Da agricultura de sequeiro vieram 19,77% dos casos do Nilo Coelho e de 28,26% dos do Maniçoba. 20,93% no Nilo Coelho e 4,35% no Maniçoba vieram de setores econômicos fora da agricultura. É de se ressaltar que aqui nesse dado, a hipótese de que as amostras são independentes não se confirma, conforme mostra o resultado do qui-quadrado, valor $p=3,5\%$. Ou seja, aqui faz diferença estar no Nilo Coelho, onde saiu muito mais gente, muitos dos quais indenizados como ocupantes originais dessas terras exploradas até então em atividades de sequeiro. Ou estar no Maniçoba, cujos ocupantes tinham mais experiência com a agricultura irrigada, como provam os demais dados pertinentes e os inúmeros depoimentos que se colheu durante a pesquisa. Muitos desses assentados vieram de outro projeto de irrigação, em Petrolândia (PE) ou já praticavam a agricultura irrigada tanto nas margens do São Francisco, quanto nos vizinhos projetos de Bebedouro e Mandacaru, que foram os primeiros.

A atividade agrícola como atividade econômica exclusiva predomina entre os produtores dos dois perímetros: 70,93% no Nilo Coelho; 89,13% no Maniçoba. Mas já aparece um certo grau de diversidade de atividades na constituição do universo. São 17,44% e 4,35%, no Nilo Coelho e Maniçoba, respectivamente, de ocupantes de lotes que também tem o comércio de mercadorias como atividade econômica. E já aparecem representantes de todos os outros grupos: empregado de empresa, funcionário público, consultor agropecuário, profissional liberal, e outras atividades econômicas desenvolvidas concomitantemente à agricultura irrigada. Esses dados podem ainda estar subestimados, pois membros dos outros grupos, principalmente empregados e funcionários públicos, tendem a mascarar sua situação de produtor titular.

Finalmente, nessa caracterização inicial, a pesquisa procurou apurar o número de lotes que esses proprietários possuem, inclusive em associação com outros membros familiares. Como muitos deles têm mais de um lote, que muitas vezes está escondido em nome de terceiros, o número de proprietários é significativamente menor que o número de lotes. A pesquisa revelou que a maioria têm apenas um lote, 76,47% no Nilo Coelho, e 65,22% no Maniçoba; com dois lotes, são 15,29% no Nilo Coelho e 23,91% no Maniçoba;

com três ou mais lotes – há casos de produtores com 7, 10 lotes -, são 8,24% e 10,87%, respectivamente, Nilo Coelho e Maniçoba.

2.4.2 Caracterização da infraestrutura básica dos lotes –

Área irrigável, expansão da área irrigável original, sistema de irrigação utilizado na manga, existência de drenagem subterrânea no lote, constituem as variáveis cujas frequências nos dois grupos estão comentadas em seguida. Os arranjos produtivos presentes nos lotes estão apresentados separadamente, em tópico adiante, por obedecerem a metodologia de apuração diferente, utilizando estatística multivariada. Não ficou confirmada a hipótese específica desse *survey*⁹ nas variáveis correspondentes à expansão da área da área irrigável original e à existência de drenagem subterrânea nos lotes, casos em que faz diferença estar no Nilo Coelho ou no Maniçoba.

A área irrigada média por lote foi organizada em três grupos: até 7 ha; mais de 7 e até 20 ha; e mais de 20 ha. O segundo grupo, mais de 7 e até 20 ha, é majoritário, com 52,33% no Nilo Coelho e 69,57% no Maniçoba. O grupo 1, até 7 ha, representa 39,53% no Nilo Coelho e 17,39% no Maniçoba. Por fim, o grupo 3, com mais de 20 ha irrigado, com 8,14% dos casos do Nilo Coelho e 13,04% dos do Maniçoba. Com relação à eventual expansão da área irrigada original, predomina nos dois perímetros os casos de expansão sobre a área de sequeiro original do lote, com 54,65% dos casos do Nilo Coelho e 58,70% dos do Maniçoba. Os que expandiram comprando novos lotes são 5,81% no primeiro e 2,17% no segundo. Já os lotes em que não ocorreu expansão da área irrigada relativamente à original, constituem 39,53% do universo do Nilo Coelho e 39,13% daqueles do Maniçoba. A expansão majoritária das áreas irrigada médias dos lotes explica o crescimento dessas áreas irrigadas comparativamente com as áreas médias originais, que orbitavam em torno de 6 a 7 ha.

Os sistemas de irrigação utilizados tendem a racionalização no uso de água e na redução dos custos. É o que mostram os dados referentes ao sistema de irrigação utilizado na cultura da manga, a dominante em termos de área. É de se lembrar que na cultura da uva, a segunda em ocupação de área, os sistemas irrigados são todos de pressurização localizada, gotejamento e microaspersão. Na irrigação da manga, a microaspersão é quase a totalidade dos conjuntos do Nilo Coelho, com 98,39% dos casos do Nilo Coelho. Mas é minoria, 29,55%, no Maniçoba, onde ainda predomina a irrigação por sulcos, com 65,91% dos casos, isto apesar dos esforços últimos do Distrito de Irrigação e seus patrocínios. A entrega de água

⁹ A hipótese do *survey* é que não faz diferença estar no Maniçoba ou no Nilo Coelho.

pressurizada no Nilo Coelho facilitou a substituição, explicando seus maiores índices de utilização de métodos de irrigação localizados.

O sistemas de drenagem subterrânea tem pouco crescimento, sendo ainda um problema nos perímetros. Os produtores que reconhecem ter necessidade, mas não tem, são maioria, 54,33% no Nilo Coelho e 45,65% no Maniçoba. Os que consideram não ter necessidade são 32,56% no Nilo Coelho e 34,78% no Maniçoba. Os demais já têm drenagem subterrânea em seus lotes, nem que seja parcialmente. Mas são apenas 4,65% no Nilo Coelho, e 8,70% no Maniçoba os que tem todo o imóvel com drenagem subterrânea.

2.4.3 Caracterização organizacional e econômica dos ocupantes dos lotes

Assistência técnica (disponibilidade de consultor particular), empregados permanentes e temporários, certificação, endividamento, fontes de financiamento de custeio e investimento, renda bruta agropecuária, grau de satisfação do produtor com relação aos insumos, tecnologia, produtividade, qualidade dos produtos e comercialização da produção, pretensões futuras. Essas 15 características foram examinadas por meio de 17 variáveis. Em 10, não houve diferença significativa. Mas, em 7 delas, algumas das quais importantes, como a renda bruta, o grau de satisfação com relação à produtividade, à qualidade da produção e ao processo de comercialização, fez diferença estar no Nilo Coelho ou no Maniçoba, onde os agricultores são mais otimistas. O mesmo ocorreu com as pretensões futuras, pois no Maniçoba há menos pessoas dispostas a vender o lote.

Relativamente à assistência técnica, todos os produtores receberam o serviço gratuitamente, bancado pela CODEVASF, mediante convênio com duas empresas particulares, a Plantec – Planejamento e Engenharia Agrônômica Ltda. , e a Plena, Consultoria e Projetos. Mas muitos produtores, sobretudo os que manejam sistemas mais complexos e intensivos associados à produção de manga e de uva, também contratam serviços adicionais oferecidos por consultores particulares. Perguntados a respeito, a maioria dos produtores dos dois projetos responderam negativamente, 73,26% no Nilo Coelho e 91,30% no Maniçoba. Consultores regulares contratados são 24,42% no primeiro e 6,52% no segundo. Consultoria irregular, apenas em determinados momentos de maior precisão, só em 2,33% e 2,17% dos casos, respectivamente para os citados perímetros. Além desses, a pesquisa qualitativa apurou a existência de muitas redes de vizinhança, de parentesco e de amizade nas

quais os produtores rotineiramente se atualizam com relação às novidades produtivas, tecnológicas e comerciais.

Entre os pesquisados nos dois projetos, a participação dos que não tem nenhum empregado permanente, utilizando apenas a mão-de-obra da família ou de contratados temporariamente, são 36,05% no Nilo Coelho; 56,52% no Maniçoba. Mas também é significativa a taxa dos que tem empregados permanentes. Os que tem até dois deles são 40,70% no Nilo Coelho e 32,61% no Maniçoba. Os que tem mais de 2 e até 5 empregados permanentes alcançam 9,30% no primeiro projeto e 6,52% no segundo. Com mais de 5 empregados, são 13,95% no Nilo Coelho e 4,35% no Maniçoba.

Já a contratação de trabalhadores temporários é prática generalizada e de grande intensidade. O grupo correspondente a até 50 diárias contratadas por ano, são apenas 13,95% e 21,74%, Nilo Coelho e Maniçoba, respectivamente. No segundo grupo, acima de 50 e até 100 diárias contratadas anualmente, são 16,28% e 19,57% na mesma ordem para os dois projetos. Mais de 100 e até 200 diárias, são 22,09 e 19,57%, respectivamente; mais de 200 e até 500 diárias contratadas no período são 25,58% e 26,09%. Acima de 500 diárias contratadas por ano, são 22,09% no Nilo Coelho e de 13,04% , no Maniçoba. Não se incluiu aí as atividades sob empreita em manga e uva, que não são poucas, e também a colheita da manga, realizada normalmente pelos compradores. Ou seja, há ainda muito mais mão-de-obra temporária sendo utilizada nos lotes pertencentes a esses grupos de agricultores do que as revelações dadas por essa pesquisa.

Inquiriu-se também a presença de pecuária bovina e ovina nos projetos, informadas previamente como as que tinham alguma ocorrência nos perímetros irrigados. Os resultados mostraram percentuais insignificantes. Bovinos, só um caso nos 86 do Nilo Coelho, o que dá 1,16%; ovinos, dois casos no Nilo Coelho (2,16%) e um no Maniçoba, dos 46 visitados (2,17%).

O índice de certificação da produção desse grupo de produtores dos dois projetos é muito baixo. Quase que não há produtores reconhecidos por alguma certificadora. 93,02% e 93,48%, respectivamente no Nilo Coelho e no Maniçoba, não tinham nenhum produto certificado. Fora daí, só aparecem no Nilo Coelho 3,49% produtores de uva certificados pelo Globalgap e 3,49% de produtores que não manga e uva, com certificações de menor alcance, como a da Chão Vivo, patrocinada pelo Sebrae, que reconhece pequenos produtores orgânicos; no Maniçoba, não se identificou certificação pela Globalgap, que é a principal para

exportação, e somente 6,52% de produtores de manga tem alguma outra certificação, como o PIF (Produção Integrada de Frutas), do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Os níveis de endividamento atual são variáveis. Com o distrito, referentes as taxas de água k2, custos fixos e variáveis do fornecimento de água, 89,53% no Nilo Coelho e 76,09% no Maniçoba se declararam com os pagamentos em dia. Já com a CODEVASF, sobretudo as taxas K1, referentes ao custo de depreciação do investimento público, os que estão com pagamento em dia são minoria, 22,09% no Nilo Coelho e 6,52% no Maniçoba. Os demais do Nilo Coelho são devedores em situação normal, 48,84%; se reconheceram inadimplentes, 27,91%; ou não quiseram ou não souberam responder, 1,16%. Os outros do Maniçoba, reconheceram-se como devedores mas em situação normal, 91,30%; e somente 2,17% se disseram inadimplentes. Com relação às dívidas bancárias, 75,58% e 93,48%, respectivamente do Nilo Coelho e Maniçoba, declararam que não tem dívidas bancárias. Outros 20,53% e 6,52% dos dois projetos nessa mesma ordem anterior reconheceram dívidas, mas em situação de normalidade. E só 3,49% dos produtores do Nilo Coelho reconheceram débitos bancários em situação de inadimplência. Com fornecedores, a situação revelada é a seguinte, respectivamente para o Nilo Coelho e para o Maniçoba: sem dívidas, 65,93% e 17,39%; com dívidas em situação de normalidade (não vencida ou negociada), 24,42% e 45,65%; com dívidas em inadimplência, 10,47% e 36,96%; não quiseram ou não souberam, 1,16% e 0,00%.

As fontes de financiamento principais tanto de custeio quanto de investimento foram os recursos dos próprios ocupantes. Nos gastos de custeio das atividades, 92% dos produtores do Nilo Coelho e 73,91% dos do Maniçoba revelaram que utilizam recursos próprios para esse fim. Só 8% e 21,74%, Nilo Coelho e Maniçoba, respectivamente, revelaram terem buscado financiamento de bancos públicos. Com relação aos investimentos, gastos cujo retorno ocorre no curso de vários ciclos de produção, os resultados apurados foram os seguintes, respectivamente para os produtores do Nilo Coelho e do Maniçoba: recursos próprios, 85,14% e 63,04%; financiamentos de bancos públicos, 14,86% e 36,96%.

Com relação às rendas brutas agropecuárias anuais, os ocupantes dos lotes nos dois projetos se distribuíram em todos os seis grupos de renda. Os resultados em cada grupo, Nilo Coelho e Maniçoba, respectivamente, foram os seguintes: grupo 1, até 50 mil, 8,14% e 6,52%; grupo 2, acima de R\$50 mil e até R\$100 mil, 25,58% e 15,22%; grupo 3, acima de R\$100 mil e até R\$300 mil, 46,51 e 54,35%; grupo 4, acima de 300 mil e até R\$500 mil,

11,63% e 17,39%; grupo 5, acima de R\$500 mil e até R\$1 milhão, 4,65% e até 4,35%; e grupo 6, acima de R\$1 milhão, 3,49% e 2,17% (Tabela 2.10 e Figura 2.3).

Ainda nessa sondagem, procurou-se também saber o grau de satisfação do produtor com relação a diversos aspectos de seu empreendimento. Os resultados revelaram produtores razoavelmente satisfeitos. Apenas com relação ao preço dos insumos, predominam padrões de insatisfação: 76,75% dos produtores do Nilo Coelho e 78,26% dos do Maniçoba se declararam insatisfeitos ou muito insatisfeitos. Quanto aos sistemas tecnológicos utilizados, no Nilo Coelho 56,98% estavam satisfeitos, 4,65% muito satisfeitos; 20,93% na categoria nem satisfeitos nem insatisfeito; 16,28% insatisfeito e 1,16% muito insatisfeito. No Maniçoba, a situação é pior, onde justamente os produtores tem problemas com a irrigação por sulcos, que ainda permanece na maioria dos lotes. Por isso, os percentuais de insatisfação aumentam, 54,35%, e diminuem os de satisfação, para 30,43%. Nem um, nem outro, foram 15,22%.

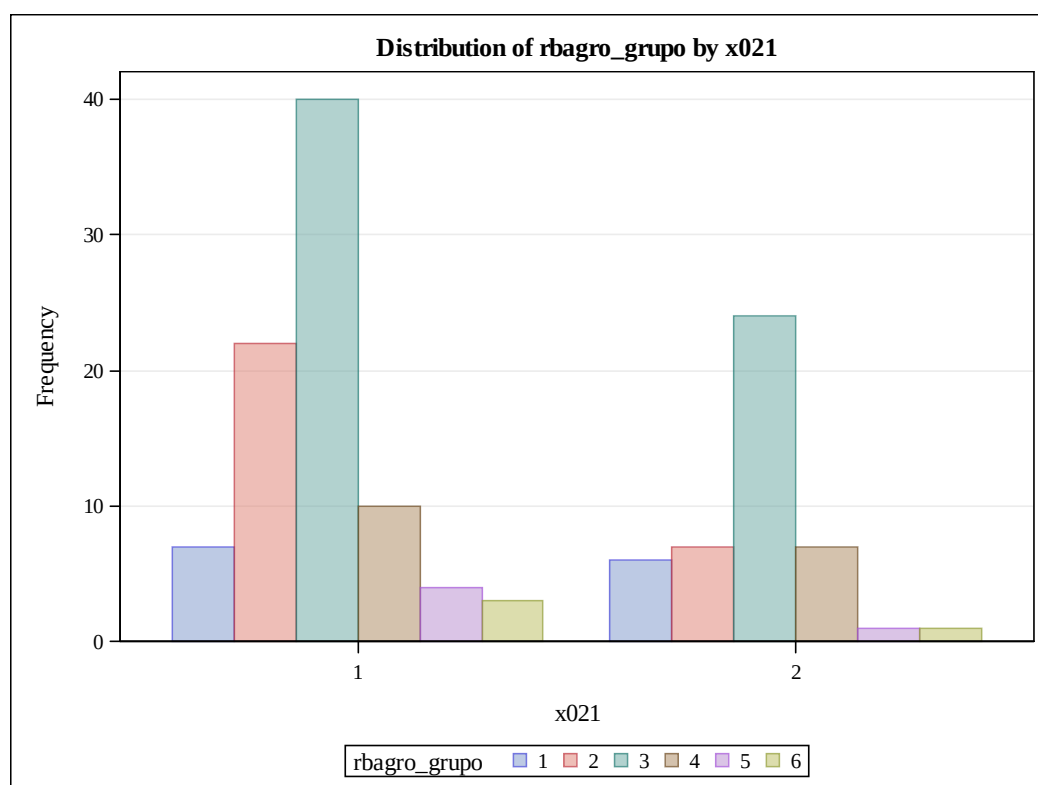
Também são melhores os demais índices. Com relação à produtividade das lavouras, se disseram satisfeitos ou muito satisfeitos 51,16% e 65,21%, respectivamente Nilo Coelho e Maniçoba. Nem satisfeitos, nem insatisfeitos, 23,26% e 19,57%, na mesma ordem anterior. Insatisfeito é minoria, 23,26 e 15,22%; e muito insatisfeito só no Nilo Coelho, 2,33%. Quanto à qualidade da produção obtida, os percentuais são ainda melhores. Satisfeito ou muito satisfeito foram 70,93% no Nilo Coelho e 86,95% no Maniçoba. Nem um, nem outro, foram 17,44% e 8,70%. Os restantes minoritários de 11,63% e 4,35% ficaram no grupo de insatisfeitos. Os índices voltam a piorar quando se consulta sobre os aspectos comerciais da atividade: preços recebidos e liquidez das vendas. Os índices de insatisfeito e muito insatisfeito foram 55,81% no Nilo Coelho e 43,48% no Maniçoba. Nem satisfeito, nem insatisfeito foram 20,93% e 34,78%. Satisfeitos, 22,09% e 21,74%. Muito satisfeito somente 1,16% dos do Nilo Coelho.

Tabela 2.10 – Projetos Nilo Coelho e Maniçoba. Pesquisa com ocupantes de lotes de colonos. Distribuição dos produtores por faixas de receitas brutas agropecuárias anuais. 2015.

Grupo	Faixa de renda (R\$)	Distribuição Percentual	
		Nilo Coelho (1)	Maniçoba (2)
1	De 0 a 50.000	8,14	6,52
2	Mais de 50.000 a 100.000	25,58	15,22
3	Mais de 10.000 a 300.000	46,51	54,35
4	Mais de 300.000 a 500.000	11,63	17,39
5	Mais de 500.000 a 1.000.000	4,65	4,35
6	Mais de 1.000.000	3,49	2,17

Fonte: Pesquisa quantitativa do autor.

FIGURA 2.3 – Distribuição de receitas brutas agropecuárias anuais dos ocupantes de lotes por perímetro e grupos de renda. 1) Produtores do Nilo Coelho; 2) Produtores do Maniçoba.



Legenda: faixas de renda agropecuária anual (grupo de rbagro): 1) até R\$50 mil; 2) acima de R\$50 mil e até R\$100 mil; 3) acima de R\$100 mil e até R\$300 mil; 4) acima de R\$300 mil e até 500 mil; 5) acima de 500 mil e até R\$1 milhão; 6) acima de R\$1 milhão.

2.4.4 Perfis dos arranjos produtivos

Para identificar os principais arranjos produtivos de ocorrência nos dois perímetros, realizou-se também na plataforma SAS uma análise de agrupamento ou “Cluster analysis”. Trata-se de técnica de análise estatística multivariada que buscou agrupar os dados segundo características comuns que ocorrem neles. Como não se tinha alguma hipótese a priori – pelo que, inclusive, testes de significância não são apropriados -, recorreu-se a essa técnica de análise, de modo a identificar as regularidades que são interessantes no conjunto dos dados. É uma forma de organizar os dados em estruturas que façam sentido. Os dados foram organizados em cinco grupos, cujos arranjos produtivos se comenta a seguir.

GRUPO 1 – Nele foram enquadrados 14 produtores, 2 do Nilo Coelho e 12 do Maniçoba. É de ocorrência mais comum no Maniçoba. Trata-se de um grupo cujas áreas variaram de 9,5 a 16 ha, com área ocupada com manga bem destacada das demais lavouras, que aparece muito associada com áreas menores ocupadas com lavouras de coco, a maior parte delas oscilando entre 1 e 3,5 ha, ou com pequenas áreas de uva, de 1,5 e 2 ha. Em um desses casos, o lote está ocupado somente com 10 ha de manga. Os dados estatísticos relativos às variáveis desse arranjo produtivo aparecem na tabela 2.11a, seguinte.

Tabela nº 2.11a - Dados estatísticos das variáveis componente do GRUPO 1

VARIÁVEL	N	MÉDIA	Desvio padrão	Minimum	Maximum
X050 – UVA ITÁLIA/BENITAKA	2	1,75	0,3536	1,50	2,00
X060 – UVA SEM SEMENTE	0	-	-	-	-
X065 – ACEROLA	0	-	-	-	-
X069 – BANANA	0	-	-	-	-
X073 – COCO ANÃO	12	2,60	1,4839	1,00	6,00
X077 – GOIABA	0	-	-	-	-
X085 – MANGA	14	9,92	1,4450	7,50	13,00
X089 – OUTRAS	1	1,00	-	1,00	1,00

GRUPO 2 – Contem 30 produtores, 11 no Nilo Coelho e 19 no Maniçoba.. As áreas cultivadas nesse grupo orbitaram predominantemente entre 5 e 8 ha (23 dos 30 elementos). Mas também ocorrem casos de 3, 4, 9 e até 10,5 ha. As áreas ocupadas com manga são menores que as do grupo anterior, mas elas ocorrem tanto com exclusividade como combinadas com áreas sempre inferiores de outras lavouras, como coco, banana, acerola e

outras. Predomina a combinação de duas lavouras, manga e outra qualquer, mas há caso em que aparecem manga e mais duas outras lavouras. É um grupo de alta representatividade no Projeto Maniçoba (41,30% dos casos), mas também significativo no Nilo Coelho. A tabela 2.11b, seguinte, apresenta o número de elementos, a área média, o desvio padrão e o intervalo de área de cada variável integrante do arranjo.

Tabela nº 2.11b - Dados estatísticos das variáveis componente do GRUPO 2

VARIÁVEL	N	MÉDIA	Desvio padrão	Minimum	Maximum
X050 – UVA ITÁLIA/BENITAKA	2	1,40	0,5657	1,00	1,80
X060 – UVA SEM SEMENTE	0	-	-	-	-
X065 – ACEROLA	1	2,00	-	2,00	2,00
X069 – BANANA	3	1,80	0,3464	1,40	2,00
X073 – COCO ANÃO	10	1,27	0,5638	0,50	2,00
X077 – GOIABA	4	1,50	0,5774	1,00	2,00
X085 – MANGA	30	5,01	1,3070	3,00	7,80
X089 – OUTRAS	10	1,76	0,9935	0,50	4,00

GRUPO 3 – Com 26 produtores, 15 no Nilo Coelho e 11 no Maniçoba. Ocorre com representatividade nos dois projetos, com 17,44% e 23,91%, respectivamente. As áreas irrigadas variaram de 6 a 26 ha, mas com forte ocorrências de áreas irrigadas entre 8 e 13 há (18 dos 26 elementos, ou 69,23%). Aqui a manga perde importância, aparecendo em tamanhos menores. É a lavoura de coco que está em todas as unidades, ora aparecendo com exclusividade, ou predomínio, ocupando, na quase totalidade dos casos, pelo menos metade da superfície do lote. Aparece em arranjos com todas as lavouras, menos com a uva sem sementes. Os dados das variáveis integrantes do grupo constam da tabela seguinte, nº 2.11c.

Tabela nº 2.11c - Dados estatísticos das variáveis componente do GRUPO 3

VARIÁVEL	N	MÉDIA	Desvio padrão	Minimum	Maximum
X050 – UVA ITÁLIA/BENITAKA	2	3,75	3,1820	1,50	6,00
X060 – UVA SEM SEMENTE	0	-	-	-	-
X065 – ACEROLA	5	1,94	1,1908	0,50	3,20
X069 – BANANA	4	1,75	1,1000	0,80	3,20
X073 – COCO ANÃO	26	6,74	4,5992	3,00	20,00
X077 – GOIABA	5	1,90	0,8944	1,00	3,00
X085 – MANGA	15	4,07	1,6246	0,80	7,00
X089 – OUTRAS	5	2,28	1,7497	1,00	5,00

GRUPO 4 – Somente com 16 produtores, todos do Nilo Coelho, onde atinge a representatividade de 18,60%. Não ocorre representantes desse grupo no Manicoba. É constituído pelas maiores áreas cultivadas, que variaram de 15 a até 77,5 ha. Mas áreas entre 19 e 39 ha são predominantes (75%). Em todos os elementos ocorrem ocupações com lavoura de manga, praticamente cultivadas em grandes extensões. Há apenas dois casos dos 16 do grupo em que a manga não é exploração exclusiva do lote ou majoritária. Há combinações duplas, triplas, quadrúplas e uma quintupla. Em metade dos casos (8 dos 16), a presença de plantios de uva de variedades com e sem sementes. Os dados estatísticos (nº de elementos, média, desvio padrão, valor mínimo e máximo) de cada variável estão na tabela 2.11d, seguinte.

Tabela nº 2.11d - Dados estatísticos das variáveis componente do GRUPO 4

VARIÁVEL	N	MÉDIA	Desvio padrão	Minimum	Maximum
X050 – UVA ITÁLIA/BENITAKA	8	8,81	4,8985	3,00	19,00
X060 – UVA SEM SEMENTE	3	1,83	1,0408	1,00	3,00
X065 – ACEROLA	1	3,00	-	3,00	3,00
X069 – BANANA	6	5,42	4,0548	2,00	12,00
X073 – COCO ANÃO	4	4,63	3,6827	0,50	9,00
X077 – GOIABA	5	7,20	7,5630	2,00	20,00
X085 – MANGA	16	16,39	8,3938	3,00	35,00
X089 – OUTRAS	2	7,00	7,0711	2,00	12,00

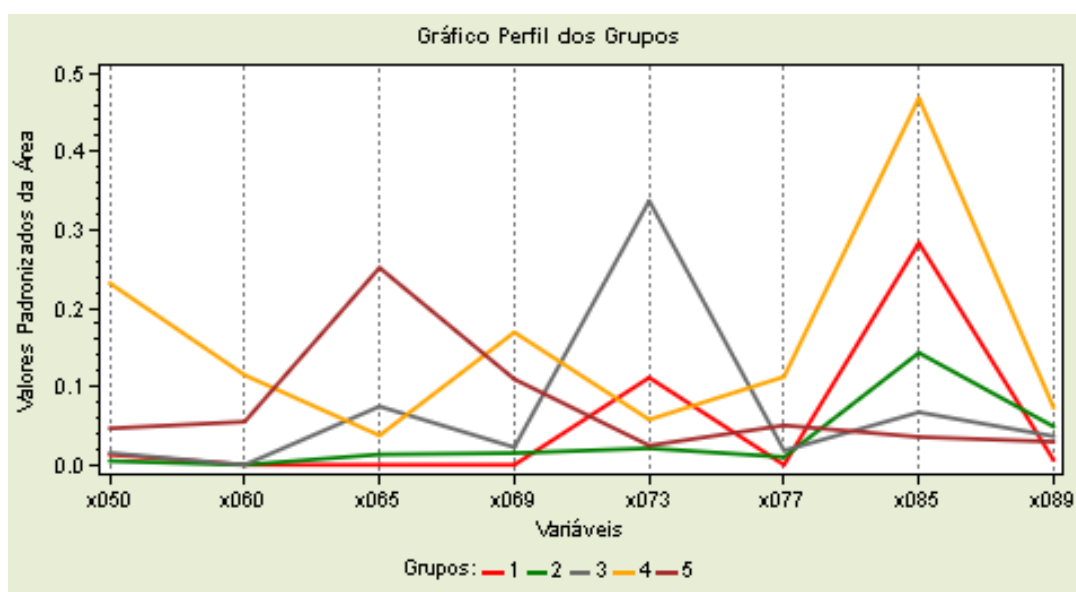
GRUPO 5 – Com 46 produtores, todos do Nilo Coelho, onde representa 53,48% do universo. Da mesma forma que o anterior, não há representação desse grupo no Projeto Manicoba. As áreas exploradas variam de 2 a 13,3 ha, mas na faixa de área entre 5 e 10 ha estão 28 elementos (60,86%). É grupo muito diversificado, com arranjos predominantes triplos, quádruplos e quintuplos, sem destacar alguma cultura. E com a participação de todas as alternativas elencadas, inclusive a uva comum e a uva sem sementes, que é mais rara entre os produtores do universo pesquisado. Ocorreu apenas, entre os quarenta e seis, três casos de arranjo duplo, um deles no imóvel de menor área irrigada encontrada em ambos os projetos, 2 ha. Os outros dados estatísticos das variáveis integrantes do grupo constam da tabela seguinte, a 2.11e.

Tabela nº 2.11e - Dados estatísticos das variáveis componente do GRUPO 5

VARIÁVEL	N	MÉDIA	Desvio padrão	Minimum	Maximum
X050 – UVA ITÁLIA/BENITAKA	18	2,26	1,3470	1,00	5,50
X060 – UVA SEM SEMENTE	4	1,90	0,4546	1,50	2,50
X065 – ACEROLA	26	2,23	1,3751	0,50	5,00
X069 – BANANA	28	2,16	1,5054	0,50	6,80
X073 – COCO ANÃO	14	1,62	1,3268	0,50	5,00
X077 – GOIABA	21	2,20	1,6468	0,50	6,30
X085 – MANGA	27	2,12	1,1209	0,50	4,50
X089 – OUTRAS	16	1,02	0,4308	0,50	2,00

O gráfico abaixo traz a representação da composição dos cinco grupos formados, indicando as variáveis que compõem cada um deles.

FIGURA 2.4 - Perfis dos cinco grupos (arranjos produtivos) dos ocupantes de lotes no Nilo Coelho e no Maniçoba, e suas variáveis componentes.



x050 = área de uvas com sementes – Itália, Benitaka e Red Globe;.

x060 = área de uvas apirênicas (sem sementes);

x065 = área ocupada por acerola;

x069= área ocupada por banana;

x073= área ocupada por coco anão;

x077= área ocupada por goiaba;

x085= área ocupada por manga;

x089= área ocupada pelas demais lavouras.

2.5 Em torno de uma categorização dos fruticultores do Nilo Coelho e do Maniçoba

De acordo com a metodologia adotada e para orientar as análises das relações de troca comercial e das estruturas que as influenciam, foram reconhecidas oito categorias de produtores de frutas nos perímetros irrigados Nilo Coelho, em Petrolina (PE) e Maniçoba, em Juazeiro (BA). Os diversos formatos de interação praticados terminaram encontrando outros critérios de similitude, baseado na dimensão fundiária e econômica, vistas aqui de forma simultânea, e na infraestrutura produtiva e organizacional. Propõe-se também a classificação a seguir descrita, pois a da CODEVASF, adotada pelos distritos de irrigação, com os tipos colonos e pequenos, médios e grandes empresários, não pareceu suficiente para o propósito da tese, nem tampouco realista. Os critérios adotados e os tipos considerados, submetidos a uma espécie de recomposição analítica, pareceram pertinentes. Foram ratificados por dois funcionários de cada um dos distritos, cujas avaliações coincidiram entre si e com a do autor em 100% dos casos constantes de uma lista com 20 ocupantes de lotes e 10 empresas. Se os propósitos fossem outros, provavelmente outros critérios e tipos apareceriam. Mas se acredita aqui, relativamente à área de abrangência, que é possível, talvez provável, que essa categorização represente, nesse propósito das relações de troca, o conjunto de fruticultores irrigantes do polo.

Em termos de dimensão fundiária e econômica, os grupos foram os estabelecidos em função do tamanho da área e o tipo de cultura explorada, simultaneamente. Quanto à estrutura organizacional e produtiva, foram observados os níveis dos processo administrativo e de tecnologia adotados, a infraestrutura de produção e o grau de inovação em produtos. Por fim, em se tratando de formato das relações de troca, foram observadas as diversas modalidades de compra de insumos e os diferentes tipos de integração comercial. graus de apropriação da renda na cadeia produtiva. Além disso, procurou-se enriquecer a descrição dos grupos com a menção das suas origens sócio-espaciais: nordestinos dos mais diversos lugares e classes sociais; “gaúchos”, “japoneses”, “paulistas”, estes pessoas predominantemente de classes médias urbanas (comerciantes, agrônomos, técnicos agrícolas, transportadores, entre outras). As informações sobre as grandes empresas foram dadas por ex-funcionários e consultores ouvidos na investigação.

Os principais tipos encontrados foram os seguintes:

1) GRANDES GRUPOS EMPRESARIAIS – Áreas cultivadas acima de 100 ha, concentrados em manga e uva, renda anual acima de R\$100 milhões, gestão profissional com elevado grau de complexidade do processo administrativo, predomínio das relações sociais marcadas pela impessoalidade e forte estruturas de controle do trabalho e da gestão – em muitas delas, há contratos formais de gestão entre os proprietários e a diretoria contratada, com recursos, metas e responsabilidades objetivamente estabelecidas. Algumas integram grandes corporações empresariais nacionais e internacionais, como a Fazenda Timbaúba, no Nilo Coelho, do grupo Queiróz Galvão, ou a Fazenda Brasil Uvas, no Maniçoba, que passou recentemente do controle do investidor internacional Sea Containers para o Carrefour e deste para o grupo francês JD. Possuem estruturas de produção modernas e completas, e também de comercialização próprias, que atendem diretamente atacadistas e grandes supermercados, internos e externos, em todos os seus diversos protocolos qualitativos, o que lhes garante melhor segurança e bom nível de apropriação dos valores envolvidos nas transações. Possuem também altos índices de inovação, tanto em produtos, quanto em processos, por disporem de assessorias especializadas de alto nível, próprias e de consultores independentes. As compras de insumos são feitas diretamente aos fabricantes e seus distribuidores regionais. As relações de trabalho com os empregados temporários e permanentes são objeto de acompanhamento e fiscalização tanto do Ministério do Trabalho quanto dos sindicatos de trabalhadores rurais, com os quais assinam anualmente contrato coletivo de trabalho. Instalaram-se nos projetos em busca de incentivos fiscais e ou de diversificação e integração de atividades.

2) GRANDES GRUPOS EMPRESARIAIS FAMILIARES – Os grandes grupos empresariais familiares se diferenciam dos anteriores pelo fato de a gestão também profissionalizada estar frequentemente envolvida por interesses, emoções ou atitudes de membros da família proprietária. As áreas irrigadas com fruteiras estão também acima de 100 ha, faturamento anual bruto geralmente acima de R\$50 milhões. Do mesmo modo que o grupo anterior, possuem fazendas dentro e fora dos perímetros públicos federais, dispõem de instalações produtivas completas, níveis altos de tecnologia e de inovação em produtos e processos, relações sociais predominantemente impessoais, muitas estruturas de controle do trabalho e dos processos administrativos (baseados em fortes hierarquias), alto índice de inovação de produtos, estrutura de comercialização própria, muitas vezes com gerências comerciais mais atentas aos movimentos de mercado, talvez pela proximidade do proprietário. Mas, diferentemente das anteriores, compram ou representam a produção de terceiros no

atendimento de demandas internas e externas, garantir clientes e melhorar sua lucratividade. Se relacionam a jusante da cadeia produtiva com todo tipo de cliente, mas predominantemente atacadistas varejistas e supermercados. Funcionam, assim, também como atacadistas e corretores. Suas relações de trabalho são também o foco preferencial dos contratos coletivos firmados com os sindicatos de trabalhadores. Muitas dessas empresas pertencem a famílias “gaúchas” ou “japonesas”, ou de nordestinos de classes sociais médias ou altas, alguns dos quais foram lentamente construindo essas organizações e consolidando sua participação no mercado, pelo que acumularam vasta experiência na atividade. Compram também a maior parte de seus insumos diretamente de fabricantes ou de seus representantes distribuidores locais.

3) COOPERATIVAS DE PRODUTORES – As cooperativas de fruticultores mais importantes em atuação no mercado de frutas do polo são a CAJ (Cooperativa Agrícola Juazeiro da Bahia), a COANA (Cooperativa Agrícola Nova Aliança), a COOPEXVALE (Cooperativa de Produtores Exportadores do Vale do São Francisco) e a COPEXFRUIT (Cooperativa dos Exportadores de Frutas do Vale do São Francisco). A CAJ é a mais antiga, tendo sido originado do desmembramento da antiga Cooperativa COTIA, com atuação regional na compra de frutas desde os projetos pioneiros Bebedouro e Mandacaru, por meio das cooperativas CAMPIB e CAMPIM. Ainda é uma das maiores empresas do polo, com participações das mais expressivas nos mercados mais nobres internos e externos. As demais, COANA, COOPEXVALE e COPEXFRUIT são mais recentes e constituem o que Cavalcanti & Pires (2009) denominam de “Nova Onda de Cooperativas do Vale”, sendo resultado da luta de alguns médios produtores por competitividade, atuando especialmente nos mercados de uvas finas. São cooperativas com número de cooperados baixo (o número mínimo de sócios ou pouco acima dele), afinal, como disse um dos dirigentes, “é muito difícil aqui achar pessoas parecidas, com os mesmos propósitos” (ENTREV. nº 15). Seus médios produtores associados são especializados, integralizam cotas-partes muito altas e participam ativamente da administração da organização. Todas essas cooperativas adquirem insumos de fabricantes e distribuidores para repasse ou revenda a preços de custo aos associados. A CAJ, segundo gerente ouvido em entrevista, também adquire produção de terceiros, o que melhora suas escalas e lucratividade. Esses terceiros que operam com regularidade são denominados ali de “parceiros”, para diferenciá-los dos associados; mas também acessam os insumos a preços diferenciados, como estímulo, segundo o gerente ouvido, para que se fidelizem. As lojas da

CAJ podem também ser acessadas por qualquer produtor, a preços que seu gerente disse serem “bastante competitivos.” Todas essas cooperativas possuem plataforma comercial similar às das grandes empresas, integrada às redes internas e externas de distribuidores e varejistas. Algumas delas também controlam redes de produção e comércio das variedades de uvas sem sementes cultivadas sob pagamento de royalties.

4) MÉDIOS EMPRESÁRIOS - Possuem áreas irrigáveis entre 30 e 100 ha e renda anual bruta entre 2 e 5 milhões de reais. Cultivam prioritariamente uva e manga. Mas também aparecem nesse rol melão, goiaba, caju e manga rosa. Muitas são propriedades de agrônomos e técnicos, que desenvolveram notável conhecimento especializado, inclusive na comercialização, adquirido pela longa experiência, pela formação acadêmica, por trabalhos em grandes empresas especializadas e pela participação em redes de consultoria. São de muitos lugares, mas principalmente “japoneses”, “paulistas”, “gaúchos” e nordestinos de classes médias. Mas há casos de pessoas de classes sociais mais baixas, que evoluíram da condição de “colono” em que chegaram. A exploração muitas vezes se espalha em vários lotes, principalmente “de colonos”, que foram adquirindo em oportunidades que se apresentaram ao longo da trajetória de vida. Alguns atuam como consultores. O nível tecnológico é alto e muitas vezes muito específico para suas condições particulares; demonstram grande domínio no manejo das técnicas de produção, e comercializam a maior parte da produção através da entrega para venda consignada por meio das plataformas comerciais das grandes empresas e das cooperativas, mas também acessam diretamente representantes de grandes, médios e pequenos atacadistas de distribuição, e de representantes de pequenos e médios supermercados. Alguns também atuam por meio de empresa corretora local. Há um bom nível de inovação de produtos, prática que reconhecem como necessária para se diferenciar e controlar a competição. Como normalmente unem escala produtiva e qualidade, são os produtores preferenciais das grandes plataformas de comercialização do Polo e, muitas, integram redes de produção e comercialização restritas, como as de uva sem sementes com pagamento de royalties. São, ademais, clientes preferenciais dos agentes de transnacionais genéticas que comercializam essas variedades e clones, que os abordam periodicamente em dias de campo. A gestão é atividade dos proprietários, que compensam um menor nível de profissionalização nesse sentido com um grau elevado de perspicácia e de controle, e uma maior proximidade com os trabalhadores. Essa maior aproximação, junto com a capacidade técnica dos proprietários, melhora o desempenho, o controle e a produção,

sendo fator de competitividade diferencial entre os grupos. Cumprem as normas mínimas de segurança, a legislação trabalhista básica e buscam modelos de gestão que garantam o bem-estar dos trabalhadores, mas não são tão fiscalizadas pelos sindicatos e órgãos de controle quanto as grandes empresas. Muitas tarefas são terceirizadas, feitas sob empreita. A infraestrutura de produção é adequada aos seus níveis econômicos e seus “paking’s” são funcionais, alguns dos quais suficientes para atender aos protocolos comerciais de algumas das certificações de exportação. Quando não estão em cooperativas, compram os insumos dos distribuidores regionais dos fabricantes, mas também de alguns comerciantes locais com os quais tem relações de confiança.

5) PEQUENOS EMPRESÁRIOS – Áreas cultivadas entre 10 e 50 ha. E renda bruta estimada pelos consultores ouvidos entre R\$500 mil e R\$2 milhões por ano. Cultivam manga e uva, destacadamente. Mas também goiaba e caju. Integrado pelos mesmos grupos sociais dos médios empresários, se diferenciam destes pelo menor tamanho das explorações, da renda bruta e dos menores níveis tecnológicos aplicados, - inclusive do grau de inovação em produtos - o que vai também implicar numa redução das qualidades da produção. Contratam consultores especializados independentes. Alto grau de racionalização do processo produtivo, que é intuitivo e informal, baseado na experiência e nas habilidades técnicas e comerciais do proprietário, voltado para a redução dos custos. Muitas vezes, como estratégia empresarial, preferem atuar em mercados menos exigentes em qualidade. Relações de trabalho muito pessoais e nem sempre formalizadas, em benefícios mútuos. Muitas tarefas são terceirizadas. Integram muitas vezes as plataformas comerciais dos grandes produtores e atacadistas, mas também mantém outras parcerias comerciais com médios atacadistas e representantes de pequenas e médias redes de supermercados, o que lhes dá certo grau de autonomia e uma melhor apropriação dos preços. A infraestrutura do imóvel é simples, mas também funcional. Dispõem de outras rendas, vindas, por exemplo, de aluguéis, pequenos mercadinhos, intermediação comercial e corretagem de frutas, que vão lhe dando melhor capacidade financeira para resistir as instabilidades da atividade principal de produção de frutas. Compram os insumos dos comerciantes e distribuidores locais, de quem são clientes preferenciais, pois muitos compram à vista e valorizam suas boas reputações.

6) PEQUENOS PRODUTORES – Os pequenos produtores aqui são os que ocupam área irrigada de até 20 ha, que corresponde mais ou menos a dois lotes de colono nos perímetros.

Excepcionalmente chega a um pouco mais, até 3 lotes, quando incluem também em suas explorações lavouras de menor valor econômico. Renda bruta anual de até R\$500 mil reais, predominantemente. É o grupo mais expressivo na ocupação dos lotes de colonos. O *survey* detectou nessa faixa de renda anual acima de R\$100 mil e até R\$500 mil, 55% no Nilo Coelho e 71% no Maniçoba. Grupo composto basicamente por nordestinos, muitos chegados para a ocupação de lotes de colonos. Na análise de *cluster* que se apresentou anteriormente, os arranjos produtivos dessa categoria de fruticultores vinculam-se aparentemente ao grupo1 (que ocorre no Maniçoba) e ao grupo 4 (que ocorre no Nilo Coelho), com culturas de maior valor econômico, como manga e uva, que tem níveis de rentabilidade maiores. É atualmente categoria considerada muito endividada, com pouca autonomia, que não conta com o assessoramento de consultores, o que implica numa queda significativa do nível de tecnologia adotado e da qualidade da produção, relativamente aos produtores empresariais, além de pouca ou nenhuma inovação. São atendidos pela assistência técnica oficial dos perímetros, que nem sempre é garantida. Sua instalações produtivas são simples e incompletas. Processo administrativo também intuitivo, baseado na experiência, por meio dos quais alguns controlam custos, planejam e organizam a produção e as vendas. Terceirizam muitas práticas. Alguns que exercem também atividades comerciais, de venda de frutas ou de insumos, ou exploram mercados alternativos, a exemplo da produção e distribuição da água de coco refrigerada, têm possibilidade de evoluir para a condição de pequeno empresário. Comercializam através de pequenos e médios corretores, alguns dos quais os financiam em parte, e abastecem as rotas comerciais mais populares. Compram insumos dos comerciantes locais, de quem, os que não estão endividados, são clientes valorizados (“porque muitos compram à vista, não são tão exigentes e prezam suas reputações de bons pagadores” (ENTREV. nº 24).

7) MINIPRODUTORES – Correspondem aos detentores de até um lote, mais ou menos 8 ha, e renda bruta de até R\$100 mil reais por ano. O *survey* revelou a ocorrência de 34% dos ocupantes de lotes de colono do Nilo Coelho e 22% dos que estão no Maniçoba como integrantes dessa faixa de renda. Cultivos de baixo valor econômico (acerola, banana, coco, abóbora, macaxeira, mamão), em sistemas de exploração muito precários, com baixo uso de insumos e sem informações adequadas. Seus arranjos produtivos mais comuns são os do grupo 2, 3 e 5 revelados na *análise de cluster*, com pequenas áreas cultivadas e muita diversidade de culturas. É um grupo composto por nordestinos, muitos dos quais ocupantes

originais dos lotes de colono, ou de seus descendentes. Muito envidiados, segundo os consultores ouvidos. A comercialização da produção, tida como de baixa qualidade, vai também para rotas populares e é realizada por meio dos pequenos corretores que atuam nos perímetros. Complementam suas rendas com empregos na cidade ou venda de mão-de-obra em outros lotes e fazendas vizinhas. Alguns desses lotes estão já subdivididos entre os membros e agregados da família (minifundiarização), muitos dos quais os exploram até sem relações de cooperação entre si. No projeto Maniçoba, a maior especialização em manga e seus bons preços dos últimos anos permitiram que esses miniprodutores se aproximassem mais dos limites de renda anual do grupo (R\$100 mil). Alguns do Nilo Coelho também, que são os que mantêm o lote inteiro e se dedicam a cultivos mais rentáveis, como o maracujá, a goiaba e a manga. Identificou-se alguns dedicados a pequenos mercados alternativos, como a produção de mel, a de frutas e hortaliças orgânicas ou outras atividades, como a compostagem de adubos orgânicos ou a vermicompostagem, atividades nas quais tentam se reinventar. E muitos se mostraram desmotivados nas entrevistas, dizendo não deixar a atividade porque “*não tem o que fazer.*” A maior parte desses produtores compra em balcão e a prazo nas lojas de insumos locais.

8) ASSENTADOS DA REFORMA AGRÁRIA – Categoria restrita ao Projeto Nilo Coelho, mas praticamente sem significância na oferta de frutas. Corresponde aos trabalhadores sem terra beneficiários do programa de reforma agrária promovido pelo INCRA, que ocupam as terras de imóveis empresariais que não cumpriam função social (Quadro nº 2.1, adiante). A maior parte desses assentados não explora as terras do imóvel e vivem ou vendendo mão-de-obra em propriedades vizinhas, ou em atividades urbanas nas cidades de Juazeiro e Petrolina. As vilas residenciais dos projetos têm boa infraestrutura, áreas disponíveis para a constituição de pequenas chácaras e se localizam em margens de rodovias no entorno da cidade de Petrolina, sendo por isso procuradas para compra por diversos interessados. Os que exploram a agricultura no imóvel, dispõem de minúsculas áreas de fruteiras (goiaba, acerola, manga e até uva), estabelecidas em solos de fortes restrições físicas para a agricultura e com custos bancados em sua maior parte com os próprios e minguados recursos. De modo que as produtividades e as qualidades são muito baixas. A comercialização da pequena produção agrícola é efetuada através de pequenos corretores locais dos perímetros, similarmente aos miniprodutores. As compras dos poucos insumos são efetuadas diretamente nos balcões das lojas, as quais não os diferenciam dos demais miniprodutores. As

mulheres dos ocupantes do Mandacaru se unem em pequena fábrica de doce e cozinha industrial ou hortas comunitárias e no atendimento de pequenos mercados institucionais, que, junto com rendimentos de trabalho assalariado dos membros das famílias, compõem a quase totalidade das rendas.

O arrendamento é pratica comum, dentro e fora dos perímetros. E alcança todos os grupos, desde grandes áreas empresariais até glebas ocupadas por trabalhadores sem terra. Mas predomina nos extratos entre pequenos empresários até mini produtores. Os ARRENDATÁRIOS são produtores dos mais diversos padrões e tamanhos, que poderiam se enquadrar, assim, em qualquer dos grupos anteriores. São muitas as origens e motivações, cujo resgate não é o objetivo desta tese. Alguns são grandes e médios produtores especializados, que arrendam área de terceiros para aumentar suas escalas de produção. Há também atacadistas, que, além de lucro, vêem o arrendamento como estratégia de garantir as ofertas que mantém seus clientes. Outros são pequenos comerciantes ou técnicos de nível médio com algum traquejo na atividade arrendada, alguns jovens, todos eles tentando melhorar sua capitalização. Também funcionários de lojas ou mesmo lojistas que aproveitam a oportunidade de alguns convites de pequenos proprietários em dificuldades. Alguns são os próprios trabalhadores de proprietários endividados ou desmotivados, que se associam a conhecidos ou vizinhos para a exploração em parceria. E há também alguns “aventureiros”, pessoas que procuram lucro fácil em tempo breve, que vêm lá dos tempos dos ceboleiros, que faz lembrar a ética de parte dos ocupantes do Brasil colonial dada por Sérgio Buarque em sua “Raízes do Brasil”, os que vêm para “esgotar” o imóvel e transformá-lo em recursos de lucros de curto-prazo. A exploração é racionalizada ao extremo, objetivada nos resultados do curto e médio-prazos. Mas os níveis tecnológicos adotados, a infraestrutura de produção e as modalidades de compra dos insumos e de venda da produção são variadas, dependendo das características de cada um deles e das contingências que se apresentam. Grandes empreendimentos que entram em dificuldades, normalmente se valem de parcerias¹⁰ com os próprios trabalhadores, recurso parecido com o arrendamento, mas pulverizado em diversos contratos. Foi assim com o pioneiro Mamoru Yamamoto e com o grupo Garziera, quando tiveram problemas de liquidez, que disseram ao autor ter sido esta a única forma de continuar tocando o imóvel, pois “*prá assinar carteiras, não dava mais.*” Na exploração de seus

¹⁰ A fazenda Ouro Verde I, em Lagoa Grande (PE), de Mamoru Yamamoto, foi vendida para a reforma agrária do Governo, sendo assentado nela os mesmos trabalhadores parceiros do empresário. Esse é um dos fatores apontados como responsáveis pela manutenção da produção de uva no imóvel. Porque, a maior parte dos assentamentos em imóveis irrigados do polo são improdutivos e têm infraestrutura sucateada ou desviada.

parreirais, essas mesmas parcerias são também operadas atualmente pela tradicional fazenda Milano, às voltas com dívidas e cogitada para transferência para a reforma agrária.

QUADRO 2.1 - OS ASSENTAMENTOS MANDACARU E PRIMEIRO DE MAIO

O assentamento Mandacaru foi criado em 15.01.2001, logo após o Incra, em 15.12.200 ter sido imitado na posse do imóvel (Fazenda Mapel, no Perímetro Irrigado Nilo Coelho), desapropriado por descumprimento da função social. Suas terras foram adquiridas como irrigáveis, merecendo preços médios muito superiores aos praticados para as áreas de sequeiro, de R\$692,00/ha, contra preços que, pela própria Codevasf, nunca passavam de R\$100,00/ha. Tinha assegurada pelo Distrito um vazão de 250 l/s, suficiente para irrigar 250 ha por microaspersão. Com base nessa perspectiva o Plano de Desenvolvimento do Assentamento projetou a colocação ali de 70 famílias de trabalhadores rurais. O assentamento Primeiro de Maio foi criado em 04.06.2002, após imissão na posse das terras do imóvel Fazenda Agropave, também no perímetro Nilo Coelho, igualmente desapropriada por descumprimento da função social. Foram lá instalados 13 trabalhadores rurais. A CODEVASF e o Distrito cadastraram para o imóvel uma área irrigável de 40 ha, reconhecendo dificuldades de irrigação em suas terras, que chegavam a 455 ha. A avaliação administrativa apontou R\$215,46/ha, também superior aos preços praticados para terras de sequeiro inclusive pela CODEVASF, reconhecendo a possibilidade de irrigação parcial da terras e a proximidade com a cidade de Petrolina-PE, a qual está ligada por rodovia asfaltada e pequena distância. A avaliação judicial apontou R\$550,92/ha. Não há nos processos administrativo e judicial pertinentes quaisquer manifestações de resistência à desapropriação, estimulando os comentários de que a desapropriação atendia também a interesses dos empresários, articulados com as lideranças de trabalhadores e dirigentes do Incra, ainda que tudo viesse com a roupagem de “interesse social”. Como a Codevasf não se habilitou nos referidos processos para receber dívidas dos antigos proprietários, cortou o fornecimento aos imóveis até que os trabalhadores ou o INCRA pagassem as dívidas deixadas pelos antigos proprietários, calculadas com todas as taxas de inadimplência e como se os imóveis tivessem recebido as vazões autorizadas, o que nunca ocorreu. O impasse resultou na ocupação de prédios do Distrito e da Codevasf e estimulou um acordo precário, no qual o INCRA pagou a dívida com o Distrito (taxa K2) a partir da data da imissão na posse dos imóveis, para que se regularizasse o fornecimento de água aos imóveis. A CODEVASF e o Distrito continuaram sem fornecer água, mas os trabalhadores instalaram precariamente sistemas de lavouras irrigadas em 36 ha, no Mandacaru, e de 11 ha no 1º de Maio, colocando as bombas de captação diretamente nos canais de distribuição de água nos perímetros. A CODEVASF negativamente o INCRA no CADIN (Cadastro Informativo de créditos não quitados do setor público federal), por não pagamento de dívidas dos trabalhadores. O INCRA teve que ajuizar ação de consignação em pagamento, para retirar seu nome do CADIN. A questão foi retirada da Justiça e transferida para a Câmara de Julgamento e Conciliação da Administração Federal da AGU, Advocacia Geral da União, onde permanece até hoje sem solução.

Este capítulo detalhou a fruticultura do polo a partir da experiência dos dois perímetros investigados, programados inicialmente para atender demandas agroindustriais, e que, posteriormente, foram incorporados às cadeias globais de frutas frescas. O aparente sucesso dessa história, revelado nos números expressivos da produção de frutas nos dois projetos, e em muitos exemplos de prosperidades e negócios vultosos, que se espalham pelo território e sua gente, trouxe também relatos de crises e de conflitos, de irregularidades e de clientelismo político, ao longo dos quais muitos ficaram pelo caminho. Uns por não demonstrarem *habitus* apropriado ao campo. Outros porque objetivaram na propriedade de lotes apenas o interesse patrimonial, como um ativo relativamente líquido para venda.

Quando se trata de conhecer seus agentes principais, os fruticultores, a tipologia oficial da CODEVASF dividida em lotes de colonos e lotes empresariais não está sintonizada

com a realidade vivenciada. Pelo que, para fins desse estudo, após se identificar aqueles que ocupam atualmente os lotes para colonos, que são a maioria e os mais heterogêneos, se propôs uma nova reorganização desse universo, em 8 tipos, que vão de empresas ligadas a grandes investidores do capitalismo global, e suas frutas certificadas por altos padrões de exigência, até mini produtores e assentados da reforma agrária, com produção de baixa qualidade, isso quando tem.

O próximo capítulo trata dos mercados de frutas frescas locais, a jusante e a montante dos produtores irrigantes. Com ele, ficarão completas as bases de informação (os perímetros, os irrigantes e os mercados de insumos e de produtos) para as análises pretendidas nesta tese, a serem tratadas nos capítulos 4 e 5.

CAPÍTULO 3

A ESTRUTURAÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS E OS MERCADOS LOCAIS DE FRUTAS FRESCAS

Este capítulo apresenta e analisa os mercados de frutas frescas do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA, a partir de suas principais cadeias produtivas, suas conexões a montante e a jusante do fruticultor, tomando como referência conceitos da economia das organizações e dos custos de transação e o enfoque das redes globais de produção (GPN), de Henderson et al. (2011).

3.1 Aspectos da infraestrutura econômica e social das cidades de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) -

Como já comentado antes, Juazeiro tem longa tradição comercial, que vem desde os tempos coloniais, quando era importante ponto logístico do comércio de gado para o recôncavo baiano, local onde as boiadas atravessavam o grande rio. A tradição foi reforçada no império, no abastecimento das comunidades ribeirinhas, conforme Sampaio (2002), que, em viagem realizada em 1879, anota: “*é com razão considerada o empório do sertão do São Francisco*”; e vai se consolidar, sempre com forte e crescente predomínio sobre as demais atividades econômicas, a partir de fins do século XIX, com a chegada da estrada de ferro e a promoção da navegação, por governos mineiros e baianos, que, partindo dali, alcança vastas regiões brasileiras, através do porto de Pirapora (MG) e de outros portos nas suas margens ou de seus afluentes, entre os quais Barreiras e Santa Maria da Vitória, no extremo oeste baiano (CUNHA, 1978; DOURADO, 1983, 2004; GUIMARÃES, 2009; MACHADO, 2002; MIRANDA, 1941). Predominou sempre a população urbana, que chegava a ser desproporcional à rural, mesmo que no interior dos municípios fossem expressivas as movimentações comerciais. Em 1960, por exemplo, no apogeu da exploração dessas duas vias de circulação de gente e de mercadorias, o recenseamento geral promovido pela Presidência da República, aponta uma população urbana na sede de 21.215 pessoas, contra apenas 2.639 em fazendas, sítios, comunidades e sedes de seus 5 distritos espalhados em seus mais de 6.500 Km² de extensão de seu grande território (RIBEIRO, 1968, p. 290).

Já na passagem dos anos de 1960 para 1970, Chilcote (1991, p. 167-184) mostra as duas cidades como centros regionais economicamente dinâmicos e diversificados, com oito

grandes bancos e algumas indústrias, influenciando áreas muito longínquas do País e até exportando, tudo facilitado por essa rede de transporte que inclui navegação, ferrovia e as novas rodovias asfaltadas que fazem a ligação com as capitais estaduais nordestinas, e regiões Centro-Oeste e Sudeste. Registram-se importações e exportações regionais expressivas, mesmo para fora do País, de matérias-primas como artigos de couro e sisal, óleo de mamona, derivados de algodão, gesso; e de manufaturados, como cigarros, alimentos e material de limpeza. Segundo o autor, é essa movimentação econômica que presencia a instalação dos primeiros perímetros irrigados da SUDENE/SUVALE/CODEVASF.

De lá para cá, mesmo tendo as cadeias produtivas ligadas à agricultura irrigada assumido os papéis principais, a economia regional permaneceu diversificada, onde se destaca um importante setor de serviços e de logística comercial e de administração de serviços públicos nos três níveis, num dinamismo econômico de grande intensidade (CAVALCANTI, 1997; SOBEL & ORTEGA, 2006; COELHO, 2008). De 2000 a 2010, todos os indicadores sociais e econômicos são crescentes, conforme demonstra índices recentemente divulgados. A população residente em Petrolina passa de 218.538 para 293.962 pessoas; em Juazeiro, sai de 174.567 para 197.965. Os índices de desenvolvimento humano médio (IDHM), saem de 0,580 para 0,697, em Petrolina; e de 0,531 para 0,677, em Juazeiro, registrando-se evoluções em todos os seus componentes, renda, longevidade e educação (PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO HUMANO, 2015). A tabela e o gráfico seguintes com os empregos formais nas duas cidades reforçam a força e a diversidade da economia local.

TABELA 3.1 - Petrolina (PE) e Juazeiro (BA). Número de empregos formais ativos. Comparativo 2013-2014

SETOR ECONÔMICO	PETROLINA-PE			JUAZEIRO-BA		
	2014	2013	EV (%)	2014	2013	EV (%)
EXTRATIVA MINERAL	77	64	20,31	37	19	94,74
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	4.574	4.409	- 3,74	4.231	4.381	- 3,42
SERVIÇOS INDUSTRIAIS DE UT. PÚBLICA	194	152	27,63	561	542	3,51
CONSTRUÇÃO CIVIL	5.637	6.104	-7,65	1.925	1.888	1,96
COMÉRCIO	15.399	15.144	1,68	9.337	9.067	2,98
SERVIÇOS	21.634	21.713	4,45	7.781	7.026	10,75
ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	6.938	6.110	13,55	5.750	6.333	- 9,21
AGROPECUÁRIA, EXT VEG, CAÇA E PESCA	14.177	12.554	12,93	4.992	4.817	3,63
TOTAL	68.630	65.250	5,18	34.614	34.073	1,59

Fonte: MTE (RAIS) - Organização do autor.

3.2 Produção, distribuição e consumo de frutas no Brasil e no Mundo -

É sabido que as cadeias de frutas têm especificidades quando comparadas com as demais cadeias agroindustriais. Rabobank International (1997) destaca a existência de grande número de produtores familiares, com alta relação capital/trabalho; presença frequente de associações de produtores em cooperativas; fluxos econômicos muito dependentes do fator tempo, pela perecibilidade do produto e pelo fato de as tecnologias de conservação não serem difundidas ou eficientes; sazonalidade de produção, que torna instáveis os preços ao longo do ano; e tratam-se também de processos que envolvem muitos países, cada qual com número grande de empresas e pessoas envolvidas; existências de muitos tipos de comerciantes, desde quitandeiros de rua até redes internacionais de supermercados; além de pouca ou nenhuma fidelidade às marcas comerciais, devido à baixa possibilidade de agregar valor ao longo da cadeia.

A tais características, Martinelli & Camargo (2002) e Machado (2002) acrescentam alguns detalhes da segmentação dos agentes envolvidos, dividindo-os em três blocos: o bloco dos agentes produtores, com seus diferentes tipos de produção, em termos de escala, de nível tecnológico, de gestão e de inserção comercial; o bloco dos agentes intermediários, constituído por atacadistas, brokers e associações comerciais de frutas, também com suas diversas características organizacionais e de lógica da intermediação comercial, tanto no mercado doméstico quanto no internacional; e o bloco dos agentes varejistas, igualmente com suas diferentes formas de distribuição final aos consumidores. Ou seja, os diferentes blocos que integram a produção e a distribuição de frutas frescas são caracterizados, sobretudo, pela diversidade de tipos de agentes envolvidos simultaneamente. É, portanto, um enorme conjunto heterogêneo de agentes, funções e transações que vão lidar com várias tecnologias e diferentes produtos.

Dentre as características dos produtos, a perecibilidade é considerada a mais importante, exigindo cuidados especiais, como ambientes climatizados, veículos refrigerados, embalagens específicas e mão-de-obra especializada. Daí que a coordenação da cadeia de colheita e distribuição está diretamente associada à questão da especificidade temporal – cada produto tem seu tempo (curto) de prateleira -, que influencia os custos de produção e de transação. A variabilidade dos produtos quanto à quantidade e qualidade é uma segunda característica genérica do grupo de frutas, verduras e legumes frescos (FLV), reflexo dos riscos e aptidões climáticos e agronômicos e dos níveis de tecnologia adotados. Machado (2002, p. 57) chama também a atenção para duas características, a “baixa relação valor/peso”,

que torna a localização geográfica um fator importante, levando vantagem àqueles que estão mais perto dos consumidores; e a sazonalidade de produção, “outra forma de especificidade temporal, que “permite a criação de quase monopólios temporários na região de produção específica quanto associada à especificidade locacional.”

Os autores Martinelli & Camargo (2002, p. 256-266) ainda afirmam, para a compreensão do modelo de organização da cadeia de produção e distribuição de frutas, ser preciso considerar tanto às diversas etapas de elaboração das frutas após colheita, dependente dos recursos dos produtores e da escala de produção, quanto aos determinantes produtivos, comerciais e logísticos associado ao tipo de mercado relevante, se doméstico ou internacional. Assim, afirmam que “quanto maior o domínio e a internalização dessas atividades, maior é a retenção do valor agregado na mão dos produtores. (...) os papéis e os relacionamentos comerciais entre os agentes [do mercado doméstico e de exportação] podem se confundir, dependendo da situação e das oportunidades do mercado de frutas.”

Diante das transformações decorrentes da internacionalização do sistema de abastecimento mundial de alimentos e de novas tecnologias de informação e de logística em transporte e conservação, a organização da cadeia de FLV vem também se alterando continuamente, reflexo mais especificamente de modificações na composição da demanda final, da elevação do potencial de oferta, além do crescimento das redes varejistas modernas. Sob a ótica da demanda, a conscientização sobre os benefícios de uma alimentação saudável estimulou o consumo, que se refletiu no aumento da participação da categoria FLV nas cestas de alimentação; mas também tornou os consumidores mais exigentes com a qualidade dos produtos frescos, o que pressionou os sistemas de distribuição (MACHADO, 2002). Além disso, no Brasil, o aumento da renda da última década implicou no aumento significativo do consumo desses produtos, já que, considerados “elásticos” pelos economistas, o consumo aumenta em proporções bem maiores que o crescimento da renda.

No Brasil e na América Latina, seguindo tendência dos países europeus e da América do Norte, durante os anos de 1990, consolidou-se o processo de internacionalização da distribuição dos alimentos em geral, e a concentração do setor supermercadista (BERDEGUÉ, READON, 2005). Já no início da década seguinte, esses supermercados passaram a ser destacadamente os atores principais dessa distribuição, com 1% das lojas dominando 43% do volume de vendas de alimentos (FARINA, NUNES, 2003). Muitos autores justificam o poder desse setor na coordenação das cadeias de distribuição à sua maior capacidade de perceber as demandas dos consumidores, de quem está mais próximo, através

de tecnologias como código de barras e informação, além da maior flexibilidade para alterar pautas e serviços, o que decorre de sua força junto aos fornecedores (GREEN, SCHALLER, 2000).

Em princípio, a venda de FLV em supermercados era vista apenas como um importante elemento estratégico para atração do consumidor ao ponto de venda, pois, apesar da menor rentabilidade, a secção desses produtos é considerada de grande importância na fidelização de um cliente a uma determinada loja. Diante então da necessidade de apresentar produtos de qualidade a preços relativamente baixos, muitas experiências foram feitas para aproximar os produtores dessas redes, razão pela qual os grandes supermercadistas foram dominando as vendas e substituindo as tradicionais feiras-livres, as quais, desde os anos de 1990, vêm perdendo participação (BELIK & CHAIM, 1999; GUIVANT, et al., 2003). De 6,4% do faturamento dos supermercados, em 1999/2000, o segmento de FLV passou para 8 a 12% já em 2006 (APAS, 2006). No exterior, a tendência é a mesma, como por exemplo, na Europa, onde as vendas em hiper e supermercados ficavam em torno de 50% dos volumes totais, já em fins dos anos de 1990, de acordo com Rabobank International (1997). No Brasil, essa participação de metade das vendas de FLV nesse tipo de varejo só foi alcançada em 2001, segundo Belik (2001), o que de qualquer modo representa uma evolução expressiva comparativamente aos dados de 1983, quando era de apenas 12,1%. Também os gastos das famílias com esses produtos são crescentes. Na pesquisa de orçamento familiar (POF) de 2008-2009 (IBGE, 2010), a despesa com frutas, legumes e verduras já representava 7,9% dos gastos com alimentação nos domicílios.

