

**Veja**

**6/2/1985**

**LARANJAS**

### **Uma bola de neve**

*As exportações distanciam as cidades do interior de São Paulo dos problemas dos grandes centros*

Uma nova moeda, mais sólida que o cruzeiro e tão forte quanto o dólar, circula no interior de São Paulo, uma das fortalezas agrícolas do país. Com livre trânsito num punhado de cidades que há quase dez anos não sabem o que é crise econômica ou desemprego, essa moeda circula sob a forma de laranjas. Colhidas e levadas a uma dezena de indústrias, onde são esmagadas e transformadas em suco, elas já representam a terceira maior fonte de divisas para o país — 1,4 bilhão de dólares no ano passado. Tanto as exportações quanto os preços têm acusado crescimentos sensíveis. Em apenas um ano, a tonelada do suco de laranja aumentou 63%, elevando o preço no mercado internacional para 1 800 dólares. O preço sobe movido pela aceitação cada vez maior do produto brasileiro lá fora e, sobretudo, pelas geadas que vêm dizimando os pomares americanos.

Para as cidades paulistas que abrigam em seus campos a maior extensão de laranjais em todo o mundo — como Bebedouro, Limeira, Santa Ernestina, Taquaritinga e Matão, hoje pontas-de-lança da citricultura nacional —, a distância que as separa dos problemas dos grandes centros amplia-se à medida que mais e mais estrangeiros sorvem goles do suco de laranja exportado pelo Brasil. Em Bebedouro e Matão, por exemplo, o menor salário é quase duas vezes e meia o salário mínimo vigente no país (166 560 cruzeiros), não existem favelas — embora haja bairros pobres —, a mortalidade infantil é 35% menor que na Grande São Paulo e as instalações de água, esgoto e energia elétrica atingem quase 100% dos domicílios. Esse quadro animador continua a atrair indústrias desvinculadas do universo agrícola. No segundo semestre deste ano, por exemplo, a confecção Fiorucci vai inaugurar uma fábrica de 8 500 metros quadrados em Bebedouro.

"Além de ser uma região de alto poder aquisitivo, o interior está em franco progresso", atesta a empresária Glorinha Kalil, 39 anos, uma das donas da Fiorucci no Brasil. Bebedouro, com 50 000 habitantes, no censo de 1980, aumentou em dois anos mais de sete vezes sua receita de impostos. Em Matão (40 000 habitantes em 1980), o orçamento da prefeitura neste ano será quatro vezes maior que em 1983. Nas cidades beneficiadas pela explosão da laranja, a citricultura é o grande empregador: são quase 300 000 pessoas, entre mão-de-obra fixa e temporária, contratadas pelas indústrias de suco e donos de pomares do Estado de São Paulo.

**SOPRO DE VIDA** — O carrossel do progresso no campo, impulsionado pelas exportações de suco de laranja, recebeu nas últimas semanas outro forte incentivo: a queima dos laranjais da Flórida — responsável por 95% da produção dos Estados Unidos —, castigados pelo quarto ano de fortes geadas. No vácuo da quebra das lavouras da Flórida, o Brasil vem aumentando a sua presença no mundo. O suco brasileiro já responde por 90% do mercado internacional e por metade do consumo nos Estados Unidos. A expectativa de bons lucros com o novo desastre na Flórida é intensa, embora os resultados só sejam esperados para depois de junho, quando começa a colheita da laranja.

"A laranja é o grande sopro de vida em nossa cidade", diz o prefeito de Bebedouro, Sérgio Sessa Stamato, 50 anos, do PDS — ele próprio dono de 130 000 pés de laranja, que lhe deverão render 300 000 caixas em 1985. Com 13 milhões de caixas por ano, Bebedouro é o campeão mundial entre os municípios produtores de laranja. "Nossa maior dificuldade é

encontrar moradia para toda a mão-de-obra que anualmente vem para cá atraída pelas notícias de que há emprego no campo", diz o prefeito de Matão, Jayme Gimenes, 45anos, do PMDB. Nessas cidades, as construtoras têm encontrado um atraente mercado — até porque os agricultores que enriquecem não resistem à chance de morar em prédios de apartamentos. Em Bebedouro, por enquanto, só há um edifício de dez andares, construído no ano passado. Mas outros oito prédios estão em construção. "Uma pesquisa feita na cidade revelou que as pessoas estão com dinheiro na mão e querem aumentar seu status morando em apartamentos", informa o empresário João Carlos Darillari, 40 anos, dono da construtora Vertical, baseada em Campinas, a 300 quilômetros de Bebedouro.