Toda essa dinâmica vai induzir os agentes a buscar novas formas de organização, na disputa pela redistribuição das rendas. No Brasil, para Belik e Chaim (1999), a ausência de formas de regulação por parte do Estado, estimulou o setor de distribuição a tomar para si a responsabilidade de desenvolver novos sistemas de aprovisionamento de FLV, apontando casos em que a própria logística da distribuição se separou da atividade comercial e passou a constituir um negócio diferenciado. As grandes redes de supermercados passaram a coordenar o fluxo de mercadorias para as suas lojas, por meio de centrais de compras (CC) e centrais de distribuição (CD), utilizando programas do tipo ECR (Efficient Consumer Response), que se utiliza de ferramentas como a troca eletrônica de dados para implementar um fluxo contínuo de fornecimento na grande distribuição.

As vantagens com a instituição dos sistemas de CCs e CDs para a grande distribuição são a redução acentuada de custos de distribuição e estocagem, além da maior flexibilidade para a prática da segmentação e diferenciação do produto. Já pelo lado do produtor, a ordenação da cadeia imposta pela Grande Distribuição leva à necessidade de maior produtividade, regularidade e pontualidade na entrega, o

que faz com que os produtores menos capacitados, ou aqueles que não possam fornecer grandes quantidades com regularidade e qualidade, acabem saindo desse mercado. BELIK & CHAIM, 1999, p. 4.

Mas o pequeno varejo de FLV (mercearias, quitandas, sacolões, lojas especializadas, feiras-livres, minimercados ou pequenos supermercados, com até 7 caixas registradores, pequenas fábricas de polpa e de doce) não desapareceu, mostrando até muita importância em certas regiões e cadeias. Belik (2001, p. 169), apesar de reconhecer que “o processamento e a distribuição caminham para um porte cada vez maior”, diz que a segmentação do mercado decorrente do avanço e do acesso às tecnologias e da diversidade de hábitos alimentares relativiza o tamanho da empresa como barreira competitiva à entrada e cria oportunidades antes não pensadas. Mendonça (2002) lembra que empresas supermercadistas com até 7 caixas constituía no início do século mais da metade do total das lojas, e Maluf (2004) destaca também o papel do pequeno varejo na promoção da concorrência e diversificação da oferta. Especificamente na região Nordeste, os feirantes e esses pequenos negócios são ainda muito importantes no comércio de FLV, tanto em volume, quanto no aproveitamento de todas as qualidades e ainda na melhoria da concorrência, conforme depoimentos ouvidos nesta tese e dados que serão apresentados adiante, especialmente sobre a movimentação de caminhoneiros independentes que carregam numa só carga todos os tipos de produtos e de qualidades, que aqui se denomina de “*caminhões-salada*”. De modo que, as investigações aqui realizadas ainda que tenham apurado a importância predominante das grandes redes, não deixou de constatar a permanência de papéis significativos do pequeno varejo na distribuição das frutas regionais.

Já sob a ótica da oferta, a produção tem aumentado em larga escala desde os anos de 1990, sobretudo em países com vantagens comparativas climáticas e biofísicas, como é o Brasil, o que, junto com a melhoria dos sistemas de informação e logística, reduziu os custos dos produtos nas prateleiras e conquistou novos consumidores. Dados da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, 2004) revelam que o Brasil é o terceiro maior produtor de frutas e hortaliças do mundo. Ultimamente, a produção anual do país tem orbitado ultimamente na faixa de 43 milhões de toneladas. Também, as exigências em qualidade e segurança vêm implicando na participação cada vez maior de agricultores capitalizados e especializados na produção de FLV, como são os produtores dos perímetros irrigados públicos (ANUÁRIO, 2014, 2015, 2016).

Martinelli & Camargo (2002, p. 262-263), relaciona sete como as principais forças atuantes no contexto atual do mercado de frutas: 1) globalização, com o acirramento da

concorrência; 2) canais de venda, com a concentração nas redes varejistas; 3) comércio internacional, com suas barreiras tarifárias e não tarifárias; 4) empresas de frutas, pelo grau de concentração e maior seletividade e rigor contratual; 5) tecnologia, que traz novas variedades de frutas; 6) transporte e logística, cada vez mais exigente em prazos e condições e 7) mercados locais, e seus maiores quesitos sanitários e fitossanitários.

Os autores, apoiados em Gayet (1999) também trazem aspectos interessantes do comércio internacional de frutas, com dados que, datados de mais de uma década, ainda parecem representar esses mercados, não em termos de valor global das transações, mas, pelo menos, em termos de participação relativa de cada fruta. Essas transações alcançaram em 1998 um volume de 36,5 milhões de toneladas e um valor de US\$20,2 bilhões, comércio fortemente concentrado (50%) nas transações entre países do hemisfério norte e no consumo de frutas produzidas localmente, de clima temperado (maça, pera, uva, kiwi, pêsego, nectarina e ameixa) e de clima sub-tropical (citros e figo).

Como percebe Dias (2013) e lembram Cavalcanti & Dias (2015), trata-se de uma demanda fortemente arraigada a hábitos culturais. As demandas de entressafra é que originam as exportações de longo curso desses produtos, segmento comercial estimado em 10% do total do mercado, ocupados por países como Chile, África do Sul, Nova Zelândia, Brasil e Peru. Os mercados de frutas tropicais, entre as quais abacaxi, mamão e manga, são considerados os de melhores potenciais mercadológicos para os países do hemisfério sul, mas com exceção da banana, suas vendas em 1998 ainda eram muito tímidas, movimentando aproximadamente apenas 1,5 milhão de toneladas, 4,5 % do volume total. A banana é caso a parte, pois individualmente é a principal fruta vendida nesse comércio, com participação estimada em um terço do total, tudo isso também reflexo da poderosa estrutura comercial das grandes empresas transnacionais bananeiras (Chiquita – antiga United Fruit, Del Mont, Dole, Fiffes e Fisher), e da adaptação dessa fruta às dietas alimentares e hábitos culturais os mais diversos. Outras frutas que seguem em importância são os citrus, com 17%, maçã, 13% e a uva, 11%. Quando a esse conjunto de frutas, se acrescentou pera e pêsego, a participação chegou a 75% das exportações mundiais de frutas em 1998. Inferências a partir de dados de MARQUES (2014) revelam, em 2012, importações globais de frutas frescas ao redor de US\$38 bilhões, quase que o dobro da estimativa de Gayet em 1998. Entretanto, a participação relativa permanece a mesma praticamente, registrando-se apenas uma pequena queda da participação da laranja fresca e um ligeiro incremento da participação das frutas tropicais – manga, mamão, abacaxi. Ou seja, banana, uva, maçã e laranja continuam dominando fortemente esse comércio.

Como tendências desse mercado, no plano institucional e contratual entre as empresas de frutas e seus fornecedores (domésticos e internacionais), Martinelli e Camargo (2002) apontam a elevação das exigências das grandes redes varejistas de frutas, que atingem seus atacadistas e fornecedores, em seus aspectos produtivos e comerciais. A conjunção dessas exigências tem incentivado mudanças na cadeia produtiva, especialmente no sentido da maior coordenação vertical. Para eles, no Brasil, uma das formas mais difundidas, é a coordenação vinculada à Produção Integrada de Frutas (PIF), cujo objetivo é o monitoramento da fruta desde a sua produção (verificando o uso de pesticidas e seus impactos e resíduos ambientais e para o consumidor) até o elo final da cadeia que é o de varejo, implicando em indiscutíveis ganhos de qualidade das frutas, além de possibilidades de ganhos comerciais valiosos (marcas e valores que passam a ser associados a esses produtos) para as empresas que comandam o processo. Os ganhos, por exemplo, na redução de resíduos de agrotóxicos são bastante expressivos (BRASIL, 2005). Outra ação importante do Estado brasileiro, parece ser o Programa de Análise de Resíduo de Agrotóxicos em Alimentos-PARA (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2014), cujas ações rotineiras de monitoramento das frutas no Polo tendem, juntamente com as exigências das certificações, a eliminar os conhecidos problemas de contaminação de FLV,s noticiados, se atingir a produção que não é certificada.

As duas principais frutas do polo, manga e uva, integram com destaque a pauta de exportações brasileiras de frutas frescas, oscilando entre as três primeiras posições. Tomando como referência o ano de 2013, por exemplo, Marques (2014) afirma que, em termos de valor e volume exportado, ficaram, respectivamente com a segunda e a terceira posições, com US\$147 e US\$103 milhões, 122 mil e 43 mil toneladas. O autor assinala que a participação brasileira nos mercados mundiais de frutas frescas em geral é considerada baixa, de apenas 0,87% do total dos negócios¹¹. Mas a produção do polo já têm referências nos negócios mundiais dessas frutas. Em 2013, a participação da manga brasileira, em importações que totalizaram US\$1,9 bilhões e 1,6 milhões de toneladas, foi de US\$137,9 milhões e 127,1 mil toneladas, 8,0 e 8,7% em termos de valor e volume, respectivamente. Já os mercados de importação de uva, também em 2013, totalizaram US\$8 bilhões e 3,7 milhões de toneladas, tendo a participação brasileira ficado em US\$122 milhões e 52 mil toneladas, 1,5 e 1,44%, respectivamente valor e volume. A importância da uva está no abastecimento do produto na contra estação, épocas em que não há produção no hemisfério norte. Os nossos maiores

¹¹ Nos mercados agrícolas em geral, que inclui as commodities e onde o Brasil é considerado um “player” importante, a participação brasileira (market share) foi, com base em 2012, 7,6% (MARQUES, 2014).

importadores são Estados Unidos, União Européia e Canadá, para ambos os produtos. Nossos principais concorrentes nestes negócios são o Peru e o México, para a manga, e Chile, Peru, África do Sul, no caso da uva (MARQUES, 2014).

Há dois tipos de acordos comerciais que amparam essas transações. O primeiro, multilaterais, no âmbito da OMC (Organização Mundial do Comércio), onde as concessões, baseadas no princípio da “*Nação Mais Favorecida*” (NMF) são estendidas a todos os membros. Estes acordos estão travados por impasses sobre a aplicação de algumas regras desde a chamada Rodada Doha. O segundo, de acordos bilaterais ou regionais, no âmbito da UNCTAD/ONU (Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento), onde as concessões estão baseadas no “*Sistema Geral de Preferências*” (SGP), que permite que mercadorias de países em desenvolvimento possam ter um acesso privilegiado aos mercados dos países desenvolvidos via “margens de preferência (redução de tarifas de importação). Trata-se de um sistema unilateral e não recíproco, autônomo, pois cada outorgante possui seu próprio esquema, com a lista de produtos elegíveis, respectivas margens de preferências e regras a serem cumpridas, como, por exemplo, regras de origem. Entre os outorgantes, estão nossos principais importadores, Estados Unidos, União Européia e Canadá, entre outros.

Segundo Marques (2004), o Brasil tem priorizado os acordos multilaterais ora sob impasse na OMC, o que não acontece com nossos concorrentes nesses mercados, Chile, Peru e México, que, ao contrário dos produtores daqui, são hoje beneficiados com a isenção total de taxas de importação, pois têm acordo comercial de livre comércio com aqueles importadores, que se cogita renovar. Os Estados Unidos, por exemplo, tem aplicado tarifa zero para os países do SGP; para os outros países, onde se inclui a produção do polo, aplica-se a NMF, em que se aplica uma tarifa de US\$66,00 por tonelada, sendo a tarifa *ad valorem* (percentagem sobre o valor da importação) total equivalente a 8,99% para o período de 28 de setembro até 31 de maio; já para o período de 31 de junho até 31 de agosto aplica-se a mesma tarifa de importação de US\$66,00/t, porém com uma tarifa total *ad valorem* de 7,45%.

Apesar disto, a análise do desempenho das exportações brasileiras de manga e uva, no período de 2003 a 2013, realizada por Silva (2015), com base em metodologias econométricas, revelou que ambos os produtos foram competitivos, nada obstante as ameaças vindas necessidade crescente de melhoria da logística de distribuição e também das exigências dos mercados e da movimentação de concorrentes.

Há uma forte correlação entre renda e consumo de frutas, conforme demonstra Cruz (2014). Estudando o consumo interno de diversos produtos frescos (FLV) em várias faixas de renda, a partir de dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) de 2009, do

IBGE, a autora mostra uma correlação de 0,98, considerada forte e positiva entre as duas variáveis, calculada a partir do Coeficiente de Correlação de Pearson (1 é correlação total e absoluta; 0 é ausência de qualquer correlação). As correlações são mais fortes entre as frutas consideradas mais sensíveis à renda. No caso do consumo de mamão, o índice de correlação foi de 0,998; de banana, 0,995; de uva, 0,992; de manga, 0,982. Assim, a autora infere que “o consumo [...] de frutas, legumes e verduras aumentou de forma intensa com a elevação de renda em 2009 no Brasil” (CRUZ, 2014, p. 70).

De fato, nos últimos tempos são vários os estudos que mostram a melhoria da renda dos brasileiros e o aumento concomitante do consumo de frutas. Favero et al. (2009), estudando o principal mercado metropolitano do Nordeste, a partir da atuação de duas empresas atacadistas dizem que “o mercado nacional de frutas, legumes e verduras (FLV) vem crescendo significativamente nos últimos anos.” Andrade et al. (2015), fazendo um longo acompanhamento do consumo de frutas numa típica cidade do interior do Sudeste, através de diversas modalidades de aquisição (feiras livres, sacolões, redes de supermercados), ao longo de 10 anos, de 2004 a 2015, mostra o aumento consistente do consumo de frutas em todos os meses do ano, da melhoria da qualidade das frutas e da logística de sua distribuição, com assiduidade, pontualidade e redução de perdas, tudo impulsionado pela mudança de hábito do consumidor, da melhoria da sua renda e dos preços relativamente acessíveis. Esse parece ter sido um fenômeno geral na última década, atingindo todos os estados brasileiros.

Silveira et al. (2011), amparados em cálculos da Fundação Getúlio Vargas (FGV), com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), do IBGE, revelam o crescimento geral da renda dos brasileiros de todas as classes, registrando-se, entre 1993 e 2011, a redução do número de pobres – de 63% para 33% o aumento da classe média para 55% da população e também da classe rica, de 6% para 11,76%. Amparado apenas nas classes média (C) e rica (A e B), o estudo da FGV, conforme os mesmos autores, estimou naquele ano de 2011 um mercado potencial de consumo de frutas de 120 milhões de pessoas, só considerando aqueles com renda média mensal familiar acima de R\$1.500,00.

E analisando os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE, de 2002 e 2008, esses autores analistas do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq/USP, mostram que houve aumento de consumo de frutas de 4,38 quilos por pessoa, com a média passando de 24,49 para 28,86 quilos. Todas as regiões brasileiras tiveram aumento significativo no consumo per capita de frutas, com destaque para a região Centro Oeste, que apresentou elevação de 8,61 quilos em seis anos, chegando a um consumo anual de 25,98 kg por pessoa. O Nordeste ficou em segundo lugar, chegando a 26,75 kg por

pessoa. Na região sul, que é a maior consumidora, o aumento foi de 5,53 kg por pessoa. O Norte é a que menos consome, mas também ampliou o consumo, atingindo 20,511 quilos per capita por ano. Finalmente, na região Sudeste, que é o segundo maior consumidor de frutas do País, o crescimento no período foi de 2,15 quilos por pessoa, chegando a 29,74 quilos anuais per capita. A tabela seguinte traz os índices de consumo brasileiros por região e por tipo de fruta (SILVEIRA et al., 2011).

TABELA 3.2 - Consumo de frutas frescas no Brasil. Aquisição domiciliar per capita anual (Kg) em 2008.

FRUTAS	BRASIL	NORTE	NORDESTE	SUDESTE	SUL	CENTRO-OESTE
BANANA	7,678	5,655	7,974	7,402	9,713	6,343
CITROS	7,209	4,167	4,796	8,799	9,063	7,073
MAÇÃ	2,148	1,306	1,419	2,370	3,418	2,098
MAMÃO	2,045	0,858	1,546	2,338	3,038	1,617
MANGA	0,970	0,513	1,066	1,069	1,003	0,469
UVA	0,761	0,328	0,680	0,843	1,024	0,565
MELÃO	0,463	0,197	0,452	0,481	0,561	0,509
OUTRAS	7,590	7,487	8,817	6,438	8,711	7,304
TOTAL DO GRUPO FRUTAS	28,863	20,511	26,750	29,740	36,531	25,968

Fonte: POF-IBGE 2008-2009

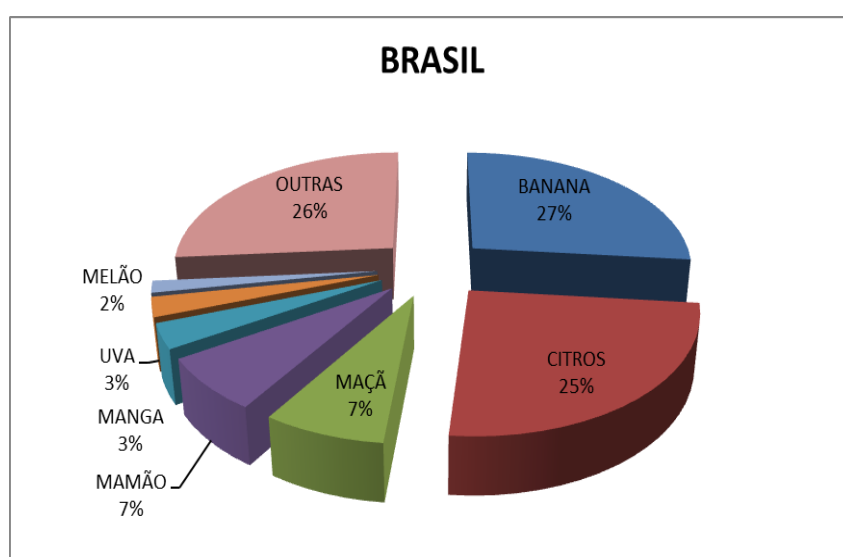


FIGURA 3.1 – Distribuição da aquisição domiciliar de frutas frescas no Brasil, segundo a POF-IBGE 2008-2009.

3.3 Produção, insumos e distribuição das frutas frescas do polo Petrolina-Juazeiro

3.3.1 Os principais produtos e seus mercados -

A oferta das principais frutas produzidas no polo, segundo estimativas da VALEEXPORT e de alguns atacadistas locais, gira em torno de 1 milhão e 300 mil toneladas anuais, oriunda de pouco mais de 53 mil hectares em produção. Está distribuída em todos os meses do ano, mas concentrada, por oportunidades de mercado, no segundo semestre. Igualmente à área cultivada, que já se comentou anteriormente, também a produção regional está concentrada em manga e uva, os dois produtos que ocupam tanto mercados internos quanto externos (tabela nº 3.3). Internamente, ambos são produtos de alcance nacional, mas atendem com prioridade os mercados do Sudeste – 70% da parte consumida internamente, segundo estimativas dos comerciantes locais de frutas. E são os únicos exportados, dirigindo-se para mercados norte-americanos e de países da Europa ocidental.¹²

Todas as demais frutas do polo são exclusivamente de consumo em mercados internos. Coco verde, maracujá, melão e melancia são frutas que alcançam praticamente todas as regiões brasileiras, mas também com alta concentração no Sudeste, que é a grande região consumidora de FLV do país. Já a banana e a goiaba são produtos regionais, dirigindo-se predominantemente para os mercados nordestinos e para o estado do Pará. A acerola que não é adquirida pela fábrica, estimada em 45% da produção total, vai para mercados nordestinos, via fábricas de polpa ou “in natura”, por meio de pequenos varejistas abastecidos pelos “caminhões-salada.” Já a maior parte da produção de coco verde se dirige também para processamento industrial, através de grandes grupos que oferecem o produto aos consumidores em embalagens do tipo “longa vida”, e também por meio das pequenas indústrias caseiras e seus produtos refrigerados, de âmbito regional. A oferta de outras frutas, como caju, mamão e limão, entre outras, é residual, sem grandes novidades quanto às cadeias de produção e distribuição, e, assim, não mereceram uma distinção nessa tese.

As tabelas seguintes, consolidadas pelo autor, traz os dados mais gerais da produção e dos mercados dessas que são suas principais frutas. Está baseada em números de associação empresarial (VALEEXPORT, 2014) e também em informações e estimativas de alguns atacadistas, agrônomos e consultores ouvidos.

¹² Isto na forma de produtos naturais frescos, porque mais da metade da produção de acerola é dirigida para o consumo de uma única fábrica instalada no Distrito Industrial de Petrolina, a NIAGRO – Nichirei do Brasil Agrícola Ltda., cuja produção de suco concentrado e polpa é toda exportada

TABELA 3.3 - Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Área, produção e mercados das principais frutas frescas. 2015. Organização do autor

PRODUTO	ÁREAS (em hectares)		VOLUME (em mil toneladas)		PRINCIPAIS MERCADOS EM TERMOS MÉDIOS (%)	
	Plantada	Em produção	Segundo Valexport	Segundo Atacadistas	EXTERNOS	INTERNOS
MANGA	28.050	20.476	561	510	30	70
UVA	13.852	12.744	277	310	30	70
GOIABA	4.584	3.988	138	120	NÃO	100
BANANA	4.071	3.298	69	70	NÃO	100
COCO VERDE	2.704	2.352	38 ¹	38 ¹	NÃO	100
MELÃO	2.000	2.000	50	50	NÃO	100
ACEROLA	2.801	2.353	29	36	50 ²	50
MELANCIA	4.000	4.000	120	120	NÃO	100
MARACUJA	2.000	2.000	40	40	NÃO	100
TOTAL	64.062	53.211	1.322	1.294	-	-

Obs. 1 – 38 milhões de litros de água de coco, retirados de 94.600.000 frutos. 2 – Após transformação industrial em concentrados.

FIGURA 3.2. – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Produção das principais frutas frescas, segundo Valexport e Atacadistas. 2015.

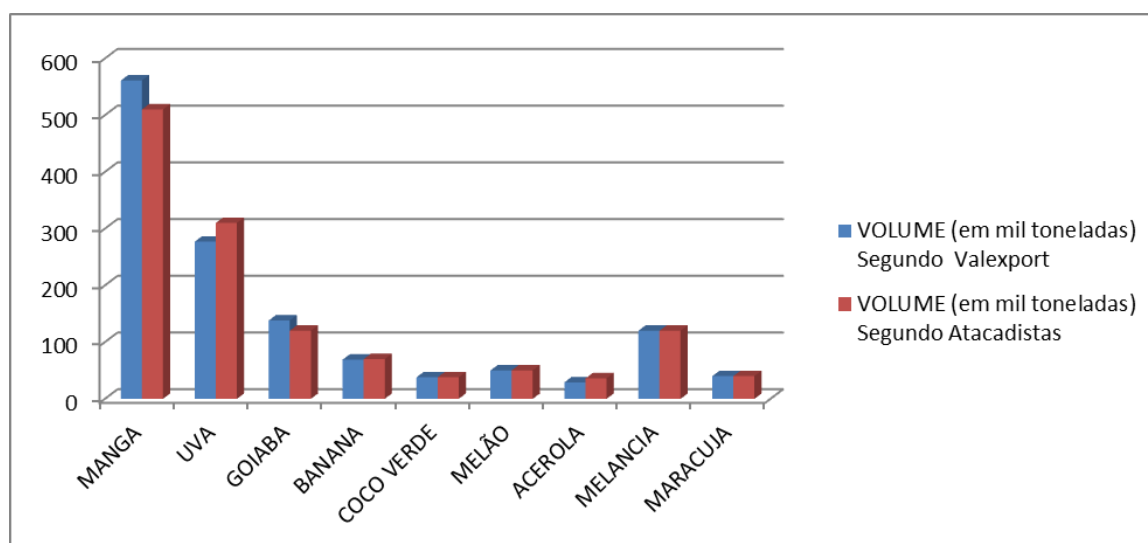
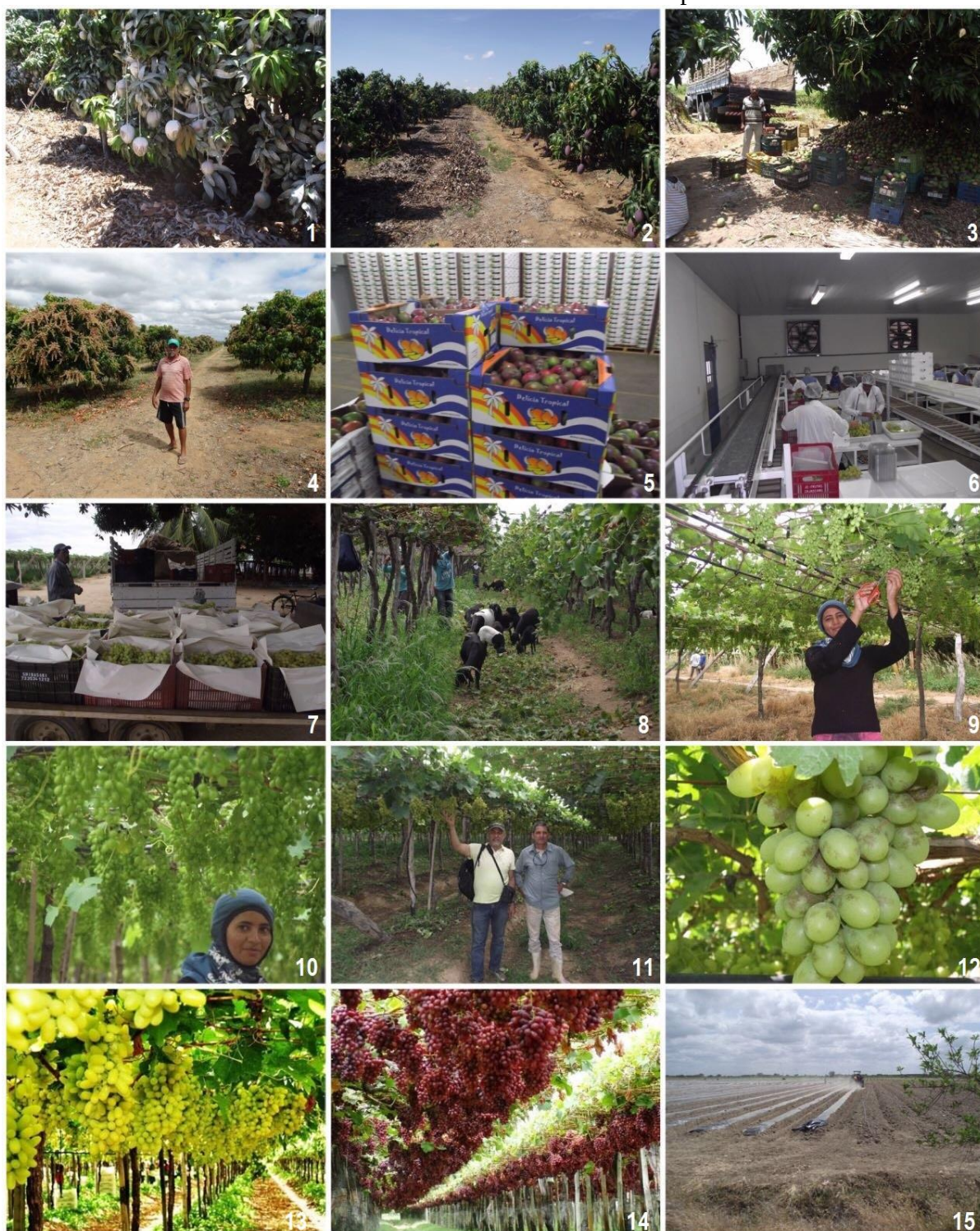


TABELA 3.4 – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Principais fruteiras perenes - produtos, variedades e mercados. 2016

FRUTA	VARIEDADES E ALGUMAS CARACTERÍSTICAS DE MERCADO
MANGA	Variedades principais cultivadas: Tommy Atkins, Keitt, Kent Palmer, destinadas a mercados internos e externos. Mas alguns produtores plantam as variedades Rosa e Espada, que são preferidas em muitos mercados nordestinos. A variedade Tommy Atkins já enfrenta problemas nas exportações, sobretudo para a união europeia, que prefere a Palmer e a Kent. O embalamento se dá em caixas de papelão de diversos pesos. Mas é mais comum no mercado interno, caixas de 18 Kg, e no mercado externo, caixas de 4 e 6 kg.. As mangas, junto com as uvas, são os produtos preferidos pelos grandes atacadistas locais, para onde são dirigidos os produtos de melhor qualidade, que são colocados nos mercados do sudeste, centro-oeste e do sul do País. A manga do arrastão (última colheita residual), o descarte dos <i>packings houses</i> dos grandes atacadistas e as que vêm de pomares muito pequenos e despadronizados, inclusive algumas já muito maduras, embaladas em contentores ou a granel em carrocerias de caminhões e caminhonetes, são as que se dirigem para os mercados populares do Nordeste – feirantes, verdurões e pequenos mercadinhos.
UVAS SEM SEMENTES	As variedades principais exportadas pertencem ao grupo sem sementes, de diversas cores. As mais comuns são a Superior/Festival, a Thompson e a Crimson, exploradas sem pagamento de royalties. Entre as pertencentes a empresas californianas, e exploradas sob suas licenças, há um conjunto grande de variedades, sendo as mais citadas, a Midnight Beauty, a Scarlotta Seedless, Sable, Arra 15, Sweet Celebration, Sweet Sunshine, Sweet Jubilee, Cotton Candy e Sugraone.. A EMBRAPA lançou recentemente algumas variedades com patente aberta, que são BRS Vitória, BRS Isis e BRS Núbia, já sendo testadas em campo por alguns viticultores. Destinam-se a mercados internos e externos. Comercializadas em caixas de papelão ou isopor, de 5 e 8 kg, nas quais ficam envelopadas ou dentro de cumbucas plásticas. Em mercados mais populares é vendida em contentores de 20 Kg. Os descartes dos packings, chamados de gavinhas, além da produção de suco, vinho e vinagre, alimentam muitas redes de comércio popular, para serem misturadas com as uvas de melhor qualidade, ou para serem vendidas em embalagens pequenas em feiras e beiras de estrada.
UVAS COM SEMENTES	Itália e suas diversas subvariedades (Melhorada, Muscat) são as mais cultivadas. Mas também é comum a Benitaka, a Brasil, a Red Globe, a Patrícia, entre outras. Destinam-se a mercados internos, mas seus padrões de embalamento são muito parecidos com os da uva sem semente. Da mesma forma que as uvas sem sementes, a melhor qualidade vai pro Sudeste ou para grandes redes de Supermercados. A gavinha, além de ser utilizada na produção de vinho, sucos e vinagre, é adquirida para alimentar mercados populares do Nordeste e misturar com produtos de melhor qualidade.
ACEROLA	Há um conjunto enorme de variedades de acerola cultivadas no polo. Pouco mais da metade da produção é consumida por grande indústria processadora local, a Niagro Nithirei do Brasil Agrícola Ltda, subsidiária de uma grande companhia japonesa. O restante é comercializado com outras indústrias de polpa, feirantes, verdurões e pequenos supermercados do Nordeste. Normalmente, em contentores plásticos de 20 kg. É produto cultivado por mini e pequenos produtores. A colheita manual tem tirado competitividade da exploração, pelo que a indústria vem fazendo experiências para a mecanização da prática.
BANANA	Cultivo de pequenos e mini produtores, sobretudo. A principal variedade é a Pacovan (90%), uma variedade muito rústica na condução, mas que é mais resistente a danos no transporte e de sabor inferior às demais pratas, segundo os consultores. Mas cultiva-se também a Prata Rio, a Prata Anã e a Prata Catania, que são menos resistentes a danos no transporte, mas ocupa alguns nichos de mercado no próprio Nordeste, que tem preços melhores. A rusticidade do cultivo e a melhor resistência a injúrias é o motivo da preferência dos produtores e das redes comerciais de distribuição, que vão principalmente para o Norte e Nordeste, sobretudo os estados do Piauí, Maranhão, Rio Grande do Norte e Pará. Para esses lugares viajam em contentores de 20 Kg, na maioria das vezes (70%), mas também a granel nas carrocerias dos caminhões. As vendas se dão por cento ou por quilo, que está prevalecendo. Os mercados são operados por médios atacadistas, muitos dos quais se dedicam com exclusividade a esse comércio e estão estabelecidos dentro do Projeto Nilo Coelho.
COCO	Cultivos de pequenos e mini produtores. A variedade cultivada é a Anã Verde. O mercado “in natura” consome cerca de 30% da produção local, em comércio que envolve intermediários também especializados neste comércio. Um caminhão de 14 t corresponde a 6 mil unidades, que viajam a granel. A colheita fica por conta do intermediário comprador. O coco de primeira deve ter pelo menos 450 ml de água, ser redondo, com 50 cm de perímetro. O que não atinge esse padrão, é considerado de segunda e chamado de “casquinó.” As praças de destino são o Centro-Oeste (Brasília), o Sudeste (Rio, São Paulo e Belo Horizonte), e capitais nordestinas, transportados em fretes de retorno. Os outros 70% da produção local vai para a indústria, que inclui não só a PEPSICOCO de Petrolina, mas também as outras grandes indústrias estabelecidas em outras localidades, principalmente no Ceará, além de unidades de médio e pequeno porte de produção de água refrigerada, que estão tanto no Polo quanto fora dele. Às vezes, os produtores, estimulados por preços do coco seco e por intermediários, preferem vender esse tipo de produto.
GOIABA	Cultivos de pequenos e mini produtores com a variedade Paluma. Alguns grandes produtores cultivam a variedade Pedro Sato. O comércio “in natura”, absorve no máximo metade da produção e a outra metade vai para as fábricas de doce e de polpa. De dentro e de fora do Polo. O fruto de primeira qualidade não pode ter furo, tem cor verde abacate, com 130 a 150 g de peso a unidade. São comercializadas em todo o Nordeste em contentores plásticos de 20 kg. Os grandes produtores dirigem a produção também para o Sudeste e para grandes atacadistas ou redes de supermercados em caixas de papelão. Cultivo de ótima rentabilidade nos perímetros do Polo, mas enfrenta problemas com uma praga de solo (nematóides), que limita sua expansão.

Organização do autor.

FIGURA 3.3 – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Fruteiras e seus produtos .



Legenda: 1) Árvore e frutas de manga Tommy Atkins; 2) Plantação de manga Palmer; 3) Colheita de manga Tommy e carregamento de caminhão na roça; 4) Pequeno empresário e sua plantação de manga Tommy Atkins em floração; 5) Manga Tommy embaladas em caixas de papelão em packing de produtor atacadista; 6) Embalamento de uva Itália em packing de médio empresário; 7) Colheita e transporte interno de uva Itália em lote de pequeno empresário; 8) Criação de ovinos em consórcio com videira em lote de pequeno empresário; 9) trabalho de raleio em uva; 10 e 11) Aspectos da produção de uva Itália em lote de pequeno empresário; 12) doença fúngica em uva sem semente; 13 e 14) Aspecto da produção de uvas sem sementes, Thompson e Crimson; 15) Preparo do solo para o plantio de melão em lote de médio empresário.

TABELA 3.5 – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Outras frutas. Produtos, variedades e mercados. 2016

FRUTA	VARIETADES E ALGUMAS CARACTERÍSTICAS MERCADOLÓGICAS
MARACUJÁ	Cultivo de todas as categorias de produtor. Amarelo e Amarelo Gigante são as principais variedades. Comercializada em caixas de papelão em mercados mais nobres e grandes redes de supermercados; e em sacos, nos mercados populares, que são também abastecidos pelo descarte dos grandes produtores-atacadistas. Os frutos são classificados principalmente por peso e tamanho. Destina-se a melhor produção para os mercados “in natura”, sobretudo do Sudeste; a de menor qualidade, vai para feirantes e sacolões do Nordeste. E também para a produção de polpa. Algumas grandes plataformas de comercialização do Polo, como Special Fruits e CAJ produzem e comercializam o produto. Mas há também pequenos e médios atacadistas especializados – só trabalham basicamente com o produto -, que abastece indústrias de polpa e os mercados mais populares.
MELÃO	Produto cultivado por pequenos, médios e grandes produtores. Muito tradicional na região, sendo que as primeiras experiências já se deram nos perímetros pioneiros. Cultivam sobretudo, o tipo amarelo (sementes híbridas Goldex, Vereda, Gold Mine), mas também os do tipo “pele de sapo.” Pequenos produtores, devido ao alto custo das sementes, fazem reaproveitamentos usando sementes “f2”, o que afeta a qualidade. Destinam-se a mercado de todo o país, sobretudo as grandes capitais, São Paulo, Rio, Belo Horizonte e Brasília. São transportados em caixa e a granel, e adquiridos por alguns médios e grandes atacadistas e também especializados nesse comércio. Quando a oferta de Mossoró e do Ceará cai, no primeiro semestre, os preços tendem a ser melhores.
MELANCIA	Cultivo de pequenos e médios produtores. Principal cultivar é a americana Crimson Sweet e seus tipos. É Classificada em graúda (acima de 9 Kg), média (de 6 até 9 Kg) e pequena (abaixo de 6 Kg). A produção vai para todo o Nordeste, mas também para o Sudeste, transportadas a granel na carroceria de caminhões de todos os tamanhos. Como se trata de produtos com menores margens e que movimentam muitos volumes, os grandes atacadistas locais não tem interesse no negócio. Daí que seu comércio é praticada por inúmeros intermediários caminhoneiros.

Confecção do autor

FIGURA 3.4 – Polo Petrolina-Juazeiro. Outras fotos de lavouras e seus produtos.



Legenda: 1) Pequeno produtor em sua fábrica de água de coco refrigerada; 2) Arrendatário em lote com goiaba; 3) Colheita de goiaba em lote de miniprodutor 4) Equipamentos para colheita mecanizada da acerola; 5) mesa de seleção de acerola (verde e madura) em lote de mini produtor; 6) Consórcio maracujá e manga, em lote de mini produtor; 7) Produção de banana em lote de mini produtora; 8 e 9) Lavouras experimentais da EMBRAPA Semiárido: maçã e pera.

Os números das exportações de manga e uva realizadas pelos produtores do Polo são crescentes no período analisado, de 1997 a 2014., conforme tabelas e figuras seguintes. As vendas são realizadas a preços atraentes, pela desvalorização do real, nos primeiros anos do período analisado; em seguida, entre 2001, época do ataque terrorista ao World Trade Center, e 2004, os preços em dólar, caem um pouco, os volumes vendidos também, deprecando os negócios; no final do período, os volumes exportados crescem expressivamente, mas os preços recebidos já não são tão atraentes, pela valorização do real frente ao dólar, o que de novo tira competitividade e interesse das vendas.

No caso das exportações de manga, conforme tabela 3.6 e figuras 3.5 e 3.6, se observa no período uma evolução em termos de volume que partiu de 21.500 toneladas para mais de 124.620 toneladas, em 2008, a partir de quando volta para números em torno de 110 mil toneladas. Já as vendas externa de uva, exclusividade da produção do Polo, o volume exportado saiu de 3.700 t para quase 80.000 t em 2008, caindo a partir daí até 2014, para menos de 30.000 t, em função da valorização do Real e da atratividade do mercado interno nos últimos 5 anos. Em termos de rentabilidade, nem sempre as exportações são garantia de resultados satisfatórios. Com efeito, análise de investimento em manga realizada por técnicos da EMBRAPA Semiárido (Araújo et al., 2003) demonstra, para as exportações, uma margem líquida de apenas US\$1,37 por caixa de 4,20 Kg do produto, numa relação benefício/custo de US\$1,29, em resultado relativamente não muito atraente frente aos riscos e ao endividamento histórico da atividade, estes não computados. É de ressaltar-se, ainda, que os cálculos desse estudo partem de uma idealização de custos e rendimentos obtidos, metodologia que, de certa forma, distorce a realidade vivenciada no Polo, que só poderia ser captada a partir de uma amostra de campo representativa do universo dessas unidades de produção e exportação. Analisando as vendas de um desses períodos, Siqueira (citado por Silva, 2009: 86) diz que “o aumento do preço da uva foi três vezes inferior à variação do Índice de Preços por Atacado – IPA, que reflete mais diretamente nos custos de produção.” Alegam também os produtores que os custos decorrentes especialmente das exigências das certificações são muito altos, e que a exportação funciona muitas vezes como válvula contra as crises de liquidez internas. Nesse sentido, é mais estratégica que lucrativa. Um depoimento colhido recentemente de um gerente e sócio de uma grande fazenda de produção de uva, que, no decorrer dos anos 90 chegou a ter 1.500 funcionários registrados e expressiva participação nas exportações de uva, ilustra as dificuldades de alguns:

“Há muito deixei de produzir uva para exportação. Os custos não compensam. Venho produzindo apenas para os mercados mais próximos do Nordeste, mesmo

assim em parceria com ex-empregados, porque também para assinar carteiras não dá mais.”

As exportações de uva (tabela 3.7 e figuras 3.7 e 3.8) foram crescentes até os anos de 2007 e 2008, quando atingiram o volume em torno de 80 mil toneladas anuais e o valor de US\$ 175 milhões. A partir daí, por dificuldades externas e atratividade do mercado interno, foi se reduzindo até alcançar, em 2014, 28 mil toneladas e US\$67 milhões. Em 2015, esperava recuperar os números de 2013. As tabelas e figuras seguintes exprimem as exportações de manga e uva do Polo e do Brasil.

TABELA 3.6 – Polo Petrolina-Juazeiro (VSF) e Brasil. Exportações de manga. 1997- 2014

ANO	Volume em toneladas			Valor em US\$1.000			VSF – valor em US\$/Kg
	VSF	Brasil	%	VSF	Brasil	%	
1997	21.500	23.370	92	18.600	20.182	92	0,86
1998	34.000	39.185	87	29.750	32.518	91	0,87
1999	44.000	53.765	82	28.600	32.011	89	0,65
2000	57.200	67.000	85	37.180	43.550	85	0,65
2001	81.155	94.291	86	43.443	50.814	85	0,53
2002	93.559	103.598	90	45.962	50.894	90	0,49
2003	124.620	133.330	93	68.256	73.394	93	0,54
2004	102.286	111.181	92	59.158	64.303	92	0,57
2005	104.657	113.758	92	66.724	72.526	92	0,64
2006	105.410	114.576	92	78.992	85.861	92	0,75
2007	107.812	116.047	93	83.281	89.643	93	0,77
2008	124.364	135.178	92	110.394	119.993	93	0,89
2009	92.628	110.202	84	77.429	97.388	79	0,84
2010	99.002	124.694	79	108.238	119.929	90	1,09
2011	105.856	126.430	83	114.985	140.910	81	1,09
2012	121.334	127.002	96	123.592	137.589	96	1,02
2013	102.600	122.009	84	118.836	147.481	80	1,16
2014	112.809	133.033	85	133.316	163.728	81	1,18
2015	Crescimento de 7% no volume exportado, em relação a 2014, chegando a 120.000 toneladas.						

Fonte: ADDinter, Governo do Estado de Pernambuco. Valexport.

FIGURA 3.5 – Polo Petrolina-Juazeiro (VSF) e Brasil. Volumes exportados de manga. Período 1997-2014.

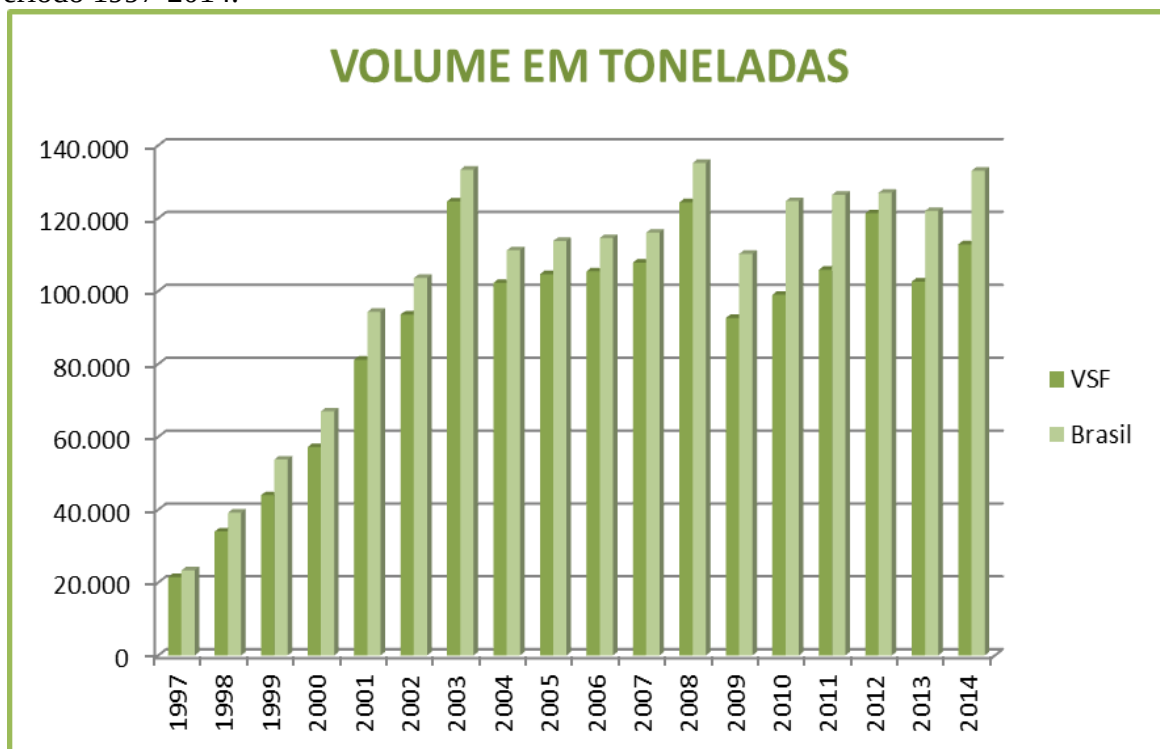


FIGURA 3.6 – Valores das exportação de manga. Brasil e Polo Petrolina-Juazeiro (VSF). Período de 1997 a 2014.

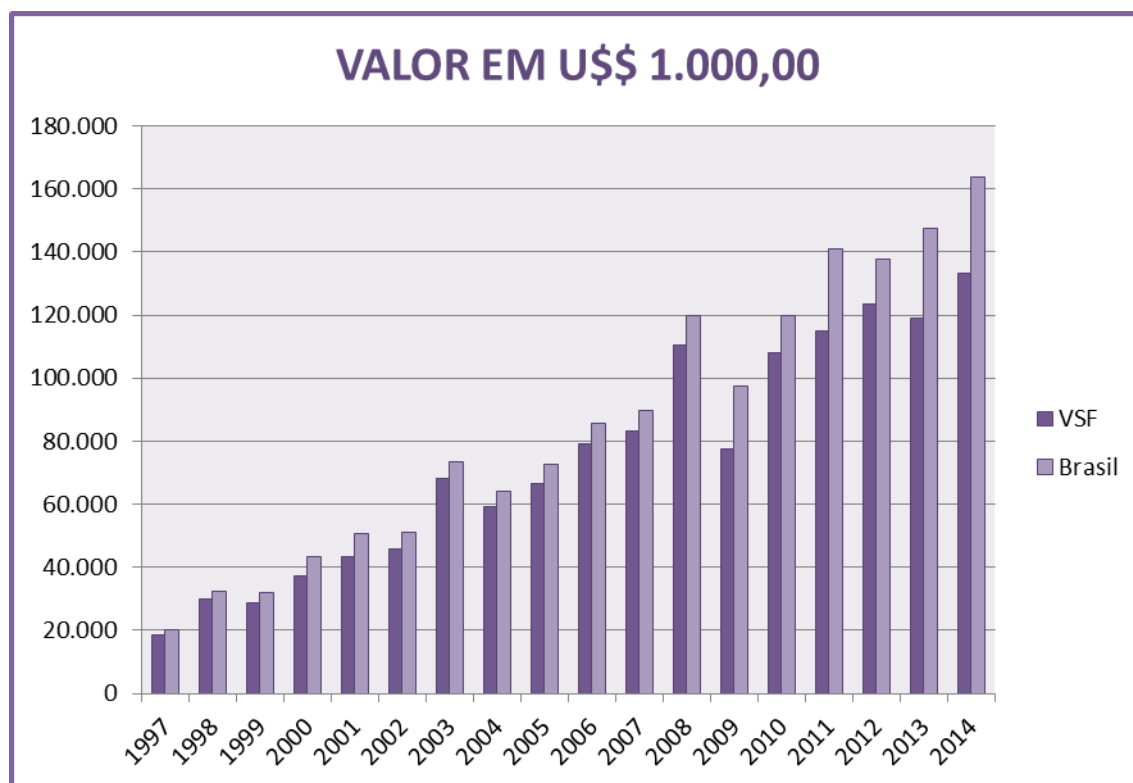


TABELA 3.7 Polo Petrolina-Juazeiro (VSF) e Brasil. Exportações de uva. 1997-2014

ANO	Volume em toneladas			Valor em US\$1.000,00			VSF-Valor médio US\$/Kg
	VSF	Brasil	%	VSF	Brasil	%	
1997	3.700	3.705	100	4.700	4.780	98	1,27
1998	4.300	4.405	98	5.550	5.823	95	1,29
1999	10.250	11.083	92	7.910	8.614	92	0,77
2000	13.300	14.000	95	10.264	10.800	95	0,77
2001	19.627	20.660	95	20.485	21.563	95	1,04
2002	25.087	26.357	95	32.460	33.789	96	1,29
2003	36.848	37.600	98	58.740	59.939	98	1,59
2004	25.927	26.456	96	48.559	49.550	98	1,87
2005	48.652	51.213	95	101.912	107.276	95	2,09
2006	59.138	62.251	95	112.510	118.432	95	1,90
2007	78.404	79.081	99	168.243	169.696	99	2,14
2008	79.775	82.242	97	166.312	174.944	97	2,08
2009	54.476	54.559	99	110.388	110.574	99	2,03
2010	60.774	60.805	99	136.565	136.648	99	2,25
2011	59.339	59.391	99	135.642	135.782	99	2,29
2012	51.965	51.995	99,9	121.768	121.863	99,9	2,34
2013	43.085	43.180	99,9	102.704	102.995	99,7	2,38
2014	28.338	28.347	99,9	66.749	66.790	99,9	2,36
2015	EXPEC. ANO PASSADO CAIU 34% EM RELAÇÃO A 2013. Este ano expectativa de recuperar as cifras de 2013.						

Fonte: ADDinter. Governo do Estado de Pernambuco. Fonte Valexport

FIGURA 3.7 – Polo Petrolina-Juazeiro (VSF) e Brasil. Volumes das exportações de uva de mesa. 1997 a 2014.

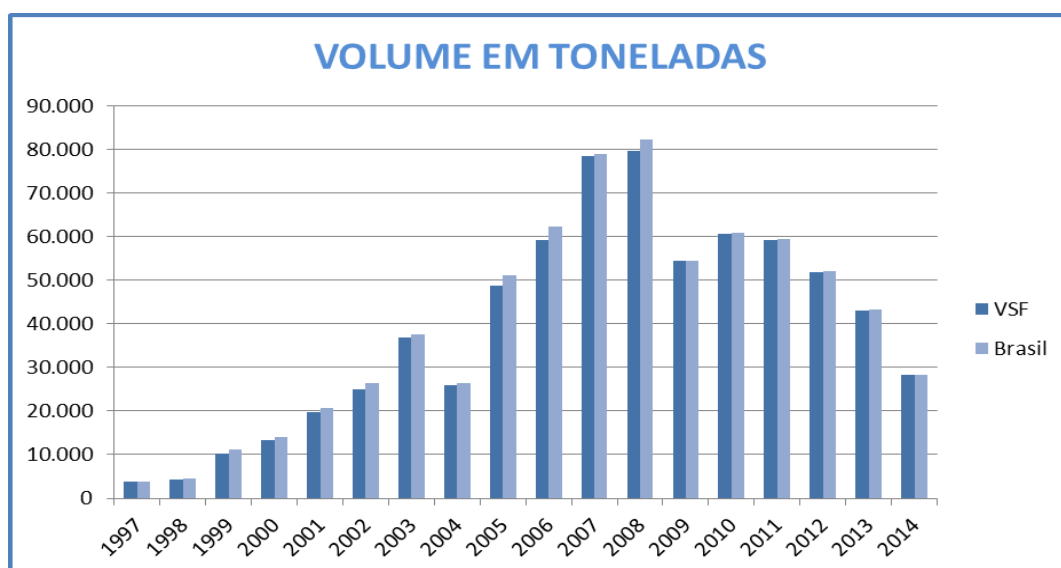
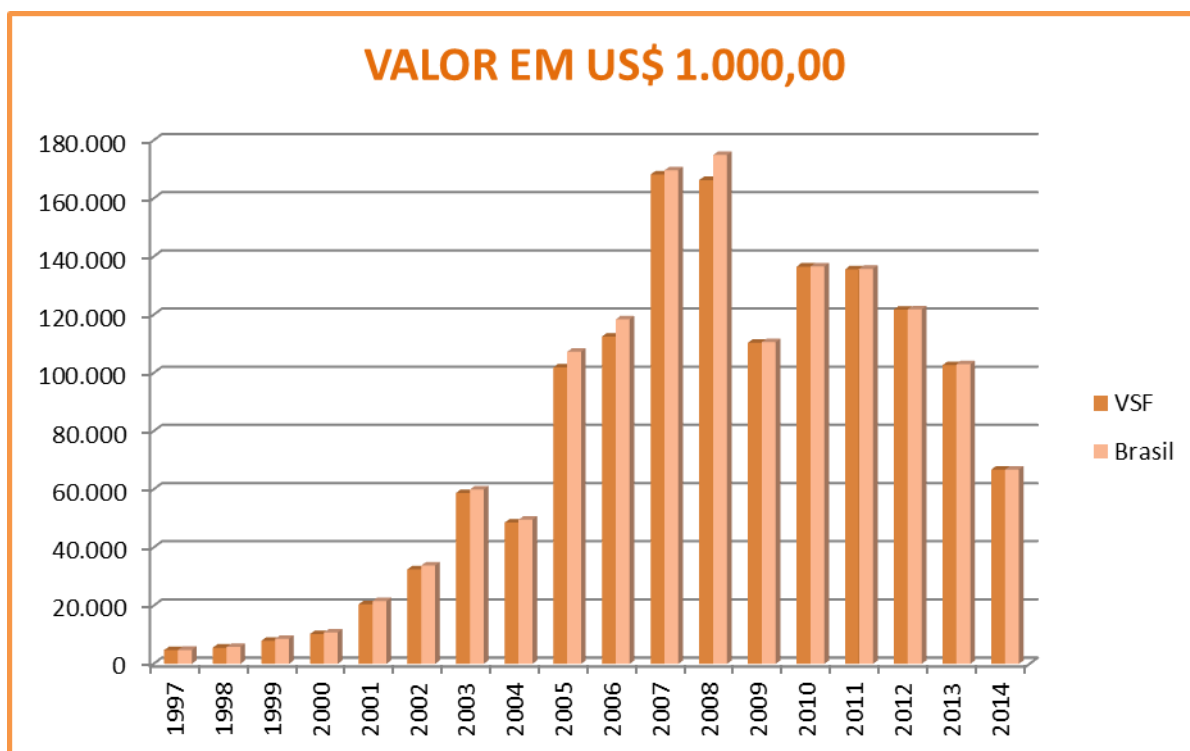


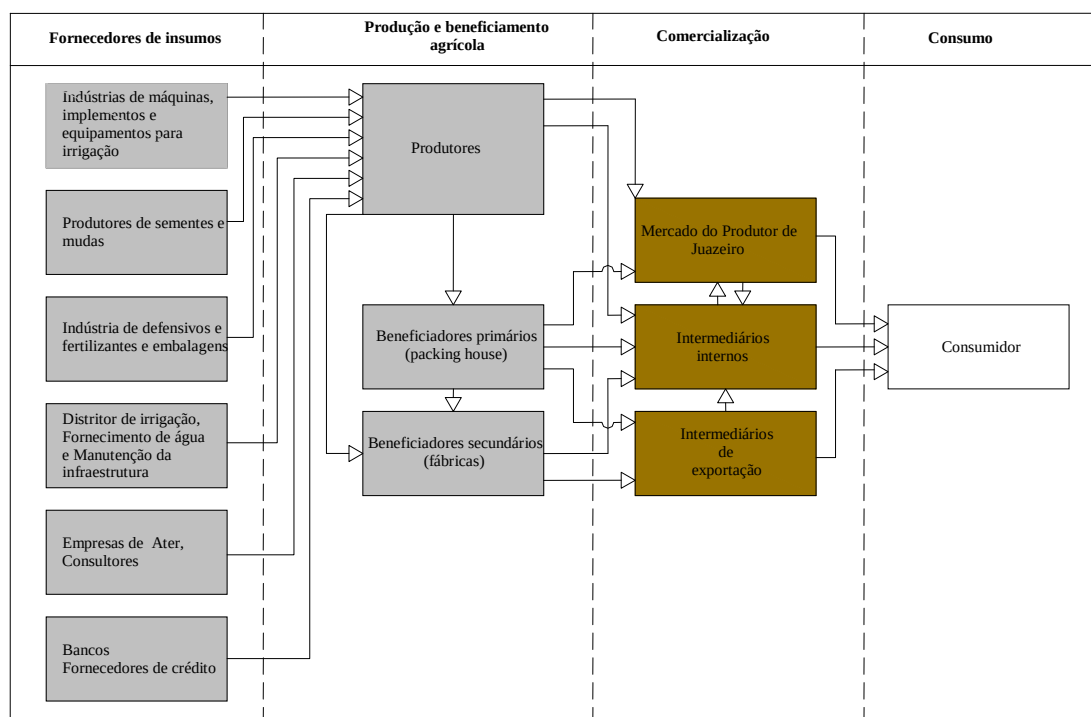
FIGURA 3.8 – Polo Petrolina-Juazeiro (VSF) e Brasil. Valores das exportações de uva de mesa. 1997 a 2014.



3.3.2 A cadeia produtiva de frutas frescas do polo Petrolina-Juazeiro

As cadeias produtivas são segmentadas basicamente em três partes, dentro de um mesmo processo, que vai da produção e fornecimento de insumos até a distribuição aos consumidores, conforme já comentado por Rabobank International (1997), Machado (2002) e Martinelli & Camargo (2002). Adota como balisa o produtor rural, que fica no centro do percurso. O setor que está antes dele, a montante, composto de produtores e fornecedores de insumos, máquina e equipamentos, consultoria e crédito aos agricultores, se denomina usualmente de “antes da porteira”; e o que está depois dele, a jusante, englobando todos os distribuidores e processadores da produção, indo até o varejo, analogamente denominado “depois da porteira.” Os produtores irrigantes do Polo estão no centro desse percurso, entre os quais e com certo destaque os fruticultores dos perímetros federais da CODEVASF.

FIGURA 3.9 – Fluxograma simplificado da cadeia produtiva de frutas frescas nos perímetros públicos federais do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. 2015



Organização do autor a partir de Marino e Mendes (2001)

3.3.2.1 – O fornecimento de insumos – setor a montante do fruticultor -

O segmento a montante do fruticultor irrigante do polo é constituído pelas empresas que produzem e distribuem os insumos e os serviços demandados pela produção agrícola, suas fontes de financiamento e também, no caso daqueles dentro dos perímetros federais da CODEVASF, pelo Distrito de Irrigação. Inclui a assistência técnica, o fornecimento de água, a concessão dos recursos financeiros, além da comercialização de máquinas e tratores, equipamentos de irrigação, fertilizantes, hormônios, defensivos e embalagens, que juntos dominam o conjunto das despesas dos produtores. As altas demandas de serviços e de insumos e a natureza “industrial” dos processos produtivos destacam o caráter intensivo e dependente do modelo.

Os custos e os diversos grupos de produtos demandados pelos produtores constam das tabelas 3.8 e 3.9, respectivamente custos de formação das lavouras perenes e despesas de custeio, a partir da idade em que a produção se estabiliza. Já as despesas de custeio das lavouras temporárias de melancia e melão estão apresentados na tabela 3.10. É oportuno se assinalar que se trata de custos médios de dezembro de 2014, que podem variar em função dos espaçamentos das plantas, do nível de tecnologia e da própria disponibilidade de recursos dos

produtores. Servem para dar uma idéia da dimensão dos custos envolvidos nestas atividades, ainda que não representem custos de produção, pois as despesas fixas não estão calculadas, nem tampouco os gastos pertinentes à comercialização primária. Produtores mais especializados, entre os quais os viticultores de vanguarda, que atendem mercados mais exigentes, tem custos ainda mais altos, além de demandar insumos bem específicos, muitos dos quais não estão assinalados nas tabelas retro mencionadas, porque formulados muitas vezes para situação muito particulares. Nas despesas ordinárias de custeio, destacam-se os gastos com os fertilizantes, defensivos e hormônios, que atingem metade dos gastos totais. São também significativos os custos com embalagens, que, por serem muito específicos e associados às despesas de comercialização, não foram incluídas nas estimativas acima. As caixas de papelão e isopor utilizadas, sobretudo para manga e uvas finas, justamente pelos seus maiores custos, são muitas vezes financiadas pelo próprio atacadista comprador, muitos dos quais bancam também as despesas com a colheita, a cargo de equipes próprias. Já com relação aos investimentos, para a instalação dos pomares, que têm retornos a médio e longo prazos, os gastos com mecanização, equipamentos de irrigação e plantio e manutenção das lavouras representam as maiores demandas.

Os gastos de investimento com as lavouras perenes – considerados aqueles antes da estabilização da produtividade – variaram de R\$16.322,00/ha, no caso da banana, a R\$203.572,00/ha, caso da uva. As despesas de custeio anual desse mesmo grupo de lavouras, partiu de R\$11.952,00/ha/ano (banana), passou por R\$13.180,00/ha/ano (goiaba), R\$13.310,00/ha/ano (coco anão), R\$17.539,00/ha/ano (manga), R\$17.556,00/ha/ano (acerola), até chegar a R\$47.140,00/ha/ano (uva). Relativamente as chamadas frutas anuais melancia e melão, os gastos de custeio foram de R\$8.240,00/ha e R\$12.744,00/ha, respectivamente. Isso a preços de dezembro de 2014, com base nos orçamentos da Plantec/CODEVASF.

TABELA N° 3.8- Custos diretos de investimentos das principais fruteiras perenes dos projetos irrigados Maniçoba e Nilo Coelho – 16.12.2014 . Custos até o primeiro ano de produção econômica

COMPONENTES	ACEROLA- Anos I a IV	BAVANA – Ano I	COCO ANÃO – anos I a IV	GOIABA- anos I a IV	MANGA- anos I a V	UVA – anos I a IV
	QUANT.	QUANT	QUANT	QUANT	QUANT	Quantidade
	VALOR - R\$	VALOR - R\$	VALOR - R\$	VALOR - R\$	VALOR - R\$	VALOR - R\$
1. INSUMOS	13.895	6.632	16.830	21.918	29.668	79.887
MUDAS	690 unid	1.570 unid	226	305	275 unid	825 1.050 unid
FERTILIZANTES	320 kg	58	-	800	-	41.766
Corretivos	43 m³	20 m³	54	72	83 m³	Zero
Fert Orgânico	3.000 kg	1.550 kg	2.985 kg	3.320 kg	5.560 kg	29.000
Macronutrientes	77 kg	35 kg	44	174 kg/l	120 lt/kg	12.144
Micronutrientes	97	116	118	985	685	622
DEFENS e HORM						
Adjuvantes	-	1 l	54	8 l	13 lt	11.779
Fungicidas	-	1 l	-	37 kg/l	38 kg	266
Herbicidas	-	-	-	-	-	878
Inseticidas	-	70 kg/l	71	47 kg/l	88 lt/kg	112 lt/kg
Hormônios	-	-	-	-	-	-
ÁGUA	34 mil m³	16 mil m³	1.600	50 mil m³	11 lt	58 lt
OUTROS PROD	Diversos	-	-	Diversos	63 mil m³	6.10 lt/kg
2. PLANTIO	2.280	2.640	3.700	455	250 tutores	47 mil m³
Mecanizado	600	600	1.440	1.880	2.040	50
Manual	42 HD	51 HD	600	600	600	Diversos
3. T CUL e IRRIG	7.320	2.960	19.120	16.520	19.360	9.000
Mecanizados	600	-	50 HM	5.000	80 HM	600
Manuais	168 HD	74 HD	368 HD	288 HD	284 HD	6 HM
4.COLHEITA	10.040	2.960	14.120	11.520	11.360	210 HD
Colheita	260 HD	-	45 HD	60 HD	70 HD	8400
TOTAL GERAL	33.535	12.232	39.190	42.718	53.668	150.027
1 + 2+3+4						

Fonte: Planteac/CODEVASF

Organizado pelo Autor

TABELA Nº 3.9 - gastos diretos de custeio anual das principais fruteiras perenes dos projetos irrigados Manicoba e Nilo Coelho – 16.12.2014 . custos a partir da produção estabilizada

COMPONENTES	ACEROLA – anos IV e seg		BANANA – anos II e seg.		COCO ANÃO – Anos V e seg		GOIABA – Anos V e seg.		MANGA- Anos VI e seg		UVA- anos V e seg.	
	QUANT.	VALOR - R\$	QUANT	VALOR - R\$	QUANT	VALOR - R\$	QUANT	VALOR - R\$	QUANT	VALOR - R\$	Quantidade	VALOR - R\$
1. INSUMOS				6.792		5.950		6.540		9.579		19.860
FERTILIZANTES		7.076		4.424		3.379		3.590		5.106		12.068
Corretivos		-										-
Fert. Orgânicos	15 m³	1.500	20 m³	2.000	20 m³	2.000	18 m³	1.800	18 m³	1.800	90 m³	9.000
Macronutrientes	900 kg	1.198	1.865 kg	2.380	985 kg	1.331	1.100 kg	1.434	1.750	3.076	1.960 kg	2.873
Micronutrientes	32 kg	40	35 kg	44	22 kg	48	22kg/l	356	31 lt/kg	230	21 lt/kg	195
DEFENS e HORM				568		1.071		1.050		2.673		5.239
Ajувantes	-	-	-	-	1 l	14	3 l	42	4 lt	53	8 lt	106
Fungicidas	-	-	-	-	-	-	12 l	240	10 kg	260	45 lt/kg	3.021
Herbicidas												
Inseticidas	-	-	38 kg	568	26 kg/l	1.057	15 l	768	31 lt/kg	1.360	18 lt	886
Hormônios	-	-	-	-	-	-	-	-	4 lt	1.000	6,10 lt	1.226
ÁGUA	16 mil m³	1.600	18 mil m³	1.800	15 mil m³	1.500	18 mil m³	1.800	18 mil m³	1.800	15 mil m³	1.500
OUTROS PROD	-	-	-	-	-	-	Tesoura	100	-	-	Diversos	1.053
2. T CULTURAIS		2.480		3.480		6.160		5.040		6.160		20.080
Mecanizados	4 HM	400	-	-	20 HM	2.000	10	1.000	40 HM	4.000	60 HM	6.000
Manuais	52 HD	2.080	87HD	3.480	104 HD	4.160	101 HD	4.040	54 HD	2.160	352 HD	14.080
3. COLHEITA		8.000		1.680		1.200		1.600		1.800		7.200
Colheita e emb.	200 HD	8.000	42 HD	1.680	30 HD	1.200	40 HD	1.600	45 H/D	1.800	180 HD	7.200
TOTAL GERAL		17.556		11.952		13.310		13.180	XXXXXXX	17.539	XXXXXX	47.140
1 + 2+3												

Fonte: Plantec/CODEVASF

Organizado pelo Autor

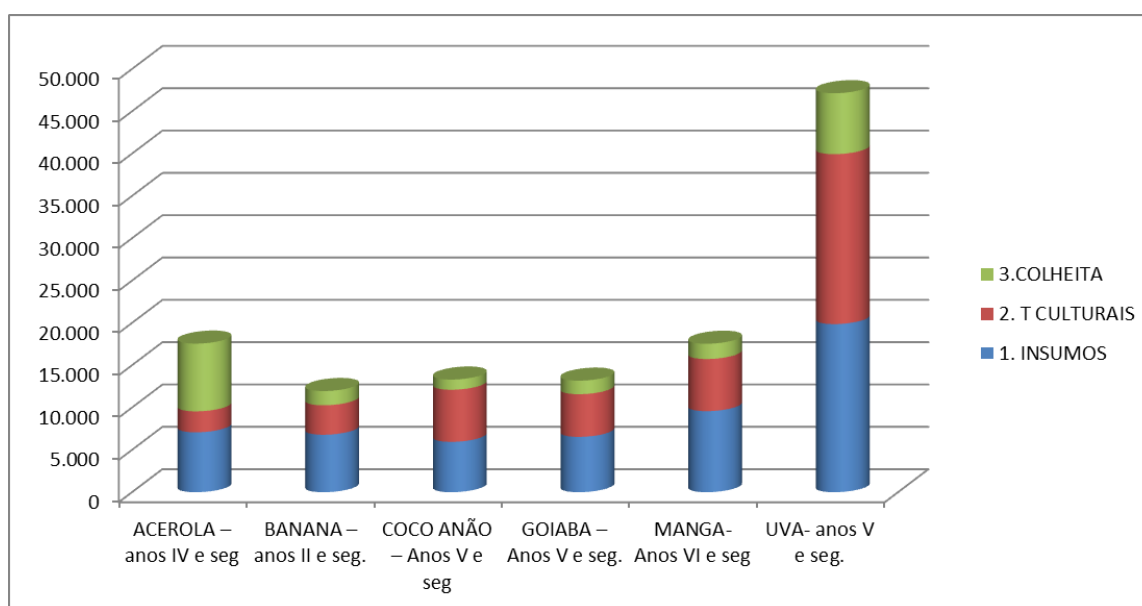
TABELA Nº 3.10 - gastos diretos de custeio anual das lavouras temporárias de melancia e melão projetos Maniçoba e Nilo Coelho – 16.12.2014 .