Darillari projetou um prédio de dezesseis pavimentos, com um apartamento por andar, com 530 metros quadrados, quatro quartos, suítes e quatro garagens. Todos os apartamentos foram vendidos, ainda na planta, por 700 milhões de cruzeiros a unidade. Qualquer placa de "alugue-se" fica afixada no máximo por um dia e os aluguéis são caríssimos para os padrões da região. Uma casa com três dormitórios no centro de Matão é alugada por 400 000 cruzeiros e os loteamentos não demoram mais do que um mês para serem vendidos. "O problema vem se agravando com o número crescente de migrantes que chegam todos os dias", diz Stamato, prefeito de Bebedouro, que já conta com 12 000 bóias-frias numa população que ele calcula já ter alcançado 70 000 habitantes.

**LOJAS DE MODA** — Naturalmente, o movimento do comércio da região reflete a prosperidade dos laranjais. "Limparam nosso estoque de tratores no ano passado", diz Carlos Álvares Pereira, 47 anos, gerente da loja de equipamentos agrícolas Valmet em Bebedouro, que prevê novos saltos nas compras nesta safra. Cada trator que Pereira vende atinge um preço médio de 35 milhões de cruzeiros. Em Matão, baixaram drasticamente os estoques de televisores, aparelhos de som e videocassetes nas lojas de eletrodomésticos. Segundo dados do comércio local, as vendas cresceram 100% em 1984. Na Rua XV de Novembro, a mais movimentada do comércio de Bebedouro, multiplicam-se butiques que seguem de perto as tendências da moda no Rio de Janeiro e em São Paulo. "Nossas vendas acompanham a euforia da agricultura", diz Mary Lena Santin, 38 anos, dona da butique Maria Bonita, representante da confecção Fiorucci na cidade. Há cinco anos vendendo roupas a preços apimentados — uma calça jeans, por exemplo, custa 170 000 cruzeiros —, Mary Lena é um termômetro das mudanças culturais de Bebedouro. "Enganam-se os que ainda acham que só há caipiras no interior", sustenta. "Meus clientes procuram a moda que circula pelos shopping centers da capital."

Automóveis e equipamentos continuam atraindo agricultores ricos e prontos a gastar algumas boladas — em Bebedouro, de cada cinco veículos vendidos, quatro são pagos a vista. Mas sempre sobram grandes lucros para investimentos no mercado financeiro, em que as riquezas da laranja permanecem à espera de bons negócios, sobretudo compras de terras. "Sem os laranjeiros estaríamos mortos", exagera Valdeci Antônio Bellucci, 40 anos, subgerente do Banco baú em Bebedouro. Os citricultores, segundo Bellucci, preferem estacionar seu dinheiro no open market e na caderneta de poupança, que permitem saques imediatos. "As doze agências bancárias da cidade disputam dente a dente os clientes", diz Bellucci. Como a renda da lavoura é alta, poucos se arriscam a vender suas terras. Assim, o dinheiro fica parado nas agências.

Um hectare plantado com pés de laranja vale, atualmente, entre 21 e 42 milhões de cruzeiros, dependendo da produtividade do pomar. Em Matão, há um mês, a Citrosuco Paulista, segunda maior empresa processadora de suco de laranja no país, pagou 38 milhões de cruzeiros por hectare comprado ao lado de sua fábrica. A Citrosuco, controlada pelo grupo Fischer, vai erguer nessa área uma fábrica destinada a produzir álcool e cachaça a partir de bagaço de laranja.

**MOVIDAS A SUCO** — Precavidos, os modernos agricultores preferem contornar os riscos da monocultura e permanecem atentos às fontes de lucro que aparecem nos horizontes rurais. Em Matão, por exemplo, produziu-se muito café até os anos 70. A cana-de-açúcar multiplicou-se com o boom do Proálcool e, agora, chegou a vez da laranja. O progresso das cidades movidas a suco de laranja é conduzido, basicamente, por produtores de médio porte, donos de fazendas com até 120 hectares, que trabalham em busca de uma boa produtividade de seus pomares e vão aumentando seus lucros ano a ano.

"Há dez anos troquei a cana e o milho pela laranja", conta Dejair Ruy, 46 anos. Dono de 75 hectares em Bebedouro, ele espera colher na próxima safra 45 000 caixas, que lhe renderão cerca de 900 milhões de cruzeiros — 260% a mais do que embolsou na última colheita. Com a ajuda da mulher e de dois filhos, que também trabalham na lavoura, Ruy comprou nos dois últimos anos três tratores, uma caminhonete Ford, um Escort e uma nova área de 17 hectares com 3 000 pés de laranja. "Estou feliz e apostando que vou ganhar muito mais com meus laranjais", anima-se.