COMPONENTES	MELANCIA		MELÃO	
	QUANT.	VALOR - R\$	QUANT	VALOR - R\$
1. INSUMOS		4.000		7.104
SEMENTES	1 kg	200	2 kg	2.040
FERTILIZANTES		2.184		3.448
Corretivos				
Fert. Orgânicos	10m³	1.000	20 m³	2.000
Macronutrientes	1.016 kg	1.110	1.280 kg	1.374
Micronutrientes	8 l	74	8 l	74
DEFENS e HORM		616		616
Adjuvantes	1 l	14	1 l	14
Fungicidas	8 kg	346	8 kg	346
Herbicidas				
Inseticidas	5 kg	256	5 kg	256
Hormônios				
ÁGUA	10.000 m³	1.000	10.000 m³	1.000
OUTROS PROD				
2. PLANTIO		2.000		1.620
Mecanizado	6 HM	600	7 HM	700
Manual	35 HM	1.400	23 HM	920
3.T CULT E IRRIG		1.640		3.220
Mecanizados			6 HM	600
Manuais	41 HD	1.640	65 HD	2.620
4.COLHEITA		600		800
Colheita e emb.	15 HD	600	20 HD	800
TOTAL GERAL		8.240		12.744
1 + 2+3+4				

Observações: 1. custos a partir da produção estabilizada

Fonte: Plantec/CODEVASF.

FIGURA 3.10 – Polo Petrolina-Juazeiro. Participação dos insumos e dos serviços (tratos culturais e colheita) nos custeios anuais das principais fruteiras perenes. Dezembro de 2014.



Fonte: Plantec/CODEVASF. Organização dos autor.

Os investimentos – gastos com retorno de longo prazo – Incluem despesas com aquisição de tratores e implementos, sistemas de irrigação, além de insumos para a fundação das plantações, cujos produtos comercializados aparecem na tabela 3.11 São cinco distribuidores médias de grandes marcas do comercio mundial de tratores e de implementos de marcas nacionais e, aproximadamente vinte estabelecimentos médios fornecedores de equipamentos e sistemas de irrigação, predominantemente com componentes também de marcas globais. Não há dados sobre as vendas anuais do setor. Com a aquisição de tratores e implementos, os comerciantes ouvidos estimam gastos de R\$20 milhões anuais, valor que não é considerado alto, razão pela qual as jurisdições dessas concessionárias ultrapassam em muito o território do polo. Outros R\$20 milhões são estimados pelos comerciantes como gastos anuais com implantação e manutenção de sistemas de irrigação e drenagem (quatro mil hectares a R\$5 mil/ha de despesas médias), preços de dezembro de 2014. No segmento de irrigação, um dos comerciantes locais parece se destacar no atendimento a grandes produtores, ainda que atue, nesse caso, apenas como prestadora de serviço de instalação dos sistemas, já que a venda é feita diretamente pela NETAFIM, empresa israelense que domina os sistemas preferidos de gotejamento e microaspersão.

TABELA nº 3.11 – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Cadeia produtiva das frutas frescas. Fornecedores de equipamentos de mecanização e irrigação.

GRUPO DE PRODUTOS (mercado anual em R\$ dez/2014)	FABRICANTES COM DISTRIBUIDORES LOCAIS	VENDAS ANUAIS UNIDADES	PRINCIPAIS PRODUTOS/CAMPEÃO DE VENDAS
TRATORES E IMPLEMENTOS (20 milhões)	YAMAHA/AGRITEC, VALTRA, MASSEY FERGUSON, NEW HOLLAND, JOHN DEERE.	200 unidades de tratores médios. 500 unidades de carretas de 2 toneladas e 4 pneus. 200 pulverizadores e 200 roçadeiras.	Trator médio entre 40 e 90 cv. Devem ser pequenos e estreitos, de modo a operar sob as latadas da uva e nos sistemas mais adensados das demais lavouras. Os campeões de vendas são os da AGRITECH-YAMAHA, com potencia entre 38 e 55 cv. Entre os pulverizadores, vendem-se equipamentos de 500 a 1500 litros, marcas Montana e Jacto (nacionais). As roçadeiras são também de fabricantes nacionais e as preferências recaem sobre larguras de corte d 1,3 e 1,5 metros.
EQUIPAMENTOS DE IRRIGAÇÃO (20 milhões)	NAAN E AMANCO, KSB e WEG - 20 lojas comerciais de médio porte.	5000 hectares	Sistemas com componentes de marcas diversas, predominando gotejadores e microaspersores NAAN (Jain Irrigation Company, Israel/Índia) e AMANCO (Mexichem, México).

Fonte: Comerciantes entrevistados. Confecção do autor. Base. Dez de 2014.

O atendimento dos gastos ordinários dentro dos ciclos produtivos. Além das despesas com mão-de-obra, que são expressivas em todas as lavouras, mas especialmente na cultura de uva, os gastos ordinários em cada safra incluem a manutenção das estradas e drenos e estruturas fixas de fornecimento de água, além de aquisição de fertilizantes, defensivos e embalagens, que constituem os custos mais expressivos, além de gastos com combustíveis e energia elétrica.

Os serviços de fornecimento de água são operados pelos Distritos de Irrigação dos Projetos, que, com o apoio da CODEVASF, operam a infraestrutura coletiva de uso comum – estradas, canais, estações de captação de água, bombeamento e pressurização – e fornecem a água aos produtores durante ciclos predeterminados. A conta de água de cada produtor é subdividida em um custo fixo, referente à dita manutenção da estrutura fixa, e um custo variável, por m³, associado ao consumo individual e ao tipo de água recebido, se pressurizado ou não. No Nilo Coelho, cujos produtores recebem em sua grande maioria, água pressurizada, com 40 mca de pressão na entrada do lote – portanto não precisam fazer novas obras para a instalação de sistemas de irrigação pressurizados –, os produtores, em janeiro de 2015, pagavam um custo fixo de R\$64,60/ha/mês e um custo variável de R\$70,11/mil m³ de água. Um lote de colono, então, com 6 hectares de área irrigável tinham uma conta média de R\$1.000,00/mês, correspondente ao consumo em torno de 8 mil m³ por mês (R\$0,125/m³ de água pressurizada). Já no Maniçoba, o custo é mais barato, mas em compensação o produtor tem que fazer as instalações para pressurização da água tão necessárias à racionalização do processo produtivo. No mesmo janeiro de 2015, o custo da água ali era dividido da seguinte maneira: custo fixo de R\$14,00/ha/mês; custo variável de R\$45,00/mil m³ de água. O produtor ocupante do lote 01, com 10 ha irrigados, teve uma conta naquele mês de R\$349,09, tendo consumido 5.412 m³ no período (R\$0,065/m³ de água despressurizada). Além desse custo, a CODEVASF ainda cobra dos ocupantes uma outra taxa denominada “K1”, que corresponde à depreciação da estrutura pública. É uma espécie de contrapartida com viés republicano que visa reparar o Estado pelos investimentos públicos realizados. Trata-se de taxa que apesar de mensal é cobrada apenas uma vez por ano, mas que em alguns anos a cobrança fica acumulada.

Em termos de fertilizantes, sabe-se que o mercado nacional é grande, concentrado e altamente dependente de matérias primas importadas. De acordo com a Associação Nacional para a difusão de Adubos (ANDA), as entregas no Brasil em 2014 somaram 32,2 milhões de toneladas, aumento de 4,9% sobre 2013 e que coloca nosso consumo na quarta colocação mundial, abaixo apenas da China, Índia e Estados Unidos. O

consumo tem tendência crescente, pela expectativa de evolução da produção agrícola brasileira nos próximos anos, mas vai depender também dos preços recebidos pelos agricultores (renda), do preço relativo dos fertilizantes (relação de troca), da política agrícola (disponibilidade de crédito, garantia de preços) e da expectativa de preços e da evolução da tecnologia agrícola. E a posição fortemente importadora, que varia de um mínimo de 50% a 100% de dependência, a depender do tipo de nutriente, aumenta enormemente a vulnerabilidade da produção brasileira em relação aos preços no mercado internacional, às taxas de câmbio, aos fretes e aos problemas logísticos dos portos brasileiros. É também esse segmento de adubos altamente concentrado, seguindo a dinâmica dos mercados mundiais e com altos níveis de integração vertical de todos os processos produtivos. A indústria brasileira sofreu um significativo processo de consolidação de 2000 para cá, onde pequenas empresas regionais foram adquiridas, perderam participação ou saíram do mercado. Atuam hoje no Brasil destacadamente a Bunge, a Mosaic (Cargill), e a Adm, todas norte americanas, a Yara, norueguesa, além da Heringer e Fertipar, nacionais. (TAVARES & HABERLI JR., 2011; DIAS & FERNANDES, 2006).

No polo, além dos produtos dessas empresas, aparece com certo destaque ultimamente a multinacional japonesa Ajinomoto, produtora do amiorgan e de fertilizantes para fertirrigação, produtos derivados de aminoácidos cujo consumo vêm em franco crescimento relativamente às fontes tradicionais de NPK (ver box adiante), sobretudo em função do crescimento da utilização de sistemas automáticos de fertirrigação. Atuam também empresas especializadas em nutrição e fertirrigação, a exemplo da SQM-Vitas, Alltech Crop Science, Intercuf e Jaraguá, citadas por produtores entrevistados por desenvolverem produtos para demandas bem particulares de alta especialização em nutrição, numa espécie de customização. No polo, não há fabricantes ou misturadoras, sendo sua distribuição de incumbência de revendedores regionais e lojas comerciais. Quando se considera o consumo por unidade de área cultivada, o consumo é dos mais altos do país. Enquanto o consumo médio de NPK nas culturas de soja e milho oscila entre 300 e 350 Kg/ha (DIAS & FERNANDES, 2006), os valores aqui são pelo menos três vezes maiores, como se pode ver nos orçamentos das tabelas 3.8 a 3.10.

Segundo a Associação do Comércio Agropecuário do Vale do São Francisco (ACAVASF), há nas cidades de Juazeiro e Petrolina, 46 empresas formais e ativas que disputam o mercado de fertilizantes e também de agroquímicos para tratamento de doenças e pragas. Seus proprietários são pessoas do meio, agrônomos, ex-funcionários de bancos públicos, grandes produtores, antigos vendedores dos fabricantes. Algumas delas representam

os fabricantes na distribuição local. Nas demais cidades do entorno, Casa Nova, Curaçá e Sobradinho, na Bahia, Lagoa Grande e Santa Maria da Boa Vista em Pernambuco, são mais 21 lojas. Isto sem incluir muitos pequenos comércios dentro das vilas dos perímetros, alguns dos quais ainda sem se constituírem formalmente como empresas. As tradicionais formulações 06-24-12, 10-10-10 e a ureia ainda permanecem muito referidas nas indicações de mais vendidos pelos lojistas, produtos que vêm desde os anos de 1970, conforme tabela 3.12. Mas também já se nota o crescimento de produtos mais modernos, mais caros, mas também de melhor eficácia na nutrição das plantas, muito utilizados na fertirrigação, como, entre outros, o amiorgan e o map, o nitrato de cálcio e de potássio, o sulfato de potássio, e ainda os de forte especialização, como os fertilizantes líquidos de alta performance, que incluem substância de ação hormonal.

QUADRO 3.1 - OS FERTILIZANTES BÁSICOS

A formulação básica dos fertilizantes é uma combinação de três elementos químicos chamados de macronutrientes para as plantas: nitrogênio (N), fósforo (P) e Potássio (K). As formulas são compostas de acordo com a cultura a ser implantada, tipo e origem do solo, condições físico-química da terra, região geográfica e produtividade desejada. Além dos macronutrientes NPK, os fertilizantes podem ser formulados também com macronutrientes secundários: enxofre (S), magnésio (Mg) e cálcio (Ca); e micronutrientes: ferro, manganês, zinco, cobre, cobalto, molibdênio, boro, cloro e silício. Isso a depender também das condições de solo, região e produtividade desejada. A cadeia produtiva dos fertilizantes é composta pelo segmento extrativo mineral que fornece a rocha fosfática, o enxofre, o gás natural e as rochas potássicas; pelo segmento que produz as matérias primas intermediárias, como o ácido sulfúrico, o ácido fosfórico e a amônia anidra. E é também composta pelo segmento produtor de fertilizantes simples e pelo segmento produtor de fertilizantes mistos e granulados complexos. Assim, o segmento extrativo mineral fornece as matérias-primas básicas dos fertilizantes, principalmente o gás natural, o rasf (resíduo asfáltico do petróleo) e a nafta, além da rocha fosfática, do enxofre e das rochas potássicas. Com base nesses insumos, obtêm-se então as matérias-primas intermediárias, sobretudo o ácido sulfúrico, o ácido fosfórico, a amônia anidra e os fertilizantes simples, dos quais resultam os fertilizantes básicos, como a ureia, o sulfato de amônio, o MAP, o superfosfato simples e o cloreto de potássio, que, por fim, originam os fertilizantes granulados e as misturas de formulação NPK. O fertilizante composto ou mistura NPK consiste então na reunião dos três principais nutrientes, nitrogênio, fósforo e potássio, que podem ser combinados nas mais diversas proporções, de acordo com as necessidades de cada cultura, sendo por isso as preferidas do mercado (TAVARES E HABERLY JR., 2011).

No que concerne aos agroquímicos, termo que aqui inclui os herbicidas inseticidas/acaricidas e os fungicidas, e onde também se colocou os muitos produtos hormonais utilizados nas plantações, que vem muitos deles dos mesmos fabricantes, ainda que existam um grande número de fabricantes, apenas parte tem participação significativa no mercado. Em 2010, os três maiores competidores (Syngenta, da Suíça, Bayer e Basf, da Alemanha) tinham 47% do mercado global; os 10 maiores (essas três e mais a Dow, Monsanto, DuPont e FMC, dos Estados Unidos; Makhteshim-Agan, de Israel, Nufarm da Austrália e Sumitomo Chemical, do Japão), 83%. A cadeia de suprimento é constituída por

um segmento industrial, estes repartidos em três fases (fabricação do ingrediente ativo, formulação dos produtos com este ingrediente e embalagem) e por um segmento distribuidor, que tanto opera diretamente com grandes produtores, quanto através de uma rede de distribuição regional e revendas locais, os quais acessam a maioria dos agricultores. No Brasil, 26% das vendas são feitas diretamente aos grandes produtores agrícolas de commodities (soja, algodão, cana-de-açúcar e milho, principalmente), 24% às cooperativas e 50% para as revendas (OLIVEIRA E SILVA & COSTA, 2011).

Segundo esses autores, as estratégias competitivas dessa indústria se dividem em dois segmentos de negócios, os produtos com patentes, em que as empresas buscam sobretudo estabelecer barreiras aos concorrentes; e os produtos genéricos, em que se amparam em economias de escala, ambas as estratégias amparadas num diversificado portfólio de produtos, o que exige muitas vezes alianças com concorrentes, e numa ampla rede de distribuição, além do uso de marcas. Ao tomar sua decisão de compra, o agricultor associa os coeficientes técnicos ou a marca à sua eficácia, aos preços dos concorrentes e aos seus custos específicos. Também toda a rede de fabricação e revenda influencia bastante a decisão de compra, através da assistência técnica, dos consultores especializados e também dos balconistas das lojas.

Em 2010, a crescente participação brasileira, com gastos de “US\$7,3 bilhões” correspondeu a 15% do global, estando concentrada nos mesmos “*players*” da cena mundial. Mas ainda se considera baixo o consumo médio nacional, “US\$88,00/ha”, comparativamente ao da França, de US\$197,00/ha e do Japão, de US\$ 851,00/ha. Nas vendas nacionais, predominam herbicidas com 50% dos totais, seguidos por inseticidas e fungicidas, cada um com 17%. A produção de frutas do Polo também é forte consumidora de agroquímicos. Mas, ainda que não apareça nas estatísticas gerais, que apontam os estados do Sudeste e Centro Oeste e as lavouras de soja, algodão, cana-de-açúcar, milho, café e citros como os maiores consumidores nacionais, quando se considera as quantidades utilizadas por unidade de área cultivada, os números daqui são bem expressivos, conforme se pode ver nas mesmas tabelas de custos. Os agroquímicos mais típicos desse mercado estão na tabela 3.12, segundo consulta a 10 dos maiores lojistas¹³ das duas cidades, para os quais foi solicitado, por categoria (adubos, inseticidas/acaricidas, fungicidas/bactericidas, herbicidas e hormônios e reguladores de crescimento) a indicação dos produtos mais vendidos. O número de indicações reflete em quantas dessas listas apareceu o produto mencionado. Como alguns produtos são exclusivos, maior número de indicações não significa necessariamente os mais vendidos.

¹³ Central do Adubo, Agrocana, Verdão, Rumo Agrícola, Casa do Colono, Boaterra, Plantbem, Agropodas, ABS e Agroshow.

As empresas regionais que comercializam os defensivos são as mesmas de fertilizantes, ou seja, as 46 citadas pela ACAVASF, que são empresas de capital médio, com disponibilidade suficiente para manter estoques caros e atender as exigências de segurança. O foco principal das estratégias competitivas empresariais desses lojistas do Polo está nos preços dos produtos, na exclusividade da distribuição de certos produtos, na história do lojista e numa série de outras estratégias de vendas, como as abordagens frequentes aos agricultores, em visitas e dias de campo, para demonstração dos efeitos e das técnicas da aplicação das substâncias, através de visitas e da promoção de dias de campo para demonstração dos efeitos e das técnicas da aplicação dos produtos. Também amplificam a divulgação de notícias de falsificação de produtos e dos perigos consequentes. No caso de tratores, todos os grandes fabricantes tem produtos desenhados para as condições da fruticultura local. Tratores pequenos para múltiplas tarefas. Vão se diferenciar mais pelos custos de manutenção e assistência técnica, razão pela qual há um certo domínio dos tratores da Yamaha-Agritech, e dos pulverizadores Jacto e Montana. Os equipamentos de irrigação são hoje muito parecidos em seus preços e também em suas qualidades, todos considerados de boa qualidade pelos produtores. Além dos preços e prazos, a história do relacionamento comercial, a qualidade do atendimento, o tipo de abordagem aos clientes, a estratégia competitiva de cada um, inclusive sua capacidade de atender demandas e produtos mais específicos, provavelmente fazem diferenças nas fatias de cada um.

Há também um segmento de fornecimento de esterco orgânico às lavouras, que é fortemente demandado pela produção local. São centenas de pequenos fornecedores donos de caminhões conectados com os fruticultores, de um lado, e com os sitiantes criadores de caprinos e ovinos descritos por Sabourin (1999), por outro, compondo também uma economia importante, ainda que não percebida pelas estatísticas oficiais. Em termos de fornecedores de sementes, todos os diversos fabricantes estão disponíveis em todas as lojas, desde os gigantes como a Monsanto até produtores e distribuidores nacionais. Pequenos produtores, especialmente de melão, cujas sementes híbridas têm preços muito altos, muitas vezes usam as sementes denominadas “F2”, reaproveitamento de sementes da geração anterior “F1” adquiridas nas lojas. O fornecimento de mudas é de origem variada, desde viveiros credenciados pelo Ministério da Agricultura para produção de mudas fiscalizadas até outros clandestinos mais acessados por pequenos e mini produtores. No projeto Maniçoba, há uma unidade de operação e demonstração, chamada UOD, que fornece mudas de qualidade a preços razoáveis. No caso das uvas sem sementes, cujas variedades dominantes são a Thompson (verde) e a Crimson (vermelha), têm ocorrido de 2010 para cá a exploração de

variedades de varias colorações, inclusive negras, pertencentes a empresas transnacionais genéticas da Califórnia (EUA), que atuam no polo por meio de algumas estruturas de produtores-atacadistas, que selecionam os fruticultores integrantes dessas redes, fornecem as mudas e controlam o pagamento de royalties. Três empresas se destacam: IFG (International Fruits Genetics), donas das marcas Sweet Sunshine, Sweet Celebration, Sweet Jubilee, Cotton Candy, entre outras; Sun World Corporation Headquarters, e suas marcas Scarlotta Seedless, Sabel, Seedless, Midnigh Beauty; e Garra (Giumarra Vineyards Corporation), que detém os direitos de exploração de uma variedade promissora no polo, a Arra 15. A EMBRAPA, lançou há pouco, com patente aberta, as variedades sem sementes BRS Vitória, BRS Isis e BRS Núbia, já em produção e avaliações de mercado por alguns viticultores.

Outro componente importante das despesas ordinárias se refere às embalagens para as frutas, envolvendo desde contentores plásticos, papéis especiais, caixas de papelão, materiais para conservação etc. As culturas de manga e de uva são as que mais demandam esses materiais, pela natureza dos mercados que frequenta. Na manga e na uva, as caixas de papelão devem possuir dimensões tais que atendam à paletização e ao rápido resfriamento, tendo orifícios para ventilação e aletas laterais que permitem o encaixe das unidades (EMBRAPA,2010). No caso da uva, cuja embalagem é a mais sofisticada e cara, outros materiais utilizados são: folha (ou sacola) de polietileno de baixa densidade (PEBD) perfurada ou microperfurada, sacos de papel ou de PEBD para cachos, papel glassine, cartela de gerador de SO₂ e materiais para amortecimento de impactos, como cloreto de polivinil (PVC), polibolha 16 mm ou papel ondulado. Em alguns casos, são utilizadas embalagens de tereftalato de polietileno (PET). São também muito utilizadas na uva, muitas vezes exigências de certos mercados, as caixas de isopor (poliestireno expandido-EPS). Os materiais de PEBD que envolvem tanto os cachos quanto a caixa, conferem proteção à perda de água e reduzem o atrito entre bagas. No caso das cartelas de geradores de SO₂, compostos por metabissulfito de sódio ou de potássio, o objetivo é minimizar o desenvolvimento de podridões na pós colheita. O SO₂, além de controlar fungos, influencia em fenómenos fisiológicos, diminuindo a atividade das oxidases, reduzindo o ritmo da respiração das uvas e diminuindo perdas de açúcares além de diminuir o escurecimento do ráquis (LEÃO, 2010).

Apenas esses mercados de embalagens para uva e manga são definidos por operadores como “*milionários*”, que “*ultrapassam os R\$100 milhões de reais anualmente*”. Fornecem as caixas de papelão, duas gigantes do setor, a Klabin e a Westrock, que individualmente custam por volta de 70% das de isopor. Estas, fornecidas por um grande fabricante recentemente instalado no distrito industrial de Petrolina (PE), a empresa

Termotécnica, custava, em dezembro/2015, entre R\$3,50 a R\$3,90 a unidade, a depender do tamanho da compra. Apesar do porte gigante desses fornecedores, na busca das menores vantagens, todas as empresas adquirentes cotam esses produtos, quando tem mais de um fornecedor, comprando dos que oferecem as melhores condições de preço e pagamento. Os materiais importados (cumbucas e as cartelas de matabissulfito), trazem do Chile, até por exigência de importadores, pela qualidade dos fornecedores dali. Os grandes atacadistas produtores compram grandes quantidades, até para adiantá-las a seus produtores integrados.

No que concerne aos financiamentos das atividades, os indícios são de que os produtores bancam com recursos próprios a maior parte dos gastos de investimento e custeio. No grupo de ocupantes de lotes, o *survey* revelou forte predominância de recursos próprios no patrocínio dos gastos. A participação de financiamentos bancários, tradicionalmente representada pelos dois principais bancos oficiais atuantes, o Banco do Brasil e o Banco do Nordeste, é bem minoritária. Em custeio, 92% dos ocupantes de lotes de colono do Nilo Coelho e quase 74% dos do Maniçoba declararam o uso de recursos próprios como principal fonte. Em investimento, 85% e 63%, nessa mesma ordem. Mesmo na área empresarial, dirigentes ouvidos na pesquisa falaram de participações pequenas do crédito rural oficial.

A tabela 3.13 e a Figura 3.10 apresenta, com dados do SISBACEN, os financiamentos totais (custeio, investimento e comercialização) concedidos aos agricultores dos municípios do polo¹⁴. Entre 2003 e 2012, os números são relativamente pequenos frente as demandas expressas nas tabelas de custos (3.8, 3.9 e 3.10). Comparativamente a apenas um município (São Desidério) do complexo soja-milho da região de Barreiras, na Bahia, os financiamentos totais concedidos a todos os tipos de produtores agropecuários de todos os municípios do polo, variaram de 16 a no máximo 48% daqueles deferidos para os produtores de São Desidério. Trata-se também de uma série histórica um tanto instável em volume de recursos e em produtores atendidos. No financiamento das atividades de custeio agrícola, por exemplo, cuja tabela específica consta do Apêndice D (juntamente com os financiamento para investimento e para comercialização), os valores, em termos nominais, variaram de 16 a 190 milhões/ano; e o número de produtores assistidos, de 576 a 3.317. Os chamados adiantamentos de contratos de câmbio (ACC's) foram citados como fontes de financiamento das atividades de custeio por produtores exportadores entrevistados. Os Bancos oficiais, consultados, não responderam aos pedidos de informações que se fizeram.

¹⁴Apesar de formalmente solicitadas, as agências locais do Banco do Brasil e do Banco do Nordeste, os tradicionais financiadores, não forneceram as informações referentes às suas aplicações no campo da fruticultura irrigada, apesar da origem pública de boa parte desses recursos, nem as disponibilizam em seus sites.

TABELA 3.12 – Polo Petrolina-Juazeiro. Principais insumos (fertilizantes e agroquímicos) consumidos na agricultura irrigada, segundo indicação de 10 grandes lojas locais. Dez. 2015.

NOME DO INSUMO	INDICAÇÕES	NOME DO INSUMO	INDICAÇÕES
FERTILIZANTES			
FÓRMULA NPK 10-10-10	7	MAP – FOSFATO MONOAMÔNICO	5
FÓRMULA NPK 06-24-12	8	SUPERFOSFATO SIMPLES	2
FÓRMULA NPK 20-00-20	4	SULFATO DE AMÔNIO	2
FÓRMULA NPK 16-16-16	2	SULFATO DE MAGNÉSIO	4
URÉIA	10	SULFATO DE POTÁSSIO	5
AMIORGAN	5	CLORETO DE POTÁSSIO	4
NITRATO DE CÁLCIO	9	FERTILIZANTES FOLIARES E FERTIRRIG	8
NITRATO DE POTÁSSIO	3		
INSETICIDAS E ACARICIDAS			
ABAMECTINA (Abamex, Acarit, Grimectin, Kraft)	10	ESPIROMESIFENO (Oberon)	1
ACETAMIPRIDO (Mospilan)	2	FENPIROXAMATO (Ortus)	4
AGRITOATO (Agritoato)	4	HEXYTHIAZOX (Savey, Talento)	2
BIFENTRINA (Talstar)	2	IMIDACLOPRIDO (Connect, Kohinor, Provado)	5
CARBOSULFANO (Marshall)	2	LAMBDA-CIALOTRINA (Karate)	3
CARTAPE (Cartap)	1	LUFENURON (Math)	1
CIPERMETRINA (Cyprin)	3	METOMIL (Lannate, Bazuca)	2
CLORFENAPIR (Pirate)	2	PROPARGITE (Acarit, Omite)	4
CLORPIRIFÓS (Lorsban)	2	TEFLUBENZURON (Nomolt)	1
DELTAMETRINA (Decis, Keshet)	2	TIAMETOXAN (Actara)	4
DIMETOATO (Dimexion)	1	TIAMETOXAN + LAMBDA CIALOTRINA (Engeo Pleno)	3
ENXOFRE (Kumulus)	1		
FUNGICIDA/BACTERICIDA			
AZOXISTROBINA (Amistar)	4	HIDRÓXIDO DE COBRE (Auge, Kocide, Supera)	5
BENALAXIL + MANCOZEB (Galben)	1	MANCOZEB (Dithane, Manzate)	4
BOSCALIDA + CROXICIM METÍLICO (Collis)	1	MANCOZEB + OXICLORETO DE COBRE (Cuprozeb)	1
CIAZOFAMIDA (Ranman)	1	MANDIPROPAMIDA (Revus)	2
CIMOXANIL + MANCOZEB (Curzate, Academic, Cimox)	4	METALAXIL + MANCOZEB (Ridomil)	2
CIMOXANIL + CLOROTALONIL (Duetto)	1	METIRAM + PIRACLOSTROBINA (Cabrio Top)	2
CIMOXANIL + ZOXAMIDA (Harpon)	3	OXICLORETO DE COBRE (Recop)	1
CIPROCONAZOL (Auto 100)	3	PIRACLOSTROBINA (Comet)	1
CLIMOZANIL+ZOXAMIDA (Equation)	3	PIRIMETANIL (Mithos)	1
CLORIDRATO DE FORNETANATO (Dicarzol)	1	TEBUCONAZOLE (Folicur)	1
DIFENOCONAZOL (Score)	2	TETRACONAZOLE	1
DIMETOMORFE (Forum)	5	TIOFANATO METÍLICO (Metiltiofan, Cercobin)	3
FENAMIDONA (Censor)	1	TRIFLOXISTROBINA + TEBUCONAZOLE (Nativo)	2
GRESOXIM METÍLICO + TEBUCONAZOLE (Arcadia)	1	TRIFLUMIZOL (Trifmine)	1
HERBICIDAS			
2,4-D (2,4-D, U-46)	3	METRIBUZIN (Senco)	1
2,4-D + PICLORAM (Tordon)	1	OXIFLUORFEN (Galigan, Goal)	3
BENTAZONA (Basagran)	3	QUIZALOFOP-P-METÍLICO (Targa)	2
FENOXAPROPE-P-ETÍLICO (Podium)	2	PARAQUAT (Gramoxone)	8
GLIFOSATO (Glifosato, Roundup)	9	PENDIMETALANINA (Herbadox)	4
METOLACLORO (Dual Gold)	1		
HORMÔNIOS E PROMOTORES DE CRESCIMENTO			
ÁCIDO GIBERÉLICO (Progibb)	1	CINETINA + ÁCIDO GIBERÉLICO + ÁCIDO INDOLBUTÍRICO (Stimulate)	1
CIANAMIDA (Dormex)	2	CROP SET	2

Fonte: Comerciantes locais.

Confecção do autor

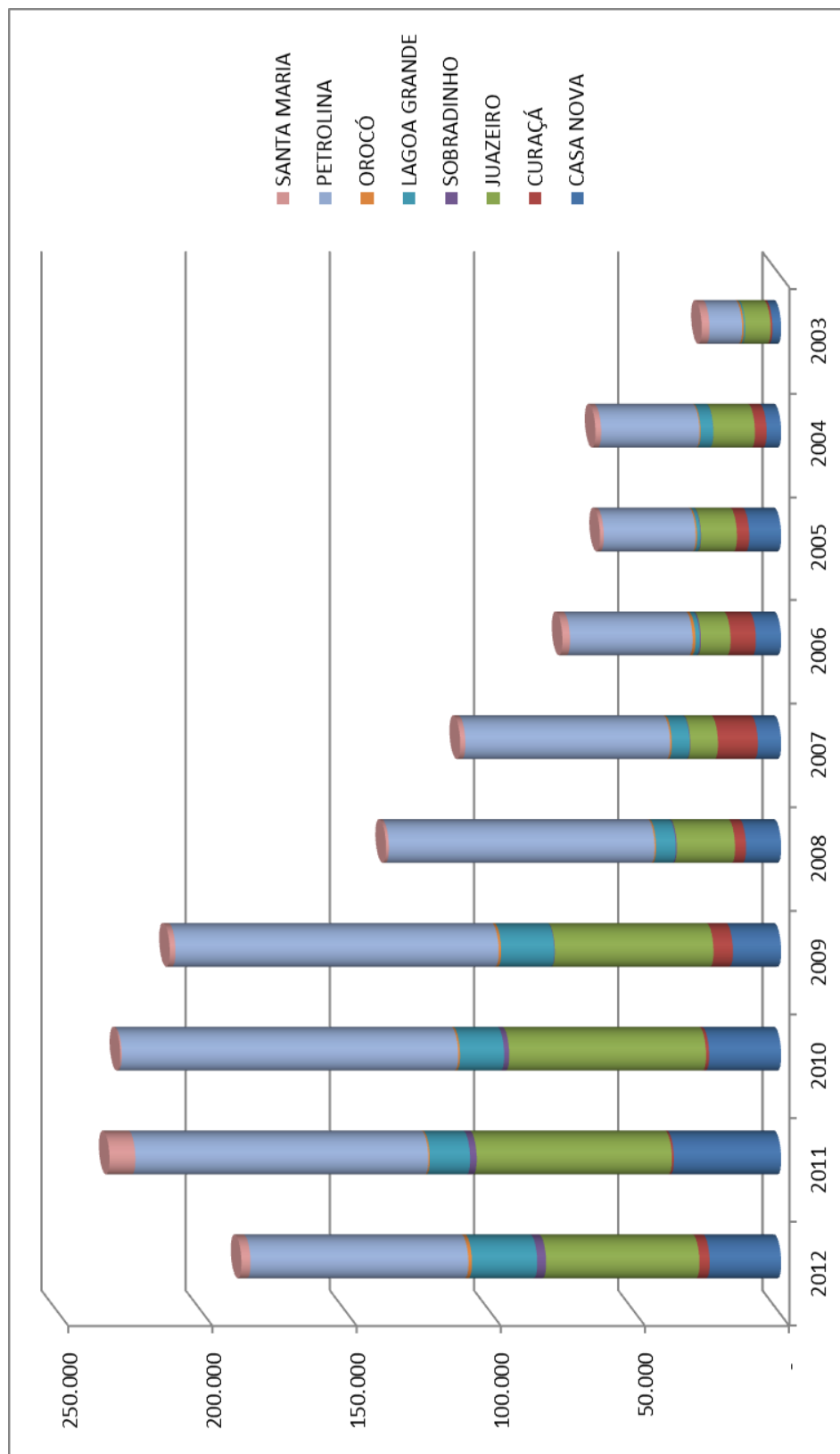
TABELA 3.13 – POLO PETROLINA-JUAZEIRO. Financiamentos totais (custeio, investimento e comercialização) concedidos aos agricultores nos municípios integrantes. 2003 a 2012.

FINANCIAMENTOS TOTAIS CONCEDIDOS A AGRICULTORES DO POLO PETROLINA-JUAZEIRO 2003 A 2012												Nº DE CONTRATOS E VALOR EM MIL REAIS			
CUST+INVEST+COMER												2006	2005	2004	2003
CASA NOVA	contratos	1.697	348	329	292	174	821	370	343	139	360				
	valor	24.791	37.212	25.002	16.767	12.193	8.099	8.803	11.092	5.072	3.032				
CURAÇÁ	contratos	312	78	96	299	247	2.173	2.053	1.384	1.544	101				
	valor	3.557	708	1.057	6.716	3.832	13.837	8.775	4.264	4.061	675				
JUAZEIRO	contratos	1.091	798	535	579	505	412	767	718	307	242				
	valor	53.179	67.677	68.248	55.028	20.175	9.616	10.285	12.489	14.394	8.761				
SOBRADINHO	contratos	614	366	252	11	88	26	71	151	43	-				
	valor	3.096	2.298	1.782	174	364	205	385	195	43	-				
LAGOA GRANDE	contratos	563	28	58	96	31	457	170	507	49	125				
	valor	22.622	13.962	15.303	18.436	6.830	6.210	1.490	1.131	4.413	494				
OROCÓ	contratos	150	123	85	162	32	115	289	111	126	190				
	valor	1.241	497	625	852	496	544	1.009	493	364	615				
PETROLINA	contratos	1.605	591	777	887	880	1.021	1.047	782	472	411				
	valor	75.553	101.599	116.676	112.074	92.167	71.013	42.509	31.882	34.115	11.287				
SANTA MARIA	contratos	582	69	68	412	249	954	1.011	507	564	821				
	valor	3.155	8.964	502	1.976	977	1.800	2.618	1.314	1.973	2.704				
TOTAIS	contratos	6.614	2.401	2.200	2.738	2.206	5.979	5.778	4.503	3.244	2.250				
	valor	187.194	232.917	229.195	212.023	137.034	111.324	75.874	62.860	64.435	27.568				
MUNICÍPIO DE SÃO DESIDÉRIO (BA)	contratos	1.159	1.010	894	1.216	1.245	1.255	1.542	1.608	1.691	1.589				
	valor	793.524	607.949	478.981	488.255	472.303	383.721	260.694	303.484	275.973	172.704				
ESTADO DA BAHIA	contratos	69.139	38.708	37.097	45.017	50.200									
	valor	3.338.533	2.608.002	2.129.283	1.944.937	1.741.366									
% DO POLO EM RELAÇÃO À SÃO DESIDÉRIO (BA)															
% DO POLO EM RELAÇÃO AO ESTADO DA BAHIA	contratos														
	valor	23,59	38,31	47,85	43,42	29,01	29,01	29,10	20,71	23,35	15,96				
	contratos														
	valor	5,61	8,93	10,76	10,90	7,87									

Fonte Sisbacen

Organizado pelo Autor

.FIGURA 3.11 – Polo Petrolina-Juazeiro. Série histórica dos financiamentos totais concedidos aos agricultores nos municípios integrantes

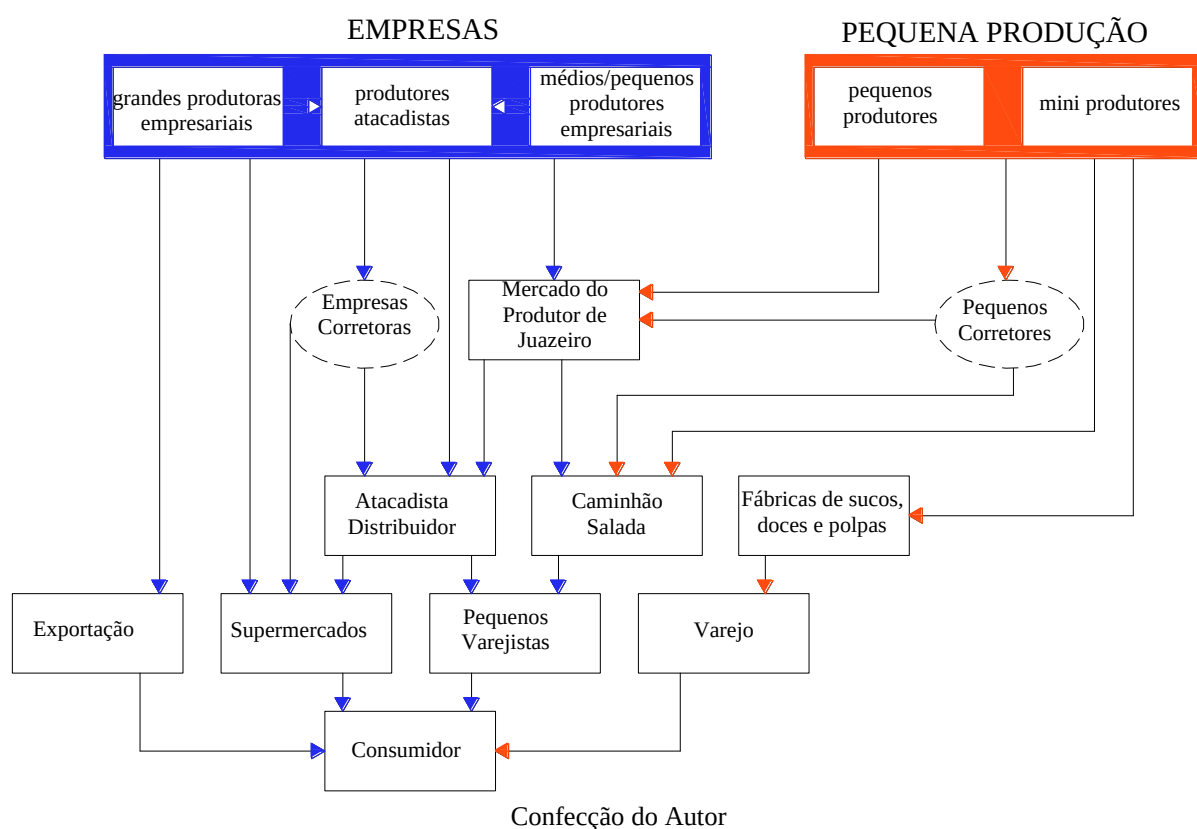


Organização do autor

3.3.2.2 A distribuição das frutas – setor a jusante do fruticultor

Dentro da cadeia produtiva, o segmento a jusante, também chamado “depois da porteira”, é integrado por todas as organizações, pessoas e empresas relacionadas com o processo de comercialização da produção regional de frutas. Os produtores tipificados anteriormente no capítulo 2, agora estão reagrupados basicamente por volume e qualidade da produção, compondo basicamente dois grupos, conforme figura 3.12: os de produtores empresariais, de um lado, com sua produção predominantemente especializada e de mais alta qualidade, ocupando os melhores mercados; e os de pequenos e mini produtores, de produções pequenas e de menor qualidade, que ocupam geralmente os mercados mais precários e de menor remuneração.

FIGURA 3.12 – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Cadeia produtiva das frutas frescas. Detalhamento do fluxograma do segmento de distribuição. 2015.



Na primeira intermediação sobre a produção de maior escala e de melhor qualidade, atuam grandes e médios atacadistas, destacando-se entre estes um agente que aqui se denomina de produtor-atacadista, que são grandes fruticultores especializados, com estrutura de comercialização própria, que atuam tanto em mercados internos quanto externos, e compram e vendem a produção de terceiros, para aumentar suas escalas e estratégias comerciais, melhorando a eficiência empresarial e seus lucros. As demais grandes empresas e cooperativas se distinguem dessas organizações por não comercializarem a produção de terceiros.¹⁵ No caso das variedades de uva sem sementes cultivadas sob pagamento de *royalties*, algumas dessas grandes empresas funcionam como sistema de seleção, coordenação e controle da produção e da distribuição. Merece também destaque, pela particularidade de seus processos comerciais e também pelo tamanho, as fazendas Labrunier, até há pouco tempo do grupo Carrefour, onde compunham estratégias de verticalização com produção teoricamente destinada ao abastecimento de suas próprias gôndolas, mas que, na prática, comercializa com atacadistas diversos, em volumes muitas vezes tão altos que chegam a afetar a liquidez dos mercados regionais de uva, segundo gerente comercial ouvido.¹⁶ Os descartes das classificações dos packings dessas grandes empresas são dirigidos para os feirantes e processadores de polpa, sucos e de doces, mercados também abastecidos pelo grupo dos pequenos e miniprodutores.

Entre os produtores e os consumidores, se formam basicamente também dois blocos de intermediação. O primeiro representado aqui pelas organizações que compram dos produtores tanto para revenda como para processamento industrial, ou fazem corretagem com suas produções. E o segundo bloco, em que estão, além dos grandes redes de supermercados, os grandes intermediários distribuidores que abastecem as redes varejistas, muitas das quais já de tradição no abastecimento nacional. Os principais agentes da primeira intermediação, que se chama aqui de intermediação primária, a que se conecta diretamente com os produtores, são os atacadistas regionais, entre os quais se inclui os produtores atacadistas de que se falou acima. Esse grupo de empresas se conecta tanto a nível interno quanto a nível externo com os atravessadores distribuidores, e com as redes de supermercados. Há também produtores que não são atacadistas e que se conectam diretamente com as grandes redes de supermercados e

¹⁵ Com exceção da CAJ, que, como já se falou, opera também com consignados e com terceiros.

¹⁶ Recentemente deixou de integrar o grupo Carrefour, passando a pertencer agora ao grupo de investimento francês denominado “JD”, de herdeiros de um dos donos do Carrefour. Individualmente, é a maior produtora de uva do Polo, onde possui 5 grandes fazendas, nos municípios de Lagoa Grande e Petrolina, em Pernambuco, e em Casa Nova e Juazeiro, na Bahia.

com os grandes atacadistas da distribuição¹⁷. Daí chegam até os consumidores, por meio também de outras vias representadas pelo pequeno varejo. É comum a adoção de marcas pelas grandes empresas, mesmo reconhecendo a pouca efetividade delas na melhoria das vendas e na fidelização de clientes. Na tabela 3.17, adiante, consta a relação dessas grandes empresas atacadistas e produtoras-atacadistas mais citadas entre os entrevistados da tese.

Ainda nessa primeira intermediação, atuando sobre os pequenos e mini produtores, cresceu nos últimos tempos a quantidade de pessoas que funcionam como corretores de venda da produção. Isto muito em decorrência da fragilidade comercial dessa categoria de fruticultores, da desestruturação das cooperativas dos perímetros irrigados e da frustração das experiências comerciais que as sucederam, como, por exemplo, a associação Manga Brasil e o Grupo do Coco do Vale, de que já se falou anteriormente, entre outras de menor alcance. São normalmente pessoas com ligações nos perímetros – produtores, caminhoneiros, ou seus parentes – que demonstram mais desenvoltura em contatos comerciais, que vão monitorando o andamento das safras e funcionando como elo de acesso aos atacadistas em geral, caminhoneiros e feirantes. Atuam também em compras para os grandes atacadistas, de quem recebem comissões. Nessas representações comerciais, alguns cobram taxas entre 3 e 5% sobre o valor do negócio, algumas vezes só da empresa representada, mas, em outras ocasiões, dos dois lados da transação. Outros, ademais, operam uma série de mecanismos para aumentar seu faturamento, ora barganhando tanto com produtores quanto com atacadistas, ora aproveitando as diversas oportunidades abertas pelas contingências comerciais. Ainda que funcionem alguns deles com escritórios montados nas vilas próximas ou dentro dos perímetros irrigados, não são empresas formais, atuando, via de regra, como pessoas físicas.

Há, contudo, uma empresa no polo que funciona tipicamente como corretora, representando tanto produtores quanto compradores, prestando a ambos serviços especializados de comercialização. Seus dirigentes são pessoas com experiências na bolsa de mercadorias de Pernambuco, onde integravam o corpo técnico de corretoras e assessoraram a experiência da SICVALE (Quadro 1.2) e do SEBRAE. A empresa intermedia negócios diretamente de produtores, de um lado, e supermercados e atacadistas, de outro, cujas condições de comercialização são ajustadas diretamente por eles. Ambos, produtores e compradores, são investigados para fins de cadastro, de investigação cadastral, de modo a

¹⁷ Essas transações serão objetivadas também nos capítulos de análise, 4 e 5.

diminuir riscos. A empresa cobra taxas dos dois lados. Na hipótese de atrasos, a empresa oferece serviços de cobrança, inclusive no âmbito judicial. Seu diretor resumiu:

“Nosso foco em tese é o pequeno produtor, que tem maiores dificuldades de comercialização da safra. Mas, na prática, pelas grandes diferenças em termos de qualidade dessa produção, atualmente nossos clientes são principalmente médios produtores. Nosso papel é viabilizar o negócio, checando informações e cadastros e colocando produtor e comprador um diante do outro. Temos que ser transparentes e nem dinheiro recebemos pelos produtores. Cobramos pelos serviços uma taxa de 2% dos produtores e uma comissão de 3% dos compradores, sobre o preço acertado entre as partes: preço FOB, na porta da fazenda. O frete é por conta do comprador, a não ser que a negociação indique outra fonte. Hoje nossos negócios se concentram em uva, mas operamos com coco seco, para fábrica do Nordeste, além de manga e caju. (ENTREV n.º 30)

As transações são operadas a partir de diversos padrões de qualidade e sob as mais diversas condições de pagamento. Nas vendas operadas pelos produtores empresariais, seguem-se os mais diferentes protocolos de qualidade, todos baseados em ponto de maturação, cor, sabor, danos mecânicos, limites de resíduos de agroquímicos, tipo de embalagem, condições de armazenamento, entre outras. As vendas externas são realizadas através de fretes marítimos. As mercadorias são acondicionadas em *palets* dentro de *containers* refrigerados. Mas há também vendas encaminhadas através de aviões cargueiros que saem do aeroporto de Petrolina, que conta com câmaras de refrigeração e outras estruturas indispensáveis a essa movimentação. Por aí saem frutas mais finas, especialmente em termos de fase de maturação, para mercados mais exigentes capazes de pagar esse tipo de custo. Um grupo fechado de grandes produtores atacadistas operam essas transações. Essas operações conferem status aos seus operadores, ao transmitir aos fruticultores impressões de grande capacidade técnica e comercial. Um comprador de frutas de um grande atacadista produtor, falando também a respeito das estratégias utilizadas por alguns compradores para ludibriar os agricultores, disse:

“Se você quiser impressionar um produtor quando chegar no roça dele, é só dizer que vai fazer ‘um aéreo’. Aí ele percebe que você entende do assunto e é forte. E se você chegar numa ‘hilux’, com um relógio dourado e grande e com camisa de manga e de botão, aí ele entrega tudo...” (ENTREV n.º 21).

Nas vendas externas, as certificações são exigências indispensáveis. As mais referidas nas entrevistas desta tese estão apresentadas no quadro n.º 3.2, seguinte.

QUADRO 3.2 – AS CERTIFICAÇÕES

As CERTIFICAÇÕES são processos no qual uma entidade terceirizada avalia se determinado produto se enquadra nos padrões e normas técnicas estabelecidas. Se baseiam em auditorias no processo produtivo e em coletas e análises de amostras dos produtos. Entre as certificações mais exigidas nas exportações de uva e manga para o mercado externo, USA, Canadá e União Européia, os produtores e consultores ouvidos na tese destacaram as seguintes: 1) GLOBAL G.A.P., protocolo normativo que tem por objetivo qualificar a propriedade conforme os aspectos de produção, meio ambiente, bem estar animal, segurança alimentar, análise de risco, manejo, gestão e responsabilidade social, dentro das chamadas Boas Práticas Agrícolas. O certificado é exigido pelo Euro Retailer Group, entidade que reúne os maiores varejistas de alimentos da União Européia, ou seja possibilita o acesso ao mercado varejista da Zona do Euro. 2)TESCO NURTURE, protocolo administrado pela TESCO, mais rede varejista da Inglaterra, que assegura que as frutas e verduras comercializadas pela rede são de fornecedores com sistemas produtivos e processos ambientalmente responsáveis. 3) ETI (Ethical Trading Initiative) – é um protocolo voltado para a proteção do trabalho, que deve estar baseado nas normas da Organização Internacional do Trabalho (OIT), que abordam questões como salários, horas de trabalho, saúde e segurança e sindicalização. 4) FAIR TRADE, comércio justo, promovido pela International Federation of Alternative Trade, é certificação usada no Polo em vendas de produções de pequenos produtores (caso da Associação Manga Brasil, do Projeto Maniçoba, intermediada também com a ajuda do SEBRAE. Busca maior equidade no comércio, sobretudo buscando integrar nos mercados produtos e produtores marginalizados pelos sistemas convencionais. 5) PIF BRASIL, protocolo estabelecido pelo Ministério da Agricultura, que visa uma produção mais sustentável, facilitando a exportação, o comércio nacional e uma maior aceitação por parte do consumidor. No Polo, teve muito apoio do SEBRAE em sua divulgação e na certificação de fruticultores. 6) PRODUTO ORGÂNICO BRASIL, certificação do INSTITUTO CHÃO VIVO promovido na região pelo SEBRAE, para certificar como orgânica a produção de pequenos produtos do Nilo Coelho.

Já as aquisições dos intermediários sobre a pequena produção, sobretudo os operadores dos caminhões saladas, se amparam em padrões informais também ligados à aparência geral das frutas, que “inspecionam.” Mas todas as qualidades têm seus mercados específicos. Frutas, por exemplo, em avançado estado de maturação, quando não de apodrecimento mesmo, colhidas já no chão dos pomares, vão para fábricas de polpas e de doces. Há intermediários especializados nesses negócios, porque cada uma das frutas têm muitas particularidades em sua distribuição. “Gilmar do maracujá”; “Eudes do coco”; “Tião, da manga”, “Flori da acerola”; “Chico da banana”; “Pedro do caju”, “Leonardo da goiaba” (nomes fictícios) são exemplos de como se audenominam esses comerciantes.

As modalidades de pagamento são igualmente as mais diversas, desde pagamentos à vista, no ato da aquisição, prazos e deságios vários, até venda consignada, com fechamento dos valores após a comercialização final. Essa modalidade é mais comum nas vendas externas, campo onde também já se registram comercialização a preços fixados no ato da aquisição, em substituição as tradicionais exportações consignadas, cujos preços finais só são acertados após a temporada e o fechamento das vendas.

TABELA Nº 3.14 – Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Atacadistas atuantes no mercado de frutas frescas mais citados pelos entrevistados da tese. Primeira intermediação. 2015

Empresa	Mercados	Sede	Produtos
AGROBRAS/Silvio Medeiros	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga e uva
AGRODAN/Jairo Roriz Dantas	Interno e Externo	Belém S.Fran.(PE)	Manga
AGRONOGUEIRA/F. Nogueira	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga
AGROS Agência (corretora)	Interno	Petrolina (PE)	Manga e uva
ARGO FRUTAS/Total Produce	Interno e Externo	Juazeiro (BA)	Manga e uva
CAJ – Cooperativa Agrícola Juazeiro	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga, uva, maracujá, goiaba e melão
COANA – Coop. Agr. Nova Aliança	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Uva
COPEXFRUIT – Coop de Fruticult.	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga e uva
COPEXVALE – Coop. Prod/Exp.	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga e uva.
COMPRAL/João Alves Filho	Interno	Juazeiro (BA)	Melão
EBFT/Grupo ASA	Interno e Externo	Recife (PE)	Manga e uva
EBRAZ/Ermani Sehnem	Interno e Externo	Juazeiro (BA)	Manga e uva.
EXPOFRUIT/Univeg	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Uva
FAZENDA FORTALEZA/Secchi	Interno e Externo	Casa Nova (BA)	Manga e uva.
GLOBAL FRUITS/Massarú Doy	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga e uva
GOLD FRUIT/Otsuka	Interno e Externo	Casa Nova (BA)	Manga e melão
IBACEM/Nova Fronteira	Interno e Externo	Juazeiro (BA)	Manga e uva.
MF AGRÍCOLA/Frutinor	Interno	Juazeiro (BA)	Manga, limão e maracujá
MURANAKA/Flávio Muranaka	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga.
SEBASTIÃO DA MANGA	Interno	Juazeiro (BA)	Manga
SPECIAL FRUITS/Suemy Koshima	Interno e Externo	Juazeiro (BA)	Manga, uva, maracujá, goiaba e melão
SWEET FRUITS/Silvio Calini	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga e uva.
UPA AGRÍCOLA/Ciro Coelho	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga
VALE DAS FRUTAS/Paulo André	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga e uva
VALE VERDE/Edson Nakahara	Interno	Petrolina (PE)	Manga
VALE RIO FRUTAS/Valério Pereira	Interno	Juazeiro (BA)	Manga
VDS FRUIT COMPANY/L.C.Romano	Interno e Externo	Petrolina (PE)	Manga e uva

Organização do autor

Ainda nessa primeira intermediação, uma outra entidade tem grande destaque: o Mercado do Produtor de Juazeiro e seus diversos agentes atacadistas e varejistas, grandes, médios e pequenos, entre os quais os denominados “*caminhões-salada*.” Trata-se de um entreposto comercial integrado ao sistema CEASA, atualmente considerado o quarto em tamanho em movimentação de FLV’s do país. Segundo seu gerente comercial (ENTREV n.º 14), comercializa “mais de um bilhão de reais por ano”, atrás apenas do “Ceagesp, Ceasa-Rio e Ceasa-Minas”. Dispondo de uma área de apenas 8,6 ha, movimenta, ainda segundo o dirigente, “pelo menos 80 mil toneladas de alimentos frescos por mês, através de seus mais de mil permissionários, que comercializam toda a produção regional e distribui para o Nordeste e parte do Norte outros produtos frescos de regiões diferentes, como batatinha, maçã, cenoura,

beterraba, abacaxi, laranja, morango, pera, chuchu, etc.” O mesmo gerente acrescenta que esta avaliação se refere apenas ao ambiente interno do mercado, “porque no entorno os negócios são também muitos, pois lá ficam muitos caminhoneiros estacionados e onde também ficam os galpões de muitos tradicionais atacadistas” (ENTREV. n. 14). Seu amplo portfólio e seus volumes movimentados, segundo muitas pessoas ouvidas, constitui grande atrativo mercadológico relativamente a locais concorrentes. Ao serem perguntados por que escolheram o lugar para suas compras, muitos caminhoneiros responderam que “*aqui a gente encontra tudo.*” E isto parece atrair cada vez mais os grandes atacadistas-distribuidores do Centro-Sul, atuando tanto através de representantes como diretamente – caso da empresa PERBONE.

Os caminhões-salada representam também agentes importantes desse mercado. Como não se achou dados secundários sobre a atuação desses agentes, a investigação se dedicou a identificar dados básicos de sua movimentação. São transportadores que usam caminhões de 14-16 toneladas, predominantemente, cujas cargas se destinam ao pequeno varejo de toda a região Nordeste e de parte do Norte, levando normalmente até 12 itens de FLV. Trata-se de uma movimentação importante também em volume, pois mensalmente cerca de quatro mil e quinhentos caminhões-saladas são carregados no ambiente interno do mercado do produtor, segundo estatísticas realizadas pela sua gerência. Mas parte dessa movimentação não é captada pelas estatísticas, razão pela qual se ouviu também outras pessoas envolvidas nessas transações, na tentativa de quantificar esses carregamentos. Do entorno do mercado e dos núcleos internos do Projeto Nilo Coelho, o gerente do mercado do produtor calcula que “outros mil e quinhentos caminhões saem a cada mês carregados com a saladinha de frutas e verduras frescas” (ENTREV. n. 14), numa movimentação não captada por suas estatísticas anteriores. Os depoimentos seguintes dão verossimilhança a seu palpite, tomado de produtores residentes nos dois principais locais de saída do Nilo Coelho. “Daqui do “C3”, são 600 caminhões por mês, aproximadamente, que chegam todos os dias da semana, principalmente domingos e quartas-feiras”, disse pequeno empresário do Nilo Coelho (ENTREV. Nº 43). “ Uns cinquenta caminhões saem daqui por semana. Eles levam normalmente uva, manga, mamão, acerola, coco seco, caju e macaxeira”, acrescentou pequeno produtor do N4” (ENTREV. n. 25). Partindo então da estimativa de seis mil caminhões-saladas saindo do polo a cada mês, só por esse canal, com base nas informações de uma carga média de 14 t/caminhão, são comercializados anualmente por volta de um milhão de toneladas de produtos frescos. “É claro que não é só de frutas, nem tampouco só de frutas da região, mas essa é uma venda muito importante, que, junto com as demais que saem das

fazendas e empresas privadas, dão um destaque nacional para nossa região”, arremata Carlonito Dias, do Mercado do Produtor de Juazeiro.

Mas a importância dos caminhões-saladas não se limita a aspectos quantitativos, sendo também importantes na distribuição das frutas de menor qualidade, inclusive da manga do arrastão¹⁸ e do descarte dos *packings*, além de melhorar para cima os preços em geral. Os depoimentos seguintes de produtor e de consultor falam a respeito:

“É muito grande a importância dos caminhões-salada para a região. São eles que absorvem a produção de menor qualidade, que não atende as normas exigidas pela exportação e por mercados internos mais exigentes.” (ENTREV. 26). Francisco Manovel Marote, agrônomo paulista, produtor de uva e manga.

“Os caminhões-salada são importantes em diversos aspectos e não só para absorver a produção de baixa qualidade, descartada na seleção que atende os mercados mais sofisticados. Muitas vezes, no caso da uva, por exemplo, os preços pagos por eles são os melhores e que terminam influenciando todas as demais qualidades e mercados.” (ENTREV. 13)

Em uma semana de cada semestre de 2015, nos meses de março e outubro, realizou-se também uma sondagem com proprietários e motoristas de caminhões-saladas, para verificar os locais de destino das cargas, a frequência das viagens e o tempo em que iniciaram essas compras no polo. Os resultados aparecem na tabela nº 3.15 e a relação completa dos entrevistados e suas respostas estão no Apêndice C . Foram ouvidos 91 caminhoneiros, 57 dos quais no mercado do produtor de Juazeiro e 34 no Nilo Coelho. Dos primeiros, 52 estavam no perímetro interno do mercado; os demais 5, no seu entorno. Dos do Nilo Coelho, 19 estavam comprando na vila do C3 e os outros 15 na entrada no núcleo residencial N4, locais apontados pelos produtores como de ocorrência dessa movimentação. O que se vê é há uma distribuição para todos os estados do Nordeste, com predomínio dos estados da Bahia, Piauí e Pernambuco. Esses comerciantes realizam em média entre 1 e 2,3 viagens por semana, durante todo o ano, estando a maioria há mais de 10 anos realizando essas viagens.

Nessas operações, é muito forte a presença de caminhões com capacidade de carga entre 12 t (mercedes, 1113) e 16 t (mercedes 1620). Os donos das cargas são feirantes, pequenos atacadistas, donos de verdurões ou pequenos supermercados. Os produtos são acondicionados em contentores de plástico ou em sacos e arrumados cuidadosamente nas carrocerias, para minimizar danos mecânicos na viagem. “*Aqui acho tudo*”, é a resposta que

¹⁸ A colheita de manga denominada de “arrastão”, se refere a última colheita, que não é aproveitada pelos atacadistas convencionais. Não só pela qualidade, mas também porque as frutas não estão em fase adequada de maturação. Aí ficam essas sobras, que são vendidas por preços mais baixos para atravessadores que atuam em mercados mais populares, de produção de polpa e de abastecimento de pequenos feirantes.

mais se ouviu quando se pergunta sobre os motivos da preferência pelos mercados do polo. Compram todos os produtos, sendo muito comuns batatinha, cebola, tomate, cenoura, alho, maracujá, uva, goiaba, manga, acerola e banana. Dos produtos locais, quando há oferta, também levam caju e macaxeira. Embora tenham procuras específicas, para alguns, que se ouviu, *“o melhor produto é o que estiver com o preço mais barato”* e *“os produtos mais caros são também os mais perigosos.”*

Observou-se também que o carroto completo dos caminhões maiores, operado por um conjunto de carregadores do mercado do produtor de Juazeiro era, em 2015, de R\$250,00 a R\$500,00, a depender do tipo de carga e do tamanho do caminhão. E a administração do mercado cobrava por cada veículo também uma taxa de R\$20,00. Os produtos são comprados dos atravessadores instalados no mercado, com quem estabelecem relações de confiança; há pagamentos em dinheiro, mas a maior parte que se consultou paga com cheques para até 30 dias. No Projeto Nilo Coelho, a intermediação é feita com os corretores e pequenos comerciantes ali residentes, mas há também compras feitas a produtores, que, algumas vezes, levam a produção em pequenos reboques para as praças das vilas nos dias de maior movimento, que são as quartas-feiras e os domingos. Os depoimentos seguintes, de operadores desses veículos, ilustram a movimentação nessas praças, os dois primeiros colhidos em 30.10.2015 e os demais em 06.03.2015.

Estou carregando com melancia, melão, cebola, goiaba, cenoura, beterraba, batatinha, manga, maçã, banana e alho. Sou de Picos, no Piauí e faço duas viagens por semana, fretado por um dono de verdurão na cidade, que encomenda os produtos por telefone a seus fornecedores do Mercado. Francisco de Araújo Neto.

“Eu sou apenas o motorista do caminhão. O dono está por aí comprando as mercadorias. Ele é dono de um mercadinho em Campos Sales (CE). Fazemos duas viagens por semana, normalmente segunda e quarta. Compramos todas as frutas e verduras. Luiz Eduardo Alencar.

“Eu transporto para um atacadista de Mossoró (RN). Ida e volta são mais de 1.500 quilômetros de viagem. Faço duas viagens para ele por semana. O frete é R\$1.800,00, por viagem. E ainda pago R\$350,00 de carroto. Estou levando hoje batatinha, cebola, tomate, cenoura, alho, maracujá, uva e goiaba. Não compramos banana e manga porque lá tem. Os clientes de lá são feirantes, verdurões e pequenos supermercados.” Ernesto de Almeida Brasileiro.

“Sou feirante da região de Senhor do Bonfim (BA), aqui perto, 130 Km. Compro toda semana todos os tipos de frutas e verduras, dependendo da disponibilidade. O melhor produto é o que tem os melhores preços. Os produtos mais caros, como batatinha e uva, também são mais perigosos, pois quando se perde os prejuízos são maiores. Divido a carga com outros dois feirantes.” Claudemir Bispo de Oliveira.

“Compro de tudo. E levo muita goiaba que entrego em duas fábricas de doce em Arapiraca (AL). Quando uma não quer, a outra fica. Gosto de comprar goiaba

porque perde muito pouco. Os compradores aceitam de qualquer jeito. Os demais produtos eu inspeciono prá ver se tão bons e diminuir as perdas, que variam de 10 a 20%. Tomate, por exemplo, perde muito. Se não tiver boa qualidade, é prejuízo na certa. Aqui a gente acha de tudo. Por isso é que venho prá cá. O que seria do Nordeste sem esse mercado?” João Luiz da Silva.

FIGURA 3.13 – POLO PETROLINA-PE/JUAZEIRO-BA – Fotos do comércio das frutas frescas. 2015. Fotos do autor.



Legenda: 1) Caminhões transportadores de containers refrigerados em packing de grande produtor atacadista; 2) Instalações de produtor de polpa e pequeno atacadista de frutas (N4, Nilo Coelho); Aspecto das cargas e instalações de pequenos corretores/comerciantes dos núcleos residências do Nilo Coelho; 4, 5 e 6) Carregamento dos caminhões salada no Mercado do Produtor de Juazeiro; 7 e 8) Vistas de carregamento de caminhão salada em estradas vicinais do Projeto Nilo Coelho, próximo ao “C3”.

Ainda no espaço dos mercados das frutas do polo, são também importantes as demandas do processamento industrial - de duas grandes unidades fabris locais - e de pequenas fábricas, de polpa de diversas frutas, doce de goiaba e de banana, e de água de coco refrigerada, de vinagre e suco de uva. Além de contribuir para aumentar o valor dos produtos, ocupando nichos de mercados em canais curtos de comercialização, são importantes também

ao absorverem produções descartadas pelo mercado de mesa. Há também uma demanda das muitas fábricas em cidades próximas, que também puxam a produção e os preços das frutas do polo, sendo muito citadas as fábricas de água de coco refrigeradas de Juazeiro do Norte (CE) e as de polpa de frutas, de Feira de Santana, na Bahia.

Da produção de coco anão do polo, estima-se que aproximadamente 30% vá para o consumo tradicional “in natura”, através de pequenos e médios intermediários locais, que colhem e compram a produção de pequenos produtores, entregando-as a atacadistas especializados do Centro-Oeste e Sudeste, principalmente. O grosso da produção têm outros destinos, conforme depoimento de produtor e ex presidente do grupo do coco do Vale:

“Tem cinco grandes envasadoras que absorvem a produção. Ducoco, Dicoco, Sococo, Valecoco, além da Amacoco, comprada em 2009 pela PEPSICO [gigante do setor de refrigerantes e alimentos]. E há também muitas envasadoras médias de água de coco refrigerada, no Ceará, no Piauí e na Bahia, que é um mercado que tem crescido bastante. Há também ainda as pequenas fábricas das fazendas, como a minha, que tem produtos artesanais com validade de apenas 20 dias, isso se conservado em temperaturas entre 0 e 5° C. Cresceu muito essa produção, que se acha hoje em todo lugar. Nas grandes empresas, não há programas de integração com os produtores. Elas não tem nem contratos de fornecimento e compram através de funcionários e representantes, dentro de uma programação de compra fixada por eles.” (ENTREV. n.º 25)

TABELA 3.15 - Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. Movimentação dos caminhões-salada. Destino, frequência das viagens e tempo de atuação. Março e outubro de 2015.

ESTADO DE DESTINO DA CARGA	PERCENTUAL DOS DESTINOS SOBRE O TOTAL DE VIAGENS	Nº MÉDIO DE VIAGENS POR SEMANA	DESDE QUANDO VISITA OS MERCADOS DO POLO (INTERVALO/ MÉDIA EM ANOS)
BAHIA	21,98%	2,3	De 2 a 18 anos / 7,8 anos
PIAUI	19,78%	1,3	De 1 a 20 anos/ 9,61anos
PERNAMBUCO	16,48%	1,7	De 8 a 20 anos/ 10,73 anos
CEARÁ	10,99%	1,9	De 2 a 15 anos/ 10,2 anos
RIO GRANDE DO NORTE	7,69%	1,7	De 5 a 20 anos/ 10,2 anos
MARANHÃO	7,69%	1,3	De 10 a 11 anos/ 9,29 anos
SERGIPE	5,49%	1,6	De 8 a15 anos/ 10,6 anos
ALAGOAS	4,40%	2,0	De 10 a 15 anos/ 11,5 anos
PARAÍBA	3,30%	1,7	De 10 a 11 anos/ 10,33 anos
PARÁ	2,20%	1,0	10 anos/ 10,0 anos
TOTAL	100,00%	1,75	-

Pesquisa e confecção do autor.

Já a acerola, a grande unidade de absorção da produção está representada pela fábrica da empresa NIAGRO – Nithirei do Brasil Agrícola Ltda., que, em processo de integração com fruticultores, não formalizado, absorve e processa anualmente 20.000 toneladas da fruta, correspondente a mais da metade da produção local. Praticamente, em forma de suco concentrado e polpa, toda a produção da unidade é exportada. O que sobra da produção do polo vai para a produção de polpa em pequenas fábricas locais, ou médias unidades de outras cidades nordestinas (Feira de Santana, Juazeiro do Norte, João Pessoa, entre outras). Uma pequena parte é ainda absorvida pelos caminhões-saladas, de que já se falou.

Ricardo Brisotto é sócio de uma típica empresa de produção de polpa na região. Sua pequena empresa, a “Doce Fruta” está instalada provisoriamente na entrada da vila residencial do N4 (Projeto Nilo Coelho). Seu depoimento seguinte ilustra um pouco sua trajetória social e a dinâmica desses mercados de polpa de frutas. Disse ele:

Sou gaúcho de Caxias do Sul. Cheguei no Nordeste trabalhando na empresa Agrale, de venda de tratores. Primeiro em Recife, depois aqui. Quando a Agrale fechou, fui trabalhar com a compra de frutas no mercado do produtor. E depois vi esse nicho de frutas para a polpa, que são mais baratas porque muitas já não se prestam para o mercado de frutas frescas. Fabricamos polpa de acerola, manga e goiaba. E de tamarindo, que compro do Pará, trazido por caminhões que vêm pegar frutas aqui. Aqui fica só a central de compras. Mandamos as frutas que compramos para a feira de São Joaquim, em Salvador. Só as que não conseguirmos vender é que vai para a produção de polpa, lá mesmo em Salvador. Compramos frutas que já estão muito maduras, pois o pessoal de lá da feira não liga muito se estiver muito amassada, porque o que vão fazer mesmo é polpa caseira para suco. O produto que mais vendemos é acerola. O mercado é disputado, mas as margens não são tão ruins. Tem muitas fábricas de polpa aqui e em toda a Bahia. Estamos pensando em transferir a fabricação de polpa pra cá. É que ela deixa um resíduo orgânico que lá em Salvador não tem valor, só dá despesa. E aqui é muito valorizado para adubação das plantas.

Os grandes atacadistas distribuidores, grandes empresas que tradicionalmente dominam os grandes mercados atacadistas nacionais, concentrados nas capitais do Sudeste, e as gigantes redes de supermercados, sobretudo Pão-de-Açúcar, Carrefour e Walmart, que se localizam no segundo bloco dos agentes da distribuição das frutas (ver fluxograma da figura 3.12) não restringem suas compras aos atacadistas e produtores atacadistas. São feitas também diretamente às grandes empresas e cooperativas locais, com plataformas comerciais apropriadas a essas negociações. Pelo domínio que têm na distribuição varejista, interna e externamente, são os agentes mais poderosos, determinando as ações e movimentos dos demais agentes da cadeia, ao ditar os mais altos padrões de qualidade e de preços, estes até

mesmo sem maiores disfarces, em posturas arbitrárias relatadas na pesquisa por alguns produtores e atacadistas, que serão objeto de análises no próximo capítulo.

Sob forte regulação externa, de onde também vem as gigantes transnacionais fornecedoras de seus insumos básicos e seus mais importantes distribuidores, a cadeia produtiva de frutas é tipicamente o que Henderson et al. (2011) denomina de redes globais de produção (GPN). Suas configurações vão se complexificando, inclusive pelo surgimento da produção de outros lugares e conexões horizontais de onde também surgem coordenações secundárias, como parece ser o caso dos sistemas conexos ligados ao desenvolvimento de tecnologias muito específicas e a ocupação de nichos de mercado interno e externo, ainda que toda a rede permaneça sob domínio central dessas grandes companhias do agronegócio mundial, cujo poder e autonomia destaca o predomínio do interesse econômico sobre a política (BONANNO et al., 1994; GEREFFI et al. 2005).

Os produtores de frutas do polo tem uma característica muito comum que fica ressaltada para qualquer observador, dada pelo sentido empresarial da atividade, de busca aberta pelo lucro, de ritmo intenso, que impõe a necessidade de consumir mercadorias para produzir outras. A presença de intermediários varejistas de médio porte de atuação nos mercados mais refinados do Sul e Sudeste, como visto, é sinal de que o fator qualidade e aglomeração do Polo supera o fator localização (proximidade) de outros lugares na escolha do local de compra. O que parece reforçar o entendimento de que o setor produtivo parece estar aprendendo a lidar com as fortes exigências das certificações, ainda que ajudados também por ações institucionais, como o PIF, do Ministério da Agricultura, o PARA, da ANVISA, e o controle da mosca das frutas, para o qual conta com a ação da organização social Moscamed Brasil. Mas essas exigências por qualidade–segurança e produtividade-custo pressionam todo o setor, exigindo produtores capitalizados e cada vez mais especializados.

Fica evidente, ao apresentar as cadeias produtivas locais e entrevistar alguns de seus personagens, o domínio do varejo no controle da atividade, dado pela grande importância que têm as vendas das grandes redes de supermercados, de onde surgem suas principais regulamentações. Mas também ficam claras, na dinamização desse mercado, as exigências finas de qualidade de alguns varejistas que já surgem e, sobretudo, as demandas populares dadas pelo Mercado do Produtor em Juazeiro, pelos caminhões saladas e pelas pequenas indústrias.

De modo que, sem muitas escolhas, manter-se competitivo impõe aos produtores uma forte exigência de continua racionalização e inovação tecnológica dos processos

produtivos, o que a cada dia também aumenta os riscos e, conseqüentemente, as tensões das relações comerciais que aqui se analisa, potencializando as tradicionais ameaças aos fruticultores, em especial aos pequenos, restringidos adicionalmente pela barreira da escala, pelo menor acesso aos outros fatores e condições de produção, e pelas suas outras precariedades conhecidas. É nesse contexto de dominação central de grandes agentes, de predominância do econômico sobre o político, do surgimento de conexões horizontais e suas governanças secundárias, e de fortes exigências de racionalização dos processos produtivos que as relações sociais de troca comercial dos produtores com seus fornecedores e distribuidores assumem um papel central no funcionamento desses mercados, como se verá nos próximos capítulos.

CAPÍTULO 4

OS CONTEXTOS ATUAIS DO CAMPO DA FRUTICULTURA IRRIGADA DO POLO PETROLINA-PE/JUAZEIRO-BA

Este capítulo inicia as explicações do funcionamento do heterogêneo mercado de frutas frescas do polo, a partir de uma perspectiva dos produtores irrigantes de seus perímetros públicos federais. Apresenta e analisa o contexto atual que envolve e influencia as relações de troca comercial, a partir do modo como ele é percebido pelos fruticultores. O contexto aqui está relacionado ao ambiente atual que envolve e influencia as relações sociais de troca comercial, estimulando ou constringendo os fruticultores. Refere-se, assim, tanto aos aspectos políticos, históricos, tecnológicos, econômicos, sociais, mercadológicos e ambientais, quanto às organizações externas às interações investigadas, agindo todos tanto conjuntural como estruturalmente sobre o campo. O mercado da produção de frutas do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA funciona ininterruptamente durante todo ano, numa dinâmica intensa de relações comerciais que recebe regulações de dentro e de fora, orientadas por princípios da racionalidade econômica, por interesses internos e externos ao campo, pelos direitos da cidadania e do consumidor e pela busca aberta de ganhos econômicos.

Nesse entendimento de negócio, que vem desse os primórdios do modelo (ANDRADE, 1982; BERTRAND et al., 1987; CHILCOTE, 1990; PIERSON, 1972), os modos de fazer promissores têm se associado a técnicas de racionalização do processo produtivo, estratégias diferenciadas de ocupação dos diversos mercados e suas crescentes exigências qualitativas, domínio da aplicação e dos resultados das inovações tecnológicas, tudo de modo a aproveitar as oportunidades que se abrem e alcançar a competitividade mínima indispensável. Isso parece se acentuar a cada dia, pelo aumento do grau de individualização dos produtores e suas tradições de resultados de curto-prazo, e o fracionamento de suas representações, o que dificulta as ações políticas de defesa coletiva que possam favorecer seus interesses e características, no jogo de disputas cotidianas com atores mais poderosos da cadeia, tanto a montante quando a jusante. É como se não houvesse saída fora desse jogo. Como admitem Pires & Cavalcanti (2012, p. 244), “o grande desafio está

sempre relacionado (...) à possibilidade de produzir da melhor forma com os menores custos possíveis.”

É também de se destacar que parece haver hoje no mundo uma espécie de frustração com os movimentos de oposição aos sistemas hegemônicos, o que legitima as estratégias dos fruticultores irrigantes do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA, “de lutar dentro do sistema”, pois, “*fora dessas exigências de mercado não tem nada, só problema*”, e aí, “*ninguém virá me salvar*”, na fala de um empresário local. Em todo lugar, até naqueles que procuraram alternativas nos direitos da cidadania e na agroecologia para se legitimarem, as evidências são de que, como previsto por Bourdieu (1979), o sistema vai colonizando todos os espaços.

Em recente seminário comemorativo dos 50 anos do PPGS da UFPE, intitulado “The New Frontier of Resistance no Agri-food – The case of Best Practices”, o Professor Alessandro Bonanno, da Sam Houston State University, demonstra uma radical mudança nos processos de resistência aos sistemas hegemônicos econômicos mundiais. Que saem, no fordismo, de lugares e atores específicos, como os sindicatos e movimentos políticos, para as corporações, deixando tudo praticamente colonizado pelo grande mercado capitalista. A produção fragmentada em diversos lugares que é característica dos sistemas alimentares atuais, ao minar a coesão dos trabalhadores e dificultar as formas convencionais de lutas operadas coletivamente nos lugares, foi permitindo, no neoliberalismo globalizado, a transferência das formas de resistência da esfera pública para a privada, num processo de individualização do consumo e também da resistência, que o professor denomina de “corporatização da resistência.” Agora são as grandes corporações, aí incluídas não só os grupos empresariais, mas também as gigantes ONG’s ambientais, como WWF e Green Peace (que funcionam similarmente, segundo o professor, com orçamentos gigantes e salários muito altos) que comandam o processo, estimulando a resistência apenas pelo consumo individual de oposição, onde os consumidores devem agir com responsabilidade e por meio do qual essas corporações se legitimam, dizendo “I am also good people”, na expressão irônica do professor Bonanno. Para ele, há uma “negatividade artificial”, onde a resistência é só aparente, escondendo um poderoso processo de repressão. Tudo agora é “um evento” e é muito conveniente, não requerendo mais os sacrifícios impostos pelas oposições tradicionais, bastando, algumas vezes, comer um “sandwich do Mac” para se apresentar como “protetor das baleias.” Não há mais pessoas, há consumidores. Não há conflito, ou ele está limitado, pelo que o debate não é mais necessário.

Nesse contexto, ao investigar as denominadas “best practices”, por exemplo, perguntando se elas, como se apresentam, inclusive em organizações como a FAO, são efetivamente formas de resistência, Bonanno chega a conclusões absolutamente contrárias. Para ele, as “best practices” se incluem no que chama de “artificial negativity”, uma oposição de mentira que esconde um forte caráter ideológico-colonizador, autoritário, disciplinador do consumo e do trabalho e que promove o mercado capitalista e o consumismo. É uma espécie de tautologia, elas são melhores porque disseram que são melhores. Tudo então está colonizado pelo mercado capitalista, até pela urgência e necessidade prática de alimentar bilhões de pessoas no planeta. As atividades e os movimentos promovidos pelos produtores irrigantes do polo parecem entender, então, que não há alternativas à difícil, arriscada e custosa construção da competitividade pela racionalização dos custos, desenvolvimento de novidades e crescimento da produtividade e melhoria das qualidades. Há uma luta cotidiana dos que estão dentro do sistema para permanecer nele; e dos que estão fora, para voltar. A competitividade parece exigência da vida. Não parece ser mais escolha.

4.1 Oportunidades ameaçadas –

Quando se perguntou aos produtores ouvidos na pesquisa quais os pontos que fazem do polo local diferenciado na produção de frutas, e que lhes favoreçam competitivamente nos mercados, as respostas invariavelmente apontam para vantagens dadas pela natureza que possibilitam altas produtividades e qualidades únicas das frutas, além da distribuição da produção em “*todos os meses do ano*”, o que é também decorrente do domínio de tecnologias de vanguarda. E também falam do que os economistas chamam de efeitos de aglomeração, que disponibilizam e qualificam os fatores de produção e magnificam as oportunidades mercadológicas, ao concentrar compradores e fornecedores. Entre as condições dadas favoráveis à produção agrícola irrigada, falaram “*de solos jovens em topografia plana*”, “*grande incidência de radiação solar, com insolação de 3.000 horas por ano e 300 dias de sol por ano*”, “*umidade relativa em torno de 50%*”, água considerada “ótima”, “*do tipo C1S1*”, a melhor na classificação do departamento de agricultura dos Estados Unidos, “*pouca variabilidade térmica*”, e “*precipitação de 450 mm anuais e estação chuvosa bem definida*.”

Algumas dessas particularidades do local são percebidas desde os pioneiros, como o agrônomo João Nelly Régis, que falou das “*qualidades inigualáveis*” das frutas do local e

da excelente impressão que causava entre produtores e pesquisadores do Centro-Sul, tanto que “ainda hoje são das poucas que se exporta no Brasil”, acrescentado que, no caso da uva, “sua qualidade é única no Brasil”, sabor dado pela “combinação ideal de açúcares e de acidez”, aspecto também muito ressaltado por comerciantes e consultores que se ouviu. “Redes de supermercados como a “Mark & Spencer, com mais de 400 lojas em 30 países, e Sainsbury’s, britânica com mais de 700 lojas, consideraram a uva daqui como a melhor ‘in natura’ do mundo”, disse um deles.

Também os rendimentos chegam a ser inacreditáveis, sem similar em qualquer outro lugar, nas palavras dos mais diversos entrevistados, falando-se em “120 t/ha de tomate industrial”, “60 de uva sem semente”, “65 de manga”, e por aí vai, números efetivamente muito elevados diante das referências oficiais. Isso sem falar na diversidade de portfólios, “aqui é possível se produzir qualquer coisa”, incluindo até “maria-sem-vergonha”, experiência para a produção de alcalóides em parceria com gigante farmacêutica citada por antigo dirigente da CAMPIB (ENTREV n.º 51), além das novas variedade de maçã, pera, caqui, objeto de pesquisas da EMBRAPA que anima alguns produtores atualmente. E há, ainda, a ‘dessazonalização’ da produção, que pode ser planejada “apenas de acordo com os mercados que se quer atender”, sem falar que “aqui se acha tudo que se precisa, “os melhores consultores”, “as melhores tecnologias”, “todos os tipos” e “os mais modernos insumos e “gente que sabe fazer as coisas.”

Mas há também alguns aspectos conjunturais que consideram positivos. Nos últimos tempos, a produção de zonas concorrentes, sobretudo outros perímetros irrigados no interior nordestino, enfrentaram crises hídricas de abastecimento pela falta de chuvas. Em Livramento de Nossa Senhora e Dom Basílio municípios localizados no centro-meridional da Bahia, importante concorrente dos produtores do polo nas ofertas de manga irrigada e com área plantada de 13.000 ha, os sistemas hídricos entraram em colapso nos anos de 2013 e 2014, o que afetou positivamente os preços recebidos pelos produtores de Petrolina-Juazeiro (PIRES, 2014). Áreas importantes de produção da fruta em São Paulo, também por problemas de seca, foram muito reduzidas. Sem falar na quase totalidade dos perímetros nordestinos que entraram em colapso e decadência (A ILUSÃO dos perímetros irrigados, 2010, p. 30-31). E isso ajuda a consolidar o polo junto aos atravessadores, de todas as partes. Ao serem perguntados por que preferem comprar ali, muitos caminhoneiros dizem que só “aqui a gente encontra de tudo”, razão pela qual, cada vez mais, grandes atacadistas nacionais de distribuição varejista já se instalam fisicamente para operações diretas com fornecedores.

Grande atacadista nos estados do Sul-Sudeste relatou ao autor estar “*vindo aqui para formar uma nova rede de fornecedores de qualidade*”, porque o “*Ceagesp tem perdido importância e os preços são maiores.*” Nesse sentido, gerente comercial de grande produtor atacadista (ENTREV n.º 15) diz que “a região é uma das poucas capazes de atender as certificações de exportação, que são muito rigorosas e incluem aspectos da segurança alimentar, do ambiente e dos direitos sociais. E isso não é nada fácil.” E, ainda, como fator que pode favorecer as vendas, há a questão da transformação da fruta em símbolo de boa alimentação, que perpassa todas as classe sociais, aspecto que pode neutralizar em parte as tendências dadas pelas supostas elasticidade-renda e elasticidade-preço dos economistas e demonstra novamente a importância da sociedade e de seus valores culturais na formação dos mercados, como aponta Bourdieu (2005, 2006) e todos os demais teóricos da sociologia econômica que ampara essa investigação

Mas quando se inquiriu sobre os aspectos que ameaçam seu futuro, as respostas apontaram em várias direções. Consultores e dirigentes inicialmente destacaram uma dificuldade estrutural, que a empurra para os mercados mais arriscados. Por ser uma atividade muito artificializada, que impõe grandes despesas adicionais, seus custos comparativamente bem mais altos que os de concorrentes convencionais ligados aos tempos e processos da natureza, impõem a necessidade de perseguir mercados especiais de melhor remuneração ao produto, fora, portanto, dos espaços menos instáveis das tradicionais *commodities*. As frutas frescas preenchem essa condição, mas, muito sensíveis a preços e rendas, e sendo ativos cuja natureza não se conhece automaticamente e que estão permanentemente mudando de valor, pelo processo de maturação, suas transações comerciais ficam dificultadas e estimulam práticas oportunistas, tudo isso magnificando os graus de incerteza dos seus mercados. Dai que é de sua “*natureza*” lidar com riscos muito grandes. Não só os mais comuns, de plantar e não colher; mas também os demais, de colher e não vender; de vender e não lucrar; de vender e não receber, estes últimos até frequentes. Ao falar desse risco, gerente comercial de empresa (ENTREV. n.º 21) lembrou, com ironia, que “é preciso cuidado para não passar da condição de *consignado* para a de *consegue nada*.” Outro produtor complementa: “o maior problema aqui são os calotes. Os [intermediários] que pagam, você tem de esperar. Os que não pagam, ficam só na sua porta” (ENTREV. n. 42).

Dedicar-se à produção de *commodities*, cujos mercados têm menos instabilidades de preços e de liquidez, não se alcança a competitividade de locais tradicionais, como, por exemplo, são os cerrados brasileiros, revelando-se economicamente inviável. Não é à toa que

muitos dizem que “*plantar feijão e milho aqui não dá.*” (ENTREV n° 51); e, por outro lado, se se dedica a mercadorias não comoditizadas, de maior valor agregado (high-value foods), espaço de possibilidades de remunerações à altura de seus altos custos, mergulha nesse contexto de permanentes tensões pelos riscos e incertezas que são próprios desse mundo. Por isso, mais do que em outros lugares de agricultura tradicional, é aqui que a busca por mercados estáveis se constitui no principal fator de angústia dos produtores e de orientação de suas estratégias empresariais, como, por exemplo, a imposição de barreiras à entrada, a criação e a ocupação de nichos de mercado, pelo desenvolvimento de novidades capazes de reduzir as ofertas e melhorar os preços, preocupações próprias do modo de produção capitalista, e que, nesse campo, são exigências indispensáveis a posições de liderança e muitas vezes necessárias à sobrevivência, conforme Bourdieu (2005, 2006).

Em nenhum momento de sua história, foi pensada ou induzida à ocupação de mercados tradicionais de commodities, como revelaram os depoimentos dos dirigentes públicos ouvidos na pesquisa. Conhecedores dessas limitações, revelaram preocupações diversas em oferecer condições de competitividade aos irrigantes, que foram ficando mais difíceis à medida que as ofertas de terras irrigáveis iam se ampliando. Pode-se até dizer que a grande luta da CODEVASF e de seus planejadores, depois da instalação dos irrigantes nos perímetros, foi buscar formas de autonomizá-los, pelo acesso às condições de financiamento, de informação e de mercados. De modo que, apesar de construída com pesados investimentos públicos, sua permanência e seu futuro sempre se associaram implacavelmente à capacidade de seus agentes conquistarem esses mercados mais remuneradores, competitivos e difíceis. É nesse desafio que se assenta boa parte do contexto que a envolve, em que suas qualidades tão diferentes, únicas talvez, estão permanentemente ameaçadas.

Conjunturalmente, o primeiro aspecto que se destacou nas falas de todas as categorias de produtores como ameaça ao futuro foi a questão dos custos, a preocupação em “*não permanecer como empregado das lojas de insumos*”, ou mesmo “*quebrar de ‘quina’*”, nos termos de alguns deles. Que é especialmente mais grave nas épocas de desvalorização do real frente ao dólar norte-americano, pela origem importada dos insumos, como visto no capítulo 3. Os médios e grandes empresários também se referem ao que chamam de “custo Brasil”, dificuldade que é resumida assim:

“O custo Brasil é nossa principal ameaça. Se permanecer nessa dinâmica, acho que dentro de no máximo 10 anos vamos estar fora do mercado. Nossos principais concorrentes são o Peru e o Chile. No caso da uva, lá, eles têm acordo de livre

comércio com os Estados Unidos e com a União Européia, os principais importadores. Portanto, deixam de pagar as taxas que penalizam o valor bruto de nossas vendas. Além disso, além de terem boas produtividades, seus custos são menores, porque os insumos são bem mais baratos. Os fretes também até o porto de embarque são 5 ou 6 vezes menores que o nosso.” (ENTREV. nº 10).

Consultor que atua no pólo como nesses países concorrentes, 52 anos, lhe dá razão:

“No caso da manga, ainda temos vantagens competitivas muito valiosas, dadas pela natureza mais saborosa dos produtos e, principalmente, pelo domínio das tecnologias de indução, que permite ofertar mangas o tempo todo e de adensamento, que aumenta muito a produtividade. Esse é nosso grande diferencial, além do fato de que se trata de um produto de custo de produção relativamente barato. Já no caso da uva, o custo dos insumos e da logística de exportação mais barato no Peru e no Chile neutralizam nossas vantagens na produção. Além disso, eles são favorecidos por acordos comerciais com os Estados Unidos e com a União Européia, o que nós não somos mais. Os mercados também não nos favorecem. As ofertas das plantações da Califórnia já se ampliam para períodos cada vez mais longos, o que em breve vai comprometer nossas vendas para lá. E, como não há restrições aqui tarifárias ou fitossanitárias para a entrada de suas produções, até o nosso valioso mercado interno está ameaçado. Se não fosse o câmbio atual, a gente não teria mais como competir com eles.” (ENTREV. nº 13)

Gerente de produção de grande empresa atuante também em outras cadeias no Brasil e no Peru, disse que “lá, o frete até o porto é seis vezes menor do que aqui (ENTREV. nº 54). Outro produtor e dirigente sindical e de cooperativa, 45 anos, assim arremata:

“Olha, é uma questão de foco. O Chile se considera bom em pescados, minérios e fruticultura. Então, nos acordos bilaterais que faz, procura proteger esses setores, e ‘entrega’ os demais para os parceiros comerciais. Não tem indústria automobilística. Japoneses, coreanos, norte-americanos e europeus abastecem seus mercados. Em troca, seus pescados, minérios e frutas entram nesses outros países com privilégios. E eles estabelecem também outras proteções e estímulos no abastecimento dos insumos, favorecendo a competitividade e a produtividade. Os salários lá são mais altos, mas a mão-de-obra tem melhor rendimento. Dormex custa lá oito dólares o litro, aqui é 30. E vai por aí. No primeiro semestre, a gente já não pode competir com eles, mesmo no mercado interno. O Brasil dá a impressão que não tem foco, quer tudo e não tem nada. E hoje ainda está amarrado no acordo do mercosul, o que dificulta muito os acordos bilaterais, do tipo feito pelo Chile, Peru e México, nossos concorrentes em manga e uva. (ENTREV nº 15)

A respeito da produtividade em packing-houses, apontada por alguns como problemática aqui, as investigações apontaram diferenças entre os dois sistemas, o daqui e o do Chile. Gerente de packing de grande produtor atacadista disse que são considerados satisfatórios, os rendimentos de 115 caixas de 5 kg, em cumbucas de 500 g, por jornada de 8

horas de trabalho, isso numa linha de produção que envolve 30 pessoas. “A gente tem equipes treinadas que atendem a esse padrão. Contrata por safra. Todo ano são praticamente as mesmas pessoas”, disse (ENTREV. n.º 21). Dado de exportador chileno revelou, para estas mesmas embalagens (caixas de 5 Kg com uvas em cumbucas de 500 g, cada uma), produtividade de 130 caixas por jornada de trabalho (informação verbal)¹⁹, o que corresponde a 13% acima. Em termos gerais, entretanto, a produtividade chilena na fruticultura aparenta ser bem mais elevada que a do polo. Coelho (2008, p. 229 a 232), comparando os rendimentos do trabalho da Sexta Região do Chile com a do Polo Petrolina-Juazeiro, mostra diferenças médias ainda muito significativas, ainda que, para o autor, nos últimos tempos tenha havido uma apreciável melhoria dos rendimentos do trabalho no Polo: “na Sexta Região, em 2005, um trabalhador produziu um PIB de US\$21,75 mil, ao passo que no Polo Petrolina-Juazeiro produziu apenas US\$7,2 mil” (COELHO, 2008, p. 232). É evidente que as diferenças não podem ser debitadas ao trabalhador, conforme demonstram Cavalcanti (2014, 2012), Cavalcanti, Mota e Silva (2002), Cavalcanti e Bendini (2005) e Cavalcanti, Mota, Silva, Pires, Dias e Silva (2005). Mas, de qualquer maneira, parece haver nessa questão uma perda de competitividade da fruticultura do polo.

Por conta de desacertos na produção e sobretudo de custos, médio empresário, 64 anos, se revelou temerário quanto ao futuro:

“Deixei o litoral para plantar fruta em Petrolina, vinte anos atrás. Tinha empresa de transporte em Olinda, tava ruim na época e eu achei de vir para Petrolina. Aqui a gente trabalha para os outros. Achei que era uma coisa boa. Devo ao Distrito e em lojas do comércio. Acho que vou vender uma casa para pagar as contas. Hoje eu estou com medo de ficar pobre. Se gasta muito e todo dia e o retorno não vem. (ENTREV. n.º 44)

Entre os pequenos e mini produtores foram inúmeros os depoimentos que revelam custos altos e performances econômicas deficitárias, agravadas também por incapacidades em manter a mão-de-obra mais especializada e dirigir a produção para períodos de menores ofertas e mais favoráveis de preços. Alguns desses depoimentos:

“Eu não faço controle de custo prá não ficar doido. É melhor ficar no escuro, senão desiste.” (ENTREV. n.º 47, pequeno produtor do Maniçoba, 46 anos)

¹⁹ Informação prestada pelo Sr. Enrique Flores, em maio de 2016, da empresa norte-americana Sensitech Inc., especializada em processamento e logística de produtos perecíveis.

“A gente comprava adubo a oito reais o saco. Hoje é setenta. Vendia banana a 12; hoje é 10. Pode dar certo um negócio desse? Meu lote já foi prá leilão até na Justiça. Consegui salvar, mas não sei até quando. Fiz um acordo, paguei 30% e vou sobrevivendo.” (ENTREV. n. 18, mini produtor no Nilo Coelho, 49 anos).

“No lote, tem de matar um leão por dia. Hoje, o lote não está se sustentando. Quem paga a conta é o meu trabalho de metalúrgico e a venda de húmus de minhoca, que vendo aos vizinhos, na base de R\$23,00, o saco de 50 kg.” (ENTREV. n.º 23, pequeno produtor do Nilo Coelho, 49 anos).

“Eu não quero comprar mais nenhum lote. Prá quebrar, só esse aqui tá bom. A vida aqui é muito dura. E tem piorado. Quem ganha dinheiro são os comerciantes. O Senhor não tem um lugarzinho prá mim, não? Só tem preço, quando a gente não tem mercadoria. Quando tem...” (ENTREV n.º 16, pequeno produtor do Nilo Coelho, 67 anos)

“Eu vendo acerola pelo mesmo preço há dez anos. E o adubo sobe todo dia.” (ENTREV. n.º 32, mini produtor do Nilo Coelho, 50 anos)

“Os adubos são caros e o produto que a gente vende não tem valor.” (ENTREV. n.º 27, pequeno produtor do Maniçoba, 67 anos)

“Se eu tô comendo, porque eu vou dizer que tá ruim (ENTREV. n.º 17, mini produtor no Nilo Coelho, 48 anos)

“Quem vê de fora vê tudo bonito. Mas aqui dentro é duro. Nossa vida é assim, perde uma vez, ganha outra, e assim vai vivendo. Estou cansada.” (ENTREV n.º. 49, mini produtora do Nilo Coelho, 61 anos)

“Não posso vender o lote. É ruim, muito trabalhoso, mas é daqui que a gente vive. O Pepino [plantio de pepino para conserva em parceria com empresários gaúchos]. Foi a pior coisa que fiz. Vendi moto e carro para pagar as despesas. Gastei 19 mil [reais] e ainda fiquei devendo na firma, que adiantou adubo e as mudas.” (ENTREV. n.º 50, mini produtora do Nilo Coelho, 45 anos)

A gente vive na mão do corretor. Trabalhador é uma questão difícil, hoje. A uva exige especialização, leva tempo prá deixar uma equipe preparada. Voce seleciona, trabalha sua equipe, daqui a pouco eles começam a sair e você fica desmantelado. As pessoas trabalham seis meses a um ano e já querem sair para receber seguro desemprego, trabalhando em outro lote sem registro. A vida aqui é dura e incerta, mas com muito trabalho a gente vive.” (ENTREV. n.º 70, pequeno produtor do Nilo Coelho, 62 anos)

Outra preocupação conjuntural diz respeito à crise econômica atual e seus reflexos sobre o consumo das frutas. Nesse sentido, o desaquecimento da economia, com suas perdas salariais e seus 10 milhões de desempregado (DEZ NÚMEROS que Revelam a Escalada da Crise Econômica no Brasil, 2016, p. 10-18), constitui uma forte ameaça às vendas futuras, mesmo quando se leva em consideração os efeitos simbólicos associados a esse tipo de consumo. Mas as ameaças não ficam nesse consumidor real, elas também vem das certificações, cada dia mais exigentes. As falas seguintes mostram essas apreensões:

“Nós ainda não entramos em crise. Aliás, os preços nunca estiveram tão bons, como em 2015 e nesse primeiro semestre de 2016. A gente vai ter que esperar até o segundo semestre, que vai concentrar a produção daqui, prá ver como as coisas vão se comportar.” (ENTREV. n.º 9, pequeno produtor do Maniçoba, 44 anos).

“Vender para essas grandes redes que distribuem nos melhores mercados, é um desafio constante. As do Brasil, a cada dia, se aproximam das mesmas exigências das certificações externas. Especialmente na questão do uso de agroquímicos não autorizados ou com limites acima do permitido. Aqui no Brasil, as grandes redes fazem análises de resíduos em ocasiões incertas. Se você, tiver a infelicidade de ter uma carga fora desses padrões, praticamente você é eliminado da rede. No exterior, além de todas essas ações, tem Ong’s que avaliam concreta e periodicamente essa questão, publicando seus resultados. Assim, não há tolerâncias com os desvios. Simplesmente sua carga é devolvida e você eliminado do rol de fornecedores. (ENTREV. n.º 15, médio produtor e dirigente de cooperativa, 45 anos)

No caso específico da manga, que constitui a principal lavoura, algumas falas já revelam preocupações com a forte predominância da variedade Tommy Atkins, pela vulnerabilidade comercial que esta concentração representa. Principalment porque hoje essa variedade já não é preferida para os mercados europeus, “que preferem a Kent, a Keitt e, sobretudo, a Palmer, variedades que predominam nos plantios de nossos concorrentes, o Peru e o México, o que agrava a situação”, assegurou médio produtor e consultor internacional, 52 anos (ENTREV. nº 13).

Ambientalmente, algumas ameaças são relevantes para os agricultores. A que consideram a mais importante, parece derrubar uma de suas ultimas convicções, a de ausência de riscos de abastecimento hídrico das lavouras. “Podemos, com o desenvolvimento de tecnologias, neutralizar os efeitos de todos os outros problemas ambientais, como o do aumento da temperatura, do excesso de umidade, etc. Mas, para a falta de água, muito pouco podemos fazer” (ENTREV. nº 31). A possibilidade de colapso do sistema de abastecimento, em função das baixas vazões do rio São Francisco, apareceu concretamente no horizonte, sinalizando sérios problemas estruturais e novos conflitos pelo uso da água. No segundo semestre de 2015, o reservatório da barragem de Sobradinho, onde se localiza a tomada de água do Projeto Nilo Coelho, atingiu sua menor cota histórica, praticamente zerando seu volume útil. E a vazão média do rio, em cujas margens, a jusante de Sobradinho, estão os sistemas de captação de todos os demais projetos federais do polo (Salitre, Bebedouro, Mandacaru, Maniçoba, Tourão e Curaçá), que há poucos anos atrás era de 2.500 m³/s, vindas de um estoque magnífico de 34 bilhões de m³ do lago, chegou a atingir as menores marcas já

conhecidas e teve sua defluência limitada a 800m³/s. A de afluência à barragem atingiu um dos seus menores níveis históricos, 450 m³/s.²⁰

Muitos produtores ouvidos debitaram o problema ao uso descontrolado das águas para fins energéticos, atendendo a interesses políticos e eventos de ocasião, como a copa do mundo de futebol. “Nós alertamos a CODEVASF e a CHESF desde o início de 2015. Se tivesse nos ouvido, nem precisaria gastar a fortuna que jogaram fora com o sistema de captação flutuante e os novos canais de chegada”, disse um representante do Sindicato dos Produtores de Petrolina (ENTRE nº 15). “Os técnicos da CODEVASF já tinham alertado o governo, que desprezou todos os avisos para atender interesses eleitoreiros em 2014, na copa do mundo e na eleição da presidente, liberando água para não faltar energia”, complementou dirigente do Instituto de Frutas do Vale do São Francisco (ENTREV nº 31).²¹

As alegações não parecem encontrar razão nos dados fornecidos oficialmente (CHESF, 2015), que mostram que desde fins de 2013, as vazões médias do rio já vinham se reduzindo de valores próximos a 1.600 m³/s para 1.300m³/s e, depois, já em 2014, para valores em torno de 1.100 m³/s, que são historicamente muito baixos e não sinalizam excessos. Em 2015, inicialmente se reduziram para 1.000 e, em julho, para 900 m³, descargas no limite da suficiência para os sistemas de captação a jusante de Sobradinho, sobretudo no trecho baixo do rio, entre Alagoas e Sergipe. São vazões muito baixas, cujas diferenças de no máximo 200 m³/s, seriam insuficientes, acredita-se, para evitar o colapso – poderia apenas adiar em alguns dias seus efeitos -, pois essa diferença não ficaria totalmente acumulada, pelas perdas elevadas de evaporação, especialmente quando as águas vão se espalhando na enorme extensão geográfica do reservatório de Sobradinho – em sua cota nominal de 392,50 m, tem 320 Km de extensão, e uma superfície de espelho d’água de 4.214 km².

O problema aparenta ser mais grave, portanto, a ameaça parece que veio para ficar, sinalizando mudanças ambientais negativas que pairam sobre o rio, certamente agravadas por um processo histórico de degradação e descompromisso. Assim, a questão de

²⁰ A vazão média do rio São Francisco em Sobradinho (BA), ainda que de grande importância para o Nordeste, parece quase insignificante quando comparada, por exemplo, com as que se verifica no rio Amazonas, de 110.000 m³/s, nos períodos mais secos, a até 300.000 m³/s, nas épocas das chuvas. Assim, as múltiplas pressões pelo seu uso devem suscitar inúmeros conflitos entre seus potenciais usuários, especialmente quando se constata que um pivô central de 100 hectares (sistema de aspersão), de uso muito comum no oeste baiano, por exemplo, retira a água suficiente para abastecer uma comunidade de 33 mil pessoas, na base de 100 litros por pessoa e por dia.

²¹ Tanto o Sindicato dos Produtores Rurais de Petrolina quanto o Instituto de Frutas do Vale do São Francisco tiveram papel destacado nas discussões a respeito do enfrentamento da crise hídrica, e atualmente emergem como importantes organizações de representação dos interesses dos fruticultores do Polo.

fundo parece ser estrutural. Pois, além das históricas agressões dos despejos de esgotos, desmatamento e assoreamento do leito, há registros preocupantes que apontam a queda de suas vazões médias, ano a ano, comprometendo seus múltiplos usos (ANA, 2015). Os conflitos entre os múltiplos usos e interesses devem recrudescer, influenciando permanentemente a movimentação dos fruticultores irrigantes do Polo. Não chove praticamente na bacia do São Francisco durante os meses de abril a outubro. O que faz perene seu curso - nesse período, sobretudo - são seus aquíferos localizados principalmente nos cerrados mineiros e baianos, em sua margem esquerda, que recebem e guardam as precipitações mais torrenciais de sua bacia no período chuvoso, de outubro a março.

Há suspeitas que esse recurso esteja sendo sobre-explorado, já que é ele que abastece quase que sozinho a imensa área irrigada daqueles cerrados²², sob promoção dos governos estaduais, que lhes dão as outorgas oficiais²³. Suspeita-se, diante da inexistência de levantamentos confiáveis dos poços autorizados e não autorizados em uso, mas considerando a grande área de lavouras irrigadas naquela região – que boa parte das perdas recentes de vazão do rio se deve ao excesso de uso e, provavelmente, outorgas concedidas pelos governos estaduais de Minas e da Bahia²⁴, A respeito desse assunto, Dr. João Nelly Régis, com notável experiência nesses estudos hidrológicos, deu um depoimento que reforça tanto a conexão das águas superficiais com os seus aquíferos, quanto a respeito da provável sobre exploração das águas subterrâneas que abastecem o “Velho Chico”:

“os rios Grande, Carinhanha e Corrente, principais afluentes do São Francisco na Bahia, drenando as águas dos cerrados baianos, apresentam atualmente vazões médias muito oscilantes, com diferenças muito grandes entre o período chuvoso e o período seco. Antigamente [antes, portanto, dessas explorações irrigadas nos cerrados baianos autorizadas pelo governo estadual], essas oscilações tinham diferenças muito pequenas. O rio, em termos de vazões médias, quase que era o mesmo, no período chuvoso e no período de estiagem. Essa oscilação que se verifica agora é, sim, indício de sobre-exploração dos aquíferos que abastecem o rio, já que

²² Os cerrados são pobres em águas superficiais, os rios são muito espaçados. Então, a grande fonte hídrica dos imóveis para o fim da irrigação são os poços artesianos instalados nesse aquífero, que fica de 100 a 200 m de profundidade, que possui água de excelente qualidade e grandes vazões capazes de atender a enorme demanda das lavouras irrigadas.

²³ Ressalte-se que essa prerrogativa de os estados concederem outorga de água de fontes subterrâneas é uma contradição da carta constitucional, que entende como federais os rios que banham mais de um estado, e as águas subterrâneas como propriedade dos estados federados. Assim, quem dá outorga de captações do rio é a ANA, mas quem emite as autorizações sobre os aquíferos do mesmo rio são os Estados (artigos 20 e 26 da Constituição Brasileira de 1988).

²⁴ As ações dos governos baianos já secaram o único rio perene do semiárido nordestino, o rio Salitre, afluente do São Francisco em sua margem direita, exatamente pela sobre-exploração autorizada, que esgotou seus aquíferos de abastecimento, entre os municípios de Mirangaba, Jacobina e Morro do Chapéu.

as precipitações não se alteraram nessa mesma proporção e os aquíferos estão efetivamente ligados ao abastecimento superficial do rio, através de inúmeras nascentes e veredas.” (ENTREV. nº 34)

No ano de 2015, a situação mais crítica foi a do Projeto Nilo Coelho, cuja altitude de captação estava acima da cota de depleção prevista para o lago de Sobradinho, ao contrário dos demais projetos, cujas estruturas de captação, com investimentos relativamente pequenos bancados em sua maioria pelos distritos, já vinham sendo ajustadas desde as primeiras previsões no início do ano, que as adaptaram a menores vazões do rio. O ajuste no Nilo Coelho requereu uma enorme movimentação política dos dirigentes do Distrito de Irrigação na busca dos recursos para a instalação dos custosos equipamentos de sistema adicional de captação em estrutura flutuante, indispensável para, acompanhando as posições mais baixas da cota do reservatório de Sobradinho, continuar alimentando a captação principal do projeto. Esse novo sistema não precisou entrar em operação – pela volta das chuvas -, mas deixou apreensiva a região com a possibilidade de colapso no abastecimento, conforme depoimento seguinte de gerente do DINC, 51 anos: “O produtor estava apavorado. Os de uva, então, nem falar, porque as lavouras podem morrer com apenas uma semana sem água” (ENTREV. nº 37).

Ainda que o planejamento inicial da obra tenha cogitado a participação de recursos das três esferas do governo, além de uma parte dos produtores, todo o investimento, calculado em R\$39 milhões, terminou bancado pelo Governo Federal. O episódio ressaltou a permanência do Estado como importante provedor dos investimentos de longo prazo no campo da agricultura irrigada dos perímetros federais, traço que, para Bourdieu (2005), está associado ao capitalismo moderno, daí a importância que os agentes dão à luta pelo seu controle. Acrescente-se que a CODEVASF também reforçou as estruturas de captação dos demais projetos, inclusive o Maniçoba, dotando algumas delas de sistema flutuante que garante a operação do conjunto em vazões ainda mais críticas do rio, até abaixo daquela que se verifica atualmente, de 800 m³/s.

Mas esse provimento público traz também conflitos com Tribunal de Contas da União (TCU), que, numa perspectiva republicana, diz se tratar de gastos de responsabilidade dos produtores. Técnico da CODEVASF e ex-gerente do DINC, 59 anos, chama a atenção desse problema e aponta uma possível saída:

“Há um conflito de competências nos projetos irrigados federais. O TCU entende que, sendo privado, não é possível que o poder público continue a patrocinar as despesas. Mas os produtores entendem que não são donos e que essas despesas não

são deles. Uma saída talvez seja a concessão, onde se estabeleceriam as tarifas e remunerações da concessionária, e os investimentos e despesas afetos ao poder público e à concessionária (ENTREV. n.º 19).

FIGURA 4.1 – Projetos Nilo Coelho e Maniçoba. Captação de água. 2015.



LEGENDA. 1 – placa informativa da obra de estrutura de captação flutuante no P. Nilo Coelho. 2) Tomada d’água do Nilo Coelho, com o reservatório de sobradinho seco (dezembro de 2015). 3) Vista do rio São Francisco, da tomada d’água do Projeto Maniçoba, vendo-se logo à frente sistemas flutuantes para serem eventualmente usadas. 4) Vista da obra de instalação de captação adicional do Projeto Nilo Coelho, em flutuantes. 5) Estação principal de bombeamento do Projeto Maniçoba.

Frente a essas dificuldades de continuar bancando custos operacionais importantes dos perímetros, a própria CODEVASF já dá sinais de que o modelo atual de administração dos perímetros, com as tarefas operacionais a cargo dos distritos, está vencido. “Em projetos grandes, como o Nilo Coelho, há sempre muitos conflitos com a administração do Distrito, que só tem reconhecimento dos agricultores empresariais”²⁵, disse um dirigente da Empresa

²⁵ Talvez porque para esse grupo de produtores o custo da água não seja significativo, como é para os demais.

ouvido (ENTREV. nº 51). Além disso, “os distritos não têm autonomia nenhuma, nem para pegar empréstimos, nem para resolver os problemas de assistência técnica e de comercialização; e tudo isso termina batendo no próprio governo”, acrescentou outro dirigente da CODEVASF (ENTREV. nº 38).

De modo que, também sob pressão das dificuldades orçamentárias desses tempos, não parece que o sistema de operacionalização e de exploração dos perímetros vá permanecer da forma atual. “Só no Nilo Coelho, de 2011 a 2014, sem contar os gastos de 2015, com o novo sistema de adução, que foram muito altos, a CODEVASF gastou cerca de R\$100 milhões, com recursos do PAC. Em Maniçoba, os gastos também foram elevados, como, aliás, ocorreu em todos os nossos perímetros”, disse dirigente da Companhia (ENTREV nº 38). Esse novo modelo de exploração e de gestão operacional do projeto, baseado em Parceria Público Privada (PPP) e em Concessão de Direito Real de Uso (CDRU), será objeto de maiores comentários adiante, na parte sobre o arranjo institucional associado ao campo. A respeito, o mesmo dirigente concluiu:

“Acho que a CODEVASF não vai manter esse nível de gastos. Se não der para privatizar, é possível até fazer como faz o DNOCS em seus perímetros irrigados. Logo depois da instalação dos irrigantes, dá para eles a chave do perímetro e vai embora”, (ENTREV. n.º 38).

Ainda que a idéia esteja assentada na pretensão de racionalização dos gastos e defesa dos orçamentos públicos, sua implementação poderá trazer novas incertezas e conflitos.

“O distrito hoje só cobra praticamente os custos da água e, mesmo assim, muitos dos pequenos agricultores não podem pagar essas taxas de água, imagine, então, o que acontecerá se uma empresa substituir o distrito querendo também lucrar”, resumiu produtor do Nilo Coelho, 52 anos (ENTREV nº 36).

Também em função dessas disputas com o TCU, além da fragilidade do orçamento da CODEVASF, que agora tem que se dedicar também ao Vale do rio Parnaíba, que passou a jurisdicionar a partir do ano 2000 (CAVALCANTE, 2010), os altos valores aplicados parecem ainda insuficientes à manutenção da infraestrutura, o que aumenta os riscos de colapso do sistema de irrigação dos projetos, sobretudo quando se aumenta o consumo de água pela expansão das áreas irrigadas. Entre esses investimentos, os dirigentes ouvidos destacaram uma necessidade aumentar os reservatórios internos, que funcionariam como

pulmões do sistema e permitiria periodicamente o esvaziamento dos canais para os devidos consertos. Os depoimentos seguintes destacam esse assunto.

“Há sérios problemas hoje na conservação da infraestrutura de irrigação dos projetos. Aumentaram as áreas irrigadas e alguns até baixaram as tarifas de água. Mas em alguns o preço disso é o comprometimento da estrutura dos canais de irrigação e dos aquedutos, assoberbando-os com vazões muito altas, o que foi permitido também pela retirada dos equipamentos de medição e padronização das vazões, que as mantinham dentro de limites de segurança. Não é raro se ver também a existência de vazamentos, a exposição e desgaste das ferragens estruturais, o que muitas vezes fica escondido pelas pinturas externas. É preciso em muitos desses projetos a instalação de reservatórios” (ENTREV. n. 19, agrônomo da CODEVASR e ex gerente do DINC, 59 anos).

“O problema do Nilo Coelho é a falta de reservatórios internos para permitir a manutenção dos canais. As estações de bombeamento [pressurização] captam direto do canal ou tem reservatórios pequenos. Hoje se estuda criar essas unidades de reserva, que, aproveitando a própria topografia do terreno, voltem a desaguar [por gravidade] nos canais de distribuição. Só assim se elimina esse risco, com um custo operacional menor. Hoje fazemos a manutenção mais crítica nas sextas, sábados e domingos, quando podemos secar os canais. Mas, ainda no domingo, voltamos a fornecer água.” ENTREV n.º 37, gerente do DINC, 51 anos).

FIGURA 4.2 – Reservatórios internos dos perímetros do Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA. 2016.



LEGENDA; 1) Os pequenos reservatórios do Projeto Maniçoba 2) Grande reservatório-pulmão construído no novo Projeto Salitre

Há outros problemas ambientais, ainda que considerados menos importantes que as ameaças hídricas, porque capazes de serem neutralizados com o uso em tecnologias. Um deles diz respeito ao aumento das temperaturas, cujos efeitos dificultam atualmente a produção das frutas e agravam as incertezas. Tanto a ocorrência de temperaturas mais altas quanto seus efeitos negativos, “*acima de 28º*”, sobre a produtividade das variedades

cultivadas no polo são reconhecidos pela pesquisa (ALBUQUERQUE et al. 2002; TEIXEIRA, 2010). Strasburger et al. (1993) demonstra que cada cultura – e, às vezes, em cada fase - tem o que denominada de “pontos cardeais de temperatura”, que indicam a mínima, a ótima e a máxima. Fora da temperatura ótima, são afetados dois dos mais importantes processos fisiológicos nas plantas, a respiração e a fotossíntese. Já fora desse intervalo, esses processos não se realizam e o crescimento dos tecidos vegetais fica completamente paralisado. Os autores afirmam que o problema pode ser tratado com o uso de recursos para diminuir as temperaturas sobre as plantas, quando ela está acima do limite e com a utilização de enzimas e hormônios (que é o que alguns produtores experimentam no Polo com a lavoura de uva) ou, então, com recursos da engenharia genética, o que pediria investimentos em pesquisas caras e de longo prazo.

No caso da manga, cujos resultados da indução floral já têm suas próprias dificuldades, porque dependente de uma série de outros fatores ambientais e culturais, a queda de rendimento por problemas de alta temperatura já é apontada por muitos dos produtores entrevistados como um dos principais problemas da cultura, até porque afeta mais especialmente as chamadas variedades monoembriônicas cultivadas, que são aquelas de origem californiana desejadas pelos mercados globais (Tommy Atkins, Haden, Keitt, Kent, Palmer). No caso da uva, além das temperaturas altas, que dificultam o pegamento de “gemas viáveis”, uma espécie de terror dos produtores vêm também da umidade das chuvas, principalmente as que ocorrem no último trimestre, período de melhores preços e maiores volumes. A umidade elevada racha as bagas e favorece a infestação de fungos, que depreciam os produtos comercialmente. Todas as tentativas já se fizeram para minimizar o problema, até a cobertura das lavouras, nenhuma delas se mostrou satisfatória.

“Os preços da manga nesse início de ano [2016] estão altos, mas porque ninguém tem manga. Quem tentou induzir as plantas a partir de setembro do último ano praticamente não conseguiu boa produção, pois em alguns dias as temperaturas chegaram perto de 50 graus.” (ENTREV. nº 09, pequeno produtor do Maniçoba, 44 anos)

“A temperatura alta, acima de 30 graus, é problema sério na produção. Na manga, os frutinhas caem todos, a planta não segura. Os preços estão altos agora [abril de 2016], porque a produção não veio devido a temperatura alta no segundo semestre do ano passado [2015]. Na uva, é a mesma coisa. A planta não segura as bagas, cai toda e dá o que a gente chama aqui de ‘pela.’ E quando isso ocorre com a umidade alta, o problema ainda se agrava mais. E na uva tem outro problema, que é a chuva, que quando ocorre durante um período assim um pouco maior, fica o tempo fechado e chuvoso durante 3 ou mais dias, aí é prejuízo na certa. Aparece míldio, oídio e as

bagas ‘pocam’ [rachaduras], principalmente nas uvas sem sementes. “(ENTREV n° 43, pequeno empresário do Nilo Coelho, 62 anos).

“ O terror dos produtores de uva daqui são as chuvas. As doenças ficam quase que incontroláveis e a produção poca [racha] e apodrece. ENTREV n.º 06, agrônomo de produtor atacadista, 37 anos).

“ Meu limite de colheita de uva é 12 de outubro. Programo as safras para não passar daí. Até essa data são poucas as possibilidades de chuva. Mas depois...” (ENTREV. n° 10, médio empresário do Nilo Coelho, 45 anos).

O mais antigo problema ambiental a afetar a produção dos lotes irrigados é representado pela salinização das terras. Apesar de antigo, continua problemático em muito dos depoimentos colhidos na pesquisa. “Em todos os perímetros é problema sério. No Salitre é ainda pior” (ENTREV. n° 06). Isso porque continua a inviabilizar a produção em muitas áreas e a exigir a implantação de custosos sistemas de drenagem, que são também bastante exigentes em manejo operacional. E que nem sempre funcionam. Os técnicos falam que “a água do São Francisco ainda é a melhor água do mundo, mas, mesmo assim, ainda jogam 200 kg de sais por hectare durante um ciclo de tomate, por exemplo.” E aí, se não se dispuser de um bom sistema de drenagem que evite essa acumulação, logo as terras vão ficando esterilizadas. E também de nada adianta a implantação da malha de drenos enterrada e coberta se não se adotar práticas de manejo apropriadas. Alguns produtores salientam que a construção desses sistemas existe tecnologia fina capazes de corrigir problemas bem sutis e particulares dos tipos diversos tipos de solos locais:

“Nem sempre os sistemas de drenagem subterrânea funcionam. No meu caso, a solução só veio depois de muita investigação, que mostrou que as minhas terras tinham uma transição abrupta do horizonte A para o B, aumentando demasiadamente o teor de argila. Então, a umidade ficava acumulada nessa transição, não se aprofundando no terreno, o que exigiu não um dispendioso sistema de drenagem subterrânea, que não funcionaria, apesar de ser apresentado aqui como uma solução milagrosa. Bastou fazer drenos superficiais na profundidade desse contato entre A e B, e o problema foi solucionado.” (ENTREV n° 31, agrônomo e médio empresário).

Tais dificuldades são tratadas pelos técnicos que planejam esses perímetros de dois modos, através de um macro sistema de drenagem, que enxuga todo o excesso de água dos perímetros, e, nos casos em que essas macroestruturas não tenham efeito no enxugamento do terreno, indica-se a execução de sistemas de drenagem subterrânea. Ultimamente, alguns produtores anotam um agravamento da questão. De um lado, porque o ritmo de investimento da CODEVASF vem caindo:

“o que se comenta é que as poucas verbas que chegam para drenar os lotes do projeto são desviadas para outras finalidades, até para ajudar deputados em seus currais. É um açudinho ali, uma casa de farinha, acolá. E, assim dão fim ao dinheiro.” (ENTREV. n.º 43, pequeno empresário do Nilo Coelho).

E de outro, porque além de os canais de macrodrenagem nem sempre estarem bem mantidos, muitos irrigantes, pressionados por custos e escalas de produção, vêm ocupando as áreas de sequeiro dos lotes, originalmente descartadas nos planos de ocupação exatamente pela limitação pedológica de baixa profundidade e propensão à salinização. Na pesquisa que se fez nesse universo de produtores, cujos dados foram apresentados no capítulo 2, os que expandiram suas explorações sobre áreas de sequeiro do próprio lote são a absoluta maioria, 54,65% e 58,70%, no Nilo Coelho e Maniçoba, respectivamente. Isso sem contar que muitos dos lotes nem dão essa possibilidade, por não terem áreas adicionais de sequeiro. Ou seja, quem tinha essa possibilidade, ocupou essas áreas. E considerando as áreas oficialmente irrigáveis dos lotes, foram também muito grandes os percentuais dos que não tem sistemas de drenagem subterrânea, ainda que reconheçam sua necessidade: 52,33% e 45,65%, respectivamente Nilo Coelho e Maniçoba.

FIGURA 4.3 – Projeto Maniçoba. Lavoura de manga em área salinizada 2016.



No que diz respeito às certificações, o aspecto mais ressaltado na pesquisa pelos produtores foi com o uso de agroquímicos. Para eles, apesar da vulnerabilidade econômica-financeira de muitos, pelo que dependem de modo vital de recursos de curto prazo, e de seus elevados graus de individualização, que, em passado recente estimulavam o uso abusivo desses produtos, “nota-se hoje uma conscientização dos produtores aqui no projeto, porque

todo mundo sabe que isso vai afetar nosso futuro”, disse pequeno empresário do Nilo Coelho, 62 anos (ENTREV n° 43). O depoimento destaca uma nova dinâmica que pressiona pelo uso controlado dos agroquímicos, que são mais eficazes porque vem do mercado. Bourdieu (2006, 2014), citando Weber, lembra uma fórmula básica para saber se os regulamentos são eficazes ou não, bastando investigar se o produtor tem mais interesse em cumpri-los ou em não cumpri-los. São várias as evidências da melhoria no uso desses produtos. A ACAVASF opera atualmente um programa de logística reversa das embalagens, com reflexos importantes sobre as contaminações. Comparativamente ao quadro de ameaças apontado por Bedor (2008, p. 61), os dados aqui apurados revelam uma nítida evolução no sentido do uso de produtos menos agressivos. Os pertencentes ao grupo químico organofosforado, considerados os mais perigosos, praticamente foram banidos. O paration metílico (nomes comerciais folidol, folisuper, bravik, mentox), por exemplo, que aparece na tese daquela autora como o mais vendido (18 das 23 lojas o incluíram na lista dos mais vendidos), não aparece agora em nenhuma das lojas visitadas (Tabela n° 3.12). Depoimento de médio empresário e dirigente de cooperativa, 45 anos, também reforça as evidências do esforço que os produtores do polo fazem pelo uso controlado dessas substâncias, abrindo, diante do quadro geral de contaminação de FLV's no Brasil (CRUZ, 2014), novas oportunidades mercadológicas:

“hoje, muitos produtos estão banidos. E, dos autorizados, só se aceita a ocorrência de até três tipos de resíduos químicos, se estiverem dentro de certos limites aceitáveis. Em breve, eles não devem tolerar mais resíduo nenhum. Se por um lado, essas exigências nos trazem alguma dificuldade, até porque o governo [Ministério da Agricultura e ANVISA] só atrapalha, deve também nos dar mais vantagens competitivas, porque elas são prá valer [...] e prá todo mundo. Já vi carregamentos de exportação devolvidos” (ENTREV. n.º 15) .

Mas o controle de pragas e doenças preocupa. *“Todo ano tem uma praga ou doença nova nas lavouras.”* Cujo controle tem muitas limitações. Primeiro, as empresas fornecedoras não disponibilizam produtos tempestivamente, pois o processo de registro é lento e caro, que não estimulam as empresas fabricantes, sobretudo em casos de cultivos menos expressivos economicamente. Segundo, também não há barreiras sanitárias nos protocolos comerciais. “Aqui, entra todo tipo de fruta, de sementes e de mudas.” Dizem alguns, por exemplo, que a entrada de mudas de variedades com patentes das transnacionais norte-americanas, também foi veículo de pragas que não existiam no Polo. Isto nada obstante ser a região área de proteção ambiental estabelecida pela Instrução Normativa n° 45/2006, da Secretaria de Defesa Agropecuária do MAPA. Terceiro, nossos cultivos são contínuos,

permitindo que as doenças e pragas também tenham muita facilidade de propagação e que vão fortalecendo os focos potenciais de inoculação; quarto, os produtores não tem uma ação coletiva integrada e consequente. No caso, por exemplo, da mosca das frutas, uma praga que ameaça a fruticultura local e que mereceu uma ação de combate específica²⁶, não são raras as vezes em que se encontram nos projetos frutas descartadas em apodrecimento ao longo das estradas vicinais, prática que compromete todos os esforços de controle. Médio produtor, 54 anos, fala das implicações sobre a competitividade do negócio.

“Nos CEASAS você vê frutas de todo lugar, sem qualquer controle, que trazem pragas e doenças novas, aumentando nossos custos e impedindo o acesso a determinados mercados, como, por exemplo, o dos Estados Unidos²⁷. Nossos concorrentes diretos em manga e uva têm barreiras fitossanitárias naturais. No inverno, não existem cultivos, o que rompe os ciclos de vida de pragas e de doenças. No Chile, têm uma rigorosa fiscalização de controle de materiais vegetais e animais e o país é uma verdadeira ilha, cercado por um deserto, ao norte; por uma cordilheira, a leste; pelo gelo dos polos, ao sul; e pela corrente de Humboldt, ao oeste. E isso implica em novas vantagens competitivas para eles. (ENTREV. n.º 60)

Consultores e produtores revelaram que os grandes fabricantes de agroquímicos têm poucos produtos registrados para lavouras em menores escalas, as que tem menores expressões de cultivo, como são a maioria das fruteiras cultivadas no Vale, o que dificulta as operações de cultivo dos produtores, que, tendo que enfrentar a cada ano “duas ou três pragas ou doenças novas”, tendem a perder competitividade. Recentemente, fala-se que “uma nova espécie de trips cujo controle está sendo problemático foi introduzido por mudas de uvas importadas”, disse um produtor empresarial, 54 anos (ENTREV n.º 60). O procedimento de registro de agroquímicos exigido pelo MAPA é considerado burocrático, caro, demorado e ineficaz, razão pela qual os fabricantes não são estimulados a realizá-lo. *“A questão é tão absurda que o registro se dá por marca comercial e não por princípio ativo, o que leva muitas vezes a ocorrências absurdas de se ter dois produtos exatamente iguais que não são igualmente autorizados.”* Além disso, dizem, *“a legislação é a mesma, tanto para hormônios, quanto para adjuvantes [espalhante adesivo], que não tem problemas de toxicidade, quanto para os inseticidas, herbicidas e fungicidas, que são os que ameaçam”*.

²⁶ Conduzida em parceria com a Moscamed Brasil, localizada no distrito industrial de Juazeiro, que tem como principal foco de trabalho o controle biológico da mosca das frutas (*Ceratitis capitata*), por meio da produção e distribuição de machos estéreis. Sua instalação e operação no Distrito Industrial de Juazeiro (BA), é fruto de ação conjunta da Valexport, EMBRAPA Semiárido, Ministério da Agricultura e Adab.

²⁷ No caso das exportações de manga para os Estados Unidos, se exige um custoso tratamento térmico, que, além de acrescentar custos e dificuldades ao processo, tira sabor da manga, segundo consultores ouvidos.

Essa estratégia dos fabricantes, portanto, é claramente prejudicial aos fruticultores do polo, como destacou um consultor ouvido:

“Nosso prejuízo é maior ainda nos mercados externos, pois os produtores chilenos e peruanos tem acesso a produtos bem modernos que ainda não podemos usar. E o pior é que quando essas uvas cultivadas lá entram nos mercados daqui, acarreta uma situação surrealista, em que os produtores daqui não podem usar aqueles produtos, sob o argumento de que, não tendo registros, eles ameaçam a população. Mas essa mesma população podem consumir esses resíduos, desde que eles venham dos produtores chilenos. (ENTRE nº 31)

FIGURA 4.4 –Aspectos fitossanitários da fruticultura nos perímetros irrigados do Polo. 2015.



LEGENDA: 1) Restos de colheita de manga no Maniçoba; 2) Frutas (goiabas e mangas) abandonadas em estradas vicinais do Nilo Coelho; 3) Campanha de recolhimento de embalagens de agroquímicos no Projeto Maniçoba.

Finalmente, compondo também os contextos que envolvem e influenciam as decisões dos produtores de frutas, é de se mencionar, dentro de alguns perímetros federais a ameaça representada por conflitos com integrantes do MST, denominados por fruticultores ouvidos com termos como “cupins” para caracterizar o traço parasitário que dizem presente na atividade do movimento nos perímetros irrigados. Nos últimos tempos, foram várias as ocupações das terras dos perímetros, destacando-se aqueles sobre as terras do Pontal (ainda em fase de planejamento) e dos perímetros Nilo Coelho e Salitre. Além de implicar em aumento de custos para seus associados – já que todos eles sonegam o pagamento das tarifas de água - temem os dirigentes do DINC a aplicação de sanções pelos órgãos ambientais, pois

parte das ocupações irregulares se dá exatamente na reserva legal do projeto que está em terras do município de Casa Nova (BA). Os casos mais graves se associam ao projeto Nilo Coelho e ao Projeto Salitre, onde apontam muitas “captações irregulares” e insolúveis, pois, acusam, o governo da Bahia, mais do que omissos, seria cúmplice do MST²⁸.

FIGURA 4.5 – Estruturas de captação precárias de ocupações irregulares no Projeto Salitre, em Juazeiro (BA). 2016.