O quartel-general desses produtores é a Coopercitrus — Cooperativa dos Cafeicultores e Citricultores de São Paulo, que está baseada em Bebedouro, mas estende sua influência por 52 cidades da região, congregando 6 000 associados. Proprietária da Frutesp, a quarta maior fábrica processadora de suco de laranja no Brasil, e de lojas de equipamentos e implementos agrícolas, a cooperativa vai apontando seus negócios para outras atividades — como um supermercado de 1 800 metros quadrados inaugurado em Bebedouro em dezembro de 1983 e aberto a toda a população da região. "Trabalhando juntos, estamos conseguindo transformar em força as nossas fraquezas", afirma Walter Ribeiro Porto, 60 anos, presidente da cooperativa desde sua criação, em 1976.

**PALADARES** — O crescimento da Coopercitrus acompanhou a evolução das exportações de suco de laranja — o faturamento do ano passado ficou em 107 bilhões de cruzeiros, um resultado 67 vezes maior do que em 1980. O passo decisivo para o enrijecimento dos músculos da cooperativa foi a compra da Frutesp, em março de 1979. A fábrica foi construída em Bebedouro por um grupo italiano, faliu em 1974 e acabou encampada pelo governo de São Paulo. Foram cinco anos de administração pública e nenhum lucro. "Eles não nos queriam vender a fábrica", diz Porto, da Coopercitrus. Depois de meses de negociações conseguiu-se um empréstimo do Badesp, avalizado por um grupo de sócios da cooperativa. A Frutesp voltou para o setor privado — e para uma fase de lucros crescentes. "Demorou para que o citricultor acreditasse na eficiência de nossa administração", lembra Flávio de Carvalho Viegas, 42 anos, superintendente industrial da fábrica.

A confiança foi gradativamente conquistada com o oferecimento de preços nos mesmos níveis das empresas do setor e com o cumprimento dos prazos de pagamento. A Frutesp expandiu sua capacidade de processamento e, no ano passado, atingiu o patamar de 25 milhões de caixas. Em meio ao cheiro adocicado que invade a fábrica, Viegas se queixa da pouca divulgação do suco brasileiro no exterior. "O suco de Israel é muito mais conhecido que o nosso", diz. "Embora a produção de Israel seja inferior às 75 000 toneladas processadas somente pela Frutesp, uma forte campanha promocional divulga a origem do suco."

O produto brasileiro, normalmente, é engarrafado pelas empresas importadoras, que não acusam na embalagem a procedência do suco. Na Citrosuco, um laboratório de pesquisas está sempre acompanhando o sabor do suco para adaptá-lo ao gosto do consumidor de cada país. "Adequamos o nosso suco ao paladar de quem vai tomá-lo", diz Fortunato Henrique Tetzener, gerente da divisão de controle de qualidade. Se os americanos gostam de suco um tanto ácido, os brasileiros o preferem mais doce, enquanto os europeus têm predileção por sabores mais azedos.

Um fantasma que começa a inquietar produtores é a possibilidade de ocorrer uma superprodução nos próximos anos. A cada safra, segundo cálculos da Citrosuco, cerca de 10 milhões de árvores estão entrando em produção no oeste paulista — o que torna o Brasil dependente de novas quebras nas safras americanas. "Além do risco da superprodução, temos gastado fortunas em adubos e implementos", afirma Mário Luiz Santin, 40 anos, dono de 23 000 pés de laranja em Bebedouro e concessionário da Volkswagen na cidade.

Na última semana, o pomar de Santin recebia uma pulverização de defensivos contra a cochonilha parda — uma praga que atacou os laranjais neste começo de ano. Convivendo há dezessete anos com os altos e baixos da citricultura, Santin trata de reunir sua poupança para investir num novo ramo: ele decidiu comprar uma fazenda de gado em Minas Gerais ou em Goiás. "O risco da superprodução existe, mas nem todos os produtores estão conscientes desse fato", observa João Carlos Marchesan, 33 anos, diretor da Marchesan Implementos e da Máquinas Agrícolas Tatu, de Matão — empresas criadas e dirigidas até hoje pelos irmãos Luiz e Armando Marchesan.

Além de lucrar no comércio, a família Marchesan é a maior produtora de laranjas do município, com uma produção prevista para a próxima safra de 1 milhão de caixas. Embora tenha viajado até a Flórida para avaliar com os próprios olhos as perdas dos laranjais americanos, Marchesan não conseguiu chegar a uma conclusão definitiva. "É como um corpo que está com febre", diz Marchesan. "Não sabemos se a febre vai baixar daqui a pouco ou se vai aumentar."

LIANA JOHN, de Matão, e RITA TAVARES, de Bebedouro

**(Páginas 88, 89 e 90)**