4.2 – As estratégias dos parceiros dos fruticultores nas trocas comerciais -

Nos contextos aqui analisados, também merecem avaliações mais específicas as estratégias empresariais dos parceiros comerciais dos produtores, pela sua evidente importância no desenrolar das interações. As relações com os dois grupos de comerciantes, a montante e a jusante, estão permanentemente tensionadas, porque são cogitadas continuamente. Não basta vender uma vez, é preciso fidelizar o cliente. Mas certamente essas relações são especialmente mais tensas e arriscadas nas trocas comerciais com os corretores e distribuidores, porque, na prática, os altos riscos do processo comercial são, em grande medida, debitados ao produtor. Se um caminhão se acidenta, por exemplo, ou o intermediário deixa de receber, o produtor normalmente fica com o maior prejuízo, deixando de receber o

²⁸ A acusação consta em documento intitulado “Nota Pública de Manifesto e Esclarecimento”, de 20 de janeiro de 2014, do Conselho de Administração do Distrito de Irrigação do Projeto Senador Nilo Coelho.

pagamento, no caso mais comum de ainda haver pendências entre ambos – a transação pode ter sido a prazo; ou sob consignação. Tudo isso para além dos riscos já associados a esse tipo de transação – produtos que se deterioram rapidamente, posições de preços e demandas muito oscilantes, comportamentos oportunistas que muitas vezes constroem verdadeiras armadilhas para ludibriar os produtores. O que não quer dizer que não haja tensões nas relações a montante, pois fruticultores e fornecedores sabem também que seus destinos estão ligados. Elas, as tensões, só são aí um pouco menores, pois os ativos envolvidos têm menos restrições comerciais e também ficam mais circunscritos a um determinado grupo de agentes que oferecem os produtos demandados.

4.2.1 As estratégias empresariais dos fornecedores de insumos -

No comércio de adubos, agroquímicos e hormônios, que absorvem os maiores gastos ordinários dos produtores, a competição é acirrada. “Todo ano entram 2 e sai um”, afirmou um dono de uma loja média, em Juazeiro, 36 anos (ENTREV. nº 52). Os produtos são considerados caros, com margens de lucro nem sempre adequadas, havendo necessidade de vender grandes volumes para a cobertura dos custos fixos, que são altos. Por isso predominam lojas grandes e médias, a não ser algumas informais nos núcleos residências próximos dos perímetros. Comerciante experiente de Petrolina, 58 anos, explica:

As condições exigidas pelos órgãos de fiscalização referentes ao armazenamento, manipulação e segurança são caras. Só isso já nos impõe a necessidade de vender muito. Ainda que também seja um desestímulo para a entrada de concorrentes menores”, disse outro comerciante de Petrolina (ENTREV nº 24).

A competitividade se baseia nos preços e nas qualidades dos produtos. O que faz com que a distribuição de algumas marcas constitua vantagem. Mas nem sempre, pois às vezes, as exigências são demasiadas e os produtos aparecem em concorrentes mais baratos do que no próprio distribuidor: “As pressões das vendas são tantas que os distribuidores invadem os espaços dos outros. E as exigências são tantas que nem sempre compensa ser distribuidor”, esclarece o mesmo comerciante (ENTREV nº 24). Os comerciantes compram os produtos dos fabricantes e distribuidores, mas não são fontes exclusivas. Há mercados paralelos, como de agroquímicos, oriundos dos descartes de produtos não usados em outros locais. A cadeia de grãos nos cerrados brasileiros, por exemplo, descarta volumes muito grandes ainda no primeiro semestre, parte dos quais abastece os lojistas do polo a custos mais baixos que na fábrica. Alguns entrevistados falaram também de fontes criminosas no abastecimento desses

mercados, vindas de contrabando, de falsificação e de roubo de carga. E que inclui ainda até produtos de uso não autorizado. “A gente sabe que há sumiços de caminhões carregados de produtos até dentro das próprias fábricas” (ENTREV n° 24). Gerente de loja de insumos, 48 anos, diz que “quando o preço for muito baixo, desconfie”, pois,

há produtos que custam quase mil reais o litro, e isso estimula a falsificação. Algumas fraudes são perceptíveis e outras, não. Uma servem, porque usam o mesmo princípio ativo. Outras não, utilizam produtos daqui mesmo sem qualquer aplicação na agricultura, como solventes” (ENTREV n° 20).

Os preços parecem ser os principais diferenciais de competitividade, afinal, dizem, “*todos cotam.*” Mas isso é só aparentemente, porque ainda que os preços sejam importantes, as compras, diante da necessidade de se garantir a qualidade do produto, para não comprometer os resultados do negócio, uma série de outros elementos são levados em conta na decisão de compra, como se verá adiante, na análise das interações dos produtores. As empresas sabem disso, pois muitas delas baseiam suas estratégias de vendas nesse diferencial, umas pela exclusividade da distribuição – que também é fiscalizada pela fábrica, para preservar a imagem de suas marcas. De modo que é seguro comprar no distribuidor. Essas empresas focam, sobretudo, as médias e grandes empresas em suas abordagens rotineiras. Mas há outras que se baseiam na história dos relacionamentos, especialmente aquelas que não têm a exclusividade da distribuição de produtos de largo uso, valendo-se do período em que construíram reputações positivas e até amizades, para conseguir a preferência dos produtores. Essas, ultimamente, têm priorizado os médios e pequenos irrigantes de suas redes de relações, que “são clientes que não oferecem risco, confiam na gente, não ficam fazendo exigências demasiadas, como os grandes, e, no conjunto, dão um bom volume de vendas” (ENTREV. n° 20). Mas há também agressivas estratégias de vendas, principalmente da parte das que são novas no campo ou que não detêm privilégios na distribuição das marcas. Nesse sentido, usam muitas vezes vendedores ligados às próprias comunidades, intensificam as abordagens e dias de campo, presenteiam ou subornam funcionários incumbidos das compras das empresas produtoras, abrem limites de crédito um pouco diferenciados, procuram garantir a qualidade dos produtos por meio de manifestações de técnicos, consultores e outros produtores clientes, e também dão preços um pouco reduzidos, fazendo também promoções periódicas. Além disso, procuram se diferenciar num atendimento simpático, envolvente e prestativo. “Já entregamos aqui até durante a noite, quando os agricultores têm urgências na aplicação de algum produto” (ENTREV n.º 24). Tudo de modo

a conquistar os clientes, pois, diante da relativa similaridade dos comerciantes, não é raro se ouvir “*quem chega primeiro, leva*”, já que os preços costumam não ser muito díspares. E há que se ter confiança como elemento básico na transação, mesmo nos mercados clandestinos, pois, “*sem confiança mínima que seja, não há negocio*”, como disse um lojista. Até porque, “*o vendedor não quer vender só uma vez*”, acrescentou um produtor (ENTREV. nº 43). Um exemplo emblemático das sanções aplicadas por deslealdade foi dado por consultor:

Há algum tempo atrás, um produto contrabandeado de largo uso na agricultura local, o PBZ, pacobutrazol, de fundamental importância na dessazonização da produção de manga, teve identificado lotes de certo fornecedor com diluições altas, acima das recomendadas. A fraude, percebida por um trabalhador, resultou simplesmente na eliminação completa desse fornecedor. Sua falsificação foi considerada grave, não por ter sido originada em contrabando, porque até hoje é assim. Mas pelos seus efeitos negativos concretos na sobrevivência do conjunto dos agentes e na desorganização dos fluxos materiais da cadeia.” (ENTREV nº 13).

No comércio específico de fertilizantes, a concorrência permanece acirradíssima, mas as margens de lucro apropriadas diminuem bastante a cada dia, o que pressiona geralmente para a manipulação e venda de grandes volumes. Ganha aqui geralmente quem tem o menor preço, porque as notícias de fraudes grosseiras nas formulações vendidas, ocorrência comum no passado, diminuíram bastante segundo os comerciantes e consultores ouvidos. Algumas vezes os preços de venda ficam menores que nas fábricas. Concorrentes dizem saber sobre alguns comerciantes se utilizarem desses recursos para capitalização em curto prazo, visando outras estratégias empresariais, como, por exemplo, fugir de empréstimos de curtíssimo prazo com juros muito altos. Compram a prazo (até 90 dias) e vendem a vista por preços até menores do que os de compra. Nesse caso de vendas por preços muito baratos, há ainda comentários que relacionam essas operações com a lavagem de dinheiro desviado de esquemas de corrupção de recursos públicos. “Fala-se que tem lojas que lavam dinheiro sujo de corrupção pública. Lavar 5 a 6 milhões numa loja dessas todo mês, é fácil”, disse proprietário de comércio agropecuário, 59 anos (ENTREV. nº 24). De modo que, na prática, o mercado desses adubos de maior consumo é extremamente competitivo, razão pela qual alguns concorrentes diminuem suas vendas na categoria, se concentram estrategicamente nos agroquímicos, onde colhem melhores margens, e também procuram ganhos em produtos mais especializados dirigidos para os maiores níveis de tecnologia ou para certas categorias de produtores. Já se nota, por exemplo, algumas firmas dedicadas ao segmento, vendendo produtos à base de organo-minerais e de hormônios promotores de

crescimento, aplicado em regra por via foliar ou fertirrigação, que são bem mais caros e dedicados a uma nutrição mais fina das plantas. Alguns desses fornecedores, diante de demandas bem particularizadas decorrentes dos ajustes finos da necessidade de alguns produtores, customizam fórmulas para esses clientes mais especiais. E, em estratégias desse tipo, se diferenciam para driblar concorrentes. Assim, em que pese a importância dos preços, a qualidade é também requerida nas transações. Agrônomo e médio produtor, 54 anos explica:

“os produtos apesar de terem os mesmos teores de elementos químicos, tem alguns que são melhores para mim, pois eles se diluem melhor nas soluções, são mais eficientes e não entopem o sistema de fertirrigação.” (ENTREV. nº 60).

No caso da venda de tratores e equipamentos, as cinco concessionárias de grandes fabricantes que dividem as demandas anuais estimadas em pelo menos 200 tratores, além de uma grande quantidade de pulverizadores, roçadeiras e carretas, que são os principais implementos de uso no polo. Todos tratores e implementos de grandes agentes transnacionais presentes em todo o mundo. Proprietário de uma dessas revendas, 45 anos, revela a prática muito comum de venda casada pelas fábricas, que “aumentou de dois anos para cá” (ENTREV. nº 05), o que faz com que eles ampliem suas zonas de distribuição e diversifiquem os tipos de atividade econômica que atendem. Como se trata de produtos de preços elevados, os lojistas procuram captar clientes através de convênios com bancos para financiamentos, da disponibilização de financiamentos através dos bancos associados aos fabricantes e também de consórcios, inclusive os de âmbito local, organizados pelas próprias concessionárias. Além do produto com suas particularidades, esse é o principal recurso de diferenciação competitiva das firmas.

Já entre as firmas fornecedoras de equipamento de irrigação, a não ser o preço e a simpatia de cada uma delas, não há muita diferenciação competitiva no mercado. Porque os produtos oferecidos são considerados de boa qualidade e as marcas preferidas estão presentes em todas as revendas. Atualmente, apenas “10% das vendas vêm de financiamentos de bancos públicos”, revelou um desses proprietários, 58 anos (ENTREV nº 02). O resto vem das receitas dos produtores, que têm priorizado a modernização de seus sistemas originais. “Os produtores investiram aproveitando um dinheirinho que ganharam”, afirmou o mesmo dono de uma dessas revendas. Seus clientes são pequenos e médios produtores. Os grandes normalmente são atendidos pelos fabricantes ou seus distribuidores estaduais, ainda que a instalação dos equipamentos fique a cargo das equipes de revendas locais.

Alguns desses lojistas fornecedores de insumos têm inadimplência alta, um dos dois principais motivos de falências destas empresas. Razão pela qual cada vez mais se esforçam em estabelecer limites de crédito mais seguros. Mas aqui acolá ocorrem outros problemas que levam ao desaparecimento dessas lojas ou em sua substituição, como, por exemplo, disputas internas entre os sócios. A respeito das dívidas, empresários ouvidos na pesquisa destacaram:

“Esse é o grande problema. A dificuldade não é vender; é vender com segurança. Todo ano entra um ou dois no ramo e sai outro. Às vezes, chega aqui um cliente e quer comprar cinquenta mil reais de uma só vez. Não aceito. Com habilidade, vendo só cinco mil. Prá comprar de novo, só me pagando antes.” (ENTREV. n.º 52)

“No meu setor, ouve-se que é muito alta [a inadimplência]. Alguns têm quinhentos mil na rua. Tomei algumas providências, inclusive diminuindo vendas a prazo para uma mesma pessoa e hoje só tenho sessenta mil com atraso de mais de 60 dias.” Dono de revenda de tratores e implementos. (ENTREV. n.º 05).

Essa é uma diferença competitiva que mais de trinta anos no comércio nos dá. A gente sabe quem são os bons e os ruins. Quem é honrado e quem não é.” (ENTREV. n.º 20)

Em consequência, a atenção com a cobrança é redobrada, com o acompanhamento das condições de mercado e dos desempenhos dos produtores, de modo a, na medida do possível, tomar atitudes acautelatórias. A maioria desses comerciantes protesta os títulos vencidos: “faço com eles o mesmo que os fornecedores fazem comigo. Vendo com até 90 dias de prazo. Se não pagar no vencimento, protesto imediatamente e negativo o sujeito no SERASA”, disse um lojista (ENTREV. n.º 52). Outros são mais marotos:

“Eu continuo cobrando, mas evito negativar o produtor, pois isso pode inviabilizá-lo totalmente e aí me ameaçar também. Em nossa associação [ACAVASF], e apenas para o nosso uso, registramos a dívida, para proteger o grupo. Mas não rompemos com o cliente, que, assim, muitas vezes continua nos comprando em outras modalidades, cartão ou dinheiro” (ENTREV. n.º 24)

As cooperativas se voltam apenas para o abastecimento de seus associados, que compram a maior parte dos insumos coletivamente, em grupos, na expectativa de que as maiores escalas reduzam os preços. Compram predominantemente dos fabricantes e distribuidores. Uma delas, que atua também como atacadista, além de atender a seus associados a preços de custos, usa a loja para se capitalizar, vendendo a terceiros, a preços que diz “competitivos”, e também como estratégia de fidelizar fruticultores não associados, aos

quais “não vendemos a preços de custos como aos associados, mas damos um bom desconto”, acrescentou seu diretor comercial, 42 anos (ENTREV. nº 53)

4.2.2 As estratégias empresariais dos distribuidores da produção -

As empresas a jusante são as que compram a produção do produtor, levando-as ao segmento varejista. Ou lhes prestam um serviço especializado na comercialização e pelo qual cobram taxas. As estratégias empresariais dessas firmas estão agrupadas de três modos, basicamente: as que privilegiam a qualidade, onde preço é uma questão secundária, já que atende cliente de maior poder aquisitivo. Aqui são os vários protocolos qualitativos estabelecidos que ditam as condições básicas das interações. Há também as que relativizam a qualidade, priorizando preços nas aquisições, para atender as pessoas de menor renda. Esses fazem leilões de compra baseados nos menores preços. E, por último, as que representam as demandas do setor de transformação, de indústrias grandes e de fábricas médias e caseiras, onde as exigências de qualidade e de preços são variáveis, como também seus consumidores.

No primeiro grupo, predominam os tradicionais atacadistas, boa parte dos quais são também produtores, característica que vem se expandindo ultimamente (sobretudo os que lidam com manga), seja pelo arrendamento, seja por compra de terras e lavouras. “Hoje quase todos os atacadistas são também produtores, de modo a se garantir no mercado; e também arrendam, pagando hoje [fevereiro-16] em áreas de manga entre R\$3.000,00 e R\$5.000,00 por hectare e por ano”, depôs gerente comercial de grande produtor atacadista, de vendas de atacadista (ENTREV. n. 65). E “arrendar por um preço desses, para um produtor competente, é, em geral, um ótimo negócio”, acrescentou produtor e consultor (ENTREV. nº 13).

Esses grandes atacadistas produtores dividem geralmente seus fornecedores em dois grupos, de acordo com a modalidade de aquisição praticada: os consignados e os não consignados. Os primeiros são representados pelos produtores que entregam, sob consignação, a produção ao atacadista, ao qual pagam uma comissão calculada entre 5 a 8%, a depender do porte e da qualidade da produção, submetendo-se às suas estratégias de venda. Ou seja, não escolhem os mercados para os quais vai a sua produção. No caso das variedades de uvas apirênicas patenteadas por transnacionais californianas, recolhem também nesses atacadistas o percentual de 6% referente ao pagamento de royalties. São produtores de certa

forma integrados ao atacadista - ainda que a rigor tenham autonomia na escolha dos produtos, nas épocas de cultivo e a quem vai vender -, com os quais mantém relações mais estáveis, algumas se transformando em amizades. São regularmente acompanhados por equipes técnicas da comerciante, para fins de assistência técnica, planejamento e controle das vendas. Alguns dos atacadistas concedem adiantamentos, inclusive na forma de embalagens, caso em que os consignados perdem a autonomia na escolha do vendedor, até porque nesse caso são formalizados os contratos. Só recebem os valores financeiros das frutas entregues após o balanço final de eventuais perdas e o efetivo pagamento pelo cliente (supermercado ou atacadista distribuidor), o que se chama de fechamento das vendas.

Já a aquisição da produção dos não consignados (manga e uva, principalmente, mas também maracujá, melão e goiaba) ocorre mediante pagamento à vista ou em prazos muitos curtos, entre 7 e 30 dias, destinando-se a completar o atendimento das demandas eventuais dos clientes. “Nossos técnicos vão a campo, inspecionam a produção sob oferta e, se gostarem, adquirem e pagam ao produtor”, disse gerente comercial de grande produtor atacadista (ENTREV n° 65). Só fazem análise de resíduo regularmente em uva, principalmente, e melão, onde são mais prováveis ocorrências de uso de produtos não registrados ou de limites acima dos tolerados. Mesmo assim, se os produtos se destinarem à exportação ou às grandes redes de supermercados. Na verdade, em suas andanças para o acompanhamento dos consignados, vão também fazendo aproximações com alguns produtores de fora desse circuito, de modo a dar respostas mais rápidas as eventuais demandas da gerência comercial. Muitos também já fazem as aquisições por meio dos pequenos corretores que operam sobre a pequena produção dos projetos, aos quais normalmente pagam taxas de 3% do valor da compra. Mas a preferência dessas grandes plataformas comerciais do polo é trabalhar com produtores empresariais, especialmente os médios e grandes, pela questão da escala para o fechamento das cargas, com os quais também têm mais similitudes administrativa e tecnológica e padrões de qualidade parecidos. As aquisições só se formalizam no caso de haver adiantamentos para custeio da produção. Os grandes atacadistas que não são produtores têm atuação muito parecida com estes, mas não têm produtores integrados e atuam mais por meio de corretores.

Esses grandes atacadistas constituem os canais preferidos de venda pelos produtores. “São os que pagam melhor e [o negócio] é mais garantido”, resumiu um produtor (ENTREV. n° 43). Além disso, “alguns sabem valorizar na distribuição as frutas de boa qualidade; e, assim, são capazes de pagar preços acima do mercado”, acrescentou outro

entrevistado que é consultor e produtor de manga e de uva (ENTREV. nº 13). Nos períodos de menor oferta, os primeiros três-quatro meses do ano, se desdobram na busca de fornecedores, época em que até os gerentes de vendas saem para localizar e examinar produções em campo. Mas quando enfrentam quaisquer dificuldades nos negócios, travam as compras, mesmo já com conversas adiantadas, razão pela qual os produtores mantêm sempre diálogos com mais de um canal de venda. “Numa dessas safras passadas, estava tudo tão ruim que até pra uva a gente não achava comprador; a pessoa que tradicionalmente nos comprava, ficava fugindo e nem nossas ligações atendia”, disse ao autor uma produtor médio de uva, 48 anos, do Nilo Coelho (ENTREV. nº 58). “A gente procura sempre ter um plano B, porque o plano A muitas vezes falha”, disse outro, 50 anos, do Maniçoba (ENTREV. nº 57).

É setor competitivo, mas onde se verificam também parcerias estratégicas e funcionais para racionalizar a distribuição, segmentando os diversos mercados e, principalmente, para se proteger de informações distorcidas de preços e de negócios, que são esporadicamente plantadas para confundir os concorrentes: “Tem muito blefe no mercado. Alguns espalham vendas ou compras a preços ou muito baixos ou muito altos, a depender dos interesses em jogo”, revelou gerente comercial de atacadista, 44 anos (ENTREV nº 65).

E há ainda outras estratégias de manipulação explícita de preços, o que destaca as observações de Bourdieu (2006) de que os preços não são o encontro de oferta e demanda, como diz o *mainstream* econômico, mas o resultado de uma construção social. Os depoimentos seguintes ilustram essas manipulações e poderes que mostram o preço como o resultado de construções sociais:

“ Tem aqui um grande atacadista que também é um grande produtor de manga. Pouco antes da saída de sua safra, ele identifica alguns produtores que estão vendendo e que também tenham a ‘língua grande’. A estes paga um preço maior, de 20 a 30% maior. Assim, quando sai sua safra, o produto está valorizado no mercado.” (gerente comercial de produtor atacadista, 44 anos, ENTREV nº 65)

“Nos mercados de melão há claramente um movimento de combinação de preços. Quando Mossoró está em falta, o produto, embalado em caixas, vai muito para o centro-sul, o que puxa os preços pra cima. Mas quando Mossoró está vendendo, que nossa produção fica aqui mesmo no Nordeste, quem dá o preço são quatro ou cinco comerciantes da “pedra” do Mercado do Produtor, que combinam entre si.” (agrônomo e pequeno empresário, 37 anos, ENTREV. nº 06).

“Olha, a gente exportava para diversos canais e públicos. Apesar de termos algumas vezes informações prévias muito boas, de que nossa uva estava sendo bem vendida, quando chegava o fechamento do negócio, o que nos pagavam era sempre um mesmo valor muito baixo, que era muito parecido com os pagos aos demais produtores que exportavam.” Produtor de uva e manga, 48 anos (ENTREV. nº 58)

As estratégias de compra de cada empresa junto a terceiros não estão imunes aos humores de seus prepostos compradores. Até porque nestas aquisições esses empregados têm certa autonomia para negociar preços. Um desses prepostos compradores, 36 anos, revelou:

Quando eu chego numa roça, os preços que eu pago vai depender muito do produtor. Se ele é uma pessoa humilde, esforçada e honesta, eu praticamente vou no máximo que posso pagar. Mas, ao contrário, se ele é dessas pessoas metidas ou muito sabidas, eu boto prá quebrar, meto a faca no gogó dele” (ENTREV. n.º 21).

Depois de adquirida nas roças, as frutas são levadas para packing-houses, onde são processadas, embaladas, resfriadas, armazenadas em câmaras-frias e despachadas em caminhões refrigerados, sobretudo, para atacadistas secundários (distribuidores) e supermercados e seus centros de compra e de distribuição (CC-CD's). Os descartes de uva vão para fábricas de sucos e vinagres, que os coletam diariamente. Ou, junto com as sobras das outras frutas, para o mercado do produtor e pequenos atacadistas. Mas há um esforço geral para diminuir custos e reduzir a manipulação das frutas, de modo a diminuir danos. A não ser a produção exportada, que tem passar obrigatoriamente por packing-houses, muitos embalam diretamente nas roças, em contentores ou caixas de papelão. Outros levam em cargas a granel para depósitos mais próximos aos centros de consumo. Também na tentativa de melhorar os ganhos, abreviar o tempo de distribuição e aumentar o de prateleira, o que nesse comércio têm uma importância especial, por se tratar de ativos muito específicos, alguns desses atacadistas fizeram tentativas de eliminar os atacadistas de distribuição (atacadistas secundários) na tarefa de acessar os grandes varejistas, como os supermercados. Mas muitas delas foram experiências insatisfatórias, pelo que muitos dos agentes comerciais consideram os atacadistas distribuidores um “*mal menor*”, conforme fala de um deles:

“Trabalhar com essas grandes redes, como Pão de Açúcar, Walmart, Carrefour, é perigoso. Eles fazem muitas exigência: tem que 30% de cor, tamanho tal, não pode ter isso, não pode aquilo, etc. Só isso já não é fácil. E como eles não podem transferir perdas para gigantes da alimentação, como a Coca-Cola, a Unilever, a Nestlé, então se voltam pros fornecedores de FLV. Os padrões de classificação das frutas são meio frouxos. Além disso, elas são muito fortes. E daí ficam se apegando a qualquer probleminha nas frutas para emitir notas fiscais de devolução. Quando a gente fecha a conta, vê que perde muito mais do que se vendesse ao atacadista. Entreguei, por exemplo, uma carga de manga no Pão de Açúcar, em São Paulo, que me devolveu toda a carga alegando um pequeno problema em apenas um dos palets. Como não estou lá, para realocar as frutas em outros mercados, pois eles não permitem nem discussão, tive que vender a Benassi com um desconto de 30 a 40%. E o pessoal da Benassi ainda ficou chateado com a gente por ter atravessado o mercado deles.” (Gerente comercial de atacadista, 44 anos, ENTREV. n.º 65)

Em vista disso, ao lado dos negócios com os tradicionais atacadistas de distribuição, sobretudo os que pregam qualidade, as vendas a redes médias de supermercados vem se tornando o lócus preferencial de muitos produtores atacadistas e de grandes produtores, conforme depoimento desse mesmo gerente de vendas:

“Essas redes pequenas e médias valorizam a qualidade, pagam corretamente, até para garantir seus fornecedores, sem os quais elas não mantêm seus clientes, e cobram apenas uma taxa de risco de 5%, que eu acho justa.” (ENTREV n. 65)

Entre essas redes há algumas que buscam como diferencial estratégico aspectos de alta qualidade nas frutas, em termos de sabor, tamanho, aparência e segurança. Mas que não corresponde às frutas orgânicas, que, “além de caras, não têm fornecedor regular.” Comprador de um distribuidor varejista de atuação em São Paulo e Santa Catarina, Benedito da Silva Batista, em depoimento ao autor, disse ser essa uma tendência que a cada dia se consolida como um nicho de mercado importante, o que vai exigir deles uma maior mobilidade e perspicácia:

“Venho comprar aqui buscando uma nova rede de fornecedores de qualidade. Eu venho aqui porque o CEAGESP tem perdido importância e os preços são maiores. E aí preferimos comprar na fonte. O frete é terceirizado. Tem muitos caminhões frigorificados dessas redes de frangos e embutidos que vêm de lá pra cá. E o frete fica mais em conta, acessível, apesar da distância. Essa questão de qualidade é um nicho que veio para ficar. Em Santa Catarina fornecemos a duas redes, Kochi e Archer, que só trabalham com qualidade. Fornecemos também à rede Savegnago, de Ribeirão Preto, que é muito exigente em qualidade, e tem crescido muito, a ponto de ter recentemente adquirido duas lojas do Carrefour, que fecharam. Nós compramos aqui manga, uva, melão e maracujá.

Há também quem sustente que nesses mercados de qualidade de FLV's as grandes redes de supermercados têm perdido participação. Ou, pelo menos tenham deixado de crescer. Gerente comercial fez, a respeito, o seguinte comentário:

“Muita gente acha que a participação das grandes redes de supermercados nas vendas de FLV's pararam de crescer. Outros afirmam que estão até diminuindo e que isso pode ser uma tendência. As redes de atacarejo, que estão na moda, não têm expressão nessas vendas. Não passa de 1 a 2%. As pessoas vão lá pra comprar produtos alimentícios que possam armazenar por um tempo maior. Tem pessoas que buscam qualidades que essas redes convencionais, muito menos os atacarejos, não conseguem ter. Então, preferem comprar em redes médias ou lojas especializadas, que lida com volumes menores e conseguem atender esse público. Vamos aguardar as pesquisas para ver se isso é uma tendência ou não. (ENTREV. n° 65)

Ainda que raros, há relatos também de estratégias comerciais que substituem os grandes atacadistas distribuidores. “Mas é o único, ainda”, disseram alguns entrevistados, referindo-se a um determinado produtor-atacadista de manga que domina a distribuição varejista do produto na praça do Rio de Janeiro. Ao afinar a qualidade requerida por cada cliente – padrões de cor, sabor e de maturação mais específicas – valendo-se de funcionários classificadores também especiais, “que levou daqui e conhecem muito o produto manga”, conquistou grandes e pequenos varejistas, reduziu custos de transação e aumentou as margens apropriadas. Sua estratégia operacional é assim detalhada por gerente comercial de exportador, 44 anos:

“Ele não mais embala a manga aqui. Carrega os caminhões na própria roça, embala em contentores plásticos e leva tudo para seus galpões na Ceasa do Rio, onde ré-embala e redistribui de acordo com a qualidade exigida por cada comprador, o que nenhum outro atacadista consegue, porque oferece sempre um produto customizado para cada cliente. Para fazer isso, ele se vale também de uns funcionários que levou daqui, trabalharam no mercado do produtor, e são grandes conhecedores do produto. Ninguém é páreo naquela praça, porque ele atende as demandas mais específicas do mercado, a tempo e a hora dos supermercados e lojistas.” (ENTREV. Nº 65)

É de se ressaltar também, ainda que o comércio exterior seja considerado problemático e dominado por cartéis de distribuição e grandes transnacionais varejistas, é considerado nicho estratégico que a recente desvalorização do real tem promovido. “É por isso que mantemos sempre alguns negócios com nossos clientes, mesmo quando o real está valorizado. Assim, quando o câmbio nos favorece, a gente aumenta rapidamente as exportações”, revelou o mesmo informante (ENTREV. nº 65). Nessa modalidade de venda, parecem já aparecer vendas com preços previamente definidos, que melhoram as incertezas tão próprias da venda sob consignação que ainda prevalece, além da conquista de novos mercados. É o que disse gerente de produção de grande produtor exportador: “as vendas externas da empresa são conduzidas diretamente pelo proprietário. Os preços são acertados no ato da venda. (...) Há também registros de transações para Dubai” (ENTREV. nº 54).

Mas além desses grandes atacadistas produtores, atuam nas aquisições das frutas aos produtores muitos caminhoneiros independentes e outros tantos representantes das mais diferentes redes de distribuição, de supermercados a atacadistas varejistas de diferentes portes. As estratégias desses atacadistas menores se baseia muito na frequência das transações, ao

longo das quais vão construindo boas reputações e amizades. Por isso, muitos se tornam até preferidos.

Tem um rapaz que tem um pequeno supermercado aqui em Petrolina. Ele representa uma rede média de lojas do Maranhão. Há alguns anos atrás ele me procurou propondo fazer uma experiência. E daí, fizemos muitos negócios que foram dando certo. Hoje é dos poucos que vendo minha uva, sem receber nada adiantado. Ele sempre me paga com 15 a 20 dias.” (ENTREV n° 43)

Esse rapaz que você está vendo aí fora, professor, é um grande distribuidor de uva em Campina Grande. Ele já me compra há mais de 10 anos. É de meus bons clientes. Compra em caixa e compra em contentor.” E compram sempre. Mesmo quando os preços estão altos. Aí eles levam também a gavinha, para misturar com as outras e manter suas vendas. ” ENTREV n° 68).

No que diz respeito aos mercados que atendem aos mercados de pessoas de menor poder aquisitivo, os preços são os elementos principais nas negociações, mas isso não significa que as qualidades sejam desprezadas. Normalmente as transações são acertadas por telefone, ou com atacadistas do mercado do produtor, que é mais comum, ou com corretores dos perímetros irrigados. Como não há padrões de qualidade formais, as vendas são operadas em relações de confiança, que parecem entender o que efetivamente cada um quer. Tanto que os pagamentos não são sempre imediatos. E há aí um grande espectro de qualidade. Desde produtos que apesar de descartados pelos mercados mais finos do Sudeste, mantém padrões que se considera até parecidos com aqueles, até frutas com defeitos graves para os padrões exportados, alguns já em adiantado processo de amadurecimento, quando não em vias de apodrecimento, muitos dos quais se destinam as feiras livres do interior e de capitais nordestinas, e fábricas de doce e de polpa. Ouviu-se muitas frases que destacam a importância do preço: *“o melhor produto é aquele que está mais barato”*, disse um caminhoneiro entrevistado; *“os mais arriscados são os que estão mais caros, pois as perdas geram prejuízos bem maiores”*, disse outro. Mas também se verificou depoimentos que dão a entender que não são só os preços que são considerados. O depoimento de um dono de verdurão do interior nordestino, colhido por ocasião da pesquisa sobre os caminhões salada, ilustra essa outra preocupação:

“Os preços são muito importantes. Porque a primeira coisa que as pessoas vêem na feira é o preço. Elas compram o que está mais barato. Então eu tenho que comprar o que está mais barato. Mas tem que ter qualidade também. Ninguém quer fruta machucada ou podre. Eu confio no meu fornecedor daqui do mercado do produtor, mas não levo as frutas sem também inspecionar cada uma delas.”

Nos canais de comercialização relevantes para os pequenos fruticultores, cresceu a intermediação via corretores, que agora parecem representa-los nas abordagens dos atacadistas. As falas seguintes, de um chefe de distrito de irrigação e de um gerente comercial, detalham informações desses corretores e de suas atuações:

“Esses corretores são próximos dos produtores (parentes, conhecidos, vizinhos, amigos). Vão acompanhando os movimentos do mercado e o andamento das safras. Estão ligados a atacadistas maiores e pequenos e médios supermercados que precisam dessa rede de representação. Muitas vezes se aproveitam da fraqueza dos pequenos produtores, que ficam compromissados com eles, principalmente quando há algum favor ou adiantamento de dinheiro.” (Chefe do DIM, 49 anos, ENTREV n° 69)

“Desses corretores que estão aí, só tem um que eu confio. Porque ele é realmente corretor. Hoje, em manga, nos pagamos a ele cinco centavos por quilo. Como o preço hoje [19.04.2016] está alto, quatro reais por quilo, dá para pagar essa comissão. Normalmente, cobram três centavos por quilo.” (ENTREV n. 65).

O terceiro grupo de compradores das frutas dos produtores corresponde a duas grandes indústrias do polo, cuja demanda têm grande importância para os pequenos produtores de coco e acerola, a PEPSICO e a NIAGRO. Suas estratégias são diferenciadas, procurando atender suas demandas numa espécie informal de integração, porque não há contratos escritos, “a não ser quando algum banco exige” (ENTREV, n° 22), ocasião em se firma uma promessa de compra e venda para justificar o empréstimo bancário. Normalmente essas firmas fixam preventivamente o preço que vão pagar e estabelecem os padrões de qualidade que se quer. A Niagro fornece mudas aos produtores cadastrados. Quando as ofertas diminuem, por outras demandas dos mercados *in natura* ou de pequenas indústrias de água de coco e de polpa, os preços oferecidos tendem a melhorar e a se aceitar todas as qualidades, pelo que, inclusive, no caso do coco, se paga em litragem, o que permite o processamento de todas as qualidades. Mas quando as ofertas dos fruticultores aumentam, ou quando suas demandas *in natura* diminuem nos meses de inverno, as exigências dessas empresas vão no mesmo sentido e os preços pagos tendem a diminuir. Os produtores cadastrados recebem visitas prévias; nessas ocasiões, no caso do coco, são deixados os sacolões para serem recolhidos posteriormente. Quando as ameaças de inviabilidade econômica ameaçam os produtores, o que pode implicar até no colapso da planta industrial, é comum o envolvimento de prepostos da empresa na busca de soluções dos problemas agroeconômicos das lavouras.

A NIAGRO, ainda que bem menor que a gigante PEPSICO, demonstra mais estabilidade na relação com seus fornecedores. Há casos até de relacionamentos bem pessoais de produtores com prepostos dessa empresa, que, tradicionalmente, consome metade de toda a produção de acerola do polo. Ameaçada ultimamente de inviabilidade econômica, pelos custos altos da colheita manual, a produção de acerola parece reanimada com as chuvas intensas do último verão que aumentou os rendimentos das lavouras, e, sobretudo, com a possibilidade da mecanização da colheita. Nesse sentido, a NIAGRO já faz experiências com produtores locais valendo-se de equipamentos desenvolvidos em parceria com fabricante japonês. Sobre suas estratégias de compra, gerente entrevistado disse:

A gente compra aqui na região umas 15 mil toneladas, que é três quartos de nossa capacidade de processamento anual. Os produtores cadastrados entregam sua produção em depósitos que temos espalhado nos núcleos do Nilo Coelho. As entregas são feitas semanalmente e os pagamentos, à vista, na base de R\$1,50/kg de acerola verde e R\$1,00, o quilo da madura [08.03.2016]. O pessoal tem colher a verde, porque, se não, ele não dá conta de colher toda a madura e perde produção. (ENTREV n. 22)

A PEPSICO é mais instável nesses relacionamentos, que também são mais impessoais. Alegando perdas importantes na comercialização de seus produtos desde o ano de 2014, apresentado em embalagens do tipo longa-vida (de menor custo de manutenção, pois tem vida longa na prateleira e sem custo de refrigeração, apesar da perda de sabor e qualidade), reduziu seus fornecedores. Enfrenta concorrência tanto nos mercados de fornecedores, com muitas outras opções atualmente, quanto no de consumidores, aspecto que parece embaçar seus horizontes de longo prazo. O que talvez explique sua maior instabilidade no relacionamento com seus fornecedores.

CAPÍTULO 5

AS TROCAS COMERCIAIS: ENTRE AS DEMANDAS DOS MERCADOS E AS PRÁTICAS DOS PRODUTORES

O presente capítulo conclui as explicações do funcionamento do heterogêneo mercado de frutas frescas do polo, também a partir da perspectiva dos produtores irrigantes de seus perímetros públicos federais. Após a apresentação do contexto atual vivenciado no campo, apresenta e analisa as principais forças estruturantes que atuam – redes sociais, arranjo institucional e cognições - e as relações de troca comercial operadas pelos agricultores, identificando as outras relações sociais e/ou dispositivos impessoais demandados.

O caráter sistêmico, integrado e permanente das relações de troca comercial realizadas pelos produtores tanto a montante, com seus fornecedores de insumos e equipamentos, quanto a jusante, com os distribuidores da produção, constitui a parte mais concreta e funcional desses mercados, permitindo-se entender a construção da ordem, para além dos pressupostos da teoria econômica. São relações praticamente sem início e fim, operadas como elos de uma mesma corrente, onde todos os agentes dependem uns dos outros. As dificuldades não ficam isoladas e se espalham sistemicamente, ainda que com graus diferenciados em suas consequências, pois, conforme Bourdieu (2005, p. 24),

“O peso associado a um agente depende de todos os outros pontos e das relações entre todos os pontos, isto é, de todo o espaço compreendido como uma constelação relacional.”

Nos últimos 20 anos, o modelo de produção de frutas sob irrigação dos perímetros públicos do polo integrou-se ao exigente circuito de produção e distribuição de produtos frescos (CAVALCANTI, 1997) e se tornou entidade destacada nas redes de produção global de FLV's, as GPN's de Henderson et al. (2011). “*Isso aqui é um negócio*”, “*amigos, amigos, negócios a parte*” foram frases citadas por todos os tipos de entrevistados, desde fornecedores de insumos, produtores de todos os tamanhos até distribuidores de frutas, entendimento que revela o espaço particular desse campo em que a busca do lucro é aberta e justificada. A dinâmica do sistema é dada por uma espécie de encantamento com esse jogo, o que Bourdieu (2014, p. 139-140) chamou de *illusio*, uma forma específica de interesse, “uma relação encantada com um jogo que é o produto de uma relação ontológica entre as estruturas mentais

e as estruturas objetivas do espaço social”. É também processo histórico, em que os agentes foram adquirindo as disposições adequadas, configuradas em seus *habitus*, que diferencia a faz funcionar todo o campo, entre as quais a capacidade de empreender e de se financiar, de construir e arregimentar os conhecimentos necessários, de minimizar as consequências das incertezas, de racionalizar os processos produtivos e comerciais, de lidar com as situações emergentes, de aceitar essa espécie de jogo e suas regras, fascinante e arriscado a um só tempo. No limite, a respeito dessa coragem de empreender, frases do tipo “é calça de veludo ou bunda de fora” lembraram a ética dos aventureiros da cebola, de quem se falou anteriormente.

5.1 As forças estruturantes dos mercados de frutas frescas do polo Petrolina-Juazeiro

Procurou-se nessa seção identificar as principais forças sociais estruturantes desses mercados, pelas suas evidentes influências sobre as interações de troca comercial e a estabilidade e a mudança do campo. Segundo Beckert (2009, 2010), essas forças, representadas pelas redes sociais em operação, pelo arranjo institucional regulador e por fatores culturais-cognitivos incorporados ao *habitus* dos produtores de frutas, funcionam como blocos de construção social, fornecendo na economia, ao moldarem expectativas mútuas, orientações para a agência. Para o autor, essas macroestruturas não são apenas restrições externas, mas orientações constitutivas para a ação dos agentes, dando-lhes compreensão sobre como agir com competência em uma determinada situação.

São estruturas que orientam as relações dos produtores de frutas na busca das condições de sobrevivência e de lucratividade nos mercados locais, pelo fortalecimento das condições de produção e de comercialização, que significa ter conhecimento sobre tecnologias e gestão, leis, regulamentos e mercados; ter recursos e capacidade para organizar e liderar a produção, expresso na obtenção de insumos, de financiamento e de pessoal adequados; ter acesso aos mercados, especialmente aos de melhor condição de remuneração, para minimizar as condições de instabilidade e valorizar as qualidades; ter capacidade de construir uma representação eficiente de defesa do interesse comum, agindo coletivamente nesse sentido, de modo a enfrentar as graves ameaças, e, quando possível, ter condições de ampliar suas escalas e inovar, o que lhe permitirá manter condições favoráveis de competitividade, se diferenciar de alguma forma, para ser reconhecido como um produtor competente. Isto mesmo nas condições de grande incerteza desse mercado, que lida, como já

se falou, com ativos muito específicos, que mudam configurações de preço e de liquidez muito rapidamente, estimulando uma explosão de comportamentos oportunistas, que dificultam os planos estratégicos e as articulações necessárias à defesa de seus interesses.

No resgate, então, da proposta teórica de analisar essas condições estruturais que sustentam o funcionamento do mercado de frutas frescas do polo, influenciando as relações sociais de troca, passa-se agora a destacar as principais maneiras de apresentação dessas estruturas, e como elas constroem e dinamizam esse mundo, entre algumas permanências, que preservam poderes e hierarquias, e mudanças, decorrentes não só da permeabilidade do campo ao competitivo e exigente ambiente externo, mas também das lutas e conflitos dos seus atores, que procuram modificá-las a seu favor.

5.1.1 As redes sociais -

As redes sociais são constituídas pelas diversas relações sociais que permitem aos produtores e demais agentes do mercado agir sob incerteza. Redes familiares, de vizinhança, de amizade, de grupos e de comércio estão entre as principais modalidades das quais lançam mão os produtores para o atendimento de suas necessidades de acesso às informações, aos recursos e aos mercados de frutas, e também de defesa de seus objetivos, pois são esses os que parecem representar os seus maiores interesses no campo dos mercados de frutas frescas do polo. Utilizando essas estruturas de relacionamentos sociais, os agentes travam seus contatos de negócios e se movimentam também coletiva e politicamente. Ademais, como resultado de um processo histórico bem particular, influenciam, quando não restringem, as escolhas dos parceiros das interações comerciais, que exigem uma confiança mínima gerada por outras relações sociais, como acentua Steiner (2006).

Entre as inúmeras redes que emergem das relações sociais dos produtores irrigantes no acesso a conhecimento tecnológico e às informações sobre o ambiente geral, incluindo às ocorrências e tendências de mercado, duas de natureza sócio-técnica se destacam na fala dos agentes ouvido na tese. São elas a rede de consultores privados, que surge como solução de mercado, e da qual os produtores mais especializados não prescindem; e a rede de assistência aos pequenos produtores, ainda patrocinada pela CODEVASF, operacionalizada por empresa terceirizada, e sob acompanhamento e avaliação dos distritos de irrigação. São estruturas com conexões entre si, com as redes de proximidade dos próprios produtores e,

sobretudo, com inúmeras outras ancoradas na produção de informações técnico-científicas, como as de pesquisa aplicada da EMBRAPA, das universidades e dos fabricantes de insumos. Cada uma delas, entretanto, sendo acessadas por grupos de produtores diferentes. As dificuldades e improvisações na produção e no acesso ao conhecimento, comparativamente ao quadro apontado por Baiardi (1992, p. 81-83) e Sabourin et al. (1999, p. 104-106), se reduziram. Mas distorções estruturais persistem, especialmente diante da intensa e permanente necessidade que o setor possui, ao lidar com processos tecnológicos e gerenciais de vanguarda em ambientes heterogêneos e com seguidas alterações.

As redes de consultores que assessoram os produtores empresariais são constituídas por engenheiros agrônomos experientes e especializados, autônomos geralmente, mas alguns com ligações a fabricantes ou fornecedores de insumos. Alguns mantêm redes de técnicos sob sua supervisão e atuam principalmente em orientações na produção de uva e vinho, mais destacadamente, e na de manga. Segundo um deles, na produção de uva, o *“trabalho do consultor inclui além do manejo cultural, a condução e nutrição das lavouras e atividades de controle de qualidade, visando monitorar eletronicamente, planta a planta, índices como brotação, tamanho de cachos e número de bagas em cada cacho. Isso sem falar em pesquisas na adaptação de novas variedades, adubação, tratamento fitossanitário e treinamento de pessoal.”* Na manga, merece especial atenção a indução floral para a dessazonalização da produção, aspecto que é considerado fundamental para a sua viabilidade econômica. No controle do desempenho das lavouras e produtores assistidos, alguns consultores utilizam sistemas próprios de controle, criados com o auxílio de parceiros especializados em informática.

Constroem as soluções localizadas e trazem as novidades tecnológicas e as tendências comerciais ao campo, todos com excepcional destreza na aplicação das técnicas mais avançadas. Segundo alguns dos empresários ouvidos, são pessoas que *“Viajam e lêem muito”, “dão palestras e cursos”, “estão conectados com a pesquisa, com os fabricantes e com grandes redes de consultoria internacionais”, “são curiosos e observadores”, “todo dia estão se confrontando com desafios particulares nas diversas empresas que assistem”*. Racionalizam o processo produtivo – *“passei a economizar entre 35 e 40% com adubo e veneno”*, disse pequeno empresário (ENTREV. nº 43). E são disponíveis, para os que podem contratá-los, principalmente nas urgências em que muitos problemas se apresentam. De modo, que, nesses trabalhos, vão acumulando experiências e se constituindo nas principais fontes de informação, de identificação de problemas e de desenvolvimento de tecnologias e seus ajustes às

condições muito particulares. Ao se introduzir uma variedade nova de uva sem semente, por exemplo, são esses consultores principalmente que vão avaliar sua potencialidade e desenvolver os ajustes adaptativos pertinentes. Os serviços desses especialistas não são acessados pelos produtores de menor porte, pelo seu custo considerado caro²⁹.

Mas há também outros de nível médio ou até mesmo pessoas sem formação especializada, muitos práticos que, ao aplicarem técnicas com boa destreza, aprendidas normalmente em imóveis empresariais, se tornam consultores de produtores de manga e uva de menor porte. Podem, muitas vezes melhorar o desempenho produtivo dos pequenos produtores, ainda que tenham dificuldades na adaptação das informações aos diferentes contextos. Gabriel Isaias dos Santos, arrendatário de lote no Nilo Coelho, ao ser visitado para fins de pesquisa quantitativa revelou que precisou contratar um desses consultores para acompanhar o desenvolvimento de uma uva com dois anos de idade, pagando por mês a quantia de R\$250,00. Entrevistado disse que

“há consultores e consultores. Há os que realmente são técnicos preparados e há práticos, que ficam limitados a aplicação de procedimentos rotineiros e não sabem resolver os problemas mais particulares” (ENTREV. n.º 07)

A emergência dessas redes preenche um vazio estrutural da agricultura capitalista, que é a sua dificuldade em gerar conhecimento, sobretudo em situações de heterogeneidade de condições naturais e culturais das fazendas e dos produtos, em vanguardas tecnológicas, como é a produção de frutas no polo. Este fenômeno Souza et al. (1982) chama de “especificidade biotecnológica.” Não é que o sistema de pesquisa oficial e seus mecanismos de divulgação não funcionem, como quer algumas respostas dadas por empresários: “*a EMBRAPA aqui é nada*”. É basicamente que seus protocolos de pesquisa científica e de segurança, além dos seus prazos, não têm condições de oferecer as respostas que os produtores, cada um em uma situação muito particular, requerem e com a velocidade pedida. Os resultados da aplicação do conhecimento na solução dos problemas identificados são diferentes em cada situação, o que demanda ajustes caso a caso, pois aqui as características são extremamente variáveis em termos de condições agronômicas (os solos, por exemplo, mudam a cada hectare), de um lado, e de manejo das lavouras, infraestrutura de produção (dada pelos imóveis e pelos proprietários e suas equipe de pessoas), de outro. Assim, concordando com Joaquim (2014, p. 153), as condições de solo e de clima locais podem se

²⁹ Variaram de um a dois salários-mínimos por mês, em que estão previstas de duas a quatro visitas.

constituir tanto em vantagem como em desvantagem, a depender do modo como são enfrentadas.

Nesse contexto, como resposta de mercado, entram em ação as redes de consultoria como melhor solução local para a intensa e urgente necessidade de conhecimento e informação. São essas redes que, na prática, integram as diversas fontes (revistas técnicas e científicas, congressos nacionais e internacionais, relatórios técnicos de fabricantes de insumos, contato com pesquisadores, relatórios e informações de mercados e suas tendências, dados do comércio de frutas realizadas pelos grandes atacadistas, entre outras), adaptando-as, até mediante pequenos experimentos, aos contextos dos seus clientes. E assim vão acumulando muitas experiências que lhes permitem lidar satisfatoriamente, na medida do possível, com as diversas demandas, orientando o manejo das lavouras, da irrigação e dos solos, a implantação das novidades em termos de processos tecnológicos e de variedades, e a própria comercialização, já que estão ligados também a outras redes, nacionais e internacionais, de consultorias e acompanhamento dos mercados e às grandes plataformas de comercialização do polo.

A conexão dessas redes de consultoria com o sistema oficial de pesquisa é evidente, o que, aliás, lhe é fundamental. Muitos entrevistados não deixam de consultar diretamente pesquisadores da EMBRAPA Semiárido local, a quem reconhecem como solícitos, com laboratórios e boa estrutura de pesquisa e fontes valiosas e permanentes de conhecimento objetivo. Um empresário disse que, “ao mesmo tempo em que levo o problema aos consultores, procuro imediatamente alguns pesquisadores da EMBRAPA, que, quando não solucionam, já nos botam no caminho da solução” (ENTREV. n.º 10). Um desses consultores, 45 anos, ao comentar sobre a produção de conhecimentos tecnológicos no sistema da EMBRAPA, também destacou algumas das pesquisas recentes voltadas para a produção de novidades, muito demandadas por produtores:

“A EMBRAPA lançou recentemente um conjunto de variedades de uvas sem sementes, que estão disponíveis para todos e sem pagamento de royalties. São variedades construídas para as nossas condições, que devem dar melhores respostas do que as de propriedade de companhia privadas, que são adaptadas; e também têm feito experimentações com novas variedades de frutas, caqui, maçã, pera, romã, entre outras, algumas delas com resultados iniciais de campo alvissareiros, que trazem esperanças aos produtores” (ENTREV. n.º 15).

Nessa defesa, pesquisadora de empresa estadual de pesquisa, destaca a origem oficial da técnica de indução floral em manga, e arremata: “a pesquisa oficial, da EMBRAPA

e das universidades, alimenta de forma decisiva essa rede de consultores, ainda que não sejam assim percebidas por muitos produtores.” (ENTREV. nº 56)

As redes e as informações vão se espalhando através de relações de proximidade entre vizinhos, parentes e pessoas de origem sócio-espaciais parecidas, a partir das boas reputações, da inserção em redes comerciais e do interconhecimento. E também por meio dos trabalhadores que circulam pelos imóveis em tarefas sob contratos permanentes ou sazonais, sobretudo os de empreita mais especializada.³⁰ Um produtor mais perspicaz se aproxima de um produtor que admira, que lhe transmite esses saberes, e depois, pela especialização, passa também a demandar o assessoramento desses consultores. Aliás, uma das práticas que mais orientam as decisões dos fruticultores é olhar para a propriedade vizinha, o que fazem cotidianamente e vão tornando seus imóveis muito parecidos, sobretudo em termos de arranjos produtivos, como demonstrou a análise de *cluster* apresentada no capítulo 2 em relação aos ocupantes de lotes de colono dos dois projetos. A similaridade entre os produtores é percebida por Bourdieu (2006, p. 37) como uma característica dos campos mercantilizados modernos, decorrente do fato de que as empresas, na definição de suas estratégias de oferta, ficam permanentemente se expiando. Os depoimentos seguintes detalham algumas dessas aproximações:

“Eu tinha um vizinho que era muito bom, Lauro Otsuka [nome fictício]. Enquanto a EMBRAPA naqueles experiências iniciais com uva sem semente produzia 6, 7 toneladas por ha, ele já produzia mais de 20. Me aproximei dele, que me permitiu acompanhar suas rotinas. Foi assim que aprendi a produzir uva. Depois, ele se tornou consultor famoso” (ENTREV. nº 58)

“Eu aprendi mesmo foi com um japonês vizinho meu, Paulo Takakura [nome fictício]. Fiz amizade com ele e fui aprendendo tudo. Depois contratei também o técnico que trabalhava lá e aí tudo melhorou. (ENTREV. nº 68)

Mas, como lembra outro produtor entrevistado, essas redes de aprendizagem não são tão fluídas como dá impressão os depoimentos acima, encontrando às vezes resistências. Alguns nem gostam ou não conseguem transmitir, outros nem admitem aproximações, outros não conseguem, por razões técnicas ou econômicas, atender aos padrões de qualidades dessas redes, tudo isso se constituindo em fatores que também restringem sua expansão. De modo que, até por questões econômicas, essas consultorias ficam restritas a determinados produtores, normalmente integrantes dos grupos de pequenas empresas em diante, isso na tipificação aqui proposta no capítulo 2. “A consultoria regular não chega a 20% entre os

³⁰. Entre esses trabalhadores, destacam-se àqueles de nível médio, a quem são dirigidos os principais treinamentos nas grandes e médias empresas.

ocupantes de lotes de colono no Nilo Coelho”, estima produtor ouvido (ENTREV n° 43). Entre os ocupantes de lotes, a pesquisa quantitativa (Apêndice A), cujos resultados também foram apresentados naquele capítulo 2, revelou no Nilo Coelho uma taxa de 24,42% que contratam regularmente o serviço; Já no Maniçoba, que é mais especializado e onde em tese era de se esperar uma melhor adesão, apenas 6,52% revelam a contratação regular de consultores³¹.

Ainda que sem a mesma eficiência dos consultores, a rede de assistência técnica aos produtores operada nos perímetros goza também de prestígio. Diferentemente daquele serviço tradicional prestado pelas EMATER's,³²desenhado para contextos bem diferentes, dentro da chamada modernização da agricultura brasileira (GRAZIANO DA SILVA, 1991; KAGEYAMA, 1990), agora o serviço tem mais flexibilidade e pragmatismo, ao ser conduzido por empresa terceirizada sob a gerência e interesses dos distritos de irrigação, atuando em orientações bem particulares e pragmáticas e respostas rápidas, voltadas para a difusão de tecnologias, superação de dificuldades técnicas específicas, melhoria das oportunidades mercadológicas e organização da produção e dos produtores. Entre essas atividades rotineiras, é de se destacar a organização da oferta de uva e de manga dos perímetros, com a popularização de técnicas sofisticadas de manejo de podas, nutrição, controle de pragas e indução floral, através das quais mobilizam os pequenos produtores no enfrentamento dos graves problemas de falta de governança da oferta e de qualidade das frutas. E também, em parceria, com a Moscamed Brasil, a execução do monitoramento e controle da mosca das frutas, outra grave ameaça à produção (CODEVASF, 2014, 2015). Em 2015, na crise orçamentária do Governo Federal, o serviço deixou de ser oferecido aos produtores do Nilo Coelho, o que gerou críticas e um sobre-esforço dos produtores para minimizar seus impactos. No Maniçoba, o distrito assumiu a tarefa e seus custos, incorporando aos seus quadros de servidores, os técnicos da empresa dispensada. “Não dava

³¹ Nesse caso, talvez a maior experiência dos agricultores, pelo maior tempo na atividade, a maior similaridade das explorações, com manga, destacadamente, e coco em praticamente todos os lotes, e sua maior proximidade e maior coesão que se verificou em torno do Distrito e da assistência técnica podem explicar esses resultados. Ou seja, nesse sentido, ali parecem funcionar melhor as redes de vizinhança e o Distrito de Irrigação, que, inclusive, de 2015 em diante, manteve em funcionamento do serviço de assistência técnica, mesmo sem o patrocínio da CODEVASF.

³² Percebe-se uma visível melhoria em relação aos tradicionais serviços de extensão rural no local (EMATER's), que no polo perdeu credibilidade junto aos clientes, após a “prefeiturização das funções e serviços públicos”, de que falam Sabourin, Duqué e Malagodi (2003) e que ligou essas estruturas ao poder local – do lado baiano sequer atendia pedidos dos irrigantes e para alguns críticos, tinha se transformado em “penduricalho de vereadores e prefeitos para levar sacos de cimento para os eleitores rurais.”

prá deixar sem assistência esses produtores. O distrito teve que assumir, pois informação aqui é fundamental” (ENTREV. nº 69)

Mas, se no acesso ao conhecimento, a situação geral dos irrigantes melhorou, relativamente à posição apontada por Baiardi (1992) e Sabourin et al. (1999), o mesmo não se pode dizer das condições gerais de acesso ao crédito e aos mercados de frutas, que é muito desigual e as redes fortemente excludentes. As estatísticas de aplicação do crédito rural apresentadas no capítulo 3 demonstram valores aplicados nas lavouras do polo relativamente baixos e também muita oscilação dos montantes ao longo da série histórica. As evidências mostram então várias outras fontes de financiamento das atividades, que se combinam a partir dos mais variados arranjos no atendimento das demandas gerais. Desde o financiamento público (os que exportam também por meio de ACC's, os adiantamentos de contratos de câmbio), empréstimos e adiantamento das parcerias com grandes atacadistas e compras a prazo com lojistas de insumos, até os recursos próprios vindos de recursos das empresas, de poupanças pessoais ou obtidas no âmbito das redes familiares ou de amizades.³³

Já as redes de comercialização estão fragmentadas pelas escalas e pela qualidade, fato também percebido por Sabourin et. al. (1998). Estar em redes de qualidade dos atacadistas tradicionais faz diferença, mas não se está imune às instabilidades que perpassam todos os espaços. Ademais, o próprio desaparecimento ou enfraquecimento das organizações apontadas por Sabourin et al (1998, p. 106) como bem sucedidas no encaminhamentos da comercialização de frutas (“*Valexport; BGMB, Brazilian Grapes Marketing Board; Grupo da Manga do Vale*”), reforçam os fortes riscos comerciais permanentes que atingem a todos, alguns inclusive por deslealdades dentro dos grupos. Como se pode perceber nos depoimentos seguintes:

“Contitui com alguns sócios uma empresa para exportar nossa produção [manga] para os Estados Unidos, que é mais vantajosa. Em 2001, enviamos 1.250 toneladas. A importadora era a Greenvale, dos Estados Unidos, muito tradicional, que não nos pagou nada, alegando perdas totais. Como tinha nos dado um adiantamento, nos acionou judicialmente, e aí entramos em concordata. Pagamos muitos credores, mas até hoje ainda não concluímos os pagamentos. Depois desse tombo, operando como pessoa física, fui trabalhar com uma empresa grande. Em 2002, foi tudo bom. Em 2003, fui surpreendido com a falência da empresa. Tinha entregue 800 toneladas, foi emitida nota fiscal, mas ela não me pagou. Estou na Justiça, já ganhei, mas até hoje nada recebi, porque o

³³ Acesso a financiamentos em bancos públicos também se dá por redes de amizade ou reciprocidade com bancários. Algumas vezes, nos casos de grandes produtores cuja dimensão empresarial é motivo de grande assédio das gerências locais, a experiência do autor revelou frequentes casos de excesso de financiamentos rurais, acima da capacidade negócio das empresas, que terminaram causando fortes crises de insolvências por endividamento excessivos. Tendo sido esta também uma causa da falência de empreendimentos emblemáticos do Polo, como MAMORU YAMAMOTO, GARZIERA-FAZ. GARIBALDINA, FRUITFORT, entre outras.

patrimônio que restou foi para pagar créditos prioritários. Fui devagar me refazendo, pensei em desisti muitas vezes, mas, até agora, consegui sobreviver.” (ENTREV n.º 07)

“O empresário principal dessa organização [cita o nome] representava uma liderança política nacional em ascensão e tinha claras atitudes de manipulação das demais empresas. Teve algumas coisas boas como as pesquisas com as novas variedades de uva sem sementes, a promoção da produção do Vale, a abertura do mercado norte-americano. Mas muitas ações de marketing e de estruturação dos mercados, como a SICVALE, foram totalmente fracassadas. Nossa produção de uva, considerada a de melhor qualidade, ia para os mercados que naquela época mais remuneravam, que eram os mercados nórdicos – Suécia, Dinamarca e Finlândia. Exportávamos juntos com uma só marca. No entanto, ao nos pagar, tomava como padrão os preços mais baixos dos mercados de menor qualidade, que foram ocupados por outros produtores do grupo. Não nos sentimos valorizados e terminamos deixando a organização.” (ENTREV n.º 65)

Os mercados de qualidades mais exigentes, baseados em convenções industriais demandadas pelos consumidores do Sudeste e de outros países, “para onde vão 70% da produção de manga e de uva daqui”, segundo gerente comercial (ENTREV. n. 65), são redes comerciais de ocupação quase que exclusiva dos produtores empresariais. Nas transações com uva, por exemplo, essas convenções de qualidade relacionam-se à variedade, ao tamanho dos cachos e das bagas, ao sabor (dado pela combinação ideal de acidez e açúcares), aos limites de tolerância com resíduos de agroquímicos; e na manga, à cor, ao tamanho, ao grau de maturação e também à limitação/ausência de resíduos, como já se falou.

Nesse segmento mais especializado, tem se destacado nos últimos tempos a produção de uvas sem sementes oriundas de empresas genéticas americanas, exploradas sob pagamento de royalties. Essas redes selecionam os agricultores integrantes, a partir de um perfil de gestão e de tecnologia e da escala de produção, o que as limitam aos produtores empresariais, os quais ficam congregados em plataformas comerciais centralizadas em cooperativas e produtores atacadistas (Special Fruits, Coana, Copexvale), para venda em conjunto sob consignação e para o controle dos pagamentos das taxas comerciais. De modo que, assim, controlam as ofertas e mantem os preços muito remunerativos, e se tornam atraentes aos produtores, ainda que completamente excludentes. Mas esses mercados são muito exigentes. Nas uvas, por exemplo, se “a gente manda umas cachos com bagos grandes e bonitos, é comum eles reclamarem quando às vezes aparecem resquícios de sementes” (ENTREV. n.º 65)

Se os mercados nobres são exclusivos dos produtores empresariais, o mesmo não se pode dizer dos mercados mais precários como sendo de ocupação exclusiva dos pequenos e mini produtores. Pois, além dos descartes que já se falou dos packings e do arrastão, não é

raro também, entre pequenos e médios empresários, diante dos riscos e dos custos, se focar mercados menos exigentes, que demandam menor uso de insumos e possibilidades até de melhoras da remuneração líquida. “Muitas vezes, quando os mercados de exportação ficam travados, é muito melhor já trabalhar para atender esse consumo mais popular”, disse pequeno empresário do Nilo Coelho (ENTREV n° 43). “Os custos caem muito, o que viabiliza o processo de produção”, destacou outro pequeno empresário (ENTREV n° 26). “Atualmente, só produz uva para o Nordeste, porque os custos são bem menores”, acrescentou um empresário local (ENTREV. n.º 44).

Mas parece que estar nas redes da distribuição das qualidades mais inferiores – polpa, feirantes, caminhões-saladas - além da menor remuneração, significa também enfrentar maiores riscos, próprios de um ambiente em que muitos dos agentes comerciais são economicamente mais fracos, com menor ou sem qualquer capacidade de reserva para assumir prejuízos, multiplicando os comportamentos oportunistas. E, porque também as frutas manipuladas ainda têm menos tempo de prateleira, acumulando maiores perdas. Os principais mercados acessados pelos pequenos e miniprodutores são os representados pelas redes de distribuição associadas aos “caminhões-saladas”, aos atacadistas do mercado produtor de juazeiro, às demandas industriais, que, por sua vez, também recebem os descartes dos packings, como se falou, e a manga do “arrastão”³⁴. Para piorar, o acesso a esses mercados ainda é feito com a intermediação de pequenos corretores, o que aumenta as desvantagens dos pequenos produtores. A frustração das experiências coletivas de que já se falou, algumas ressaltadas por Sabourin et al. (1999), a fragilidade da estrutura de financiamento e produção, de acesso a conhecimento, e sua alta dependência de recursos de curto-prazo, as mudanças intensas de contextos de preços e de liquidez, dificultando as experiências coletivas, contribuem para essa vinculação. Sobre o cooperativismo, que se entende aqui como possível ferramenta capaz de neutralizar as desvantagens competitivas da pequena agricultura (pequenas escalas e menor qualidade), os depoimentos seguintes dados por dirigentes e ex dirigentes detalham as dificuldades:

“Os pequenos produtores sabem da importância da venda coletiva para melhorar sua comercialização no longo-prazo; mas não têm oxigênio para operá-las, acham que, na rotina do dia-a-dia, não são capazes de premiar a diferença e promover a justiça, e também desconfiam do compromisso, da capacidade e da honestidade de muitas de suas lideranças”. (ENTREV. n° 25)

³⁴ A manga do arrastão é a produção remanescente da venda aos atacadistas, que, em suas primeiras visitas de compra, só pagam pelas frutas que são colhidas. Como alguns frutos ainda não estão em ponto de colheita são deixados na planta. Normalmente é comercializada com pequenos atravessadores, que a levam para o comércio de qualidade mais baixas, onde vai concorrer com o descarte dos grandes packings.

“Há também um problema de fundo, que é a falta de percepção do que é coletivo. O que não é público é visto por eles como uma coisa que não é sua, quando deveria ser vista como uma coisa que também é sua. E isso se reforçou nessa história de cultivos de curto-prazo, como a cebola, que vem de longa data e parece ter se tornado uma característica do produtor daqui.” (ENTREV n.º.15)

Continua, portanto, problemático o acesso ao mercado do grupo de pequenos produtores. Apesar de algumas experiências localizadas bem sucedidas, representadas pelas demandas das duas grandes indústrias de água de coco e de concentrados de acerola, cujo tamanho constitui sempre uma alternativa concreta e pela exploração de alguns canais comerciais alternativos de comércio, que abrem possibilidades para alguns. Pequenas unidades de polpa e doce e, sobretudo, o envasamento de água de coco, parecem as principais de que se falou com otimismo. A produção de água de coco refrigerada em unidades caseiras distribuída em parceria com o pequeno varejo, funciona como uma espécie de rede de franquia simplificada. Alguns produtores colocam em pontos do varejo – pequenos mercadinhos e bares – um freezer para conservação do produto, que é reabastecido semanalmente. Os preços e as margens de cada um, produtor e varejista, ficam estabelecidos em acordo informal. Ultimamente, para racionalizar os custos operacionais de distribuição e também do investimento, as parcerias não incluem mais a colocação prévia dos freezers, utilizando-se em alternativa, os equipamentos similares que esses pontos de venda normalmente já dispõem para conservação de outros produtos. Alguns se mostram otimistas:

“Hoje toda a minha produção de coco é destinada ao envasamento. E já tenho que comprar coco fora para dar conta da demanda. Se eu tivesse um crédito de cem mil [reais], eu duplicava minha produção, porque tenho demanda para isso. E como eu aqui, já têm muitos dentro do Projeto. (ENTREV N.º 25)

De modo que são essas, portanto, as principais redes de informação e de comércio que estruturam atualmente os mercados de frutas frescas do Vale. São evidentes suas fortes influências sobre as relações comerciais em que os produtores buscam a diminuição das incertezas, operadas a montante e a jusante da cadeia produtiva, estimulando-as ou constringendo-as. E que estão completamente imersas no mundo social destes fruticultores irrigantes, prenhe de emoções, interesses e valores.

5.1.2 O arranjo institucional -

Sem entrar nas longas discussões que envolvem o conceito, que vem desde os clássicos Durkheim e Weber, e passando por Talcott Parsons (2010), Bourdieu (2006, 2007), Jon Elster (1994), Giddens (1998), entre muitos outros, inclusive os economistas neo-institucionalistas citados por Abramovay (2004, 2009), e de modo a entendê-las dentro de um sentido pragmático para diferenciá-las da dimensão cultural-cognitiva, as instituições aqui correspondem às regras e entendimentos compartilhados que são eficazes, assim definidas por Bourdieu, invocando Max Weber, como as que são obedecidas, sejam formais ou informais. “Os agentes sociais obedecem às regras quando o interesse em obedecer a ela suplanta o interesse em desobedecer ela” (BOURDIEU, 2004, p. 96). Foi a partir, então dessa perspectiva que se procurou identificar na fala dos agentes do campo as regras que lhe são mais familiares, tanto as que gostam de obedecer, quanto as que não gostam. Além disso, ainda que não se confunda com organizações, é de se destacar nesse campo da agricultura irrigada do polo a participação destacada de uma organização pública, a CODEVASF, pela enorme força na sua origem e coordenação, por meio de ações diretas e de idéias. Na prática, então, os dois conceitos ficam misturados na perspectiva dos produtores, razão pela qual, para denominar essa segunda força estruturante, preferiu-se usar o termo arranjo institucional, que trata das regras e das organizações mais presentes.

Nos mundos mercantilizados, as regras que vem de suas transações comerciais tendem a ser mais eficazes; as legislações oficiais, muitas sem legitimação de seus principais agentes, são ignoradas ou flexibilizadas. Na administração dos perímetros, há um entendimento geral de que “*o lote parado é o pior dos mundos*”, pelo que todos os esforços vão no sentido de fazê-lo funcionar. “É como andar de bicicleta, se parar cai. Os custos permanecem, as receitas desaparecem, as pessoas ficam desempregadas, a infraestrutura se deteriora e as lavouras morrem. A primeira preocupação aqui, então, botar tudo prá funcionar a pleno vapor, pois as contas que são muito altas.” detalhou gerente do DINC (ENTREV nº 37). “Falar em sustentabilidade nos perímetros é, antes de tudo, uma preocupação econômica, primeiramente pagar as contas”, acrescentou dirigente da CODEVASF (ENTREV nº 04).

No arranjo institucional da fruticultura irrigada dentro dos perímetros públicos, três aspectos chamam a atenção. A flexibilização no cumprimento de regulamentos formais, para não atrapalhar as dinâmicas econômicas; a eficácia que vem dos regulamentos vindos do mercado, pelas sanções implacáveis aos desviantes; a importância sempre forte que

permanece tendo a dimensão pública, representada sobretudo pela CODEVASF. O principal ordenamento formal da exploração da agricultura irrigada no país, a Lei nº 12.787, de 11.01.2013, como também a sua precedente, a primeira lei da irrigação, de nº 6.662, de 25.06.1979, são geralmente ignorados no campo. Pois fala de pretensões muito generalistas, muitas fora do alcance de seus usuários mais comuns, que só a percebem concretamente em alguns itens das instruções que a regulamenta e nas cobranças de taxas que ela autoriza. E nesse caso, não como uma imposição, mas como uma contraprestação de um serviço continuamente prestado, o fornecimento de água e sua respectiva taxa denominada “K2”.³⁵ Outros aspectos ali tratados, como, por exemplo, como a obrigação de garantir permanente assistência técnica aos pequenos irrigantes, e a vedação da exploração dos lotes por terceiros, são completamente ignorados e seus desvios tolerados.

O mesmo não acontece com as regras do comércio das frutas. A mais importante delas, as que se impõem pelas certificações, a cada dia mais tornam efetivos seus efeitos. Empresário explica:

“Não há como fugir das certificações internacionais. Elas estão se tornando dia a dia mais rigorosas. Uma vez por ano recebemos uma auditoria independente. Que é muito rigorosa. Nem tanto em aspectos ambientais e sociais, onde só exige o cumprimento da legislação daqui. Mas, em rastreabilidade e em segurança, são extremamente cuidadosos. Verificam os produtos agroquímicos que usamos, avaliam as questões de higiene e o treinamento das pessoas na manipulação das frutas. Por essas exigências, é que há uma melhoria geral da qualidade das frutas que saem daqui.” (ENTREV nº 15).

Como consequência das exigências das certificações e fiscalizações, são perceptíveis os efeitos de conscientização dos produtores, especialmente no que diz respeito à melhoria da qualidade em geral e do uso de agroquímicos fora dos limites e produtos permitidos, ressaltados nos depoimentos abaixo:

“Hoje o agricultor sabe que um produto que causa problema em algum lugar, isso vai prejudicar ele mesmo. Então aumentou muito a consciência com relação ao uso de agrotóxicos, só se usa na hora certa, na dosagem certa e cuidado de cuidados. Se usar de todo modo, atrapalha a sua vida.” (ENTREV. n.º 43)

“Lá fora tem Ong’s que analisam resíduos em alimentos e publicam os resultados. Quem aparece em primeiro nas listas está frito. Isso tem um efeito concreto no uso de agrotóxicos aqui. Nós melhoramos por causa dessa exigência, porque no Brasil o consumidor ainda não tem tanta consciência assim. Lá fora, tem.” (ENTREV. nº 15)

³⁵ Até as demais taxas, K1 e titulação, como não se vinculam a serviços prestados, tem suas cobranças relaxadas em muitos períodos.

A preocupação com a sustentabilidade via mercado é um traço geral, inclusive na Lei 12.787/13, que prevê, em seus princípios, articulações com o setor privado, na busca de objetivos de competitividade. É o que se viu também em todas as conversas com dirigentes e técnicos da CODEVASF, desde os que operaram seus primeiros planejamentos e operações e as primeiras cooperativas dos perímetros, até os atuais. As ações da Companhia continuam moldando os comportamentos e atitudes dos agentes do campo, e patrocinando parte significativa dos custos dos perímetros, o que, antes de parecer paradoxal, ressalta a grande influência que tem o estado moderno mesmo nesses domínios mercantilizados, seja na formação da oferta e da demanda (Bourdieu, 2005, 2006), seja na imposição de mecanismos objetivos e também de estruturas mentais, a chamada violência simbólica (Bourdieu, 2007).

Na busca da viabilidade econômica das explorações irrigadas para a autonomia dos perímetros, talvez resida essencialmente toda a trajetória da CODEVASF. Apesar de a empresa não ter ficado impermeável a todos os outros interesses que orbitam ao seu redor, que são muitos, até por se tratar de um território tradicional de subdesenvolvimento econômico e político, tão bem sintetizado num belo artigo do professor Paulo Henrique Martins (MARTINS, 1990) e nas peças de Celso Furtado aqui invocadas (FURTADO, 1959; 1989). Foram essas as justificativas para os investimentos valiosos que se fez e que se fazem; para a criação das cooperativas de irrigantes; para o patrocínio da assistência técnica, para a compra de box em ceasa e construção de packing-houses, para o patrocínio de gastos das associações de produtores e para a implantação dos distritos, para a manutenção das estradas vicinais e modernização/manutenção das estruturas de captação e adução de água às lavouras. A atuação por meio dos distritos de irrigação melhorou sensivelmente a racionalização dos processos de operação desses perímetros, *“dando muito mais eficiência aos gastos públicos no setor”*, e se aproximou dos interesses dos fruticultores, mas ainda não resolveu a questão fundamental de acesso dos produtores ao conhecimento, aos recursos e aos mercados, o que permitiria a sempre pretendida emancipação dos perímetros irrigados, sem a decadência que se verifica na órbita, por exemplo, daqueles implantados pelo DNOCS, de *“resultados pífios em quarenta anos”* (A ILUSÃO dos perímetros irrigados, 2010). O DIM, que parece ter avançado um pouco mais no resgate dessas preocupações, ao coordenar iniciativas empresariais dos pequenos produtores e de lhes garantir assistência técnica, é referido positiva e unanimemente pelos associados. “Eu não sei o que seria dos produtores hoje sem esse distrito aí, que até conflitos entre os produtores resolve”, disse um produtor (ENTREV nº 46). “Eu me preocupo em pagar meu próprio salário. Tem que ter compromisso com o resultado”,

acrescentou funcionário do órgão (ENTREV. nº 64). Já o DINC, que administra um perímetro enorme, heterogêneo e, portanto, de gestão bem mais complexa, só recebe reconhecimento das categorias empresarias, pelas ações de representação política na crise hídrica que ameaça o rio São Francisco, e pelos trabalhos de gestão operacional. Entre os de menor porte, mesmo em grupos de pequenos empresários, predomina ainda certa dose de desconfiança, revelada nos depoimentos seguintes:

“Não me sinto representado pelo distrito. Porque a CODEVASF interfere muito lá e não vê os interesses dos produtores. Então, hoje, eu pago, sou bom pagador, ele me fornece água e é só isso. Não acho que eles vão me defender. Aqui tem gente que não paga porque não pode pagar. Tem outros que não pagam porque não querem pagar. Então o peso desses bate em nós, que pagamos. E isso é muito injusto.” (ENTREV. nº 43)

“A Codevasf é quem manda no distrito. E eles não acreditam na gente.” (ENTREV. nº 35)

Assim, apesar desses bons resultados na gestão operacional dos perímetros, “dando eficiência e agilidade na aplicação dos recursos públicos vindos da Codevasf” (ENTREV nº 15), a permanência dos problemas mencionados e a consequente inviabilidade econômica de boa parte da pequena agricultura, pressiona pela substituição dos distritos de irrigação nesse papel. E aí um novo modelo parece já estar em operação, baseado na privatização dos perímetros e na divisão dos custos dos investimentos com a iniciativa privada. Para dirigentes da CODEVASF é insustentável o atual dispêndio da companhia com a manutenção dos perímetros. “Só com recursos do PAC, de 2011 a 2014 foram investidos no Nilo Coelho, mais de R\$100 milhões de reais”, nas palavras de um deles (ENTREV. nº 38), isso “sem falar nos R\$39 milhões da estrutura flutuante que foi obrigada a fazer diante da ameaça de colapso hídrico”, acrescentou. No Maniçoba, outro dirigente da Companhia em Juazeiro, falou em R\$12 milhões de reais, no mesmo período de 2011 a 2014, de gastos públicos diretos.

Esse novo modelo já foi licitado para a operacionalização do Projeto Pontal, vizinho do Nilo Coelho. A parte sul do perímetro, com infraestrutura básica já completa, foi leiloadada pelo processo de Concessão de Direito Real de Uso, em que 10,7 mil hectares foi concedido para exploração a uma empresa privada³⁶, que funcionará como empresa âncora, pelo prazo de 45 anos, explorando direta ou através da integração com “agricultores familiares em pelo menos 25% da área”, um projeto de fruticultura diversificado, aí incluindo

³⁶ Polo de Consultoria e Marketing Ltda., empresa sediada em Alphaville, Barueri, SP.

duas indústrias de processamento de caju e de sucos concentrados. Mas ele vem ao encontro do pensamento de muitos empresários atuantes no campo, tão bem expresso pelo grande produtor atacadista da Special Fruits, Paulo Suemy, entrevistado por Barros (2007), já em agosto de 2005:

“O governo faz uma área de irrigação e distribui para os pequenos e acha que já fez o seu papel, mas se percebe que não é o suficiente, porque o pessoal não tem o preparo, não só para produzir, mas para comercializar seus produtos, transformar em receita. Lotes de 5 a 6 ha não é viável para produzir fruticultura perene, só é viável para exportação se formar grupos, mas tem que ter um padrão, controle de tudo, dos produtos que são utilizados. **E ter uma empresa-mãe que faça esse serviço, esse papel de orientação, ninguém vai fazer sem ganhar nada, entendeu!** O pequeno tem que ter uma habilidade muito boa pra se sair bem. Precisa ter muita vontade e também ter preparo, capacitação, pra buscar alternativas de sobrevivência, talvez cultivos diferentes, isso depende da habilidade de cada um, não existe uma linha, uma receita pronta” (BARROS, 2007, p. 267). Grifos não estão no original.

A frustração em garantir acesso dos pequenos e mini produtores aos recursos da produção e aos mercados, para muitos entrevistados, foi também agravada por inconstâncias administrativas e posturas não de proteção, mas paternalistas, porque nunca cobraram reciprocidades em termos de rendimento. No que resultou para alguns consultores e dirigentes ouvidos, na inviabilização da pequena fruticultura dos perímetros nos moldes atuais. Mas esse novo modelo só ficará restrito ao segmento de exploração das glebas nos perímetros novos. Em que não houve ainda a titulação dos lotes em nome dos ocupantes, ou seja, a transferência dos lotes para seus ocupantes, condição essa que impediria, a princípio, sua ampliação para os projetos antigos. Nestes, entretanto, nem que seja apenas na atividade de operacionalização da infraestrutura básica, se cogita a substituição dos atuais distritos por empresas privadas, também a partir de CDRU.

São insustentáveis os recursos que a CODEVASF tem aplicado nos projetos de irrigação. Veja o caso do DNOCS, que depois de instalar os perímetros e seus usuários, sai da administração e dá completa autonomia para eles.³⁷ Na CODEVASF, não, sempre se adotou essas medidas paternalistas, que terminou deixando a conta aqui, os colonos nunca se preocuparam (ENTREV. n.º 38).

O novo modelo parece ganhar ares de unanimidade nas instâncias técnica e burocráticas da Companhia, posição que se ouviu com frequência e que pode ser sintetizada

³⁷ O modelo operacionalizado pelo DNOCS, de dar autonomia imediatamente após o assentamento dos produtores, têm resultado na completa frustração dos seus objetivos econômicos e sociais, com produtores pobres, dependendo de outras rendas para viver e com a infraestrutura básica de irrigação precarizada e comprometida (A ILUSÃO dos perímetros irrigados, 2010).

nos seguinte depoimento, que reconhece as posturas empresariais como único caminho de viabilização dos perímetros:

“Se não fossem as empresas, se lá só tivessem lotes de colonos, esses perímetros já teriam virado uma imensa capoeira. São as empresas que fazem aquilo funcionar” (ENTREV. n.º 05).

Outras flexibilizações no cumprimento de determinados regulamentos se revelaram ao longo da pesquisa, parecendo haver uma ética particular que não reconhece as ofensas a muitos aspectos da legislação, como se não houvesse nelas o interesse público. Tudo no propósito de que o importante é deixar “os *negócios fluírem*” para os “*lotes funcionarem*.” Insumo de largo uso na lavoura da manga, o paclobutrazol, por exemplo, cujo comércio é ilegal, é objeto de firmes e contínuas transações nos submundos do contrabando. Para fugir de custos, em outro caso, só os grandes e médios empreendimentos cumprem a legislação do trabalho. E isso porque são os focos das fiscalizações sindicais e governamentais. “*Só dá prá fiscalizar as maiores empresas; e também a gente sabe que os pequenos produtores não têm condições de assumir todas as despesas previstas no acordo coletivo*”, disse dirigente sindical. Avançam as terceirizações das atividades, muitas realizadas sob empreita, e a realização de parceiras, com o propósito de reduzir custos, melhorar a produtividade, mas também com o propósito de driblar as obrigações trabalhistas, pois os que podem não formalizam essas relações: “Melhorei a gestão e a capacitação. Talvez eu esteja hoje aqui por isso. Às vezes, tenho que partir para a ilegalidade prá sobreviver. É o caso do registro dos trabalhadores. Pago todos os direitos deles, mas sem o governo pelo meio (ENTREV. n.º 43). “*Hoje exploro toda a fazenda em parceria com antigos empregados. Assinando carteiras, não dá mais.*” disse grande produtor de uva que atualmente enfrenta crise de endividamento. Nas cooperativas, outras tolerâncias permitem seu funcionamento preservando os interesses coletivos, mas permitindo que os associados possam aproveitar oportunidades negociais possibilitadas pelas mudanças rápidas e grandes de contextos e tendências comerciais. “*Só sou obrigado a entregar 10% da minha produção. Na outra parte, tenho toda a autonomia de vender a quem quiser*”.(ENTREV. N.º 68). Empresário associado a COPEXVALE, cooperativa com 21 médios e pequenos empresários associados, detalha a manobra que garante essa flexibilidade comercial aos produtores, sem prejuízo da cooperativa:

“Nós temos um custo anual, que é repartido entre os associados em função da produção potencial de cada um. Cada um, em função de sua área produtiva, tem um custo anual a assumir. Quanto mais opera suas vendas por meio da

cooperativa, mais abate essas despesas. Mas também se ele optar por vender fora, aproveitando oportunidade s que se apresentam, a cooperativa não impede. O importante é que ele assuma a sua parte nos custos totais da cooperativa. E que ao longo do tempo, a Cooperativa vá desenvolvendo capacidade de atender a todas essas contingências de mercado. (ENTREV N° 10)

Outro exemplo de adaptação de regras comerciais clássicas às características desses mercados de frutas do polo refere-se à informalidade dos acordos, praticamente não havendo contratos escritos, que só ocorrem quando há algum adiantamento em dinheiro, ou quando algum banco financiador solicita um termo de compromisso de compra e venda. Muitas das entregas consignadas, pelo menos as do mercado interno, não são formalizadas em contratos, até porque, parece haver em alguns casos uma aceitação de que a garantia principal do negócio é o próprio negócio, entendimento que transfere muitos dos riscos aos produtores. Se o negócio implicar em alguma frustração, são os produtores que arcam com os maiores prejuízos. Ou seja, a transação de venda conduzida pelo atacadista parece ser a principal garantia de recebimento pelo produtor. Há até casos em que nem as vendas fora da consignação, desde que ainda não liquidadas, estão isentas dos riscos comerciais ao longo da cadeia. Se, por qualquer razão, apodrecimento e roubo de carga, tombamento de caminhão³⁸, calote de compradores etc., o negócio do atacadista se frustra, seus reflexos inevitavelmente vão ao produtor. Há um depoimento que ilustra bem esses riscos e a ineficiência dos contratos formais como elemento de diminuição das incertezas:

“Enfrentei duas grandes crises, em 2001 e 2004. E só sobrevivi porque tinha outras rendas não agrícolas que mantiveram minha família. Na primeira, que foi aquela afetada pela frustração das exportações após o ataque terrorista nos Estados Unidos, terminamos recebendo um valor muito pequeno, quase irrisório, que sequer pagou o adiantamento que recebemos do importador, que nos acionou judicialmente mas que até agora não se chegou a conclusão nenhuma. Em 2004, depois de desistirmos da exportação direta, vendemos nossa produção para uma grande empresa produtora, que tinha o maior packing daqui e que faliu após ter se envolvido em processos criminais e trabalhistas. Essa empresa me comprou 800 toneladas de manga, emitiu a nota fiscal e não me pagou. Estou na Justiça, já ganhei, mas até hoje não recebi e não tenho esperança, pois o patrimônio foi dirigido para pagar outros créditos preferenciais.” (ENTREV. n° 07)

Além da CODEVASF, segundo os entrevistados, uma outra organização emerge com força nos mercados do polo, Trata-se do mercado do produtor de Juazeiro, centro de abastecimento do sistema CEASA, pela importância crescente nos mercados de FLV's do

³⁸ Isso quando não é feito o seguro da carga. Atualmente, muitos já fazem esse tipo de seguro, o que diminui esses impactos.

país. Da “*feira do pau*” dos anos de 1980, esse mercado se consolidou atualmente como o quarto maior entreposto comercial de FLV’s do país. Ao atrair os atacadistas de todos os lugares, todos os volumes e todas as qualidades, como se apresentou no capítulo 3, são evidentes os efeitos disso nas vendas das frutas do polo. Os volumes transacionados e as mais diversas qualidades e destinos dão a esse entreposto comercial, com seus atacadistas e seus caminhões-saladas, um papel central no desempenho dos fruticultores irrigantes.

Fora dessas duas organizações, houve algumas referências apenas a duas outras. O SEBRAE, com mais menções, inclusive em todos os grupos, destacado nas parcerias de acesso ao mercado – patrocínio de certificações e promoção de feiras de negócio, que inclui desde organizações de pequenos até grandes supermercados e importadores. E o SENAI, que é referido na viabilização de negócios alternativos em canais curtos de comercialização, como, por exemplo, nas parcerias para a montagem de fábricas caseiras de água de coco refrigerada nas propriedades de pequenos produtores. Na representação dos interesses dos produtores, como observado no enfrentamento da recente crise hídrica, apenas o sindicato de produtores rurais de Petrolina e sua câmara de fruticultura, e uma representação patronal de Juazeiro, o Instituto da Fruta da Bahia, foram citadas como representativas da agricultura empresarial. Já entre os pequenos, o que se revelou foi a permanência da falta histórica de representação, que ultimamente só mostraram alguma articulação em torno dos distritos de irrigação, especialmente do DIM. As experiências cooperativistas e associativistas, tão bem protagonizadas por organizações como o Grupo do Coco do Vale e a Associação Manga Brasil, desapareceram e não deixaram substitutos.

Relativamente à oferta de recursos financeiros para o bom atendimento das lavouras, o que se viu foi a permanência da situação dos financiamentos bancários tratada por Moraes (2004), que destaca a manipulação dos créditos públicos governamentais a serviço das metas empresariais dos bancos, ou de políticos regionais, além do desenho inadequado dos créditos nesses contextos de instabilidades. Na pesquisa survey realizada com os ocupantes dos lotes no Nilo Coelho, 92% declararam os recursos próprios, onde incluem as redes familiares, como fonte dos custos das lavouras; e 85,14%, como fonte dos gastos de investimento. No Maniçoba, esses percentuais caem um pouco, mas ainda são amplamente dominantes: 73,91% e 63,64%, respectivamente.³⁹ Ao não acessarem os créditos públicos, de custos mais baixos, sobem evidentemente os custos de produção e de transação, ou, então, se

³⁹ Isto não significa que não tenham dívidas nos bancos e com terceiros.

precariza a produção em termos de qualidade e volume, que é o que ocorre com os que não conseguem acessar outras fontes alternativas. “O crédito oficial possui as taxas de juros mais baratas. O pouco acesso dos produtores a essas fontes é então muito prejudicial aos produtores daqui e fator que nos tira competitividade”, conclui médio produtor e dirigente de cooperativa, 45 anos (ENTREV. nº 15).

A situação fica pior pelas evidências de que os fruticultores locais também enfrentam crises de endividamento, pelas inúmeras falas que se ouviu a respeito. Consultados, os bancos oficiais, onde ficam esses estoques, não responderam à pesquisa. Na enquete com os ocupantes dos lotes, tratada no capítulo 2, os números baixos de dívidas com bancos (20,53% no Nilo Coelho e 6,52% no Maniçoba) podem ser uma tentativa de encobrir a realidade⁴⁰. Consultor e médio produtor, 52 anos, revela que há um forte endividamento dos produtores, especialmente os de uva, estes por custos altos, investimentos na troca de variedades, preços não remuneradores e produtividades baixas. “Os produtores de uva do Vale estão falidos. A dívida é tão grande que só pode ser solucionada politicamente”, disse ele (ENTREV. nº 52). Outro médio produtor e conselheiro de distrito de irrigação (ENTREV. nº 07) também entende que as tradicionais prorrogações adotadas pelos bancos oficiais não atendem aos interesses dos produtores, porque “tanto impede o acesso a novos financiamentos oficiais”, que é uma demanda permanente, “quanto não deixa se buscar empréstimos alternativos na rede privada”, ao manter o patrimônio gravado em hipoteca nos contratos aditivos de prorrogação. E assim o acesso aos recursos adequados de financiamento dos investimentos e das safras das frutas do polo permanece problemática, o que, novamente alimenta esperanças na privatização que se cogita: “As produtividades vão crescer e a qualidade da produção melhorar; e essas empresas grandes têm mais facilidade de acesso a crédito”, diz dirigente da CODEVASF (ENTREV. nº 38).

5.1.3 O quadro cultural-cognitivo

As cognições, que Beckert (2009) denomina de “a ampla faceta cultural da imersão” são definidas como percepções (idéias) que modelam as perspectivas e as ações dos participantes do campo, sendo parte de um contexto cultural mais amplo, aí abrangendo também os conhecimentos acumulados ao longo das experiências de vida e que vão

⁴⁰ Na experiência do autor, os produtores não gostam de revelar dívidas com bancos, pelo temor de ficarem excluídos de eventuais financiamentos futuros. Com os dados dos Banco do Brasil e do Banco do Nordeste do Brasil, que não responderam à consulta, talvez se chegasse a estimativas realistas.

classificando as coisas, as pessoas, as organizações, as tecnologias, os negócios, e orientando as ações. Nesse sentido, procurou-se nas entrevistas identificar as características culturais e ideológicas associadas aos produtores mais dinâmicos, tomando-as como referências de adaptação ao campo. São traços que parecem já incorporados ao *habitus* desses produtores e que lhes permitem sobreviver e lucrar nesses contextos de incertezas. As condutas regulares fundadas pelo *habitus* permitem a identificação de práticas associadas ao campo, “as coisas que se fazem” e as “coisas que não se fazem” (BOURDIEU, 1987, p. 95 citado por THIRY-CHERQUES, 2006, p. 35).

O traço mais destacado dessas condutas parece ser uma disposição empresarial, cuja gênese pode estar também em suas origens urbanas e comerciais de que se tratou no capítulo 1. E que também foram se consolidando pela própria dinâmica dos sistemas produtivos locais que emergiram, já que, conforme Bourdieu (2004, 2014), *habitus* é também trajetória, história sendo feita, identidade social em construção. Ainda que o propósito dessa tese não seja a identificação das causas desse modo de produção econômica da agricultura irrigada que se desenvolveu no polo Petrolina /Juazeiro, é possível associar essa dinâmica ao mundo comercial, em que características próprias ao empreendedorismo, como a capacidade de assumir riscos, experiências com a combinação de diferentes tipos de recursos e capitais, a busca de oportunidades para lucrar, produção de inovações, capacidade de motivação e de mobilização, as inserções em redes diversas e as interações sociais mais frequentes e diversificadas, próprias da forma de sociabilidade urbana, o tipo de estrutura produtiva e a conexão com outras redes, entre outras, estão certamente muito mais presentes.

A história de comércio dessas duas cidades e o universo econômico que ali se desenvolveu no pós-guerra dos anos de 1950, e presenciou a instalação de sua agricultura irrigada, aqui descritos a partir de Chilcote (1990), CVSF (1957), Novaes (1989), Pierson (1972) e Rocha (1940), é cheia de narrativas de experiências em que as características associadas ao dinamismo econômico ficam evidenciadas. É também de se ressaltar que a implantação do modelo se dá em prazos muito curtos. Do nada, no final dos anos de 1940, surge como polo produtor de abastecimento nacional já no início dos anos de 1950, sempre sob estímulos de organizações públicas e de técnicos e empresários urbanos, entre os quais lojistas e caminhoneiros. Assim, em sua estrutura social, parece não ter incorporado muitos dos signos rurais clássicos, como o respeito aos tempos e processos da natureza, resistência a novidades e a processos de interação mais intensos e de maior frequência, apego a modos de fazer tradicionais, entre outros.

Trata-se de uma disposição que tem uma crença absoluta no jogo, em suas regras e riscos. É como se as oportunidades e as experiências fossem construindo um produtor que fosse capaz de assumir os riscos dessa incerteza pela possibilidade de uma vida boa. Parece uma espécie de encantamento, de fascínio com a possibilidade de “*ficar rico*.” “São as chances de ‘acertar’ que faz com que as pessoas continuem acreditando e aceitando os fracassos”, disse um pequeno produtor do projeto Maniçoba, 51 anos (ENTREV. nº 64). “Essa agricultura têm uma característica muito interessante: do mesmo jeito que ela lhe joga no chão, ela também lhe levanta”, revelou um pequeno empresário ocupante de lotes de colono do projeto Nilo Coelho, 62 anos (ENTREV nº 63), para destacar essa crença que faz o jogo funcionar, apesar da elevada incerteza.

Ao ser perguntado sobre o que faz alguns produtores do polo permanecerem no negócio depois de atingirem uma situação econômica confortável, quando poderiam diminuir seus ritmos em outras atividades mais seguras, fora do que um deles chamou de “máquina de moer carne”, que não admite erros, ouviu-se de um empresário dirigente de cooperativa e de um destacado consultor:

“Fora desse mundo, a vida não tem sentido. Ninguém nesse negócio está livre de perder tudo. Qualquer coisa faz perder o controle. O assédio social é grande e muitas vezes esse envolvimento termina lhe envaidecendo demais e até lhe facilitando as condições de produção. Todo banco, por exemplo, quer dar crédito. Todo político que lhe visitar e tudo isso vai tirando seu foco. Daí pro fracasso é um passo. Porque a pessoa começa a tomar decisões fora da realidade. E mesmo quando ainda percebe o problema a tempo, toma medidas duras demais, faz a qualidade da produção oscilar muito, que também terminam quebrando a empresa. Manter uma empresa dessa operando é uma vitória de todo dia, que também nos enche de respeito e satisfação. Acho que é isso que nos move. (ENTREV. nº 15)

“Esses caras vivem de sonhos. A vida sem isso perde o sentido para eles. Essa trajetória de construção da empresa dá sentido a vida dele. Agora, o declínio começa com o sucesso, já diz o ditado. Quando ele fica muito poderoso, com muito dinheiro e poder, ele começa a negligenciar os riscos, inclusive se afastando da empresa.” (ENTREV nº 13)

Como já se falou alhures, “isto aqui é um negócio” foi também depoimento muito repetido nesse grupo de produtores considerados mais dinâmicos e adaptados, que constitui o Bourdieu (2001, 2005) denomina de *nomos* do campo, para explicitar seus interesses de lucrar e de crescer, claros objetivos da teleologia empresarial capitalista, baseada na racionalidade e na diferenciação, na incorporação da cultura da economia do mercado e suas ações utilitárias, nas ações sociais que calculam, que se orientam pelos fins. Assim, fazer contas, calcular e cortar custos, planejar as vendas, se preocupar com a inovação de produtos e de processos,

construir mecanismos e dispositivos de minimização das incertezas, motivar e ouvir as equipes, foram atitudes muito presentes nas falas desses agricultores, de todas as escalas, revelando, ainda que muitas vezes intuitivamente, processos modernos de gestão em que a racionalidade capitalista passa a ser o razoável, para usar a expressão de Bourdieu (2005).

“Agricultura irrigada é negócio, antes de qualquer coisa. Os custos ordinários são muito altos, que tem de ser pagos. E mercado mais difíceis, que exige certo protagonismo e capacidade empresarial. Desde o começo foi assim, apesar da ajuda que a Codevasf sempre deu. (ENTREV. nº 04).

Disposição para o duro trabalho no ambiente rústico e muitas vezes insalubres das atividades agrícolas é também traço exigido pelo campo, segundo muitos produtores ouvidos. Empresário médio disse que “quem é preguiçoso não anda na roça para perceber os problemas” (ENTREV. nº 58); “quem não é um pouco rude, disposto, não consegue se dar bem na agricultura irrigada.” (ENTREV. nº 10). “Toda vez que eu entro na roça, eu volto com problemas pra resolver” (ENTREV. Nº 43). É o que muitos, sem negar suas muitas individualidades típicas de meios urbanos cosmopolitas, chamam de “ter uma alma de produtor” (ENTREV. nº 65) e um “gosto pelas atividades da roça”, (ENTREV. nº 68), porque, dizem, até os agricultores médios e grandes têm papéis intransferíveis de identificar problemas a resolver, liderar e controlar as exigentes práticas e seus finos resultados, o que só conseguem com disposição e efetivo conhecimento. “Hoje se pode até terceirizar muitas tarefas. Mas isso não dispensa que você seja capaz de avaliar os resultados”, disse um consultor e produtor ao autor (ENTREV nº 13). E “*no desenvolvimento de seu modelo tecnológico*”, que é sempre particular e requer a operacionalização de procedimentos vinculados ao que se chama de agricultura de precisão, onde os fatores diversos de produção são ajustados em sintonia fina, “só mesmo o dono para ter capacidade de perceber as características e desenvolver as soluções”, reforçou outro empresário (ENTREV nº 31). Além disso, se ouviu alguns relatos de que em certos momentos, que não são raros, quando não se acha ninguém de confiança e capaz, “é você mesmo quem tem que subir num trator, fazer uma poda, adubar, etc. porque as lavouras nas esperam” (ENTREV. nº 58), o que é confirmado em outro relato de médio produtor de uva:

“Numa certa ocasião, eu tinha que colher uma uva num dia de domingo. Consultei alguns trabalhadores para ver quem se dispunha ao serviço. Ninguém se dispôs. Todos alegaram outros compromissos. Na segunda, um desses consultados, preocupado, me perguntou se eu teria achado alguém disposto ao trabalho. - Sim, achei, respondi. - Quem? Perguntou ele. - Eu mesmo, respondi. Também já passei

dois dias dentro de um packing embalando frutas para não perder negócios.” (ENTREV. n.º 10).

Outra característica muito destacada é a capacidade de produção do agricultor. Não são raros os casos de frustração do empreendimento por falhas na produção, que não vêm na qualidade adequada, no volume esperado ou na época oportuna. Trata-se de um sistema de produção muito artificializado, que exige permanentemente o desenvolvimento de técnicas sofisticadas de manejo das plantas, em condições que variam de uma propriedade para outra, de uma época para outra e sob muitos fatores de influência. É o que alguns chamam de ter “preparo”, que se refere à capacidade individual dos produtores de manejar os recursos que têm disponíveis, para alcançar os resultados diferenciados que se espera. Assim, “*não há uma receita pronta, uma linha, tudo depende da capacidade de cada um*”, acrescentou grande empresário do projeto Nilo Coelho (ENTREV. n.º 15). Para um dirigente da CODEVASF, esse talvez seja o maior ganho dos pequenos produtores na integração com empresa privada que está prevista na privatização:

Além da comercialização, a solução dos problemas produtivos, que a grande maioria não tem nem escala nem capacidade de resolver, seria o maior ganho que os pequenos teriam com a integração que se pretende fazer. (ENTREV n.º 51)

Mas, ao lidar com fatores aleatórios, é também preciso ter sorte. “Tudo na vida, como diz o cantor, também depende de sorte” (ENTREV. n.º 65). E é igualmente necessário se diferenciar, pois produzir o que todo mundo produz e nas mesmas épocas inviabiliza qualquer empreendimento. “Os mercados de frutas estão sempre pedindo novidades. Quem não tem isso, e fica vendendo as mesmas coisas que todo mundo tem, vai ficando com suas coisas sem valor.” (ENTREV. n.º 03). Um consultor e empresário diz que na sua experiência foram muitos os negócios que viu se frustrarem por comprometer essa dimensão produtiva. De modo que para ele “essa é uma condição necessária, sem a qual nem se pode enfrentar os outros desafios” (ENTREV. n.º 31). Para o gerente do Distrito do Projeto Maniçoba (ENTREV. n.º 69) “foram vários os casos de colonos e empresários que não sabiam produzir, e que, por isso, venderam os lotes e saíram da atividade. Acho que esse foi o principal motivo.” De modo que, conhecer os modos de se produzir com rendimento e qualidade, é, assim, uma primeira condição de permanecer e um desafio cotidiano. O que impõe que se tenha domínio sobre as sofisticadas técnicas de produção, que podem se apresentar de

diferentes formas nas diversas condições dos lotes, e filtrá-las a partir das experiências e das inúmeras informações que circulam, pois, “são muitas as opiniões que a gente recebe. Mas tem que saber quais são as boas”, arrematou pequeno empresário do Maniçoba (ENTREV. nº 43). Consultores ouvidos comentaram essa dimensão:

“Produzir aqui não é tão fácil assim como se pensa. São muitos os fatores que afetam a produção, muitos dos quais sem possibilidade de controle. Se só isso já traz um risco elevado, imagina, então, se você não tiver habilidade e competência no manejo das técnicas de irrigação e drenagem, de adubação, de indução floral, e de poda. Aí é fracasso na certa. Boa parte das desistências nasce de dificuldades na produção. E é importante que o dono da lavoura tenha ele mesmo conhecimento sobre o assunto, até porque não tem como saber se um serviço contratado está bom ou ruim. (ENTREV nº 06)

“Aqui toda nova variedade de uva exige um manejo tecnológico bem particular. O que vai exigir o desenvolvimento de uma tecnologia própria. É o intercâmbio de informações e de experiências entre os consultores e os produtores que vai sistematizando o conhecimento sobre o assunto e gerando as tecnologias para cada variedade.” (ENTREV. nº 15)

Falou-se também no hábito de “*combinar tudo*”, “contar e dividir os problemas com todos”, para destacar a importância de uma visão participativa e integrada que seja capaz de envolver os trabalhadores, perceber e atuar com tempestividade e eficácia sobre os inúmeros e variados problemas, as “situações emergentes” de que fala Cavalcanti (2007). Ao incentivar e incorporar a experiência de muitos, a prática da reflexão em conjunto sobre cada dificuldade encontrada, aumenta as chances de boas respostas; e tem efeito, junto com outras cognições de justiça, que premia os bons e desestimula os maus, ainda sobre a construção de lealdades e a motivação, aspecto que fideliza a mão-de-obra, melhora o controle dos resultados das práticas e desestimula sabotagens. Os empresários assim se reportaram sobre esse tema, destacando a importância de saber liderar as pessoas e uma personalidade justa e solidária:

“É muito importante demonstrar coerência, generosidade e justiça, para manter e conquistar os trabalhadores. Todos somos pressionados pela necessidade de sermos competitivos, e isso faz com que as cobranças sejam muitas e frequentes. Há uma exigência de produtividade em tudo, pois estamos num mercado globalizado, com concorrentes em melhor posição. Mas isso não autoriza a prática de cobranças autoritárias e às vezes truculentas, como ainda se pode ver em algumas empresas. Sem equipe, os custos sobem muito e a empresa pode morrer.” (ENTREV nº 13)

“Não é só uma questão de pagar bem. Com o passar do tempo, as pessoas vão se sentindo confiantes em você, e eu acho que isso é um grande fator de formação de equipe. Eu nunca desisto do trabalhador. Quando não embala direito, ou faz uma poda errada, eu sempre procuro recuperá-lo. Se ele passa a fazer 5% a mais do que vinha fazendo, eu já vou me dando por satisfeito. Só desisto quando ele diz que não quer ficar na empresa. Eu viajo para muitos lugares hoje e a fazenda continua

funcionando normalmente, do mesmo jeito que nos dias em que estou lá” (ENTREV. n.º 10),

“Eu não sei se é um dom ou não das pessoas, porque tem muitas ferramentas gerenciais sobre a motivação. Acho que é dom e é também aprendizado, uma mistura das duas coisas. Mas tem que ter equipe. Sozinho, não se faz muita coisa aqui” (ENTREV n.º 31)

“Uma técnica que uso é sempre respeitar o trabalhador. O nordestino têm valores morais muito fortes, que você tem que respeitar e até valorizar. E todo mundo gosta de ser valorizado. Há um sentido de justiça neles que sobressai muito. Não se pode premiar ou proteger os comportamentos, as atitudes negativas. Isso compromete toda a equipe. Então, procurar ser justo, franco e equilibrado, é sempre muito bom. O que é levado em consideração, quando a gente precisa deles. Aqui tem uma hierarquia e eu nunca desautorizo um gerente. Mas também não gosto de grosserias e brutalidades com os trabalhadores. Hoje no controle das atividades uso muitas mulheres, acho que elas têm mais capacidade que os homens nessas tarefas também.” (ENTREV. n.º 10).

“Sobre como motivar e gerir, têm várias teorias administrativas. Agora, o que eu vejo também é que a empresa tem consultor para tudo, mas não de gestão. E é aí que se perde toda a luta. Acho importante estar atento a essa área e adotar medidas de eficiência aí também. Porque muitos problemas estão na condução da empresa..” (ENTREV. n.º 15)

Outras características foram relatadas ao autor, quando perguntados sobre as características pessoais que os produtores devem ter para melhorarem suas chances de sucesso. Antigo dirigente da SUVALE/CODEVASF e ex-presidente da CAMPIB, relatou que essas características diferenciais já se notava desde o início entre os que iriam prosperar no campo:

“Os que mostravam aptidão para esse mundo, a gente já notava logo. Eles se envolviam mais nos assuntos da Cooperativa e da CODEVASF, mostravam mais disposição para o trabalho, tomavam iniciativas, eram colaborativos e receptivos. Os que não tinham essas qualidades, logo, logo, começavam a ter problemas.” (ENTREV.n.º 51)

Ouviu-se também comentários associados à perspicácia, que alguns acham se encontra mais nas mulheres que nos homens. As falas abaixo ilustram:

Aqui é tudo muito rápido, moço. A gente tem que tá ligado o tempo todo; se dormir no ponto, já era. Tem pessoas que nem chegam a perceber os problemas.” (ENTREV. n.º 03)

É preciso olhar tudo, compreender os problemas e agir rápido. Dentro e fora. Ver as tendências de produção e de mercado e procurar se antecipar. Ao mesmo tempo, caprichar na produção. (ENTREV. n.º 54)

É ter intuição e olho de mulher.(...) inteligência e rapidez.” (ENTREV. n.º 13).

Outros traços apontados como relevantes para o sucesso na atividade foram a previdência “quando puder, faça uma reserva para os tempos de dificuldades”, destacando a necessidade de se guardar recursos para as épocas desfavoráveis e que é receituário clássico dos experts em administração empresarial, voltado sobretudo para a gestão dos riscos e sobrevivência em contextos econômicos instáveis. Em função desses riscos, muitos agricultores fazem fundos, via aplicações financeiras ou compra de imóveis, durante os períodos mais favoráveis, “para enfrentar as épocas ruins”, dizem. “Quem não faz isso, não consegue sobreviver, porque as rendas são incertas”, revelou um entrevistado que migrou da condição de colono para a de pequeno empresário, 62 anos, (ENTREV n° 43). “Tem que ter reserva porque a gente nunca sabe o futuro”, acrescentou outro colono que migrou para a condição de médio empresário (ENTREV. n° 68).

Falou-se também da importância de se manter conectado com as coisas desse mundo, acompanhando as inovações, “novidades”, a movimentação dos vizinhos, dos consultores, dos comerciantes, dos distritos. E também, “de olhar prá frente, com atitude positiva (...) otimista” (ENTREV. n° 58) e “de antes de plantar, estudar os mercados e as tendências” (ENTREV. n° 65), o que consultor chama de “vender para plantar” (ENTREV. n° 13). “Vivo na fé, morro na esperança” (ENTREV. n° 27).

Muitos também destacam a necessidade de ações coletivas na construção da competitividade indispensável à permanência, chamando a atenção, nesse sentido, para a importância do cooperativismo, que esbarra no espírito individualista local e também nas dificuldades financeiras para suportar investimentos de longo prazo e a produção de novidades. Mas mesmo entre os produtores que se considera bem sucedidos no campo, há um traço destacado por alguns como muito negativo. Se refere a dificuldade de atuar coletivamente e de perseguir objetivos de longo prazo, ambas se refletindo, por exemplo, no baixo índice de participação em cooperativas. Nos produtores ocupantes de lotes de colonos, por exemplo, objeto da pesquisa quantitativa, esse índice é pouco maior que zero. Dirigente de cooperativa disse que

“Há um entendimento equivocado das pessoas daqui sobre o que é público e privado. O que é público é visto aqui como não pertencendo a você, que não é seu e, portanto, você não tem qualquer compromisso em cuidar. Quando deveria ser o que é público também é seu, você tem que cuidar [...] Também os produtores daqui não gostam de investimentos de longo prazo. Tudo tem que ser rápido, em prazos muito curtos. É como se todos tivessem se habituado a cultivos como a cebola e o melão. Essa visão imediatista prejudica muito o cooperativismo. É por isso que nossa cooperativa tem poucos sócios. Só assim ela pode se manter, porque o mais importante agora não é quantidade, mas que todos pensem igual” (ENTREV n° 15)

Por último, cabe assinalar que essa forma de descrição da atuação das forças estruturantes pode passar a impressão de que trabalhem pela consolidação das posições de estabilidade no campo, mantendo suas hierarquias. Afinal, Beckert (2010) diz que as redes são empregadas para reproduzir as relações de poder e mitigar a concorrência; instituições, uma vez no lugar, criam uma dependência de caminho que mais ou menos determina a estrutura e o desempenho de um mercado e minimiza o espaço para a mudança; cognições igualmente aparecem associadas à estática do campo se são conceituadas como estruturas profundas que estão além de tentativas deliberadas de alterá-los. Para o autor,

“como a lógica individual de cada uma dessas três forças sociais tende a promover a estabilidade, a mudança só pode ser explicada como uma reação aos choques exógenos, ou como resultado das contradições dentro das instituições e cognições que se tornam visíveis no curso dos acontecimentos.” (BECKERT, 2010, p. 610).
Tradução do autor

Isto nada obstante, as análises que enfatizem uma visão simultânea de toda a estrutura social, vão detalhar o entendimento de Bourdieu (2005) sobre as mudanças no campo, pois, como explica Beckert (2010), instituições fazem valores socialmente relevantes que passam a integrar o quadro cognitivo e estruturam redes sociais; redes sociais formam e difundem estruturas cognitivas e estabelecem poder coletivo para moldar as instituições; quadros cognitivos fornecem legitimação e molda a percepção das instituições e das estruturas em rede. De modo que essas forças sociais, ao constrangerem e estimularem as relações de troca comercial dos produtores, não só o fazem no sentido da permanência das hierarquias, mas também no sentido de seu questionamento e, portanto, também das mudanças no campo.

5.2 As trocas comerciais dos fruticultores do polo Petrolina-Juazeiro e seus requerimentos –

Aqui se analisam as demandas exigidas pela troca comercial. Procurou-se saber o que orientava os produtores, se tinham preferência por algum fornecedor ou distribuidor, o porquê dessa preferência e o papel dos preços e condições de pagamento nessas escolhas, de modo a identificar as mediações relacionados com as transações comerciais, se marcadas por relações pessoais e valores morais ou pela impessoalidade de alguns dispositivos voltados

para a diminuição das incertezas. Tudo isso partindo do pressuposto teórico de que, nesse contexto mercantilizado e de elevado grau de incerteza e de oportunismo, as relações de troca não são fluídas, automáticas, exigindo previamente outras relações sociais ou mesmo dispositivos impessoais. Steiner (2012, p. 112) lembra que os economistas heterodoxos já afirmavam que a coordenação pelos preços supõe a existência simultânea de duas condições muito raras, prá não dizer absolutamente teóricas: “a hipótese de nomenclatura” e a “hipótese de previsibilidade perfeita.” Para o autor, nos inúmeros casos fora de uma ou de outra dessas hipóteses, a sociologia econômica vai dirigir seu esforço intelectual no “*estudo das mediações pelas quais passam as transações comerciais, quando as formas de incerteza intervêm no mercado.*” Nessas condições do que chama de “*mercados especiais*”, ocorre um sistema de esperas e de ações individuais interessadas, que é diferente dos pressupostos da teoria clássica do mercado, “*seja porque esperas e comportamento diferem, seja porque os resultados agregados diferem.*”

Isso não significa que os preços não sejam importantes, mas que eles só podem ser explicados a partir também de outros elementos ancorados na história, nas redes, nos poderes, na cultura, ou na impessoalidade de dispositivos de segurança, relacionados tanto com a diminuição das incertezas quanto à qualidade dos bens e ao futuro. De modo que a transferência dos recursos faz aparecer um campo muito específico e permite estudar as relações que tornam possível a troca comercial, que podem nem ser necessariamente relações pessoais (de amizade, de reconhecimento, de família, de dependência), nem mesmo com outros seres humanos, já que também dispositivos sociais impessoais, como as diversas estratégias empresariais, viabilizam essas trocas travadas pela incerteza. Ou seja, na relação comercial são introduzidas uma diversidade de outras relações e de dispositivos voltados a avaliar e a fazer julgamentos sobre os objetos e os contextos, de maneira a se poder entrar no registro da troca comercial. Lembrando o conceito foucaultiano de mercado como dispositivo político, Steiner (2012, p. 114) conclui que se deve “*julgar, antes de trocar.*”

Segundo a Economia de Custos de Transação (ECT), a produção e o comércio de frutas estão envolvidos por contexto arriscado, com governança baseada principalmente em preços e também em contratos, numa perspectiva de relações impessoais e funcionais em que os participantes procuram o melhor caminho de viabilização de lucros, sem estarem preocupados com laços comunitários (MACHADO, 2012). E isto se dá nos dois tipos de transações operadas pelos produtores aqui analisadas, as aquisições dos insumos, de um lado, e a venda da produção, de outro. Mas, se a compra dos insumos é troca mais padronizada e

menos problemática – até porque a qualidade do produto é um pouco mais conhecida -, o mesmo não se dá na venda da produção, definida por Martinelli & Camargo, (2002) como heterogênea em todos os sentidos – de pessoas envolvidas, de qualidades dos produtos, de resultados das transações – o que aumenta sua complexidade, já dada pela característica intrínseca de ativo frágil: as frutas, cuja natureza nunca se conhece completamente, além de muito específica em relação ao tempo (a facilidade de deterioração impõe uma constante alteração de suas qualidades), traços que exigem logísticas, estratégias e manipulações muito particulares e caras e promovem fortemente os comportamentos oportunistas.

Mas, como diz Steiner (2012), mesmo nesses contextos em que preços e contratos têm destaque na coordenação geral, as relações de troca comercial exigem uma série de outras relações e de dispositivos, porque nunca se conhece *a priori* a natureza dos produtos e o futuro é incerto. Beckert (2009), lembrando que os mercados são áreas cheias de contingências, fora do controle dos agentes individuais e com alto grau de incertezas em relação a resultados, e como áreas precárias de interação social, fala dessa exigência da confiança como uma condição prévia para os produtores aceitarem os riscos e operarem e manterem as trocas comerciais. Proprietário de loja de insumos falou: “Não existe negócio sem confiança. Isso não quer dizer que não haja riscos. Mas, se eu não tiver um mínimo de confiança, não haverá negócio.” (ENTREV. nº 24). Um produtor e comerciante de coco verde, sobre suas relações com seus clientes distribuidores disse: “Os ói dele lá é os meu aqui” (sic) (ENTREV. n. 39).

A preocupação última então desse estudo foi identificar e analisar essas outras condições – relações pessoais e dispositivos impessoais - exigidas pelas trocas comerciais efetuadas pelos fruticultores irrigantes dos perímetros federais do polo Petrolina-Juazeiro, que se voltam para a diminuição dos riscos, compensando a falta daquelas duas hipóteses apontadas por Steiner (2012). As condições que vão dar esse mínimo de confiança lembrada pela fala do lojista acima. E nesse sentido, duas situações diferentes se revelaram, basicamente: quando se analisam as transações a montante, os dispositivos impessoais aparecem mais; mas nos casos das vendas das frutas, as trocas comerciais ainda são predominantemente mediadas por relações pessoais.

5. 2.1 As relações de troca comercial com fornecedores de insumos - a montante

Nessa categoria de troca, os produtores irrigantes podem ser agrupados em dois tipos, pelos formatos gerais das relações de troca que se associam a cada categoria. O primeiro, que envolve as grandes empresas e cooperativas, e também algumas de porte médio, opera compras diretamente dos fabricantes ou de seus distribuidores oficiais, em relações marcadas na maior parte das vezes pela impessoalidade, e onde as mediações passam por dispositivos voltados para a defesa dos interesses dos parceiros comerciais. Nesse grupo, as compras de fertilizantes são operadas diretamente das misturadoras (fabricantes), em transações formais e impessoais próprias do *modus operandi* comercial: aprovação de cadastro, estabelecimento de limites de crédito, legislação dos direitos do consumidor, emissão de notas fiscais, duplicatas e títulos de pagamento, entre outros. Já os agroquímicos vêm dos distribuidores regionais oficiais, sobretudo, havendo casos, entretanto, em que relações pessoais com outros lojistas não distribuidores, mudam um pouco esse *script*. Aí, então, já aparecem interferências pessoais, especialmente quando compras são realizadas eventualmente, fora das rotinas. Poucos produtores hoje fazem grandes estoques, pelo risco de roubos, pelo custo na sua manutenção e pela disponibilidade e presteza do atendimento das lojas. Também, sobre os funcionários do setor de compras das empresas fruticultoras, especialmente as maiores, não são raras as abordagens pessoais de prepostas das firmas fornecedoras; já no segundo grupo, que engloba os demais produtores, dos miniprodutores até alguns médios empresários, ainda que os preços sejam os aspectos mais importantes, surgem nesse sentido, além de dispositivos impessoais de avaliação das incertezas, muitas relações pessoais que diminuem a importância absoluta dos preços.

Nas compras de insumos efetuadas pelas grandes empresas com fabricantes e distribuidores, a impessoalidade é um traço muito forte. Aqui, as duas hipóteses tratadas pela economia de custos de produção (ECT) de que fala Steiner (2012) parecem se aproximar da realidade, deixando aos dispositivos impessoais a tarefa da redução das incertezas, tudo estabelecido em contratos comerciais. As incertezas dos parceiros sobre a qualidade do bem e sobre o futuro são assim reduzidas ao máximo, pelo menos no horizonte dos prazos considerados. Todos os entrevistados se referem a uma transação de grande impessoalidade:

“A gente faz uma concorrência com carta-proposta em algumas misturadoras e compra daquelas que garantam o melhor preço, porque os prazos são normalmente os mesmos, de 3 meses. Mas também têm compras de produtos muito particulares, o que limita a compra a um ou dois fornecedores.”(ENTREV nº 53)

“O adubo, compramos direto da misturadora. Onde o preço é normalmente melhor, com a quantidade comprada. Os agroquímicos, dos distribuidores, olhando preços e segurança. Não dá para economizar aí, porque a economia pode sair cara. Tem muita falsificação. Atendida a qualidade, compramos loja a loja os produtos, onde estejam mais baratos. Os tipos de produtos são escolhidos pelos nossos cooperados” (ENTREV n° 13).

As transações relevam os preços em função da segurança. Pelo que muitas vezes ficam restritos a um ou poucos fornecedores. Quando são feitas no local, ou em redes muito frequentadas, já aparecem também relações pessoais e estratégias comerciais agressivas, que não ficam restritas aos limites legais e éticos. Os depoimentos seguintes mostram diversos aspectos dessas transações:

“Nós compramos dos fabricantes. Mas tem alguns fabricantes que exigem que a compra se faça como os representantes locais. Para adquirir os produtos, normalmente fazemos uma concorrência, com carta-proposta de três fornecedores. O que dá o melhor preço é o que a gente compra. Como as compras são grandes, sempre compensa comprar os produtos loja a loja. Sabemos que alguns produtores não são assim muito corretos, dirigem a concorrência para alguns fornecedores. Eles abrem as informações aos demais concorrentes, ou para aquele que quer favorecer. Acho antiético. Não faço isso. Têm alguns produtos que só tem um fornecedor. É o caso das embalagens de isopor, por exemplo. Nesse caso, negociamos com o fornecedor sempre buscando uma escala maior para conseguir preços unitários menores. Nesse caso, juntamos no pedido a nossa demanda e a de produtores que comercializam através da gente. A gente examina também os preços que esses fornecedores estão dando para os concorrentes daqui e de fora.” (ENTREV. n° 65, gerente comercial de grande produtor atacadista, 44 anos).

“Nós só compramos nos distribuidores. Independente dos preços. É a garantia que se tem de que os produtos são autênticos. É que esse mercado “tem de tudo”, desde produtos de roubos, de assaltos mesmo a caminhões transportadores, até produtos falsificados. Preço muito baixo, é bom desconfiar. E também compramos em alguns que são únicos fornecedores. Por exemplo, giberlina a gente só encontra em um fornecedor.” (ENTREV. n° 13, médio produtor e dirigente de cooperativa)

Eventualmente, estas empresas também comprem alguns insumos nos mercados locais, para suprir necessidades emergentes, não previstas nos planejamentos mais gerais de aquisição de insumos. São essas as ocasiões em que os lojistas em geral veem como oportunidades de negócio com o segmento, já que muitas vezes são compras expressivas para seus portes, com melhor garantia de pagamento. Além disso, como são insumos de usos mais urgentes, os preços perdem ainda mais relevância na decisão de compra. Para isso, procuram os lojistas abordar com especial estratégia os empregados responsáveis pela compra, buscando intermediar os contatos através de amigos e parentes, ou fazendo aproximações com “*presentinhos*”, como revelou um deles: “A gente procura saber quem é o comprador da

Fazenda. E se aproxima dele através de um amigo ou parente. De vez em quando, dá um presentinho.” (ENTREV. nº 52). E não é raro, nessas transações, ofertas de suborno explícito, como a revelada pelo mesmo gerente comercial de grande atacadista:

“Como esse país é muito corrupto, sempre tem aquela conversa ‘*me ajeite que eu lhe ajeito*’; em alguns casos, isso é um problema para as empresas, que até compram produtos roubados, vencidos ou falsificados que são distribuídos no meio dos lotes para disfarçar” (ENTREV. nº 65).

De modo que, mesmo nessas grandes empresas marcadas pela impessoalidade, há um submundo de interesses e relações pessoais que, ainda que utilitárias, distorcem o equilíbrio teórico de formação dos preços proposto pela economia.

Nas demais categorias de fruticultores, médias e pequenas empresas, pequenos e miniprodutores, sem que os preços e as condições de pagamento percam importância nas escolhas, tanto aparecem uma série de dispositivos impessoais para construir a confiança mínima necessária, quanto se verificam também negócios envolvidos por relações pessoais. Parece que o grau de impessoalidade vai diminuindo com a redução do porte do agricultor. Nos médios empresários, é maior, ainda que também ocorram as mesmas abordagens aos empregados responsáveis pelas compras apontadas no grupo das grandes empresas. E também aí as relações de amizade são muito invocadas. Nos pequenos e mini produtores, as relações pessoais aparecem mais, talvez funcionando utilitariamente na redução do preço dos insumos ou na concessão de prazos melhores. Nesse universo, como já comentado, as estratégias empresariais dos lojistas priorizam os contatos corpo a corpo com os produtores, por meio da promoção de “dias de campo”, em que demonstram o uso e as qualidades de certos produtos associados a determinadas técnicas, e de visitas, nesse caso especialmente os médios e pequenos empresários, onde os contatos são mais regulares. Muitas vezes, esses contatos são feitos pelos próprios proprietários das lojas, tal a sua importância na conquista da clientela. Muitos dos técnicos contratados pelos lojistas para essas abordagens são selecionados no próprio meio dos produtores, já tendo experiência também como vendedor de insumos e, portanto, com experiências nessas abordagens. Todos os produtores cotam em várias fornecedores, pois o preço e as condições de pagamento são priorizadas, ainda que não de forma absoluta. Experiente lojista de Petrolina e alguns produtores esclarecem esses aspectos que orientam de início as transações comerciais:

“Todos cotam, que é fácil e prático. Hoje não vejo mais isso de amizade. O que vale mesmo é o preço. Eles já saem de casa ligando e mandando mensagens para

todas as lojas e vão buscar os produtos na que oferece os melhores preços. Antigamente, era mais comum a escolha da loja por amizade ou lealdade, por ter recebido um favor ou um tratamento mais especial. Agora é mais raro.” (ENTREV. nº. 24)

“Para comprar os insumos, eu primeiro faço a cotação de todos os produtos nas dez maiores lojas. Aí, procuro uma delas, que normalmente é onde a maioria dos produtos está mais barata e faço a proposta para todo o pacote, com os produtos cotados pelos menores preços encontrados na pesquisa. Normalmente, eles aceitam. Mas só se for à vista. À prazo, eles não aceitam. Acho que é a melhor forma de comprar mais barato. Antigamente, a gente ainda tinha a opção de comprar caminhão fechado de adubo, diretamente da fábrica. A gente juntava três ou quatro e comprava junto. Mas eles não tão mais fazendo isso, acho que por pressão das revendas.” (ENTREV nº 43)

“O que conta pra mim é preço e prazo. Mas deixei meu fornecedor antigo porque os preços estavam muito caros e ele também não vinha dando muita atenção. Hoje compro numa loja que não tem lá uma boa fama. Mas o que importa é que os preços são os mais baixos, o prazo é bom, até 90 dias prá pagar.[...] Sobre a qualidade dos produtos, conversei com outros produtores e com os técnicos.” (ENTREV nº 57).

“Hoje eu compro em duas lojas, pela facilidade de comprar fiado. Posso pagar até com 90 dias. (...) e me asseguro de que os produtos são bons com a assistência técnica do distrito. Eu confio neles.” ENTREV nº 70)

Mas mesmos nesses casos em que o preço é fator decisivo na compra, outros recursos são considerados na transação, destacando o que Steiner (2012) chama de julgar antes de comprar. Para se assegurar da qualidade do produto, além da própria experiência do agricultor, procura-se comprar produtos dentro de um mesmo lote – se tiver problema, é mais fácil responsabilizar o vendedor -, invocando-se a participação de consultores e técnicos, que sabem se o produto “*é bom ou não é.*” Ainda que haja notícias de que alguns consultores dirigem as vendas para certos comerciantes. Do lado do lojista, nas compras a prazo, o negócio só se concretiza após a aprovação prévia do cadastro do agricultor e das exigências de praxe. Ou seja, nesses casos de impessoalidade, além da própria experiência do produtor e de seus direitos legais, dois dispositivos impessoais mediam a troca, as avaliações de terceiros (consultores e agentes de assistência técnica) e a pesquisa cadastral. Sem eles, a falta de confiança mínima exigida não permitiria a transação.

Mas nesse universo também foram frequentes respostas dos agricultores que marcam relações pessoais na escolha dos fornecedores. Alguns falaram ter “*mais de 30 anos*” com o mesmo fornecedor. “*Com o tempo, a gente foi construindo uma confiança forte, que basta eu ligar que eles mandam o produto*”, disse um deles. Outros também invocam gratidão: “*Ele abriu as portas para mim, quando as coisas andavam ruins.*” Outros se baseiam na reputação, que é construída pela história da relação: “*a firma é de gente direita,*

que sempre honrou a palavra.” Outros na amizade: *“Eu me tornei amigo da loja, do proprietário e dos atendentes. A loja fica no centro e eu passo lá com frequência para saber das notícias e bater um papo”*. Foram encontradas também relações de parentesco, especialmente quando os produtores estão com *“o nome sujo”*, como dizem. Um deles, disse que se utiliza de várias parentes para comprar insumos a prazo nas lojas, que é *“o que tem permitido que eu continue”*, pois *“já retirei meu lote de leilão da Justiça duas vezes.”*, disse. Há também o caso de um produto de largo uso na cultura de manga, o pbz (paclobutrazol), sem registro nos órgãos de controle (MAPA e ANVISA), em que a distribuição comercial é clandestina, e os preços são importantes – porque bem abaixo do único similar registrado, o “Cultar”, da Syngenta. Como o produto clandestino mostra a mesma eficiência que o registrado, demonstrada cotidianamente nos processos de indução floral da manga, a preferência recai sobre ele. Mas sua distribuição se assenta numa rede enorme que envolve os agricultores, inclusive como comerciantes, em relações de proximidade, amizade e parentesco. Um desses agricultores comerciantes do produto, entrevistado, assinalou a importância da reputação para a continuidade das operações, pelo que o *“importante é que o produto seja bom”*, destacando sua qualidade pela eficiência que oferece. Já se falou anteriormente, de um caso de falsificação, exatamente no comércio desse produto, que baniu para sempre um fornecedor, até hoje visto como pessoa desleal e sem confiança para negócios.

Há casos também em que as demandas dos produtores são muito particulares, dentro de modelos tecnológicos muito específicos, que, como já se falou, são comuns nessa agricultura. Um desses produtores assim se referiu ao seu *modus operandi*:

“Antes tenho que desenvolver o que quero, que é muito específico. Aí vejo onde encontrar esses produtos que preciso. Só aí vou negociar preço, vendo se ele está sintonizado com o mercado em geral. Mas não é o mais baixo preço. Antes, tem que atender essa minha qualidade. Da Basf, só tem dois fornecedores; na Bayer, 3. E por aí vai.” (ENTREV nº 31)

De modo que, apesar de os preços serem fatores preponderantes na escolha dos fornecedores dos insumos, há um conjunto de relações pessoais que o relativizam, comprovando os efeitos dos contextos e das estruturas sociais da economia de que fala Bourdieu (2005, 2006). E mesmo nos casos de relações impessoais, conforme Steiner (2012), as transações econômicas não prescindem de outros dispositivos de mediação, como a legislação de direitos do consumidor, as avaliações de consultores e de membros da

assistência técnica oficial aos produtores, a reputação do lojista, isso no que se refere ao conhecimento da natureza do produto transacionado. E da investigação sobre as condições de pagamento e reputação do produtor, por meio de cadastros prévios, que se referem ao estabelecimento de alguma garantia quanto ao futuro, que, igualmente as primeiras, se voltam à redução das incertezas a níveis que permitam a continuidade da transação comercial. Em todos esses casos, os preços são relativizados, ainda que se mantenham importantes.

5.2.2 As relações comerciais dos fruticultores com os distribuidores da produção - a jusante

Nestas relações, bem mais tensas que as anteriores, os envolvimento pessoais são ainda mais comuns. É que a incerteza é bem mais alta. Um pouco menos com relação à qualidade, onde há avanços nos mecanismos de avaliação capazes de oferecer aos parceiros comerciais informações básicas sobre a natureza dos produtos. Os padrões de classificação e as análises de resíduos, por exemplo, vão nesse sentido. Sobre o futuro é que elas, as incertezas, são bem maiores, pois os produtores constituem o lado fraco dessa transação, sendo vítimas tanto de truques e artimanhas quando de estratégias agressivas e autoritárias dos intermediários. A eles, ademais, todas as contingências negativas são transferidas, muitas das quais muito tempo depois da data de venda ou de entrega, como já se comentou anteriormente. Se o caminhão se acidentar, se amadurecer antes do tempo, se a carga for roubada ou deixada de vender, há consequências para eles. E basta um preposto de supermercado identificar alguns frutos fora dos padrões do protocolo acordado, que lá vem “notas fiscais de devolução” (ENTREV n° 65). Ou, às vezes, nem isso, “basta perder o interesse por ter achado outro fornecedor mais interessante, que arranjam qualquer desculpa para devolver a carga”, nas palavras de um médio produtor (ENTREV. n.º 60).

Os contratos são informais, mas os tradicionais mecanismos de redução dos pesos das cargas adquiridas, para pagar valores menores, diminuíram bastante. Os caminhões e os contentores são pesados previamente, sem subterfúgios aparentes, do tipo pesar o caminhão antes do carregamento com os carregadores a bordo, ou trabalhar com pesos médios de contentores, entre outros. “O produtor ficou sabido. Ele acompanha a pesagem do caminhão nas balanças antes e depois” (ENTREV. n° 21). Da mesma forma que nas transações a

montante, também aqui as relações de troca dos diversos tipos de produtores dos perímetros irrigados podem ser reunidas a princípio em dois grupos distintos: os que dispõem de estruturas próprias de comercialização, que são as grandes empresas e cooperativas, a maioria funcionando como verdadeiros atacadistas, intermediando a produção dos demais. Nesse grupo também se inclui os pequenos e médios empresários que entregam sua produção em consignação a esses produtores-atacadistas, para cuja comercialização pagam uma comissão de venda em torno de 8% do valor comercializado; e um segundo grupo, que reúne os demais produtores, cujo processo de comercialização sofre forte intermediação, a começar pelos pequenos corretores que atuam nos núcleos dos perímetros.

Como já apresentado anteriormente, as grandes fazendas se relacionam, a jusante, diretamente com redes de supermercados e grandes e médios atacadistas-varejistas. A montante, ao prestar algumas delas serviços de comercialização a terceiros, chamados de parceiros ou consignados, opera uma associação de simbiose, que atende aos dois interesses. De um lado, aumenta a escala e o tempo de produção e de oferta de frutas, o que melhora os custos e o atendimento aos clientes; de outro, executa um serviço especializado a uma taxa razoável, que, para muitos entrevistados, é bem mais prático, menos arriscada e custosa do que a montagem de uma estrutura própria. A produção dos parceiros ou consignados é tratada como se fosse a própria produção do produtor-atacadista, integrando-a seu plano geral de vendas. “Os parceiros não escolhem mercados. Quem diz para onde vai sua produção é a gente” disse gerente de uma desses produtores atacadistas, de modo que “o fechamento de nossas contas só ocorre quando o cliente conclui o pagamento”, acrescentou (ENTREV. nº 15). Não há contratos formais de fornecimento, a não ser quando há adiantamentos para custeio da produção, que se refere principalmente a materiais de embalagem. Ou para garantir a aquisição. Ainda que se pretendam impessoais, essas relações terminam em pessoalidades diversas, algumas até se transformando em amizades firmes, que também relevam preços, e não só por questões de segurança, mas por lealdades ou reciprocidades. Um desses fornecedores disse:

“Eu vendo a... [grande produtor-atacadista] há muito tempo. Já tenho amizade com ele e não vou nos preços maiores que outros, até pessoas de confiança, me oferecem. Muitas vezes, quando os preços estavam ruins, ele me dava mais um pouco. Por que, então, quando estão altos, eu não posso dar um desconto para ele? Tem épocas também que todo mundo tem manga, mas ele sempre dá um jeito de pegar a minha. Nessa parte, eu estou satisfeito” (ENTREV nº 43)

Contingências mercadológicas desfavoráveis ou deslealdades promovem desconfianças, dando motivos para o rompimento de parcerias, conforme depoimento seguinte:

“Fundamental pra mim é ter transparência. Tolero até alguns prejuízos, desde que não haja deslealdade. Antes do atual comprador, em que estou há uns 4 anos, já comercializei através de outro grande atacadista, que também exportava e me adiantava recursos para o custeio, além de embalagens. Meu relacionamento era com o seu gerente comercial. Um dia, depois de receber um carregamento meu, ele se declarou muito satisfeito com a qualidade recebida e que, por isso, a minha produção vinha ocupando os melhores mercados da Europa. Quando fizemos o fechamento da safra, não recebi diferenças sobre o adiantamento. Quase ficava era devendo. O preço fechado era muito baixo, incompatível com a qualidade recebida e com informações que ele tinha me dado. E foi aí que perdi a confiança, vi que esse gerente não mandava muito, que quem decidia era os de cima, e, então, saí.” (ENTREV n° 58)

Na aquisição da produção de outros produtores que não seus parceiros, os grandes produtores-atacadistas realizam um mero papel de intermediação comercial, voltado para melhorar a eficiência da estrutura comercial, melhorar os ganhos gerais e assegurar o atendimento das demandas dos grandes clientes habituais, que tem interesses em ofertas regulares. Essas compras quase nunca são formalizadas e o pagamento é feito com 15 a 30 dias. Quando as frutas, entretanto, estão muito caras, um ou outro produtor exige a formalização de um contrato, segundo um gerente comercial ouvido, que também deu outros detalhes dessas aquisições:

“A gente tem pessoal próprio que fica andando nos projetos e monitorando a produção. Mas, às vezes, a gente compra através de corretores, a quem normalmente a gente paga em torno de 3% do valor da aquisição. Agora, eu não sei qual é a relação deles [os corretores] com os produtores, que imagino serem as mais diversas (ENTREV n. 58).

Essas grandes empresas normalmente tem boas reputações junto aos produtores, muitos dos quais as priorizam em suas vendas, pelo que procuram desenvolver outras relações que os aproximem de seus prepostos, aceitando, para isso, até preços ligeiramente menores. Produtor do Nilo Coelho assim se manifestou sobre essa modalidade de venda:

“E muito mais prático e seguro. Eles vêm, eles mesmos colhem, e com 15 dias me pagam. É tranquilo. Agora, quando tem muita fruta no mercado, nem sempre eles têm interesse.” (ENTREV. n. 61)

A jusante, as relações desses produtores-atacadistas se dão com as redes de supermercados, os distribuidores externos e com os atacadistas-distribuidores internos, especialmente os de grande porte. São relações comerciais sempre tensionadas, pelo poder desses distribuidores e varejistas. Sobretudo, as grandes redes de supermercados, gigantes da cadeia que, conforme assinalado por Bourdieu (2005), ditam, pela força, os padrões das mercadorias e influenciam oferta, demanda e preços. Com todos eles, as relações comerciais são bastante formalizadas. No caso das vendas internas, os preços são fixados no ato da operação. Os pagamentos em prazo não menor do que 30 dias, quando as vendas são para atacadistas distribuidores. No caso de supermercados. *“Se você tiver sorte, com 40 a 60, recebe. Senão, leva mais tempo ainda.”* Já nas vendas externas, cada container vai tendo um balanço parcial, mas o fechamento só ocorre após a safra. Os negócios com os supermercados daqui são considerados os mais autoritários. A força desses agentes no mercado e a história particular de cada relacionamento é o que constrói a confiança indispensável às transações. Há produtores que relatam positivamente essas relações:

“Sei que muita gente se queixa em negócios com grandes redes de supermercados. Como a gente prioriza o longo prazo, a estabilidade das relações, a qualidade dos produtos, nossas relações são boas. Acho que porque não se orientam por vantagens oportunistas. (ENTREV. n.º 15)

Mas há muitos que relataram exemplos de arbitrariedades, o que os fazem preferir operar com intermediários varejistas, que, segundo eles, pagam preços menores, mas também são menos exigentes e autoritários:

“Certa ocasião, levei 700 kg de maracujá para um grande supermercado em São Paulo. Como tinha um acordo de levar 1.000 kg toda semana, o gerente ficou irritado, e só recebeu a mercadoria depois de me exigir que os 300 kg restante deveriam vir com a próxima entrega e na forma de bônus ao supermercado, alegando que, ao não receber a mercadoria prevista, tinha perdido a venda correspondente ” (ENTREV. n.º 60)

“O gerente do supermercado em Recife, depois de receber uma carga de goiaba, alegou que as frutas estavam ruins, fora dos padrões exigidos. E disse que ia devolver metade da carga. Por telefone, pedi para ele autorizar o motorista da minha empresa no depósito, para comprovar os danos. Ele me disse que isso não era possível. Ou eu aceitaria o desconto de 50% ou então eu deveria retirar o produto. Foi a gota d’água de um relacionamento sempre assim, que tem que ser como eles querem. Nesse caso, desconfio que a loja comprou goiaba demais de outros produtores. (ENTRE n.º 60)

“Nas transações com as redes grandes de supermercados, a gente pensa que faz um bom negócio, e, quando apura o balanço final, vê que não foi bem assim. Para eles vão as melhores qualidades, mas eles devolvem às cargas, sob as alegações mais absurdas. É que não podem compensar suas perdas com fornecedores do tipo Nestlé, Unilever, etc. Então, se voltam para os lados mais

fracos e terminam dizendo quanto e como vão nos pagar. Hoje, acho os ceasistas um mal menor. Eles tem maior capacidade de lidar com esses gigantes.” (ENTREV. nº 65)

Entre essas grandes empresas produtoras não se apurou parcerias comerciais, nem na compra, nem na venda das frutas. Alguns gerentes, entretanto, confessaram que muitas vezes trabalham “combinados”, trocando informações com outros colegas, o que permite uma melhor leitura dos mercados e a correção das estratégias empresariais. *“Não é que a gente divida mercados ou combine preços. Mas de ser franco com o parceiro: olha, eu tô carregado de manga este mês e vou fazer liquidações”*, exemplifica um vendedor, o que permite que *“a gente possa adotar estratégias de defesa a tempo,”* acrescenta.

É certo que muitas formalidades e autoritarismos marcam estas relações comerciais. Mas, ao lado disso, permaneceu nelas outras relações pessoais densas de conteúdos morais. Que vão se reforçando ao longo da história do relacionamento, especialmente quando são muito frequentes. Alguns disseram que, algumas vezes, essas relações pessoais são decisivas nos negócios, sobrepujando o interesse de maximização do lucro e neutralizando deslealdades dos comportamentos oportunistas. Nesse sentido, gerente comercial de uma desses grandes produtores atacadistas assim se manifestou:

“Não tem como não ser assim. Com o tempo, alguns desses fornecedores ou clientes vão dando demonstrações de franqueza, solidariedade, ajuda, amizade. O que leva você também a dar preferência a ele nos negócios. Há clientes e clientes. Apesar de todos pagarem, alguns são diferentes. Não tem como não atendê-los de forma especial, inclusive quando é o caso, dando um desconto no preço ou aumentando o prazo, ou atendendo seus pedidos antes dos outros” (ENTREV. nº 65)

Ouviu-se também depoimentos que falam claramente em aspectos morais como elementos básicos das estratégias empresariais:

“Tenho 10 ha de uva crimsson. Já fui consignado de um grande atacadistas-produtor. Hoje trabalho com um parceiro comercial, parceria que não é formalizada, é na base do respeito. Porque o desenvolvimento de um produto que estamos fazendo têm muitos custos de experimentações, que são imprevisíveis. Nosso acordo, então, é na base do respeito, essa é a palavra, dividindo custos e receitas com justiça, de um modo que seja interessante para nós dois. Do tipo ganha-ganha. Estamos desenvolvendo uma uva que denominamos saborosa, que é produto de muito trabalho. Ela vai receber uma marca, como é o melão rei, aquele de redinha. São produtos mais caros, mas de qualidade superior e com alto grau de uniformidade, dentro de um mesmo padrão.” Só parcerias desse tipo podem alcançar estes resultados.” (ENTREV. nº 31)

Nas grandes cooperativas, cujos negócios a jusante seguem os mesmos padrões dos grandes produtores atacadistas, preços também são sacrificados em favor da estabilidade e dos interesses de longo-prazo. Cooperativas como a COANA e a COPEXVALE desenvolveram um *modus operandi* interessante que flexibiliza o princípio cooperativo da venda em comum, de modo que seus associados possam se ajustar as muitas contingências e oportunidades dos mercados, sem comprometer o atendimento de manutenção dos custos anuais da cooperativas⁴¹. Apesar dessa possibilidade, alguns associados declararam sacrificar preços de valiosas oportunidades de mercado que aparecem, para fortalecer a cooperativa como ferramenta de estabilidade e de redução dos comportamentos oportunistas nos mercados. Dirigente de uma dessas cooperativas, assim depôs sobre o assunto, chamando a atenção para aspectos não financeiros nas suas ações empresariais:

“Nossa cooperativa é constituída por 20 produtores que são muito parecidos. Nossa filosofia é não fazer qualquer negócio com empresas que tentam se aproveitar de determinadas situações. Não temos interesse em fazer negócios com essa gente, porque a gente sabe o quanto eles são prejudiciais aos produtores. Então, a gente procurou se fortalecer como produtor, em qualidade e em produção. Hoje nós somos o maior grupo produtor de uva sem semente da região. Tudo isso para poder escolher parceiros comerciais que nos respeitem e tenham caráter. É o que mais nos importa, porque nosso projeto é para o longo prazo” (ENTREV n°12)

Também nessa linha da seletividade dos parceiros comerciais, depoimento de médio produtor rural revela um interessante, ainda que difícil, mecanismo de diminuição das incertezas, na linha de um ditado antigo que dizia “*ficar raro, para se tornar caro.*”

“Com o tempo, por medo dessas grandes ofertas, fui procurando um lócus de mercado sem muita concorrência. Fui me dedicando a frutas que se comportam bem, mas que não são comuns aqui, como figo, romã, caju, manga rosa, carambola, goiaba e caqui. Oferto o ano todo, frutos de qualidade. Assim, a concorrência é muito pouca e posso escolher os parceiros confiáveis.” (ENTREV. n° 60)

Fora dessas estruturas, as vendas do segundo grupo de produtores, os que não estão integrados regularmente a esses produtores-atacadistas, ou não dispõem de estrutura comercial própria com setor comercial e packing-house, são bem mais incertas, além de menos remuneradas, porque em pequenas escalas e mais intermediadas comercialmente. Pior

⁴¹ Os custos são rateados entre os associados, proporcionalmente às áreas cultivadas por cada um. Operem dentro ou fora, os associados têm que pagar tais despesas, de modo a não comprometer a existência da organização.

ainda para aqueles que não estão pelo menos cadastrados para entrega às indústrias e nem tem bons padrões de qualidade. É onde as relações pessoais ainda se mostram mais presentes e importantes como ferramenta de acesso aos mercados e de diminuição dos riscos.

Muitos ainda se orientam pelos maiores preços, especialmente quando a oferta é baixa. Gerente comercial de atacadista de porte médio disse: *“Quando falta fruta, os compradores ficam loucos atrás de frutas prá não perder seus clientes. Os produtores sabem disso e aproveitam. É por isso que eles cada dia investem mais na compra e arrendamento de lotes.* Mas todos sabem que o comportamento baseado apenas nesse aspecto de preço é perigoso. Em época recente [março de 2016] se colheu de produtor do Maniçoba o seguinte depoimento;

O ... [nome do produtor] vendeu toda a manga dele a cinco reais por quilo a um intermediário que lhe comprou as seis carradas. Ele quis ganhar mais um pouco, já que os daqui estavam pagando entre quatro e quatro e cinquenta. Mas o sujeito sumiu e deu o endereço errado para ele. O prejuízo foi de quatrocentos mil. No ano passado, esse mesmo pessoal, que diziam que eram gaúchos, compraram muito e pagaram. E foi isso também que fez os produtores confiarem. (ENTREV. nº 64)

A maioria dos pequenos e mini produtores ocupantes de lotes de colonos estão ligados aos pequenos corretores que atuam nos projetos, cuja presença se intensificou nos últimos tempos. Muitos desses corretores representam médios e grandes atacadistas. “Hoje, em cada rua de núcleo residencial aqui no Nilo Coelho, tem três ou quatro que vivem de comprar a produção dos outros. É negócio que prosperou muito, porque é lucrativo”, disse produtor do N3 (ENTREV. nº 36). A abordagem desses corretores é facilitada, como já se comentou no capítulo anterior, pelo ambiente de produção e dos negócios. De um lado, os produtores concentrados dentro das roças, para dar conta das demandas da produção, sem tempo ou condições de fazer planejamentos comerciais e com grandes necessidades de recursos de curto e curtíssimo prazo; de outro, ambientes de negócios que mudam de configuração intensa e rapidamente. Isso além das próprias estratégias desses corretores, cheias de armadilhas: ora se aproximam para adiantar algum dinheiro ou produto, criando um vínculo automático com o produtor e sua produção; ora fingem que representam, apenas como

empregado, compradores de reputação, entre outras artimanhas.⁴² Os depoimentos abaixo revelam estratégias e truques:

“Esse pessoal está próximo, muitos são vizinhos, outros são filhos de produtores. Na safra, a gente sempre precisa de alguma coisa, e eles ajudam. E assim, a gente já fica compromissado.” (ENTREV. nº 36)

“Eu vendia minha produção a um exportador que é bom pagador. Vendia direto a ele. Nessa safra, cai numa armadilha. É que quem veio foi um corretor, mas com os caminhões da firma do exportador. Acertamos o preço, pensando eu que o negócio era com o exportador. E quando fui procurar a firma para receber, me informaram que quem tinha comprado a minha produção foi o corretor, que já tinha recebido o dinheiro.” ENTREV. nº 61)

Na verdade, as ações e papéis dos corretores é vista de forma ambígua. Há uns que acham que eles melhoram o processo comercial, porque estão próximos, muitos são amigos ou parentes. Produtor do Maniçoba, por exemplo, diz que

“o corretor mora aqui com a gente. E aí fica mais complicado ele nos dá calote. Porque a situação dele vai ficar difícil. E com o tempo, todo mundo fica sabendo a sua história e ninguém mais vende a ele. Antigamente, não era assim. Vinha muitas vezes um caminhoneiro, que a gente pouco sabia quem era. E aí eram muitos casos de gente que não recebia. (ENTREV. nº 64)

Mas há muitos que não vêem essa proximidade como benéfica, alegando que essa presença só aumenta a incerteza e diminui a remuneração, “*porque eles na verdade não têm nada a oferecer em termos de garantias pessoais, já que apenas repassam a produção para os verdadeiros compradores.*” Os problemas se agravam em épocas de ofertas maiores, em que aumenta o desespero dos produtores, diante da ameaça de não vender. Quando também são estimulados os comportamentos ditos oportunistas de corretores inescrupulosos. Para muitos, então, a escolha de determinado comprador é mais importante do que preços. E não é só pela garantia de recebimento associado aos compradores de boa reputação. Nem também pela busca de maior estabilidade no longo prazo, preocupações estratégicas sempre presente nos negócios, como afirmam Bourdieu (2005, 2006) e Fligstein (2001, 2001b). É também por lealdade, conforme os depoimentos abaixo:

“O preço da uva hoje [12.04.2016] na roça está entre cinco e seis reais por quilo. Não tem uva, porque a temperatura do ano passado prejudicou muito a produção. Tem muito comprador procurando feito doido, pagando à vista. Mas o meu comprador, que normalmente me paga com 20 a 30 dias, me disse que só poderia chegar até quatro e cinquenta. Vendi a ele, pois nas épocas que os preços estão

⁴² Os corretores, como já se falou, cobram em média 3% de taxa pela intermediação. Mas que é cobrada dos dois lados, do produtor e do intermediário. Isso quando não mascaram o preço real para um ou para a duas partes, de modo a aumentar sua participação no valor total do negócio.

baixos, ele também quando pode sempre melhora os meus preços.” ENTREV. nº 43)

“Sempre prefiro vender ao mesmo comprador. E não é só porque ele paga e está sempre aí. É que ele já me ajudou muito e então eu não quero nem saber. Se ele tiver interesse, é ele que leva, mesmo por um preço menor. (ENTREV. nº 62)

Quando os compradores habituais não estão comprando, ora porque não tem demanda, ora porque priorizam sua produção própria, os problemas de incerteza se agravam, evidentemente. Nesse caso, os produtores lançam mão de planos alternativos, que inclui outros clientes menos habituais. “*A gente, de vez em quando, têm que fazer uma venda prá eles, prá manter vivo o contato*”, nas palavras de produtor do Nilo Coelho (ENTREV. nº 43). Mas quando até esses menos habituais faltam, as pretensões de reduzir incertezas ficam prejudicadas e tudo depende de um pouco de sorte. Os depoimentos seguintes ilustram esse tipo de fragilidade:

“Quando o mercado não anda muito ruim, a gente faz exigências prá não tomar calote. Muitas vezes, só libero a carga, depois de ver o dinheiro na conta. Mas, às vezes, a compra é num sábado, comprador alega que não tem como ir no banco. A gente termina liberando, para receber depois, tem de arriscar, senão perde tudo.” (ENTREV nº 43).

“Nossa força só vai até a fruta tá num ponto bom. Quando ela vai amadurecendo e os compradores que a gente conhece não aparecem, não tem jeito, a gente vende prá quem chegar (ENTREV. nº 25).

Para fugir um pouco dessa dependência, algumas estratégias são utilizadas. Desde associações que reúnem pequenos produtores que se associam para fornecer a pequenas unidades de produção de doce ou de polpa, até tentativas de ocupação de nichos de mercados em canais curtos. Destas, a produção de água de coco refrigerada em unidades caseiras, distribuídas através de uma enorme rede de mercadinhos, bares, farmácias e outros pequenos comércios da cidade, é a que mais tem prosperado, valendo-se os produtores de suas relações pessoais para a formação das parcerias, em que julgamentos morais são também considerados.

“com gente desonesta, não dá prá trabalhar. Porque as relações vão se desgastando muito. Então prefiro pessoas de bem, mesmo que seus pontos não sejam os melhores. Ao deixar o produto, eu combino com o parceiro [dono do ponto comercial] um preço de venda que seja justo, que nos dê uma margem satisfatória e que não afugente a freguesia. É tudo na palavra. Antes eu até colocava o freezer no mercadinho, mas agora o comerciante não quer, porque aumenta custo de energia. Prefere utilizar os próprios equipamentos que já existem em sua loja. Então, eu diminuí o tempo de reposição de estoque, que me dá mais trabalho, mas também menos despesa com a compra de freezer” (ENTREV. nº 2).

Alguns depoimentos assinalaram sentimentos negativos motivando as escolhas, por supostas deslealdades que os afastaram de seus habituais compradores, em reações que deixam de respaldar a teoria do equilíbrio pelos preços. É mais comum nas épocas de grandes ofertas, em que os atravessadores têm dificuldades em vender a produção. Pequeno empresário e pioneiro do Maniçoba revelou: “ Eu deixei de vender a um tradicional comprador de melão, porque ele falhou comigo numa ocasião. Ficou botando banca, eu não gostei e nunca mais vendi prá ele. Isso já tem mais de 15 anos” (ENTREV. nº 63).

Entre os produtores que não conseguem atingir padrões de qualidade muito altos, muitos dos quais buscam mais sobreviver do que prosperar, como por exemplo aqueles fornecedores das grandes indústrias locais de processamento de coco (PEPSICO) e de acerola (NIAGRO), e também entre os que estão “fora do jogo” tentando se reinventar em atividades agroecológicas, como a produção de mel e de FLV’s orgânicos, estas estruturas sociais de que se falou até aqui são ainda mais relevantes na organização dos mercados. Até porque aí outros modos de vida valorizam outros tipos de capitais, como o capital simbólico, referido em algumas falas a seguir:

“Eu tenho outra renda de aposentadoria, e, assim, dá prá manter o lote, mesmo produzindo mel, a gente presta um papel de preservação, que, não me dá renda, mas me dá respeito.” (ENTREV nº 16)

Eu hoje procuro uma vida mais tranquila, sem a agonia do passado. Produzo banana com tecnologia orgânica, onde me sinto valorizado. Mas a vida é mais simples. Não tenho mais aquele negócio de ficar rico. (ENTREV. nº 17).

Isto posto, o que se vê, mesmo num contexto de agricultura tão mercantilizado e individualizado, são interações comerciais que estão imersas no mundo social, e que requereram para seu funcionamento outras relações sociais além de um conjunto de dispositivos indispensáveis à redução das incertezas e, portando, ao funcionamento do mercado. O que confirma a hipótese trabalhada e faz lembrar a fala de um de seus inspiradores, o professor Ricardo Abramovay (2009, p. 67): “ E quando se abre a caixa-preta do mercado, o que se encontra em seu interior são laços sociais, é sociedade, são interações que os indivíduos procuram permanentemente dotar de significado.”

CONCLUSÃO

Apresentam-se aqui os principais resultados obtidos com a pesquisa para esta tese, que permitem entender a dinâmica dos mercados e o funcionamento das cadeias produtivas de frutas frescas do polo Petrolina-Juazeiro, desde o fornecimento de insumos até a distribuição da produção. Bourdieu (2005, 2006) diz ser esta a parte mais concreta dos mercados, permitindo vê-los como funcionam de verdade. Como a economia é sempre um processo de construção social (Bourdieu, 2005), o restabelecimento de sua história é passo fundamental para entender sua estrutura e sua dinâmica de funcionamento.

Inicialmente, a reconstituição histórica mostra um lugar fortemente tomado por atividades comerciais e uma agricultura de diferentes, que já nasce inserida no modo de produção capitalista, como um negócio, sob promoção de agentes urbanos e protagonistas, ainda que também com estímulos do Estado. O contexto institucional de progresso econômico que caracterizou o pós-guerra estimulou o crescimento da atividade, onde “*o sonho de todos era comprar o primeiro ‘jeep.’*” Em sua longa trajetória, os irrigantes experimentaram diversas alternativas de produção, entre as quais a integração com poderoso segmento agroindustrial, até chegar à produção de frutas frescas, mais destacadamente manga e uva, por meio das quais integram cadeias globais de produção e distribuição. Assim, após se envolverem em inúmeras experiências, disputas e conflitos, o modelo atual de produção de frutas frescas, se revelou como uma escolha final dos agentes do campo na busca por competitividade e por mercados mais estáveis.

O segundo capítulo, além de complementar a história dos agentes do campo dentro dos perímetros irrigados federais – tomando os projetos Nilo Coelho, em Petrolina (PE) e o Manicoba, em Juazeiro (BA) como representativos do universo – tratou da apresentação das diversas categorias de agricultores que ocupam os perímetros, que vai desde grandes empresas pertencentes a grupos empresariais de dentro e de fora do país até mini produtores e assentados da reforma agrária do governo federal. Tudo com vistas às análises finais pretendidas, as relações sociais de troca comercial dos produtores ao longo da cadeia produtiva. Especificamente com relação aos agricultores ocupantes dos denominados lotes de colonos, para atualizar suas características sociais e produtivas, já que foram espaços de muita rotatividade, utilizou-se técnicas de pesquisa quantitativa que encontrou ali também uma diversidade de tipos de produtores, entre os quais pequenas e médias empresas.

Dos atuais ocupantes de lotes de colono dos perímetros irrigados federais do polo, mais da metade (51,77%) no Nilo Coelho e quase um terço (28,26%) no Maniçoba não são mais os produtores originais. Esta, aliás, foi uma das poucas variáveis em que fez diferença estar no Nilo Coelho ou no Maniçoba, onde uma melhor vivência com a atividade irrigada e mais homogeneidade social explicam os maiores índices de permanências. Na maioria das demais variáveis, não houve diferença significativa entre estar em um ou em outro projeto, mostrando as similaridades das pressões recebidas e das respostas oferecidas pelos fruticultores. Entre outras informações relevantes, os dados tanto mostram buscas por escalas produtivas na ocupação das áreas de sequeiro dos lotes e na ocupação de novos lotes de proprietários que saíram, constituindo muitas vezes pequenas e médias empresas, quanto de sua subdivisão em partes menores, reflexo da individualização nas famílias e do empobrecimento. Revelam também poucas certificações formais, grande dependência das rendas rurais, e também um grande esforço na melhoria das condições de produção, investimentos bancados com recursos próprios, concentrados em manga (lavoura de custos mais baixos, muito adaptada à região e cuja tecnologia de produção está razoavelmente dominada pela maioria), que vieram de preços favoráveis nessa última década, e predominantemente se mostraram razoavelmente satisfeitos com as tecnologias e os resultados de sua produção (rendimento e qualidade), e insatisfeitos com os preços dos insumos e com a comercialização. Em termos de receita bruta agropecuária, em que há também ligeiras diferenças entre estar no Nilo Coelho ou no Maniçoba, predominaram os grupos de renda de R\$100 mil até R\$300 mil por ano, o que junto a outras características, os enquadraram como pequenos produtores. Mas houve muitos casos, com rendas bem mais baixas, de mini produtores, e alguns de renda bem mais alta, típicos de pequenas e médias empresas.

Já a tipificação dos irrigantes, tendo presentes, inclusive, essas informações dos ocupantes dos lotes de colono, se baseou inicialmente, de modo a orientar as análises pretendidas nos capítulos 4 e 5, no formato das relações de troca comercial operadas com os setores a montante e a jusante da cadeia produtiva, mas que depois incorporou características da gestão, do nível de tecnologia, da origem sócio-espacial dos proprietários, das rendas e das culturas exploradas. Os produtores de frutas foram classificados em oito categorias: grandes empresas, grandes empresas familiares, cooperativas, médias empresas, pequenas empresas, pequenos produtores, miniprodutores e assentados da reforma agrária. Em todos esses grupos, além da exploração direta dos proprietários, ocorrem muitas explorações sob arrendamento, uma prática muito comum e que vêm desde os primeiros tempos da irrigação no polo. As

grande, médias e pequenas empresas, junto com as quatro grandes cooperativas dominam fortemente tanto a produção quanto a comercialização. Os pequenos produtores, quando exploram manga e uva, tendem a se tornar pequenos empresários, faixa em que estão separados apenas pelo grupo de renda. Os pequenos produtores que exploram culturas de menor valor econômico e, principalmente, os mini produtores e os assentados da reforma agrária são marginais nestas cadeias ou, praticamente excluídos, que é o caso dos que estão no último tipo, em que apenas alguns poucos mantem diminutas glebas em produção.

Feita essa atualização da agricultura irrigada e dos ocupantes dos perímetros públicos, e ainda na busca de dados preliminares exigidos pela investigação das interações comerciais dos produtores, detalhou-se no capítulo 3 os aspectos mais importantes das atuais cadeias produtivas de frutas frescas, para mostrar seus agentes mais importantes. A cadeia de produção de frutas frescas do polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA é uma típica estrutura do que Henderson et al. (2011) chama de *Global Production Network* (GPN), em redes que se espalham globalmente, comandadas por grandes agentes da cena agroeconômica mundial, tanto no fornecimento de insumos quanto na distribuição da produção, mas que também se espalham horizontalmente, de onde surgem outros interesses e centros de comando e de informação.

São redes de produção que atendem os mais diversos mercados, tanto internos quanto externos, em seus diversos protocolos, cujos produtores se financiam com recursos próprios e acessam as informações necessárias por meio de conexões complexas em que se destacam consultores privados e bastante especializados, o olhar dos vizinhos e a circulação dos trabalhadores. Nesse contexto, destacam-se os grandes produtores atacadistas, entre as quais as grandes cooperativas, que distribuem a maior parte da produção de um milhão e trezentas mil toneladas anuais, reguladas fortemente por exigentes certificações internas e externas, e o mercado do produtor, por onde saem as frutas de menor qualidade, a maior parte dirigida para fábricas de polpa e para feirantes do interior nordestino, por meio dos inusitados caminhões-saladas, sobretudo. Manga e uva dominam 60% do volume produzido, produtos em que o lugar é considerado detentor de vantagens comparativas e competitivas, dadas pela adaptabilidade dessas culturas às condições climáticas do lugar, pelas estratégias comerciais, pelo domínio de tecnologias muito especializadas e, no caso da manga, o principal produto, também pelo menor custo de produção.

As relações de troca dos produtores com fornecedores e com distribuidores estão envoltas no contexto dado por fatores diversos de natureza conjuntural e estrutural e também por organizações externas às interações. E também estão imersas na estrutura social, de onde emergem forças que também as influenciam. Entre os conjunturais, o custo Brasil é mencionado pelos produtores como a principal ameaça, pelos reflexos que tem na competitividade e na sobrevivência do setor no curto-prazo. Alegam que, nas vendas externas de nossos principais concorrentes no comércio de manga e de uva, o Chile, o Peru e o México gozam de privilégios dados por acordos de livre comércio com os Estados Unidos e a União Européia, os principais mercados, sobre as quais não incidem qualquer taxaço. As nossas, dizem, além da incidência de 14% sobre o valor bruto das vendas, paga-se mais pelo transporte até o porto de embarque; os insumos não tem aqui subsídios e, pior, sendo importados, variam positivamente com o câmbio, o que nunca acontece com os preços. Revelam também os exportadores que a mão-de-obra é mais cara aqui, sobretudo pelos custos indiretos que se paga e pela maior produtividade geral da estrutura econômica de concorrentes. Pois não se pode deixar de reconhecer as ainda difíceis condições a que estão submetidos boa parte dos trabalhadores da fruticultura do Polo, conforme Cavalcanti (2014, 2012) e Cavalcanti, Mota e Silva (2002), entre outros. Tudo isso constituindo uma ameaça à competitividade nos mercados externos e até internos, diante de algumas expectativas de incremento da oferta daqueles países.

Outra ameaça conjuntural é vista também como uma oportunidade, porque o atendimento a suas exigências diferencia a produção do polo no contexto geral. Trata-se das exigências das certificações, a cada dia mais rigorosas com a qualidade e a segurança das frutas e dos alimentos em geral.

Estruturalmente, o campo é afetado por fatores ambientais, desde os decorrentes dos processos de salinização das terras, até novos problemas que apareceram, entre os quais o aumento das temperaturas, que vai exigir novos esforços tecnológicos de neutralização de seus efeitos, e a ameaça concreta de colapso do sistema de abastecimento hídrico das lavouras, pela crise do rio São Francisco, dificuldade que nem os mais pessimistas poderiam prever. A salinização das áreas pode aumentar, pela pressão de escala produtiva dos fruticultores, que ocupam as antigas áreas de sequeiro dos projetos, restringidas originalmente exatamente pelo risco de salinização. A temperatura, segundo muitos produtores ouvidos, tem atingido valores muito altos e os períodos mais quentes estão ficando mais longos, afetando a produtividade das lavouras. Para ambos os casos, há expectativas de solução via tecnologia. O

que não acontece com a crise hídrica, cujos indícios são de que veio para ficar, sinalizando graves conflitos pelo uso dos recursos do rio São Francisco, hoje já percebidos como sobrexplorados, além de poluídos.

Outra fonte de condicionamento das relações de troca comercial dos produtores está representada pelas redes sociais, pelo arranjo institucional e pelo quadro cognitivo, que Beckert (2010), inspirado em Bourdieu (2005, 2006), chama de forças estruturantes dos mercados. Alguns tipos de redes sociais permitem o acesso dos produtores às informações e ao mercado. Relativamente ao conhecimento, são principalmente redes que se formaram dentro dos princípios da racionalidade econômica desse modo de produção capitalista, formadas a partir da disseminação no campo dos agentes privados de consultoria, conectados, por sua vez, às muitas redes de produção técnico-científica, inclusive às das empresas oficiais de pesquisa, das universidades e das empresas de insumos, e às diversas experiências tocadas em cada uma das propriedades frutícolas do polo. Mas ainda permanece o serviço oficial patrocinado pela CODEVASF e dirigido aos ocupantes dos lotes de colonos, só que agora prestado por empresa terceirizada e sob a gerência do Distrito, o que lhe deu maior eficácia e agilidade, segundo os depoimentos colhidos. O problema da competitividade da pequena produção é complexo e merece mais investigações. Sem esquecer que não há incompatibilidade entre esses fruticultores e as formas modernas e economicamente viáveis de se fazer agricultura (WANDERLEY, 2011). Aparentemente, as dificuldades parecem estar tanto nas suas precariedades conhecidas de recursos e em problemas de escala, quanto na falta de condições de acesso ao conhecimento, que, nestas condições de produção do polo, é construção tecnológica muito particular e exigente. No que diz respeito ao acesso dos produtores aos mercados, a exclusão aí é bem nítida, dadas de um lado também pelas fragilidades estruturais da pequena produção e, de outro, pelas exigências crescentes de qualidade e segurança. As redes que melhor recompensam são predominantemente dos produtores empresariais. As marginais ficaram com o descarte das primeiras e com a produção de pequenos produtores e principalmente dos mini produtores.

No que se refere ao arranjo institucional, algumas regras e duas organizações se destacaram na organização desses mercados. Parece haver aqui um princípio de flexibilização das regras mais formais que dificultam a dinâmica do campo, tudo para estimular o funcionamento dos lotes e a busca da competitividade indispensável para continuar. Assim, a CODEVASF, por exemplo, ignora a presença dos arrendatários, ainda que expressamente proibidos nas leis e regulamentos, nem cobra regularmente as taxas de K1; as cooperativas de

produtores permitem que parte das vendas possam ser operadas diretamente pelos cooperados com intermediários; órgãos de controle e sindicatos deixam de fiscalizar as relações trabalhistas e os acordos fora do grupo das grandes empresas; distritos saem de suas funções originais, disponibilizando serviços de assistência técnica. Ações que preservam o interesse coletivo de fazer funcionar a estrutura irrigada, afinal, “o pior dos mundos é o lote parado.” Já no sentido dos regulamentos legitimados, aqueles em que predominam os interesses em cumprir do que em descumprir, as certificações assumiram um papel organizador dos mais relevantes, pela força que tem na competitividade e na sobrevivência dos agentes produtores. As certificações que vem dos grandes varejistas, pressionadas certamente pelo consumidor, pedem frutas de qualidade e seguras, cujo cumprimento parece ser inexorável para quem permanecer.

Entre as organizações, a CODEVASF e o Mercado Produtor de Juazeiro, se destacam como fortes reguladores da atividade. Apesar de os distritos de irrigação, cada dia mais profissionalizados e reconhecidos, aperfeiçoarem a execução dos papéis tradicionais da CODEVASF, se aproximando dos produtores no desafio da viabilização econômica das atividades, e assumindo a cada dia funções não previstas em seus estatutos originais, para melhorar a eficiência e a agilidade dos gastos públicos. Segundo depoimentos colhidos, a companhia pública parece ainda patrocinar parte das despesas requeridas pelo funcionamento dessas estruturas.

Para muitos dirigentes e consultores ouvidos, então, essa situação é insustentável, especialmente diante da precariedade dos orçamentos públicos atuais. Razão pela qual iniciam, na operacionalização do Projeto Pontal, em Petrolina (PE), as experiências de um novo modelo, que privatiza os perímetros através de parcerias público-privadas (PPP) e de Concessões de Direito Real de Uso (CDRU). Estas experiências, em que uma empresa privada explora direta e indiretamente as terras do perímetro, nesse último caso por meio também de pequenos produtores integrados, vêm ao encontro do pensamento empresarial do campo, para quem, ninguém vai fazer esse processo de integração dos pequenos produtores, “sem ganhar nada”.

O mercado do produtor de Juazeiro e sua enorme rede de distribuição de FLV's, crescem a cada dia, atraindo fortemente os mais variados tipos de distribuidores de frutas, ampliando, a jusante da cadeia, esse efeito de aglomeração e dando aos produtos de todas as qualidades, até as mais precárias, uma liquidez que não é vista em outros centros. Ou seja,

aqui no polo tem mercado para todas as qualidades e “*tem de tudo*”, como dizem os agentes dos caminhões-salada. Além do SEBRAE, citado por pequenos, médios e grandes produtores em ajudas nas certificações e na promoção de encontros com médios e grandes agentes distribuidores dos mercados interno e externo, houve algumas menções ao trabalho do SENAI na orientação e articulação para viabilizar econômica e legalmente a distribuição de água de coco refrigerada, ainda que em canais curtos de comércio.

No quadro cultural-cognitivo se percebe também uma série de aspectos ligados à organização desses mercados, muitos dos quais parecem incorporados ao *habitus* de seus agentes. Entre esses aspectos, destaca-se uma disposição empresarial, de forte protagonismo, que tem uma crença inabalável nesse jogo, que faz seus agentes assumirem os altos riscos pelas oportunidades de ficarem ricos, uma espécie de espírito de irrigante, de encantamento que dá sentido às suas vidas. O campo, nas palavras de seus agentes irrigantes, parece também valorizar uma disposição para o trabalho duro e cansativo do ambiente rústico e dos exigentes processos de gestão, que, por meio de diversas estratégias, tem que ser perspicazes e coletivos, formando equipes motivadas, comprometidas e atentas, para “combinar tudo” e serem eficazes. Mas uma grande maioria de agricultores ainda demonstram resistir aos investimentos de longo-prazo –único caminho de neutralização das inúmeras tentações e manobras oportunistas que dificultam a consolidação de negócios mais estáveis -, resquício talvez de sua tradição ceboleira e de negócios rápidos, aspecto que dificulta o crescimento das ações coletivas tão necessárias ao enfrentamento das dificuldades atuais de acesso ao conhecimento e aos mercados. E, nesse sentido, as novas experiências de cooperativas como a Coana, Copexvale e Copexfruit constituem motivos de esperança, ainda que não tenham ainda incluídos os produtores de menor porte, sempre limitados pelas precariedades diversas que se conhece e pelos problemas de escala econômica de produção.

As relações de troca dos fruticultores com seus fornecedores e distribuidores analisadas nessa tese sempre se comportaram na expectativa das hipóteses da investigação. Elas não são fluídas (automáticas) e impessoais, como quer a ciência econômica, estando imersas em contextos e estruturas sociais, de onde recebem as mais diversas influências de constrangimento e de promoção, para além dos preços e contratos. Como diz Bourdieu (2001), as trocas nunca ficam reduzidas às suas dimensões econômicas; e como revela Steiner (2012), elas requerem outras relações sociais e dispositivos impessoais. A montante, nas relações com fornecedores, tanto outras relações pessoais foram demandadas como também dispositivos impessoais, esses mais predominantemente. E isso tanto para melhor conhecer a

natureza dos produtos quanto diminuir as incertezas quanto ao futuro. Apesar de os preços orientarem a compra dos insumos, afinal “todos cotam”, foram muitas as transações que requereram, com vistas à melhoria das incertezas (qualitativas, principalmente) outras relações sociais para a construção da confiança mínima indispensável aos negócios, baseadas nas reputações e valores morais compartilhados. Mas também apareceram mecanismos um tanto impessoais associados a essas transações. Entre os produtores empresariais, a compra só de distribuidores e fabricantes, em cujas tratativas nem só os preços ditam os acordos. Entre os pequenos produtores, mesmo entre aqueles que dizem que “ganha quem chegar primeiro”, o corpo técnico dos distritos e da assistência técnica foram os principais dispositivos impessoais usados para se assegurar sobre a natureza dos produtos. As incertezas quanto ao futuro ficaram mais na conta dos vendedores de insumos. Nesse caso, a realização de cadastros baseados no histórico das operações e também em valores morais, nos quais se baseiam os cálculos dos limites de crédito e os prazos, foram os principais dispositivos requeridos pelas transações. Em alguns casos de vendas de insumos às grandes empresas, proprietários declararam estratégias baseadas em comportamentos não éticos. E alguns desses funcionários, entrevistados, revelaram que não é tão raro a existências de práticas de suborno, do tipo “*me ajeite que eu lhe ajeito.*”

A jusante, onde as informalidades estão mais presentes, os maiores preços não foram os principais orientadores das transações. Isso em todos os universos, dos mini aos grandes produtores, todos na busca de relações mais estáveis em que se incluem valores morais. E isso não só para priorizar a segurança, pois mesmo em caso de compradores igualmente de boa reputação, a preferência por um ou outro foi justificada a partir de aspectos morais compartilhados e de emoções. A grande maioria, algumas vezes até em negócios à vista, escolhem com base nesses aspectos – gratidão e lealdade, honestidade, transparência, amizade, história do relacionamento comercial, entre outras. Mesmo em venda ao exterior, algumas empresas já vendem com preços previamente fixados. Mas quando se examina com mais detalhes essas transações, não foram somente a busca por mercados mais estáveis que as orientaram; foram também valores morais e emoções compartilhados sobre os quais se construíram amizades e reputações.

De modo que as relações comerciais de troca não são só relações impessoais que procuram os melhores preços e condições contratuais. Elas estão imersas no mundo social, de onde recebem fortes condicionamentos, tanto com relação às mediações que requerem, quanto no que diz respeito às estruturas sociais. São relações permeáveis aos contextos gerais que o

envolvem, e são também influenciadas diretamente pelas forças sociais representadas pelas redes, pelo arranjo institucional e pelo quadro cognitivo, que as constroem ou promovem, em movimentos que trabalham sobretudo pela estabilidade do campo e de suas hierarquias, mas também algumas vezes pelas suas mudanças, ou, pelo menos, pela maior autonomia de setores tradicionalmente dominados. Estas relações comerciais demandam tanto outras relações sociais, muitas das quais baseadas em valores morais compartilhados e emoções, quanto dispositivos impessoais, voltados para o controle ou diminuição das incertezas.

Há, portanto, nesses mercados múltiplos fatores de ordenamentos, que mistura preços, contratos, valores morais, emoções, estruturas sociais e aspectos diversos vindos do contexto envolvente. Apesar do intenso ritmo de racionalização em que estão submetidos seus processos de produção, como exigência inexorável desses tempos capitalistas, que um consultor chamou de “máquina de moer carne”, que não perdôa erros ou contingências negativas e nem se importa em deixar para trás os diversos tipos de fruticultores que não atendem aos seus ditames, as incertezas permanecem. Enfrentar, então, esse contexto só parece aceitável mesmo por esse tipo de agricultor tão particular que o dinamiza, formado ao longo de uma história que misturou mercados e protagonismo, que foi incorporando ao seu *habitus* uma série de características desejadas pelo campo, que aceita esses riscos, como se fosse um jogo, fascinado pelas oportunidades que se abrem. Ainda assim, a forte racionalização que se impõe aos processos produtivos e comerciais constitui um desafio cotidiano, no qual as relações de confiança são essenciais para a melhoria das condições de incerteza.

BIBLIOGRAFIA

A ILUSÃO dos perímetros irrigados. Resultados pífios em 40 anos. **Tribuna do Norte**, Natal, 10 de out. 2010. p.30-31.

ABRAMOVAY, Ricardo. Entre Deus e o Diabo: mercados e interações humanas nas ciências sociais. In: **Tempo Social, revista de sociologia da USP**, São Paulo, v. 16, n.2, pp. 35-64, nov. de 2004.

ABRAMOVAY. Anticapitalismo e inserção social dos mercados. In: **Tempo Social, revista de sociologia da USP**, São Paulo, v. 21, n. 1, pp. 65-87, junho de 2009.

AGUIAR, DURVAL VIEIRA. **A Província da Bahia**. Rio de Janeiro/Brasília, Cátedra/INL-MEC, 1979. 1ª edição de 1888.

ALBUQUERQUE, J. A. S. de; MEDINA, V.D.; MOUCO, M.A. do C.; et al. Indução Floral. In: GENU, P.J.de C.; PINTO, C.A. de Q. (Ed.) **A Cultura da Mangueira**. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2002. Cap. 13, p. 259-176.

AMANDO, M. L. C. S.; OLIVEIRA, J. E. de M.; SOUZA, G. M. M. de; MOREIRA, A. N.; SILVA, R. R. S. da. Indicadores de racionalização em agrotóxicos em áreas produtoras de uva no vale do São Francisco. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA, 21., 2010, Natal. **Frutas: saúde, inovação e responsabilidade: Anais**. Natal: SBF, 2010 – 01 CD-ROM

ANDRADE, J.C.; PEREIRA, L.V.; ALVARENGA, A.A.; MALTA, M.R.; FERREIRA, E.A. **Mercado de Frutas em Lavras (MG), de 2004 a 2015**. Belo Horizonte, EPAMIG, *Circular Técnica*, n. 218, junho – 2015, 3p.

ANDRADE, M.C. **Tradição e Mudança**. A organização do espaço rural e urbano na área de irrigação do submédio São Francisco. Coleção Agricultura e Sociedade. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1982.

ANDRADE, M.C. **A terra e o homem no Nordeste**. 8ª ed. São Paulo, Cortez, 2011.

ANUÁRIO Brasileiro de Fruticultura. Santa Cruz do Sul: Gazeta, 2014. 136 p. il.

ANUÁRIO Brasileiro de Fruticultura. Santa Cruz do Sul: Gazeta, 2015. 104 p. il.

ANUÁRIO Brasileiro de Fruticultura. Santa Cruz do Sul: Gazeta, 2016. 117 p. il.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. BRASIL. **Programa de análise de resíduos de agrotóxicos em alimentos (PARA)**: Relatório complementar relativo à segunda etapa das amostras coletadas em 2012. Brasília-DF, 2014, 33p. Disponível em: <<http://www.anvisa.gov.br/documents>>. Acesso em 5 jun 2016.

ARAÚJO, J.L.P.; CORREIA, R.C.; GUIMARÃES, J.; ARAÚJO, E.P. Análise do custo de produção e comercialização da manga produzida e exportada na região do Submédio São Francisco. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL,

41., 2003, Juiz de Fora, **Anais...Juiz de Fora**, SOBER, Embrapa Gado de Leite:> CES/JF; UFLA; UFSJ; UFV, 2003. 1 CD-ROM

ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE SUPERMERCADOS. **FLV e FCN debatem integração do setor**. São Paulo, 2006. Disponível em <<http://portalapas.org.br/imagens/imprensa>>. Acesso em outubro de 2011.

BAHIA. Secretaria da Agricultura, Irrigação e Reforma Agrária. **Plano Estadual de Irrigação**. Salvador, 1992.

BAHIA. Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração. **Juazeiro, a capital da irrigação**. Salvador, [S.d.]. 24p.

BAIARDI, A. **A moderna agricultura do Nordeste**. Salvador, UFBA, 1992.

BANCO DO BRASIL. **A cadeia produtiva de manga no lado baiano do Submédio São Francisco**. Relatório Assessoramento Técnico Interno. Juazeiro, 1999a, datilografado, 40 pp.

BANCO DO BRASIL. **Frutas: tendências mercadológicas**. Relatório do Assessoramento Técnico Interno. Juazeiro, 1999b, datilografado, 4p.

BANCO DO BRASIL. **Frutos do Vale S.A./OAS Agrícola**. Renegociação de dívida. Relatório do Assessoramento Técnico Interno. 1993, datilografado, 26p.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo, Edições 70, 2011, 229p.

BARROS, E.R. **Arranjos socioprodutivos da agricultura familiar e adaptação a uma dinâmica territorial de desenvolvimento**. 2007. 324 f. Tese (ddoutorado em Ciências Humanas) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

BARROS, E.R.; TONNEAU, J.P. Novas Configurações da Agricultura Familiar em Áreas Irrigadas: um olhar sobre o Perímetro Mandacaru no Agropolo Juazeiro-Petrolina. In: Sabourin, E.; Tonneau, J.P. (Org.). **Agricultura Familiar: Interação entre Políticas e Dinâmicas Locais**. Porto Alegre, UFRGS, 2007, p. 241-244.

BECKERT, J. El orden social de los mercados. **Comunicación, Cultura y Política**, Bogotá, Colombia, v. 1, n. 2, p. 147-172, 2009.

_____. How Do Fields Change? The interrelations of institutions, networks and cognition in the dynamics of markets. **Organization Studies**, v. 31, n. 05, p. 605-627, 2010.

BEDOR, C.N.G. **Estudo do potencial carcinogênico dos agrotóxicos empregados na fruticultura e sua implicação para a vigilância da saúde**. 2008. 110 f. Tese (Doutorado em Saúde Pública) – Centro de Pesquisa Agamenon Magalhães, Fundação Oswaldo Cruz, Recife, 2008.

BELIK, W. **Muito Além da Porteira: mudanças nas formas de coordenação da cadeia alimentar no Brasil**. Campinas, Unicamp, 2001, v. 1, 184p.

BELIK, W. & CHAIM, N.A. Formas híbridas de coordenação na distribuição de frutas, legumes e verduras no Brasil. **Cadernos de Debate**. Campinas, v. 7, p. 1-9, 1999.

BENDINI, M. El agro regional e los estudios sociales. Temáticas e Reflexiones. In: BENDINI, M.; CAVALCANTI, S.; MURMIS, M.; e TSAKOUMAGKOS, P. (comp). **El campo en la sociologia actual**. Una perspectiva latino-americana. Buenos Aires, La Colmena, 2007.

BERDEGUÉ, J.A.; READON, T. **Supermercados y sistemas agroalimentários en América Latina**. Santiano, Chile: Rimisp, Reino Unido, 2005.

BERTRAND, J.; DROULERS, M.; LAVINAS, L. Juazeiro-Petrolina: um pôle maraîcher au coeur du Sertão. In. D'ARC, HÉLENE RIVIÈRE (coord). **Portraits de Bahia**. Travail et modernisation dans quatre régions agricoles d'un Étape du Brésil. Collection Brasilia. Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 1987, p. 85-143.

BONANNO, Alessandro. A Globalização da Economia e da Sociedade: Fordismo e Pós-Fordismo no Setor Agroalimentar. In: CAVALCANTI, J.S.B. (Org.). **Globalização, Trabalho e Meio Ambiente**: mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação. Recife, UFPE, 1999. p. 47-96.

BONANNO, A.; BUSCH, L. **Handbook of the International Political Economy of Agriculture and Food**. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK/Northampton, USA, 2015.

BONANNO, A.; BUSCH, L.; FRIEDLAND, W.; GOUVEIA, L.; MINGIONE, E. **From Columbus to ConAgra**: the globalization of agricultura and food. Lawrence: University Press of Kansas, 1994. 294 p. il.

BONANNO, A.; CAVALCANTI, J. S. B. Globalization, Food Quality and Labor: The Case of Grape Production in North-Eastern Brazil. **International Journal of Sociology of Agriculture and Food**, Madrid, v. 19, p. 37-55, 2012

BONNEWITZ, P. **Primeiras lições sobre a sociologia de Pierre Bourdieu**. Tradução de Lucy Magalhães. Petrópolis, Vozes, 2005.

BOURDIEU, P. O Campo Econômico. Traduzido por Suzana Cardoso e Cécile Raud-Mattedi. In: **Revista Política & Sociedade**, nº 6, abril de 2005, Editora da UFSC, Florianópolis, 2005, pp. 15-57

BOURDIEU, P. **As estruturas sociais da economia**. Tradução Lígia Capalez e Pedro Simões. Porto, Campo das Letras Editores, 2006.

BOURDIEU, P.. **Razões Práticas: sobre a teoria da ação**. Traduzido por Mariza Corrêa. 11ª. Edição, Campinas, SP, Papirus, 2014.

BOURDIEU, P. **O Poder Simbólico**. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 11ª ed., 2007.

BOURDIEU, P. **Questões de Sociologia**. São Paulo, Marco Zero, 1983.

BOURDIEU, P. **Choses dites**. Paris, Les Éditions de Minuit, 1987.

BOURDIEU, P. **Coisas ditas**. Tradução e revisão de Cássia Silveira, Denise Pegorim e Paula Montero. São Paulo, Brasiliense, 2004.

BOURDIEU, P. **O Desencantamento do Mundo**. Tradução de Silvia Mazza. São Paulo, Perspectiva, 1979.

BOURDIEU, P.; WACQUANT, L.J.D. **Reponses: pour une Antropologie Reflexive**. Traduzido por Eduardo Jorge Esperança. SEUIL: Paris, 1992. Disponível em: <http://evunix.uevora.pt/~eje/reponses.htm> acesso em 20.12.2013.

BRASIL. MINISTÉRIO DA INTEGRAÇÃO. **Programa Mais Irrigação**. 2013. Disponível em < www.planalto.gov.br > . Acesso em 04.09.2013.

BRASIL. MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **Cadeias Produtivas de Frutas**, série Agronegócios, v.7. Brasília, IICA/MAPA, 2005.

BRASIL. MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO – **Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS) – 2014** – Evolução do emprego. Disponível em < www.mte.gov.br >,. Acesso em 21.09.2015.

BROSSEAU, E; CODRON, J.M. **The combination of governance structures: supplying french supermarkets with of-season fruit**.INRA, Montpellier, França, 2000.

BÜLLER, E.A; OLIVEIRA, V.L. Agricultura empresarial: novidades e desafios para a pesquisa sobre o rural. XXI Encontro Nacional de Geografia Agrária, Universidade Federal de Uberlândia. Outubro de 2012. 21p. **Anais....** Captado em 10.06.2015 no endereço www.lagea.ig.ufu.br/xx1enga/anais_enga_2012/eixos/1447_1.pdf.

BURTON, R. **Viagem de canoa de Sabará ao Oceano Atlântico**. São Paulo, Itatiaia/Edusp, 1977.

CAPISTRANO DE ABREU, J. **Caminhos antigos e povoamento do Brasil**. São Paulo, Itatiaia/Edusp, 1988.

CARVALHO, O. de. **A economia política do Nordeste: secas, irrigação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro/Brasília, Campus/Abid, 1988.

CAVALCANTE, N. **Codevasf, 35 anos. Uma história de trabalho e desenvolvimento**. Brasília, Codevasf, 2010.

CARVALHO, O. de. **A economia política do Nordeste: secas, irrigação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Campus, 1988. 505p.

CAVALCANTI, J.S.B. Dinâmicas sociais e os novos desafios da globalização, circulação de mercadorias, populações e capitais. In: Silva. A.G, Cavalcanti, J.S.B., Wanderley, M.N.B. (org). **Diversificação dos Espaços Rurais e Dinâmicas Territoriais no Nordeste do Brasil**, João Pessoa, Zarinha, 2009.

CAVALCANTI, J.S.B. Globalização e Processos Sociais na Fruticultura de Exportação do Vale do São Francisco. In: Cavalcanti, J.S.B (org). **Globalização, trabalho e meio ambiente**. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação. Recife, Ed. Universitária da UFPE, 1999.

CAVALCANTI, J.S.B. Frutas para o mercado global. **Estudos Avançados**, São Paulo, v.11, n. 29, p. 79-93, jan./abr. 1997.

CAVALCANTI, J.S.B. “The Dynamics of Local Development. From Hunger to Quality Food: Cases from Northeastern Brazil.” In: T. Marsden e J. Murdoch. **Between the Local and the global: Confronting Complexity in the Contemporary Agrifood Sector**, London-Amasterdan: Elsevier. Research in Rural sociology and development, Vol. 12, 2006, p. 181-208

CAVALCANTI, J.S.B. Products of the San Francisco Valley: japoneses e exportação de alimentos. In: Motta, A. (org). **O Japão não é longe daqui**. Recife-Tóquio, Ed. Universitária UFPE/Japan Foundation, 2011, p. 91-101.

CAVALCANTI, J.S.B. Desigualdades sociais e identidades em construção na agricultura de exportação. **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, São Paulo, v. 5, n. 9, p.155-171, 1999.

CAVALCANTI, J.S.B. De los extremos de la calidad y la permanente vulnerabilidad: los trabajadores del Valle de São francisco, en el nordeste de Brasil. In: Andrés Pedreño Cánovas. (Org.). **De cadenas, migrantes y jornaleros: Los territorios rurales en las cadenas globales agroalimentarias**. 1ªed.Madrid: TALASA EDICIONES S.L., 2014, v. 1, p. 219-236

CAVALCANTI, J. S. B.; MOTA, D. M.; SILVA, P. C. G. Mirando hacia el Norte: clase, género y etnicidad en los espacios de fruticultura del Nordeste de Brasil. **Áreas**, Espanha, v. 22, p. 161-181, 2002.

CAVALCANTI, J. S. B.; BENDINI, M. I. Globalization and change in labor relations in fruit regions of Brazil and Argentina. In: Alessandro Bonanno; Josefa Salete Barbosa Cavalcanti. (Org.). **Labor relations in globalized Food: Research in Rural Sociology and Development**. 1ed.Bingley - UK: Emerald Group Publishing Limited, 2014, v. 1, p. 3-32.

CAVALCANTI, J.S.B; PIRES, M.L.L.E.S. “Cooperativismo, fruticultura e dinâmicas sociais rurais: uma nova onda de cooperativas do vale do São Francisco In: A. Silva, J.S.B.Cavalcanti e M.N.B. Vanderley (Org.). **Diversificação dos espaços rurais e dinâmicas territoriais no Nordeste do Brasil**, João Pessoa, Ed. Zarinha, 2009, p. 115-138.

CAVALCANTI, J.S.B.; MOTA, D.M.; SILVA, E.U.; PIRES, M.L., DIAS, G.H.S.; SILVA, A.C.B. Entre las exigências de los mercados y el control de los trabajadores. La fruticultura em el Nordeste de Brasil. In: Cavalcanti, J.S.B y Neiman, G. (org). **Acerca de la Globalizacion em la Agricultura**. Buenos Aires, Ciccus, 2005.

CAVALCANTI, J.S.B; NEIMAN, G. (org). **Acerca de la Globalización em la Agricultura**. Buenos Aires, Ciccus, 2005.

CAVALCANTI, J.S.B; DIAS, G. Cadeias Globais de Alimentos, Redes de Atores e Qualidades na Produção de Frutas para Exportação: elos entre Brasil e Alemanha. **Estudos de Sociologia**, Recife, 2015, Vol. 2, n. 21, p. 279-310.

CHILCOTE, R.H. **Transição capitalista e a classe dominante no Nordeste**. São Paulo, Edusp, 1990.

CODEVASF. **Inventário dos Projetos de Irrigação**. Brasília, 1991.

CODEVASF. **Projeto de Irrigação Vale do Massangano (Senador Nilo Coelho)**. Avaliação ex-post. Brasília, abril de 1989, 154p. datilog.

CODEVASF. **Codevasf: 1985-1988**. Brasília, janeiro de 1989.

CODEVASF. **Perímetros Irrigados**. Disponível em: <<http://www.codevasf.gov.br>>. Consulta em 20 de janeiro de 2013.

CODEVASF. **Modelo de Irrigação**. Virando a página. Brasília. Janeiro de 1999.

CODEVASF. **Dados de Produção 2014**. 6ª Superintendência, Juazeiro (BA), janeiro de 2015.

CODEVASF. **Informações Gerais dos Perímetros Irrigados da 3ª DR**. Petrolina, Julho de 1987, 48 pp., mimeografado.

CODEVASF. **Relatório de atividades 1992-1996**. 6ª Superintendência Regional. Juazeiro, 1996. 52p.

CODEVASF. **Perímetro Irrigado de Maniçoba**. Relatório Anual (1997) de Desempenho dos Serviços de ATER. Juazeiro, 1997, 48p.

CODEVASF. **Perímetro Irrigado de Maniçoba**. Relatório Anual (1998) de Desempenho dos Serviços de ATER. Juazeiro, 1998.

CODEVASF. **Serviço de assistência técnica e extensão rural aos pequenos produtores dos perímetros irrigados Senador Nilo Coelho, extensão Maria Tereza, e Bebedouro**. Relatório de Acompanhamento Anual de 2014. 3ª Superintendência Regional, Petrolina –PE, dezembro de 2014.

CODEVASF. **Relatório de produção e operação dos perímetros de irrigação - 6ª superintendência regional**. Juazeiro, 2000.

CODEVASF. **Relatório de Produção 2003**. Brasília, agosto de 2004.

COELHO, H. **Agrupamento de empresas como fator de competitividade e vetor para o desenvolvimento local**: uma análise comparativa entre a fruticultura no Pólo Petrolina/Juazeiro, no Brasil e a sexta região, no Chile. 2008. 328 f. Tese (Doutorado) – Instituto de Ciências Humanas e Sociais, UFRJ, Rio de Janeiro.

COMISSÃO DO VALE DO SÃO FRANCISCO. **A valorização do Vale do São Francisco**. Relatório da Missão Francesa. Rio de Janeiro, 1957.

CORREIA, R.C; OLIVEIRA, C.A.V.; NOEL, A.; CAVALCANTI, E.B.; ARAÚJO, J.L.P. e FRAGA, A.F. Perfil dos Colonos e sua Relação com a Inadimplência no Perímetro Irrigado Senador Nilo Coelho – Petrolina- PE, Embrapa, 1996, 10p.

COTANDA et al. Processos de pesquisas nas ciências sociais: uma introdução. In: Pinto, C.R.J.; Guazelli, C.A.B. (org). **Ciências Humanas: pesquisa e método**. Porto alegre: UFRGS, 2008.

CRUZ, G.V. **O quadro de contaminação de frutas, legumes e verduras (FLVs) com resíduos de agrotóxicos no Brasil e as oportunidades emergentes**. 2014. 135 f. Dissertação (mestrado em agronegócio) - Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

CUNHA, J.F. **Memória Histórica de Juazeiro**. Salvador, ABC Grafica Offset Ltda., 1978, 167 p.

DAMIANI, O. Diversificación de la agricultura y reducción de la pobreza rural: como los pequenos agricultores y asalariados rurales son afectados por la introducción de cultivos no-tradicionales de alto valor en el Noreste de Brasil. Proyecto conjunto INDES-PROGRAMA JAPON. **Documento de Trabajo**. Série documentos de Trabajo I-31JP, Washington, DC, abril de 2001.

D'ARC, H. R. (coord). **Portraits de Bahia**. Travail et modernisation dans quatre régions agricoles d'um Étate du Brésil. Collection Brasilia. Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 1987.

DEZ NÚMEROS que Revelam a Escalada da Crise Econômica no Brasil. **Revista Exame**, São Paulo, p. 10-18, 23 mar. 2016.

DIAS, G. **The Social Dimension of Quality Structuring in the Global Value Chain of Grapes and Mangoes from the São Francisco Valley, Brazil to Europe**. 2013. Tese (Doutorado) - Faculty of agriculture and horticulture at Humboldt-Universitat zu Berlin, Berlin.

DIAS, V.P.D.; FERNANDES, E. Fertilizantes: uma visão global sintética. In: **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.24, p. 97-138, set. 2006.

DINC - DISTRITO DE IRRIGAÇÃO NILO COELHO – Conselho de Administração. Nota pública de manifesto e esclarecimento. 20 de janeiro de 2014.

DOSSE, F. **O império dos sentidos: a humanização das ciências humanas**. Florianópolis, Edusc, 2003.

DOURADO, W. C. **Pequena História da Navegação do Rio São Francisco**. Juazeiro, 2ª ed. do filho do autor, 2004. 101 p.

DOURADO, W.C. **Juazeiro da Bahia à Luz da História**. Juazeiro, ed. do autor, 1983, 103 p.

ELSTER, J. **Peças e engrenagens das ciências sociais**. Rio de Janeiro, Relume-Dumará, 1994.

FAO – FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. **Production of fruits and vegetables and share in the world**. Rome, FAO, 2004.

FARIA, C.M.B. et al.(1996) Níveis de parcelamento de nitrogênio em tomateiro rasteiro com plantio direto no Submédio São Francisco. Brasília, **Pesquisa Agropecuária Brasileira**, v. 31, n. 3, p.181-186, março de 1996.

FARINA, E. Frunorte: Desafiando estruturas internas e externas na produção e comercialização de frutas. In: **Estudos de Caso em Agribusiness**. O processo de tomada de decisões nas empresas brasileiras. Zylberstajn, D. (coord.). São Paulo, Ortiz, 1993.

FARINA, E; NUNES, R. **A evolução dos sistema agroalimentar no Brasil e a redução dos preços ao consumidor**: os efeitos da atuação dos grandes compradores. Texto para discussão. n. 970. Brasil, IPEA, 2003.

FAVARETO, A. Empreendedorismo e dinamização dos territórios de baixa densidade empresarial. Uma abordagem sociológica e econômica. **Raízes**, Campina Grande, vol. 24, nº 01 e 02, p.32-44, 2005.

FAVERO, L.A. MENDES, L.N. SILVA, J.A. Gestão de distribuição das empresas atacadistas de FLV na região metropolitana de Recife-PE: o caso de duas empresas. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 11, n. 3, 2009, p. 482-493.

FERRARI, D. **Cadeias agroalimentares curtas: a construção social de mercados de qualidade pelos agricultores familiares em Santa Catarina**. 2011. 360 f. Tese (Doutorado) - UFRGS, Programa de pós-graduação em desenvolvimento rural, Porto Alegre.

FERRARY, M. Trust and social capital in the regulation of lending activities. **Journal of Socio-economics**, v. 31, n. 6, 2003, p. 673-699.

FLEXOR, G. A globalização do varejo e seus impactos no Brasil: o caso do Wal-Mart.. In.: **Mundo Rural Brasileiro**. Ensaio interdisciplinares. Costa, L.F.C.; Flexor, G; Santos, R. (org). Rio de Janeiro, Mauad X, 2008, p. 63-80.

FLEXOR, G.A. A globalização do sistema agroalimentar e seus desafios para o Brasil. In: **Mundo Rural IV - configurações rural-urbanas: poderes e políticas**. Lima, E.N.; Delgado, N.G.; Moreira, R.J. (orgs). Rio de Janeiro, Editora da UFRJ, 2007a, p. 273-294.

FLIGSTEIN, N. Habilidade social e a teoria dos campos. In: **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 47, n. 2, p. 61-80, abr/jun de 2007.

FLIGSTEIN, N. **The Architecture of Markets: An Economic Sociology of 21 st Century Capitalist Societies**. Princeton, Princeton University Press, 2001.

FLIGSTEIN, N. **Mercado como política**: uma abordagem político-cultural das instituições de mercado. *Revista Contemporaneidade e Educação*, ano VI, n. 9, 1º sem 2001b, p. 26-55.

FLIGSTEIN, N. & DAUTER, L. A Sociologia dos Mercados. In: **Caderno CRH**, Salvador, UFBA, v. 25, n.66, p. 481-504, set/dez. 2012.

FURTADO, C. **Orientação da Economia do Nordeste**. Relatório da Comissão B1 do Seminário para o Desenvolvimento do Nordeste. Confederação Nacional da Indústria, Divisão de Estudos e Planejamento. Garanhuns, 26.04 a 03.05.1959. 22 p. datilog.

FURTADO, C. **A fantasia desfeita**. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra, 1989.

GARCIA-PARPET, M.F. A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaines-em-Sologne. In: **Revista Estudos, Sociedade e Agricultura**, CPDA/UFRRJ, nº 20, p. 5-44, abril de 2003.

GAYET, J.P. Especial sobre fruticultura. Receita para crescer. **Agroanalysis**, Rio de Janeiro, FGV, , v. 19, n. 1, p. 39-43, janeiro de 1999.

GAZOLLA, M. **A Agricultura Familiar, Segurança Alimentar e Políticas Públicas. Uma análise a partir da produção de autoconsumo no território Alto Uruguai-RS**. 2004. 360 f. Dissertação (mestrado em desenvolvimento rural). Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chain: an analytic framework. **Review of International Political Economy**, v. 12, n. 1, p.78-104, 2005.

GEREFFI, G; KORZENIEWICZ, M. (Eds). *Commodity, chains and global capitalismo*. Westport, Praeger, 1994.

GIDDENS, A. **Política, sociologia e teoria social**: encontros com o pensamento social clássico e contemporâneo. São Paulo, Unesp, 1998.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3.a ed., São Paulo, Atlas, 1995.

GOIS, Z.M.A.; BURMAN, G. **Relações de emprego na irrigação**. Um estudo de caso-região de Juazeiro (BA). Salvador: SEPLANTEC, 1989, 37 p. (SEPLANTEC. Estudos de Pesquisas, 8).

GOMES, G.M. **Velhas secas em novos sertões**. Brasília, IPEA, 2001.

GRAZIANO DA SILVA, J. Complexos agroindustriais e outros complexos. **Reforma Agrária**, v. 21, n. 3, 1991.

GREEN, R.; SCHALLER, B. Logística e racionalização comercial na área de produtos frescos. In: BELIK, W.; MALUF, R.S. (orgs.). **Abastecimento e segurança alimentar: os limites da liberalização**. Campinas, IE/UNICAMP, 2000, p. 107-130.

GUIVANT, J.; FONSECA, M.F.A.C.; RAMOS, F.S.V.; SCHEIWEZER, M.I. **Os supermercados e o consumo de frutas, legumes e verduras orgânicos certificados**. Relatório final de pesquisa, CNPq projeto 520874/01-3. 2003, 106p.

HENDERSON, J.; DIKEN, P.; HESS, M.; COE, N.; YEUNG, H.W. Redes de produção Globais e a análise do desenvolvimento econômico. UFMA, **Revista do Programa de Pósgraduação em Ciências Sociais**, v. 8, n. 15, p. 143 a 170, 2011.

HEREDIA, B. M. A.; PALMEIRA, M.; LEITE, S.P. Sociedade e Economia do Agronegócio. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 25, p. 159-176. 2010.

IBGE. **Contas Nacionais**. Produto Interno Bruto dos Municípios Brasileiros. 2010. Disponível no site www.ibge.gov.br. Consulta realizada em 09.01.2013.

IBGE. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009**: despesas, rendimentos e condições de vida. Rio de Janeiro, IBGE, 2010.

JOAQUIM, N.F. **[Sub]vidas secas nos retratos dos agricultores do Projeto Bebedouro no semiárido de Petrolina (PE)**. 2014, 209 f. Tese (Doutorado em Administração) - Tese. de doutorado. Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

KAGEYAMA A. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, G. C. (Org.). **Agroindústria e políticas públicas**. Brasília DF: Ipea, 1990, p. 113-223.

KEYNES, J.M. The general theory. **Quarterly Journal of Economics**, 51 (2), 1937, p. 209-223.

LAUSCHNER, R. **Agribusiness, Cooperativa e Produtor Rural**. Unisinos, São Leopoldo, 1993, 296p.

LEÃO, P.C. de S. (Ed.). Cultivo da videira. 2 ed. Petrolina: Embrapa Semiárido, 2010. (Embrapa Semiárido. Sistemas de Produção, 1). Disponível em: http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Uva/CultivodaVideira_2ed/. Acesso em 20 set. 2015

LOMBARDI, M.F.S & BRITO, E.P.Z. Incerteza subjetiva no processo de decisão estratégica: uma proposta de mensuração. *Revista de Administração Contemporânea*, Curitiba v. 14, n.6, art. 1, nov/dez-2010, pp.909-1010.

LOPES, E. G. **Opara** – Formação histórica e social do Submédio São Francisco. Juazeiro, [s.e.], 1997. 249p

MACHADO, E.L. **O papel da reputação na coordenação vertical da cadeia produtiva de frutas, legumes e verduras frescos**. 2002. 182 f. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

MACHADO, F.M. **Navegação do rio São Francisco**. Rio de Janeiro, Topbooks, 2002.

MAGALHÃES, E.F. **Navegação no Rio São Francisco**. Da canoa ao último vapor. 3ª ed. Salvador, Editora P&A, 2009.

MAGALHÃES, R. S. Habilidades sociais no mercado de leite. In: MARTES, A. C. B. **Redes e sociologia econômica**. São Carlos: EdUFSCar, 2009.

MALUF, R.S. Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 25, n. 1, p.299-322, 2004.

MARQUES, E.S. **Oportunidades no comércio mundial de frutas frescas**. Brasília, Ministério da Agricultura e da Pecuária, 2014. 31p. il. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/camaras_setoriais/fruticultura/41RO/App_Oportunidades_41RO_Frutas.pdf>. Acesso em 04.04.2016.

MARINO, K. L.; MENDES, M. Fraca presença das frutas brasileiras no exterior. **Agrianual**, São Paulo, p. 22-25. 2001.

MARTINELLI, O.; CAMARGO, J. M. A cadeia de frutas frescas no âmbito das configurações produtivas globais. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 33, n. 2, 2002.

MARTINS, M. **O Nordeste que deu certo**. Recife, Comunicarte, 1993.

MARTINS, Paulo Henrique. O imaginário oligárquico e a modernização agrária no Brasil: pilhagem, apropriação e especulação. **Revista Sociedade & Estado**, Brasília, UNB, v. 5, 1990, p. 49-69.

MENDONÇA, J.A. Reestruturação produtiva no comércio: o setor de supermercados na década de 90. In: FERNANDES, C.M.; MENDONÇA, J.A. (orgs.). **Dez anos de economia baiana**. Salvador, Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia, 2002.

MIRANDA, A.A. **O Rio São Francisco**. Rio de Janeiro, Companhia Editora Nacional. Brasileira. 1941.

MORAES, A.D. de. **Crédito rural, sustentabilidade e cidadania**. O caso do Pronaf-Crédito na agricultura familiar do semi-árido baiano. 2004. 167 f. Dissertação (mestrado em sociologia) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife.

NIEDERLE, P. A. **Compromissos para a qualidade: projetos de indicação geográfica para vinhos no Brasil e na França**. 2011. 263 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade). Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

NIEDERLE, P.A.. Delimitando as fronteiras entre mercados convencionais e alternativos para a agricultura familiar. **Extensão Rural**, ano XVI, n. 18, p. 5-37, 2009.

NOVAES, Manoel. **Memórias do São Francisco**. Codevasf, Brasília, 1989.

OLIVEIRA E SILVA, M.F. & COSTA, L.M. A indústria de defensivos agrícolas. In: **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.35, p. 233-276, jun. 2011.

ORTEGA, A. C.; SOBEL, T.F. Desenvolvimento territorial e perímetros irrigados: Avaliação das políticas governamentais implantadas nos Perímetros Irrigados Bebedouro e Nilo Coelho em Petrolina (PE). **Planejamento e políticas públicas**, n. 35, p. 87-118, jul./dez. 2010.

ORTEGA, A. C.; MATOS, V.A. Outra Economia para a Nova Sociologia Econômica. **Revista Econômica** – Niterói, v.14, n.2, p. 137-156, dezembro 2012

ORTIZ, R. À procura de uma sociologia prática. In: ORTIZ, R. (org). **Pierre Bourdieu**. São Paulo: Ática, 1983, p. 7-37. (Coleção Grandes Cientistas Sociais, n. 39).

PARSONS, T. **A estrutura da ação social**. Um estudo de teoria social com especial referência a um grupo de autores europeus recentes. Vol. I e II. Petrópolis, Vozes, 2010.

PEÑA, F.G.T. **Final Report**. United Nations Development Programme. Survey of the São Francisco River Basin (Brasil). FAO, SUDENE, 1969.

PERÍMETRO DE IRRIGAÇÃO DE MANIÇOBA. **Proposta de Emancipação**. Juazeiro, fevereiro de 1988, 26 p. datilografado.

PERONDI, M. A. **Diversificação dos meios de vida e mercantilização da agricultura familiar**. 2007. 239 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

PIERSON, D. **O Homem no Vale do São Francisco**. Rio de Janeiro, Ministério do Interior/Suvale, 1972, 3v.

PIRES, M. G. Manga, resultados positivos em 2013 animam produtores. Piracicaba, Cepea/Esalq/USP, **Hortfruti Brasil**, Piracicaba, v.12, n. 130, p. 46-47, jan. 2014.

PIRES, M.L.L.E.S; CAVALCANTI, J.S.B . Imagens da fruticultura do Vale do São Francisco: Cooperativas, reinvenção de estratégias e criação de oportunidades em tempos de enfrentamento da crise global. In: Clara Craviotti (Org.). **Tramas produtivas y agentes sociales em la fruticultura globalizada**. 1ed. Buenos Aires: Miño y Dávila, 2012, v.1, p.223-246

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO HUMANO. **Atlas do Desenvolvimento Humano dos Municípios do Brasil**. 2015 . Disponível em:<www.atlasbrasil.org.br. Acesso em 01 mar 2016.

RABOBANK INTERNATIONAL. **The World of fresh fruit trade**. Utrecht, Holanda, 1997.

RAUD, C. Bourdieu e a nova sociologia econômica. **Tempo Social**, São Paulo, v. 19, n. 2, p. 203, p. 203-232, nov 2007.

RAYKES, P.; JENSEN, M. F.; PONTE, S. Global commodity chain analysis and the French filiere approach: comparison and critique. **Economy and Society**, v. 29, n. 3, p. 390-417, 2000.

RAUD, C. Bourdieu e a nova sociologia econômica. *Tempo Social*, revista de sociologia da USP, v. 19, n. 2, São Paulo, novembro de 2007, pp. 203-232.

REDIN, E.; SILVEIRA, P.R.C. Os elementos não econômicos determinantes para o cultivo do fumo na agricultura familiar. In: **Revista Congrega Urcamp** 2010, Alegrete, 23 p. Disponível em: < <http://www.urbcamp.edu.br/congrega/2010/revista/artigos/212.pdf>>. Acesso em 20 dez 2014.

RIBEIRO, E. **Juazeiro na esteira do tempo**. Salvador, Ed. Mensageiro da Fé, 1968.

ROCHA, G. **O Rio São Francisco. Factor Precípua da Existência do Brasil**. São Paulo, Companhia Editora Nacional, Série Brasileira, 1940.

SABOURIN, E. Práticas de reciprocidade e economia de dádiva em comunidades rurais do Nordeste brasileiro. Campina Grande, UFCG, **Raízes**, nº 20, novembro de 1999, p. 41-49.

SABOURIN, E; DUQUÉ, G.; MALAGODI, E. Novos atores do desenvolvimento rural no semi-árido brasileiro: uma visão crítica do período 1997-2002. Campina Grande, UFCG, **Raízes**, nº 22, janeiro a junho de 2003, p. 58-72.

SABOURIN, E; BAINVILLE, S.; MARINOZZI, G.; CERDAN, C. Mudança institucional e desenvolvimento da agricultura familiar brasileira: coordenação dos produtores para o acesso à inovação e ao mercado. Campina Grande, UFCG, **Raízes**, nº 19, maio de 1999, p. 101-110.

SAES, M.S.M. **Estratégias de diferenciação e apropriação da quase-renda na agricultura**. A produção de pequena escala. 2008. 161 f. Tese (Livre-Docência). São Paulo, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

SAMPAIO, TEODORO. **O rio São Francisco e a Chapada Diamantina**. São Paulo, Companhia das Letras, 2002. Destaca o caráter comercial de Juazeiro:

SAMPATH, S. **Samplly Theory and Methods**. New Delhi, Narosa Publishing House, 2001.

SANTOS, R.S.P. Redes Globais de Produção. Contribuições conceituais para a pesquisa em ciências sociais. **Revista do programa de pós-graduação em ciências sociais**, São Luís, v. 8, n. 15, p. 127-141, jan-jun 2011.

SETTON, M.G.J. A teoria do habitus em Pierre Bourdieu. In: **Revista Brasileira de Educação**, nº 20, p. 60-70. São Paulo, USP, Faculdade de Educação, mai/jun/jul/ago de 2002.

SILVA, T.J.J. **Desempenho exportador da manga e da uva brasileira no comércio internacional**: uma análise entre o período de 2003 a 2013. 2015. 75 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Centro Acadêmico do Agreste, Universidade Federal de Pernambuco, Caruaru..

SILVA, P.C.G.da. **Articulação dos interesses públicos e privados no polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA**: Em busca de espaço no mercado globalizado de frutas frescas. 2001. 245 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

SILVA, P.C.G da. Dinâmica e crise da fruticultura irrigada no vale do São Francisco. In: SILVA, A.G.; CAVALCANTI, J.S.B.; WANDERLEI, M.N.B. (Org.). **Diversificação dos**

Espaços Rurais e Dinâmicas Territoriais no Nordeste do Brasil. João Pessoa: Zarinha Centro de Cultura, 2009. P. 69-95.

SILVA, A.G; CAVALCANTI, J.S.B.; WANDERLEI, M.N.B (org). **Dinâmicas rurais no Nordeste.** Teses e dissertações. João Pessoa, Zarinha, 2009.

SILVA, A.G; CAVALCANTI, J.S.B.; WANDERLEI, M.N.B (org). **Diversificação de espaços rurais e dinâmicas territoriais no nordeste do Brasil.** João Pessoa, Zarinha, 2009b.

SILVEIRA, J.; TAPETTI, R.; LOURENCINI, I.; GALESKAS, H. Quem é o consumidor brasileiro de frutas e hortaliças? In: **Hortifruti Brasil**, Piracicaba, v. 10, n. 103, p. 8-23, jul. 2011. Disponível em: <http://cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/edicoes/103/full.pdf>. Acesso em 15.05.2015

SIQUEIRA, N.P.A. **Considerações sobre a contribuição da irrigação ao processo agroindustrial.** Brasília, Ministério do Interior/CODEVASF, 1978, 16 p.

SOBEL, T.F; ORTEGA, A.C. Evolução e situação atual do polo Petrolina-Juazeiro: uma análise a partir dos indicadores sociais e econômicos. IN: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 45., 2007, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza: SOBER, 2006.

SOBRINHO, BARBOSA LIMA. **Pernambuco e o São Francisco.** Recife, Imprensa Oficial do Estado de Pernambuco, 1929.

SOUZA, R; GUIMARÃES, J.M.P.; MORAIS, V.A.; VIEIRA, G.; ANDRADE, J.G. **A administração da fazenda.** São Paulo, Globo, 1990.

STEINER, P. **A sociologia econômica.** Tradução de Maria Helena Trylinski. São Paulo, Atlas, 2006.

STEINER, P. Mercado, transação e laços sociais: a abordagem da sociologia econômica. Tradução de Márcio de Oliveira. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, v. 20, n. 42, p. 111-120, jun/2012.

STRASBURGER, E.; NOLL, F., SCHENCK; SCHIMPER, A.F.W. **Tratado de Botânica.** Barcelona, Ediciones Omega S.A., 1993.

STRAUSS, A.; COBIN, J. **Pesquisa qualitativa:** técnicas e procedimentos para o desenvolvimento da teoria fundamentada. Tradução de Luciana de Oliveira Rocha. Porto alegre, Artmed, 2008.

SWEDBERG, Richard. Sociologia econômica: hoje e amanhã. In: **Tempo Social**, revista de sociologia da Usp, v. 16, n.2, pp. 7-34. Tradução de Sérgio Miceli. Novembro de 2004.

_____. “Markets as social structures.” In. Swedberg, Richard & Smelser, Neil J. **The handbook of economic sociology.** Princeton, Nova York, Princeton University Press/ Russel Sage Foundation, pp. 255-282, 1994.

TAVARES, M.F.F; HABERLI JR. **O mercado de fertilizantes no Brasil e as influências mundiais.** Porto Alegre, ESPM, outubro de 2011. Obtido no site www.espm.br/centraldecases, em 01.07.2015.

TEIXEIRA, A. H. C. **Informações agrometeorológicas do polo Petrolina,PE/Juazeiro,BA – 1963 a 2009.** Petrolina, Embrapa Semiárido, 2010.

THIRY-CHERQUES, H. R. Pierre Bourdieu: a teoria na prática. Rio de Janeiro, FGV, Revista de Administração Pública. Rio de Janeiro, v. 40, n. 1, p. 25-55, jan-fev de 2006.

VALEEXPORT. **Há 26 anos unindo forças para o desenvolvimento do Vale do São Francisco e da fruticultura brasileira.** Petrolina, 2014.

VITAL, T.V.; MOLLER, H.D.; FAVERO, L.A.; SAMPAIO, Y.S.B.; SILVA, E. A Fruticultura de Exportação do Vale do São Francisco e a Crise Econômica: efeitos sobre a convenção coletiva de trabalho 2009-2010. **Revista em Agronegócios e Meio Ambiente**, Maringá, v. 4, n. 3, p. 365-390, set/dez-2011.

WACQUANT, L. Notas para Esclarecer a Noção de Habitus. João Pessoa, Revista Brasileira da Sociologia da Emoção, v. 6, n. 16, p. 5-11, 2007. Disponível em: <http://www.cchla.ufpb.br/rbsse/WacquantArt.pdf> Acessado em: 10.12.2012

WANDERLEY, F. Avanços e desafios da nova sociologia econômica. **Sociedade e Estado**, v. 17, n. 1, Brasília, jan-jun 2002, p. 15 a 24.

WANDERLEY, M.N.B. **Um saber necessário.** Os estudos rurais no Brasil. Campinas, Ed. da Unicamp, 2011.

WILKINSON, J. **Mercados, Redes e Valores.** O novo mundo da agricultura familiar. Porto Alegre, Editora da UFRGS, 2008.

WILKINSON, J. A agricultura familiar ante o novo padrão de competitividade do sistema agroalimentar no Brasil e na América Latina. In: COSTA, L.F.C.; FLEXOR, G.; SANTOS, R. (Org.). **Mundo Rural Brasileiro**, ensaios interdisciplinares. Rio de Janeiro: Mauad, 2008b, p. 81-97.

WILKINSON, J. . Redes, convenções e economia política: de atrito à convivência. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM CIÊNCIAS SOCIAIS, 28., 2004, Caxambu, Anais... Caxambu: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais, 2004, p. 81-98.

YIN, R. **Estudo de Caso:** planejamento e métodos. 3ª ed. Porto alegre, Bookmark, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições.** 1995. São Paulo. Tese (Livre-Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

APÊNDICE A

DOCUMENTOS PERTINENTES AO SURVEY SOBRE OS OCUPANTES DE LOTES DE COLONO DOS PROJETOS MANÍCOBA E NILO COELHO

PESQUISA SOBRE O PERFIL DOS AGRICULTORES DOS LOTES DE COLONO DOS PROJETO DE IRRIGAÇÃO NILO COELHO, EM PETROLINA (PE) E MANIÇOBA, EM JUAZEIRO (BA).

CARACTERIZAÇÃO GERAL

Nº DE ORDEM [(1)] MÊS/ANO [(2)] PRODUTOR: [(3)]

INSTR [(4)] 1= analf 2= 1º grau 3= 2º grau 4= superior e pós graduação IDADE [(5)] SEXO [(6)] 1=Mas 2=Fem

TITULARIDADE [(7)] 1= proprietário 2=arrendatário 3=outro QUANT DE MEMBROS DA FAMÍLIA [(8)]

TEMPO COM IRRIGAÇÃO [(9)]

LOCAL DE RESIDÊNCIA ANTES DO PROJETO [(10)] 1= mesma região 2= outras regiões do NE 3= outras regiões do BR 4= outras

ÁREA ORIG: [(11)] ÁREA ATUAL: [(12)] ÁREA IRRIG: [(13)] EXPANSÃO [(14)] 1= não 2=sequeiro 3=outros lotes 4=ambas 5=NS/NR

ADMINISTRAÇÃO DO LOTE [(15)] 1= Proprietário 2= Membro da Família 3= Encarregado/Gerente 4= NR

ATIVIDADE ANTERIOR: [(16)] 1= agric de sequeiro 2=agric irrigada 3= atividade fora da agricultura, especificar []

TEMPO DE OCUPAÇÃO DO LOTE: [(17)] RESIDÊNCIA PRINCIPAL: [(18)] 1=lote 2=agrovila 3= cidade 4=outros

FORMA DE AQUISIÇÃO DO LOTE: [(19)] 1=seleção original 2=compra de colono/empresa 3= outros, especificar []

ATIVIDADES NÃO AGRÍCOLAS: [(20)] 1= NÃO TEM 2=comerciante 3= empregado empresa 4= funcionário público 5= consultor agropecuário 6=profissional liberal 7= Outra , discriminar: []

LOTE [(21)] 1= N. Coelho 2= Maniçoba Nº total de lotes que possui nos perímetros irrigados inclusive com familiares: [(22)] LOCALIZAÇÃO DO

PARTICIP EM REUNIÕES E ASSEMBLÉIAS NO DIST DE IRRIGAÇÃO [(23)] 1=não participa 2=participa normalmente 3=participa pouco 4=NR

PARTICIP. EM ASSOCIAÇÃO/COOPERATIVA DE PRODUTORES [(24)] 1=não participa 2= participa normalmente 3= participa pouco 4= NR

SITUAÇÃO DO LOTE: [(25)] 1= Inexplorado 2= explorado parcial 3= explorado total 4= mudou finalidade 5=Outra.Esp. []

MÃO-DE-OBRA

MÃO-DE OBRA PERMANENTE (Nº DE PESSOAS) [(26)] MÃO-DE-OBRA TEMPORÁRIA (Nº DE JORNADAS/ANO) [(27)]

O PROPRIETÁRIO TRABALHA NO LOTE? [(28)] MEMBROS DA FAMÍLIA QUE TRABALHAM NO LOTE [(29)]

ASSISTÊNCIA TÉCNICA E TREINAMENTOS DE MÃO-DE-OBRA

ASSISTÊNCIA TÉCNICA? [(30)] CONSULTORIA ESPECIALIZADA PARTICULAR [(31)]

1=Não recebe/Não tem 2=sim, irregular 3= sim, regular

PARTICIPAÇÃO EM TREINAMENTOS PARA CAPACITAÇÃO: [(32)] 1= NUNCA 2= ÀS VEZES 3= FREQUENTE

INFRAESTRUTURA

PROCESSAMENTO DAS FRUTAS [(33)]

1=CAMPO; 2= GALPÃO; 3=GALPÃO/PIF; 4= PACKING HOUSE; 5=PACKING HOUSE COM RASSAP

SISTEMA DE IRRIGAÇÃO POR CULTURA

UVA [(34)] MANGA [(35)] LAV TEMPORÁRIAS [(36)] OUTRAS [(37)]

1= aspersão 2= microaspersão 3= gotejamento 4=subirrigação 5= inundação/sulco 6= pivot central 7=outra

SIST DE DRENAGEM SUBTERRÂNEA DO LOTE [(38)] 1= Não tem necessidade 2= Sim, total 3= sim, parcial 4= tem necessidade,mas não têm.

QUANT DE TRATORES ⁽³⁹⁾ [] 1 = suficiente 2 = insuficiente QUANT DE IMPLEMENTOS ⁽⁴⁰⁾ [] 1= suficiente 2=insuficiente
 QUANT DE CASAS E OUTRAS CONSTRUÇÕES ⁽⁴¹⁾ [] 1= suficiente 2=insuficiente QUANT DE VEÍCULOS: ⁽⁴²⁾ [] 1=suf
 2=insuficiente

ENDIVIDAMENTO

DISTRITO ⁽⁴³⁾ [] CODEVASF ⁽⁴⁴⁾ [] FORNEC/COMPRAD ⁽⁴⁵⁾ [] BANCOS ⁽⁴⁶⁾ [] OUTROS ⁽⁴⁷⁾ []
 Espec _____
 1=NÃO TEM 2= SIM, SITUAÇÃO NORMAL 3= SIM, INADIMPLENTE 4= NS/NR

CERTIFICAÇÃO PRINCIPAL

PRODUTO ⁽⁴⁸⁾ [] 1=NENHUM 2=UVA 3= MANGA 4=OUTRO. Discriminar _____
 CERTIFICAÇÃO: ⁽⁴⁹⁾ [] 1= NÃO TEM 2= GLOBAL GAP 3=PIF/MAPA 4 = OUTRA,
 Especificar: _____

PARA AS QUESTÕES CUJAS RESPOSTAS FOREM [SIM OU NÃO] UTILIZAR: 1 = SIM e 2 = NÃO 3= NS/NR/NA

	ÁREA (HÁ)	TIPO**	PRODUÇÃO 1ª SAFRA-Kg	PRODUÇÃO 2ª SAFRA-Kg	RENDIMENTO BRUTO ANUAL (R\$)
CULT PERM - UVA					
GRUPO 1 – BENITAKA, ITÁLIA	(50) []	(51) []	(52) []	(53) []	(54) []
GRUPO 2 – RED GLOBE	(55) []	(56) []	(57) []	(58) []	(59) []
GRUPO 3 – SEM SEMENTES*	(60) []	(61) []	(62) []	(63) []	(64) []

* CRIMSSON, FESTIVAL, THOMPSON, RED, BLACK E FLAME SEEDLESS ** 1=NOVA 2= EM PRODUÇÃO 3= VELHA

OUTRAS CULTURAS

	ÁREA (HA)	PROD ANUAL (kg)	SAFRAS/A NO	RRNDA BRUTA ANUAL (R\$)
ACEROLA	(65) []	(66) []	(67) []	(68) []
BANANA	(69) []	(70) []	(71) []	(72) []
COCO ANÃO VERDE	(73) []	(74) []	(75) []	(76) []
GOIABA	(77) []	(78) []	(79) []	(80) []
MANGA ROSA/ESPADA	(81) []	(82) []	(83) []	(84) []
MANGA TIPO EXPORT	(85) []	(86) []	(87) []	(88) []
OUTRAS. Especificar:	(89) []	(90) []	(91) []	(92) []

PRODUÇÃO PECUÁRIA (2013)

	N ANIMAIS (93)	PRODUÇÃO ANUAL (94)	UNIDADE* (95)	RENDIMENTO BRUTO (R\$) (96)
BOVINO LEITE	(97) []	(98) []	(99) []	(100) []
OVINOS	(101) []	(102) []	(103) []	(104) []
OUTROS Esp	[]	[]	[]	[]

Unidades: 1=litro 2=kg 3=cabeças 4=Kg 5=Outra

GRAU DE VARIAÇÃO DA PRODUTIVIDADE DAS ATIVIDADES AGROPASTORIS

UVA ⁽¹⁰⁵⁾ [] MANGA ⁽¹⁰⁶⁾ [] GOIABA ⁽¹⁰⁷⁾ [] ACEROLA ⁽¹⁰⁸⁾ [] BANANA ⁽¹⁰⁹⁾ [] LAV TEMP ⁽¹¹⁰⁾ [] OUTRA ⁽¹¹¹⁾ []
 1=estável (sem variação) 2= pouca variação 3= média variação 4= instável (muita variação)

CAUSA PRINCIPAL: ⁽¹¹²⁾ [] 1= falta de insumos/tecnologia 2= Problemas climáticos 3=manejo incorreto 4= Outra.

GRAU DE LIQUIDEZ (% do que vende em relação ao que produz)

1=PÉSSIMO (+de 60% sem vender) 2=RUIM (+ de 40 até 60%) 3=REGULAR (+de 20 até 40%) 4= BOM (até 20% sem vender) 5= ÓTIMO (vende tudo)

UVA ⁽¹¹³⁾ [] MANGA ⁽¹¹⁴⁾ [] ACEROLA ⁽¹¹⁵⁾ [] BANANA ⁽¹¹⁶⁾ [] GOIABA ⁽¹¹⁷⁾ [] LAV TEMP ⁽¹¹⁸⁾ [] OUTRA ⁽¹¹⁹⁾ []

FONTES PRINCIPAIS DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO

CUSTEIO ⁽¹²⁰⁾ [] INVESTIMENTO ⁽¹²¹⁾ [] 1=recursos próprios 2=bancos públicos 3=bancos privados
4=fornecedores/compradores 5= outra.

RECEITAS/ANO (R\$)

Receitas Brutas Agropecuárias	(122) []	Receitas Líquidas Agropecuárias	(123) []
Receitas Não Rurais	(124) []	As rendas não rurais são suficientes para dar autonomia	(125) [] 1=sim 2=não 3=NA
Formas de recebimento predominante das receitas rurais	(126) [] 1= à vista 2= a prazo 3= sob consignação	Grau de variação das receitas rurais do produtor	(127) [] 1=estável (sem variação) 2= pouca variação 3= média variação 4= instável (muita variação)

COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO PRINCIPAL

LOCAL DE VENDA PREDOMINANTE ⁽¹²⁸⁾ [] 1= Imóvel 2=Ass/Coop 3= MPJ 4= Packing house/depósito de Atacadista 5=Supermercado 6=Indústria 7=outra. Discriminar: _____

COMPRADOR PREDOMINANTE ⁽¹²⁹⁾ [] 1= intermediários 2=Ass/Coop 3=Supermercado 4= Atacadista 5=Grande produtor exportador 6=Indústria 7=outros. Especificar: _____

EMBALAGEM PREDOMINANTE ⁽¹³⁰⁾ [] 1=caixa de papelão 2=contentor comum 3=contentor forrado 4=granel.

PRÁTICAS DIFERENCIADAS DE MANEJO E GERÊNCIA

1=pouca ou nenhuma intensidade 2= média intensidade 3=muita intensidade

CONTROLE FORMAL DE CUSTOS	(131) []	PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO	(132) []
TECNOLOGIAS DIFERENCIADAS DE IRRIGAÇÃO	(133) []	TECNOLOGIAS DIFERENCIADAS DE DEFESA VEGETAL	(134) []
TECNOLOGIAS DE QUALIDADE DAS COLHEITAS	(135) []	TECNOLOGIAS DIFERENCIADAS DE FERTILIZAÇÃO	(136) []
DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS	(137) []	ARTICULAÇÕES COM VIZINHOS PARA AÇÕES COMUNS	(138) []

PRINCIPAIS LIMITADORES DO EMPREENDIMENTO

1 = pouca ou nenhuma influência 2= média influência 3=muita influência

PREÇO ELEVADO DA ÁGUA	(139) []	PREÇO ELEVADO DOS DEMAIS INSUMOS	(140) []
DIFICULDADE DE ACESSO AO CRÉDITO	(141) []	PROBLEMAS CLIMÁTICOS	(142) []
SEM ACESSO ÀS MELHORES TECNOLOGIAS	(143) []	PREÇOS BAIXOS DOS PRODUTOS	(144) []
CARÊNCIAS DE INFRAESTRUTURA NO LOTE	(145) []	CARÊNCIA DE LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO	(146) []
BAIXA QUALIDADE DOS SOLOS	(147) []	PRODUTIVIDADE INSATISFATÓRIA/ERRÁTICA	(148) []
FALTA DE CONHECIMENTO GERENCIAL	(149) []	SALINIZAÇÃO DAS TERRAS	(150) []
DIFICULDADES EM CERTIFICAR A PRODUÇÃO	(151) []	DIFICULDADES DE CONTROLAR PRAGAS E DOENÇAS	(152) []
RENDIMENTO E CUSTO DA MÃO-DE-OBRA	(153) []	OUTRO. Especificar _____	(154) []

PRETENÇÕES FUTURAS COM RELAÇÃO À ATIVIDADE AGROPASTORIL

MANTER A SITUAÇÃO ATUAL	(155) []	COMPRAR NOVOS LOTES	(156) []
DIVERSIFICAR A PRODUÇÃO	(157) []	INVESTIR NA INFRAESTRUTURA E EQUIPAMENTOS	(158) []

VENDER O LOTE (159) [] ARRENDAR O LOTE (160) []
 OUTRO. (161) [] 1= SIM 2= NÃO 3=NS/NR
 Especificar: _____

GRAU DE SATISFAÇÃO DO PRODUTOR COM RELAÇÃO À/AO

(162) (163)
 (164) Disponibilidade e preços dos insumos [] Tecnologias utilizadas na Produção [] Produtividade das lavouras []
 (165) Qualidade da produção [] (166) Comercialização da produção (receitas e liquidez) []
 1= Completamente insatisfeito 2= Insatisfeito 3=Mais ou menos satisfeito 4= Satisfeito 5= Completamente satisfeito

EVOLUÇÃO RECENTE DA AGRICULTURA IRRIGADA

(167)
 Nos últimos 5-10 anos os resultados da exploração de seu(s) lote (s) têm []
 1 = piorado muito 2 = piorado 3= nem piorado/nem melhorado 4= melhorado 5= melhorado muito
 (168)
 Qual a principal causa dessa mudança []
 1= não houve mudança 2= produtividade melhorou 3= produtividade caiu 4= comercialização melhorou
 5=comercialização piorou
 6=área explorada aumentou 7= área explorada diminuiu 8= os custos aumentaram 9=os custos caíram 10= o governo aumentou a ajuda 11= o governo diminuiu a ajuda 12= NS/NR 13= Outra. Disc:

INFORMAÇÕES ADICIONAIS –

Sobre as causas da mudança ou da permanência (estímulos e restrições)

Sobre as estratégias para o mercado - como se previne das incertezas

Sobre a formação das redes de comercialização e informação

Sobre as instituições mais presentes

Pesquisa sobre o Perfil dos Agricultores Ocupantes dos Lotes de Colono dos Projetos de Irrigação Nilo Coelho, em Petrolina (PE) e Maniçoba, em Juazeiro (BA).

ESPECIFICAÇÃO DAS VARIÁVEIS

CARACTERIZAÇÃO GERAL

X001 = N° de ordem

X002 = Mês/Ano

X003 = Nome do Produtor

X004 = Instrução (1=analfabeto; 2=1º grau; 3=2º grau; 4=superior e pós graduação)

X005 = Idade (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X006 = Sexo (1=masculino; 2=feminino)

X007 = Titularidade (1=proprietário; 2=arrendatário; 3=outro)

X008 = Quantidade de membros da família (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X010 = Local de residência antes do projeto (1=mesma região; 2=outras regiões do NE; 3=outras regiões do Brasil; 4=outros)

X012 = Área atual (ha) (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X013 = Área irrigada (ha) (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X014 = Expansão (1=não; 2=sequeiro; 3=outros lotes; 4=ambas; 5=NS/NR)

X015 = Administração do lote (1=proprietário; 2=membro da família; 3=encarregado/gerente; 4=NR)

X016 = Atividade anterior (1=agric. de sequeiro; 2=agric. irrigada; 3=atividade fora da agricultura, especificar)

X017 = Tempo de ocupação do lote (meses) (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X018 = Residência principal (1=lote; 2=agrovila; 3=cidade; 4=outras)

X019 = Forma de aquisição do lote (1=seleção original; 2=compra de colono/empresa; 3=outras formas)

X020 = Atividades não agrícolas (1=não tem; 2=comerciante; 3=empregado empresa; 4=funcionário público; 5=consultor agropecuário)

X021 = Localização do lote (1=Nilo Coelho; 2=Maniçoba)

X022 = Número total de lotes que possui nos perímetros irrigados inclusive com familiares (VARIÁVEL NUMÉRICA)

MÃO-DE-OBRA

X026 = Mão-de-obra permanente (número de pessoas) (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X027 = Mão-de-obra temporária (número de jornadas/ano) (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X028 = O proprietário trabalha no lote? (1=sim; 2=não; 3=NS/NR/NA)

X029 = Membros da família que trabalham no lote (VARIÁVEL NUMÉRICA)

ASSISTÊNCIA TÉCNICA E TREINAMENTO DE MÃO-DE-OBRA

X031 = Consultoria especializada particular (1=não recebe/não tem; 2=sim, irregular; 3=sim, regular)

INFRAESTRUTURA

X035 = Sistema de irrigação da manga (1=aspersão; 2=microaspersão; 3=gotejamento; 4=subirrigação; 5=inundação/sulco; 6=pivot central; 7=outro sistema)

X038 = Sistema de drenagem subterrânea do lote (1=não tem necessidade; 2=sim, total; 3=sim, parcial; 4=tem necessidade, mas não tem)

ENDIVIDAMENTO

X043 = Distrito (1=não tem; 2=sim, situação normal; 3=sim, inadimplente; 4=NS/NR)

X044 = Codevasf (1=não tem; 2=sim, situação normal; 3=sim, inadimplente; 4=NS/NR)

X045 = Fornecedor/Comprador (1=não tem; 2=sim, situação normal; 3=sim, inadimplente; 4=NS/NR)

X046 = Bancos (1=não tem; 2=sim, situação normal; 3=sim, inadimplente; 4=NS/NR)

CERTIFICAÇÃO PRINCIPAL

X048 = Produto (1=nenhum; 2=uva; 3=manga; 4=outro)

X049 = Certificação (1=não tem; 2=Global Gap; 3=PIF/MAPA; 4=outra)

PRODUÇÃO PECUÁRIA (2013)

X093 = Número de animais bovinos de leite

X097 = Número de animais ovinos

(AQUI O QUE SE QUER É APENAS IDENTIFICAR SE O IMÓVEL TEM OU NÃO TEM ATIVIDADE PECUÁRIA, PARA O QUE É BASTANTE QUALQUER ALGARISMO NAS VARIÁVEIS X=093 E X=097)

FONTES PRINCIPAIS DE FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO

X120 = Fonte principal de financiamento para CUSTEIO (1=recursos próprios; 2=bancos públicos; 3=bancos privados; 4=revendedores de insumos; 5=compradores)

X121 = Fonte principal de financiamento para INVESTIMENTO (1=recursos próprios; 2=bancos públicos; 3=bancos privados; 4=revendedores de insumos; 5=compradores)

RECEITAS/ANO (R\$)

X122 = Receitas Brutas Agropecuárias (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X123 = Receitas Líquidas Agropecuárias (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X124 = Receitas Não Rurais (VARIÁVEL NUMÉRICA)

X125 = As rendas não rurais são suficientes para dar autonomia? (1=sim; 2=não; 3=NS/NR/NA)

PRETENSÕES FUTURAS COM RELAÇÃO À ATIVIDADE AGROPASTORIL

(1=sim; 2=não; 3=NS/NR)

X156 = Comprar novos lotes

X159 = Vender o lote

GRAU DE SATISFAÇÃO DO PRODUTOR COM RELAÇÃO À/A

(1=completamente insatisfeito; 2=insatisfeito; 3=mais ou menos satisfeito; 4=satisfeito; 5=completamente satisfeito)

X162 = Disponibilidade e preços dos insumos

X163 = Tecnologias utilizadas na produção

X164 = Produtividade das lavouras

X165 = Qualidade da produção

SURVEY SOBRE OS OCUPANTES DE LOTES DE COLONOS DOS PROJETOS SENADOR NILO COELHO, EM PETROLINA-PE, E MANIÇOBA, EM JUAZEIRO-BA

AGRUPAMENTO DE VARIÁVEIS NUMÉRICAS

1 – VARIÁVEL X005 - IDADE -

Grupo 1 - X menor ou igual a 30

Grupo 2 - X maior que 30 e menor ou igual a 45

Grupo 3 – X maior que 45 e menor ou igual a 60

Grupo 4 – X maior que 60

2- VARIÁVEL X008 – QUANTIDADE DE MEMBROS DA FAMÍLIA

Grupo 1 – X menor ou igual a 5

Grupo 2 - X maior que 5

3 – VARIÁVEL X013 - ÁREA IRRIGADA

Grupo 1 – X menor ou igual a 7

Grupo 2 – X maior que 7 e menor ou igual a 20

Grupo 3 – X maior que 20

4- VARIÁVEL X017 – TEMPO DE OCUPAÇÃO DO LOTE

Grupo 1 – X menor ou igual a 5

Grupo 2 – X maior que 5 e menor ou igual a 20

Grupo 3 – X maior que 20

5- VARIÁVEL X026 – MÃO DE OBRA PERMANENTE (EMPREGADOS)

Grupo 1 – X igual a ZERO

Grupo 2 – X maior que zero e menor ou igual a 2

GRUPO 3 – X maior que 2 e menor ou igual a 5

Grupo 4 – X maior que 5

6 – VARIÁVEL X027 – MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA (DIÁRIAS POR ANO)

Grupo 1 - X menor ou igual a 50

Grupo 2 - X maior que 50 e menor ou igual a 100

Grupo 3 - X maior que 100 e menor ou igual a 200

Grupo 4 - X maior que 200 e menor ou igual a 500

Grupo 5 - X maior que 500

7 – VARIÁVEL X029 – Nº DE MEMBROS DA FAMÍLIA QUE TRABALHAM NO LOTE

Grupo 1 – X menor ou igual a 1

Grupo 2 - X maior que 1 e menor ou igual a 2

Grupo 3 - X maior que 2 e menor ou igual a 5

Grupo 4 - X maior que 5

8- VARIÁVEL X 093 E X097 – nº de cabeças de bovinos e ovinos, respectivamente.

AQUI BASTA A INDICAÇÃO DE QUALQUER NÚMERO PARA INDICAR SE O IMÓVEL TEM OU NÃO TEM ATIVIDADE DE CRIAÇÃO DE ANIMAIS.

9 – VARIÁVEL X122 – RECEITAS BRUTAS AGROPECUÁRIAS

Grupo 1 - X menor ou igual a R\$50.000,00

Grupo 2 - X maior que R\$50.000,00 e menor ou igual a R\$100.000,00

Grupo 3 - X maior que R\$100.000,00 e menor ou igual a R\$300.000,00

Grupo 4 - X maior que R\$300.000,00 e menor ou igual a R\$500.000,00

Grupo 5 - X maior que R\$500.000,00 e menor ou igual a R\$1.000.000,00

Grupo 6 - X maior que R\$1.000.000,00

RESULTADOS DA PESQUISA SURVEY SOBRE OCUPANTES DE LOTES DE COLONOS DOS PROJETOS NILO COELHO E MANIÇOBA

TABELA 1 – VARIÁVEIS CATEGÓRICAS – DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS FREQUÊNCIAS E NÍVEL DE SIGNIFICÂNCIA

VARIÁVEL	PROJETO SENADOR NILO COELHO						PROJETO MANIÇOBA						SIGNIFI CÂNCIA
	X=1	X=2	X=3	X=4	X=5	X=6	X=1	X=2	X=3	X=4	X=5	X=6	
X004	17.44	44.19	29.07	9.30	-	-	50	36.96	10.87	2.17	-	-	0,04
X006	95.35	4.65	-	-	-	-	91.30	8.70	-	-	-	-	35
X007	96.51	3.49	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	20
X010	60.47	34.88	4.65	-	-	-	67.39	30.43	2.17	-	-	-	64
X014	39.53	54.65	5.81	-	-	-	39.13	58.70	2.17	-	-	-	62
X015	95.35	1.16	3.49	-	-	-	95.65	4.35	-	-	-	-	22.96
X016	19.77	59.30	20.93	-	-	-	28.26	67.39	4.35	-	-	-	3.50
X018	19.77	55.81	24.42	-	-	-	17.39	76.09	6.52	-	-	-	2.56
X019	48.24	50.59	1.18	-	-	-	71.74	23.91	4.35	-	-	-	.92
X020	70.93	17.44	4.65	2.33	0.0	2.33	89.13	4.35	0.0	2.17	2.17	2.0	11.03
X028	96.51	3.49	0.0	-	-	-	100	0.0	0.0	-	-	-	20.01
X031	73.26	2.33	24.42	-	-	-	91.30	2.17	6.52	-	-	-	3.86
X035	0.00	1.61	98.39	0.0	0.0	-	2.27	0.0	29.55	2.27	65.9	-	<0.01
X038	32.56	4.65	10.47	52.33	-	-	34.78	8.70	10.87	45.6	-	-	77.11
X043	89.53	6.98	3.49	-	-	-	76.09	23.91	0.0	-	-	-	1.16
X044	22.09	48.84	27.91	1.16	-	-	6.52	91.30	2.17	0.0	-	-	<0.01
X045	75.58	20.93	3.49	-	-	-	93.48	6.52	0.0	-	-	-	3.53
X046	63.95	24.42	10.47	1.16	-	-	17.39	45.65	36.96	0.0	-	-	<0.01
X048	93.02	3.49	0.0	3.49	-	-	93.40	0.0	6.52	0.0	-	-	3.18
X049	94.19	1.16	0.0	4.65	-	-	93.48	0.0	2.17	4.35	-	-	49.14
X120	92.00	8.0	0.0	0.0	-	-	73.91	21.74	2.17	2.17	-	-	3.80
X121	83.72	16.28	-	-	-	-	63.04	36.96	-	-	-	-	.76
X125	0.00	9.30	7.42	16.28	-	-	2.17	4.35	71.74	21.7	-	-	33.92
X156	43.02	56.98	-	-	-	-	65.22	34.78	-	-	-	-	1.51
X159	19.77	79.07	1.16	-	-	-	8.70	91.30	0.0	-	-	-	18.43
X162	40.70	36.05	9.30	13.95	-	-	6.52	71.74	13.04	8.70	-	-	<0.01
X163	1.16	16.28	20.93	56.98	4.65	-	0.00	54.35	15.22	30.4	0.0	-	0.02
X164	2.33	23.26	23.26	43.02	8.14	-	0.00	15.22	19.57	63.0	2.17	-	17.35
X165	0.0	11.63	17.44	59.30	11.63	-	4.35	8.70	80.43	6.52	-	-	10.50
X166	20.93	34.88	20.93	22.09	1.16	-	10.87	32.61	34.78	21.7	0.0	-	33.60

Obs. Teste de significância – X^2 (qui-quadrado) – valor de p em percentagem.

Variável X020 – o valor da frequência de x=7 é 2.33 (Nilo Coelho) e 2.17 (Maniçoba).

TABELA 2 - VARIÁVEIS NUMÉRICAS AGRUPADAS – DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS FREQUÊNCIAS E NÍVEL DE SIGNIFICÂNCIA

VARIÁVEL	PROJETO SENADOR NILO COELHO						PROJETO MANIÇOBA						SIGNIFI CÂNCIA
	X=1	X=2	X=3	X=4	X=5	X=6	X=1	X=2	X=3	X=4	X=5	X=6	
X005	2.33	29.07	41.86	26.74	-	-	0.0	4.35	5.0	46.65	-	-	0.34
X008	53.49	46.51	-	-	-	-	47.83	52.17	-	-	-	-	53.51
X013	39.53	52.33	8.14	-	-	-	17.39	69.57	13.04	-	-	-	3.21
X017	6.98	36.05	56.98	-	-	-	0.0	19.57	80.43	-	-	-	1.48
X022	76.74	15.12	8.14	-	-	-	65.22	23.91	10.87	-	-	-	35.54
X026	36.05	40.70	9.30	13.95	-	-	56.52	32.61	6.52	4.35	-	-	9.74
X027	13.95	16.28	22.09	25.58	22.1	-	21.74	19.57	19.57	26.09	13.0	-	6.15
X029	50.00	20.93	24.42	4.65	-	-	32.61	23.91	26.09	17.39	-	-	5.58
X122	8.14	25.58	46.51	11.63	4.65	3.49	6.52	15.22	54.35	17.39	4.35	2.17	1.48

Obs. Teste de significância – X^2 (qui-quadrado) – valor de p em percentagem.

APÊNDICE B

DOCUMENTOS PERTINENTES ÀS ENTREVISTAS COM INFORMANTES DA TESE

RELAÇÃO DAS ENTREVISTAS REALIZADAS

Nº	OCUPAÇÕES DOS ENTREVISTADOS DE INTERESSE DA TESE
01	Ex-comerciante de insumos agrícolas.
02	Comerciante de equipamentos de irrigação.
03	Médio empresário do P. Nilo Coelho.
04	Agrônomo e dirigente da CODEVASF – 6ª Superintendência Regional.
05	Diretor administrativo de distribuidor de tratores e implementos agrícolas.
06	Pequeno empresário do Projeto Salitre.
07	Médio empresário do Projeto Nilo Coelho e conselheiro do DINC.
08	Permissionário pioneiro do mercado do produtor de Juazeiro.
09	Pequeno produtor do Projeto Maniçoba.
10	Médio empresário rural e associado de cooperativa.
11	Pequeno comerciante de coco anão verde de Petrolina.
12	Ex médio empresário rural do P. Maniçoba.
13	Consultor internacional e médio empresário do projeto Nilo Coelho.
14	Gerente do Mercado Produtor de Juazeiro.
15	Médio produtor, dirigente sindical e de cooperativa.
16	Pequeno produtor do projeto Nilo Coelho.
17	Mini produtor do Projeto Nilo Coelho.
18	Pequeno produtor do Nilo Coelho.
19	Agrônomo da CODEVASF e ex chefe do DINC.
20	Gerente de loja de insumos agrícolas em Petrolina.
21	Gerente de compras de grande produtor atacadista.
22	Gerente de matéria-prima de indústria processadora de acerola.
23	Pequeno produtor do projeto Nilo Coelho.
24	Comerciante e distribuidor de insumos agropecuários.
25	Dirigente da antiga associação Gupo do Coco do Vale. Pequeno produtor no Nilo Coelho.
26	Agrônomo e pequeno empresário produtor de frutas no polo Petrolina-Juazeiro.
27	Pequeno produtor no Maniçoba.

RELACÃO DAS ENTREVISTAS REALIZADAS (continuação fl. 2)

Nº OCUPAÇÕES DOS ENTREVISTADOS DE INTERESSE DA TESE

- 28** Médio empresário no Nilo Coelho e comerciante de frutas.
- 29** Proprietário de grande empresa atacadista.
- 30** Proprietário de empresa corretora agropecuária.
- 31** Médio empresário produtor de frutas – Câmara da Fruticultura de Juazeiro(BA).
- 32** Pequeno produtor do Nilo Coelho.
- 33** Agrônomo e ex dirigente da CVSF, SUVALE e CODEVASF.
- 34** Agrônomo e ex-dirigente da CVSF, SUVALE E CODEVASF.
- 35** Mini produtor de frutas do P. Nilo Coelho.
- 36** Pequeno produtor de frutas do P. Nilo Coelho.
- 37** Gerente do DINC.
- 38** Agrônomo e dirigente da CODEVASF.
- 39** Pequeno empresário no Nilo Coelho e comerciante de coco verde
- 40** Médio empresário produtor de frutas no polo Petrolina-Juazeiro.
- 41** Mini produtor no Nilo Coelho.
- 42** Pequeno produtor e dirigente de cooperativa de pequenos produtores.
- 43** Pequeno empresário no Nilo Coelho.
- 44** Médio empresário no Nilo Coelho.
- 45** Agrônomo e ex-dirigente da CAMPIB e da CODEVASF.
- 46** Pequeno produtor no Nilo Coelho.
- 47** Pequeno produtor no Maniçoba.
- 48** Médio produtor de frutas irrigadas no polo.
- 49** Mini produtora de frutas no P. Nilo Coelho.
- 50** Mini produtora no Nilo Coelho.
- 51** Presidente da CAMPIB, de 1975 a 1979. Agrônomo da CODEVASF.
- 52** Proprietário de loja de insumos agrícolas.
- 53** Supervisor comercial de tradicional cooperativa de fruticultores.
- 54** Gerente de produção da grande empresa produtora atacadista e exportadora.

RELACÃO DAS ENTREVISTAS REALIZADAS (continuação fl. 3)

Nº OCUPAÇÕES DOS ENTREVISTADOS DE INTERESSE DA TESE

- 55** Gerente de produção de grande empresa exportadora.
- 56** Agrônoma do IPA-PE.
- 57** Pequeno empresário do P. Maniçoba.
- 58** Médio empresário produtor de frutas no polo.
- 59** Gerente executivo do DINC.
- 60** Médio produtor rural do Projeto Nilo Coelho.
- 61** Pequeno empresário – P. Maniçoba.
- 62** Arrendatário de plantações no Nilo Coelho.
- 63** Pequeno empresário rural do P. Maniçoba.
- 64** Dirigente do DIM.
- 65** Gerente comercial de grande empresa produtora atacadista.
- 66** Pequena comerciante em Juazeiro (BA).
- 67** Pequeno empresário do Nilo Coelho.
- 68** Médio empresário rural do Projeto Nilo Coelho.
- 69** Gerente executivo do DIM.
- 70** Pequeno produtor no Nilo Coelho.

ROTEIRO DE ENTREVISTA – CAPÍTULO DE ANÁLISE

1. ENTREVISTADO:
2. EMPRESA – NOME: TIPO:
3. ORIGEM SOCIO-ESPACIAL DO PROP.
4. ÁREA CULTIVADA:
5. FATURAMENTO BRUTO:
6. CONTROLE ACIONÁRIO DA EMPRESA:
7. ADMINISTRAÇÃO:
8. FONTES ORDINÁRIAS DE FINANCIAMENTO:
9. MERCADOS: GRAU DE INOVAÇÃO:
10. HISTÓRICO E CARACTERÍSTICAS DIFERENCIAIS:
11. CONTEXTO ATUAL – AMEAÇAS E OPORTUNIDADES
12. RELAÇÕES SOCIAIS DE TROCA – MEDIAÇÕES CONTRA A INCERTEZA. A 13. MONTANTE E A JUSANTE.
14. FORÇAS ESTRUTURANTES- REDES (conhecimento, mercados, ações políticas).
15. FORÇAS ESTRUTURANTES - ARRANJO INSTITUCIONAL.
16. FORÇAS ESTRUTURANTES – QUADRO CULTURAL COGNITIVO (as coisas que se fazem e as coisas que não se fazem).

APÊNDICE C

**Documentos pertinentes à sondagem com operadores de caminhões-salada no polo
Petrolina-PE/Juazeiro-BA**

**Caminhão-salada - movimentação - estimativas falam entre 5 e 6.000 caminhões
salada-mês, do mercado do produtor de Juazeiro, C3 (600 saídas) e outros locais
como N4 (200 saídas)**

Ordem	Motorista ou placa	Local de compra	Local de venda	Estado	Distância em Km	Nº de viagens por semana	Anos de frequência
1	Paulo Jorge Santana	1	Paripiranga	1	400	1	5
1	Renato Soares	1	Irecê	1	450	1	3
3	Gilson Lacerda	1	Araripina	2	300	1	11
4	Fernando Albino de Souza	1	Aracaju	4	520	1	15
5	José Oliveira	1	Bacabal	9	900	1	2
6	Luis Alves	1	Brejo Santo	5	360	2	2
7	Roberto Silva	1	Juazeiro do Norte	5	360	2	15
8	Felto Ximenes	1	Presidente Dutra	1	480	1	18
9	Fábio José Pereira	1	Ouricuri	2	300	1	10
10	Wallace Brito	1	Ouricuri	2	300	1	10
11	Fredson Silva	1	Floriano	8	500	1	10
12	Juarez Vieira dos Santos	1	S.J. Belmonte	2	320	1	10
13	Maria Aparecida dos Santos	1	Belem	10	1500	1	10
14	Adriano Leal	1	Dom Expedito	8	350	1	20
15	Gilvan Dantas Silva	1	Patos	6	550	2	11
16	Zilmar Gulgel de Queiroz	1	Apodi	7	600	1	20
17	Manoel Vieira dos S. Filho	1	Terezina	8	650	2	10
18	Evanilson Ferreira da Silva	1	Mossoró	7	680	2	10
19	Ernesto de Almeida Brasileiro	1	Mossoró	7	680	2	10
20	Claudemir Bispo de Oliveira	1	Sr. do Bonfim	1	130	1	15
21	João Luiz da Silva	1	Arapiraca	3	600	2	10
22	Neilton Amaral	1	Sr. do Bonfim	1	130	2	15
23	Não informado/Ilegível	1	Picos	8	320	1	10
24	Não informado/Ilegível	1	Terezina	8	650	2	10
25	Não informado/Ilegível	1	Igatu	5	480	1	10
26	Não informado/Ilegível	1	Floriano	8	500	1	10
27	Não informado/Ilegível	1	Tauá	5	480	1	10
28	Não informado/Ilegível	1	Marabá	10	1400	1	10
29	Não informado/Ilegível	1	Caicó	7	620	1	5
30	Não	1	Abaré	1	250	2	5

	informado/Ilegível						
31	Não informado/Ilegível	1	Jaguarari	1	100	2	10
32	Não informado/Ilegível	1	Oeiras	8	400	1	10
33	Não informado/Ilegível	1	Juazeiro do Norte	5	360	2	10
34	Não informado/Ilegível	1	Terezina	8	650	1	10
35	Não informado/Ilegível	1	Flores	8	470	1	5
36	OKC 6842	2	Natal	7	1000	3	5
37	KLP2297	2	Recife	2	720	1	12
38	PGS 1954	2	Fortaleza	5	830	2	13
39	OYR 6298	2	Fortaleza	5	830	3	15
40	NIY 3024	2	Fortaleza	5	830	3	7
41	KHC 2644	2	Recife	2	720	1	10
42	HYZ 4810	2	Fortaleza	5	830	2	10
43	NMK 0308	2	Aracaju	4	520	2	10
44	OHK 5137	2	Maceió	3	720	2	11
45	LCD 9895	2	Recife	2	720	2	10
46	AIY 5678	2	Cumaru	2	640	3	10
47	OZB 1928	2	Recife	2	720	2	10
48	NMA 8207	2	Aracaju	4	520	2	12
49	NUN 8362	2	Salvador	1	500	3	10
50	NGB 4184	2	Recife	2	720	2	20
51	JOC 1776	2	Natal	7	1000	2	10
52	KKK 1852	2	Recife	2	720	3	10
53	DEP 0727	2	Maceió	3	720	2	10
54	ORE 6829	2	Cumaru	2	640	3	10
55	João Paulo	2	Terezina	8	650	2	20
56	Nem Paraíba	2	Campina Grande	8	660	2	10
57	Duda Recife	2	Recife	2	720	3	10
58	AVR 1298	2	São Luiz	9	1090	2	10
59	Josivan	2	Salvador	1	500	3	2
60	Ednaldo	2	Salvador	1	500	3	2
61	Denilson	2	Salvador	1	500	3	5
62	Toinho	2	Salvador	1	500	3	2
63	Genildo	2	Salvador	1	500	3	5
64	Evaldo	2	Salvador	1	500	3	4
65	Alrélio	2	Feira de Santana	1	400	4	8
66	Jó	2	Feira de Santana	1	400	3	2
67	Negão	2	Salvador	1	500	3	5
68	Sombra	2	Aracaju	4	520	2	8
69	Arnaldo	2	Feira de Santana	1	400	3	10
70	OIV 8023	1	Dom Pedro	9	850	1	5
71	NYU 1229	1	Dom Pedro	9	850	1	7

72	JOZ 5166	1	Paulistana	8	180	2	1
73	JSJ 7507	1	Icó	5	400	1	10
74	QKT 8389	1	Arapiraca	3	600	2	15
75	OYW 0948	1	Dom Pedro	9	850	1	3
76	BXG 4663	1	Paulistana	8	180	1	4
77	MYK 0892	1	Mossoró	7	660	1	5
78	JQR 6400	1	Feira de Santana	1	400	3	15
79	NHY 4282	1	Elesbão Veloso	8	480	1	15
80	OVD 7086	1	Valença do Piauí	8	430	1	15
81	NLM 5532	1	Oeiras	8	410	1	2
82	ENJ 6854	1	Salgueiro	2	300	1	8
83	NYD 8701	1	Gov. Nunes Freire	9	1200	2	10
84	PDO 4903	1	São Luiz	9	1100	1	10
85	CZZ 6380	1	Oeiras	8	410	2	15
86	MWV 7038	1	Arcoverde	2	460	1	10
87	JMS 3188	1	Filadélfia	1	180	1	15
88	GMI 3821	1	Canto do Buriti	8	420	2	15
89	Não informado/Ilegível	1	C. Alegre do Fidalgo	8	270	1	1
90	Não informado/Ilegível	1	Itabaiana	4	470	1	8
91	QFS 2550	1	Cajazeiras	6	410	1	10

APÊNDICE D

**FINANCIAMENTOS CONCEDIDOS AOS AGRICULTORES DO POLO
PETROLINA-PE/JUAZEIRO-BA**

FINANCIAMENTOS DE CUSTEIO AGRÍCOLA CONCEDIDOS A AGRICULTORES DO POLO PETROLINA-JUAZEIRO 2003 A 2012														Nº DE CONTRATOS E VALOR (EM MIL REAIS)	
	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003					
CASA NOVA	contratos	52	41	43	32	35	45	61	76	347					
	valor	17.497	28.127	15.561	13.709	8.132	7.706	5.104	2.367	2.466					
CURACÁ	contratos	4	6	20	241	176	2.010	1.247	1.411	94					
	valor	2.325	452	662	6.063	3.622	13.412	8.065	4.080	565					
JUAZEIRO	contratos	165	198	172	151	140	204	315	288	196					
	valor	44.089	30.673	54.931	46.376	12.250	8.036	9.070	8.434	5.752					
SOBRADINHO	contratos	6	5	3	1	11	23	3	-	-					
	valor	880	839	652	8	185	273	16	-	-					
LAGOA GRANDE	contratos	14	2	3	11	9	28	189	5	2					
	valor	20.560	13.845	12.877	13.996	6.511	5.419	1.251	645	810					
OROCÓ	contratos	30	12	13	24	26	53	18	60	114					
	valor	747	176	418	582	293	411	768	110	200					
PETROLINA	contratos	295	373	484	597	465	619	309	218	187					
	valor	66.851	95.795	104.425	95.688	78.296	60.032	27.962	11.578	5.329					
SANTA MARIA	contratos	10	13	15	83	41	196	73	195	575					
	valor	117	134	149	823	284	1.069	407	911	2.127					
TOTAIS	contratos	576	650	753	1.140	903	3.113	2.215	2.253	1.515					
	valor	153.066	170.041	189.675	177.245	109.573	57.017	35.449	28.043	16.684					
MUNICÍPIO DE SÃO DESIDÉRIO (BA)	contratos	692	672	641	875	842	787	901	1.349	1.240					
	valor	495.353	427.436	352.148	338.466	261.700	237.932	173.201	189.170	121.820					
ESTADO DA BAHIA	contratos	11.311	14.027	17.703	22.187	26.144									
	valor	2.074.778	1.817.642	1.599.566	1.339.691	1.015.728									
% DO POLO EM RELAÇÃO À SÃO DESIDÉRIO (BA)	contratos														
	valor	30,90	39,78	53,86	52,37	41,87	39,47	15,58	14,82	13,70					
% DO POLO EM RELAÇÃO AO ESTADO DA BAHIA	contratos														
	valor	7,38	9,36	11,86	13,23	13,23									

FINANCIAMENTOS DE INVESTIMENTO AGRÍCOLA CONCEDIDOS A AGRICULTORES DO POLO PETROLINA-JUAZEIRO - 2003 A 2010												Nº DE CONTRATOS E VALOREM MIL REAIS	
		2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003		
CASA NOVA	contratos	1.644	301	279	258	138	788	325	282	63	13		
	valor	6.456	3.826	2.566	1.558	3.061	2.758	1.097	5.988	2.705	567		
CURAÇA	contratos	308	72	76	58	71	163	378	137	133	7		
	valor	1.231	256	394	653	210	426	710	185	318	110		
JUAZEIRO	contratos	924	594	361	426	361	254	563	403	19	46		
	valor	4.781	27.143	10.505	5.655	2.844	1.581	1.214	3.364	5.959	3.009		
SOBRADINHO	contratos	608	261	249	10	77	10	48	148	43	-		
	valor	2.215	1.460	1.129	166	178	20	112	178	43	-		
LAGOA GRANDE	contratos	549	26	54	84	22	429	161	318	44	123		
	valor	2.061	117	206	725	318	792	240	486	3.603	462		
OROCÓ	contratos	120	111	72	138	6	62	95	93	66	76		
	valor	494	320	207	270	202	133	240	383	164	202		
PETROLINA	contratos	1.310	215	296	280	411	401	400	447	251	224		
	valor	8.702	4.792	5.865	12.369	13.423	10.339	14.999	12.124	22.241	5.958		
SANTA MARIA	contratos	571	55	53	329	208	758	485	434	369	246		
	valor	2.200	544	353	1.154	693	731	696	907	1.062	577		
TOTAIS	contratos	6.034	1.635	1.440	1.583	1.294	2.865	2.455	2.262	988	735		
	valor	28.140	38.458	21.225	22.550	20.929	16.780	19.308	23.615	36.095	10.885		
SÃO DESIDÉRIO (BA)	contratos	353	258	207	270	314	417	616	361	305	345		
	valor	161.500	101.705	53.379	49.447	106.461	91.809	60.521	59.994	79.613	47.244		
ESTADO DA BAHIA	contratos	57.393	24.262	19.109	22.547	23.767							
	valor	901.142	465.667	296.924	355.407	412.584							
% DO POLO EM RELAÇÃO À SÃO DESIDÉRIO (BA)													
	contratos												
	valor	17,42	37,81	39,76	45,60	19,66	18,28	31,90	39,36	45,34	23,04		
% DO POLO EM RELAÇÃO AO ESTADO DA BAHIA													
	contratos												
	valor	3,12	8,26	7,15	6,34	5,07							

FINANCIAMENTOS DE COMERCIALIZAÇÃO CONCEDIDOS A AGRICULTORES DO POLO PETROLINA-JUAZEIRO - 2003 A 2012													Nº DE CONTRATOS E VALOR EM MIL REAIS
	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003			
CASA NOVA	contratos	1	6	7	2	1	-	-	-	-			-
	valor	837	5.259	6.874	1.500	1.000	-	-	-	-			-
CURAÇÁ	contratos	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
	valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
JUAZEIRO	contratos	2	6	-	2	4	-	-	-	-			-
	valor	4.309	9.861	-	2.997	5.080	-	-	-	-			-
SOBRADINHO	contratos	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
	valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
LAGOA GRANDE	contratos	-	-	1	1	-	-	-	-	-			-
	valor	-	-	2.221	3.715	-	-	-	-	-			-
OROCÓ	contratos	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
	valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
PETROLINA	contratos	-	3	7	10	4	1	6	26	3			-
	valor	-	1.012	6.386	4.017	448	642	447	3.796	97			-
SANTA MARIA	contratos	1	1	-	-	-	-	-	-	-			-
	valor	836	8.286	-	-	-	-	-	-	-			-
TOTAIS	contratos	4	16	15	15	9	1	6	26	3			-
	valor	5.982	24.418	15.481	12.229	6.528	642	447	3.796	97			-
SÃO DESIDÉRIO (BA)	contratos	114	80	46	71	89	51	25	48	37			4
	valor	136.672	78.807	73.454	100.341	104.143	53.980	26.972	16.031	7.189			3.639
ESTADO DA BAHIA	contratos	435	419	285	283	289							
	valor	362.612	324.694	232.792	249.839	313.054							
% DO POLO EM RELAÇÃO À SÃO DESIDÉRIO (BA)	contratos												
	valor	4,38	30,98	12,19	12,19	6,27	1,19	1,66	23,68	1,35			0,00
% DO POLO EM RELAÇÃO AO ESTADO DA BAHIA	contratos												
	valor	1,65	7,52	6,65	4,89	2,09							