

implantação, seu contínuo aprimoramento como instrumento de coordenação vertical que deu sustentação à consolidação do complexo de sucos cítricos paulista como um dos mais modernos e competitivos no cenário internacional.

Pelo pioneirismo e pela qualidade da análise o trabalho original converteu-se num dos estudos mais procurados no Instituto de Economia Agrícola (IEA) servindo de base para a tomada de decisões importantes de política setorial. Agora editado em livro satisfará o interesse de muitos que não tiveram acesso à versão anterior. Quanto aos resultados da pesquisa, não há outro caminho para conhecê-lo em toda a sua amplitude, a não ser o de ler o livro... na íntegra.

Antonio Ambrosio Amaro

Maria Lucia Maia, natural de Passos (MG), graduou-se em Ciências Econômicas na Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Suas atividades de pesquisa se iniciaram em 1980 no Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL), da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, na Seção de Economia e Mercado. Em 1989 transferiu-se para o Centro de Agroindústria do Instituto de Economia Agrícola (IEA). Obteve o título de Mestre em Agronomia, área de concentração: Economia Agrária na ESALQ/USP em 1992 com o tema "Citricultura Paulista: Evolução, Estrutura e Acordos de Preços". É autora de vários artigos na área econômica publicados em revistas especializadas.

PUBLICAÇÕES DO IEA

A **COLEÇÃO ESTUDOS AGRÍCOLAS** integra a série científica que, juntamente com a série técnica, forma o conjunto de publicações do Instituto de Economia Agrícola (IEA), órgão de pesquisa em economia e sociologia agrícola da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.

Na série científica, são editadas a **REVISTA AGRICULTURA EM SÃO PAULO**, que veicula artigos científicos originais, e a **COLEÇÃO ESTUDOS AGRÍCOLAS**, composta de obras de caráter técnico-científico, incluindo as teses e dissertações dos pesquisadores do IEA.

A **REVISTA INFORMAÇÕES ECONÔMICAS** e a **SÉRIE INFORMAÇÕES ESTATÍSTICAS DA AGRICULTURA** fazem parte da série técnica, que divulga artigos técnicos e séries de dados produzidos pelo IEA, destacando-se as informações de área cultivada, produção, custos e preços em nível de produção, atacado e varejo, dos principais produtos da agricultura paulista.

INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA
Caixa Postal 68.029 - CEP 04047-970
Fax (011) 276-4062
São Paulo - SP

E-mail: iea@eu.ansp.br

CEA 4

CITRICULTURA PAULISTA: Evolução, Estrutura e Acordos de Preços

MARIA LUCIA MAIA

ISSN 0104-6055

MARIA LUCIA MAIA

CITRICULTURA PAULISTA: Evolução, Estrutura e Acordos de Preços



Coleção
Estudos
Agrícolas

4

1996

A análise das transformações recentes da agricultura brasileira destaca o papel central da visão de complexo produtivo. Nessa concepção, a produção por contratos, formais ou não, consubstancia as relações inerentes à coordenação vertical de todo o processo. Assim, a evolução dos preços deixa de se relacionar univocamente com mudanças na oferta, o que significa romper com a idéia de produção a preços dados, para refletirem diferentes poderes de barganha dos agentes participantes das várias etapas produtivas.

A grande contribuição de Maria Lucia Maia neste livro, que representa uma versão modificada de sua Tese de Mestrado, está em destacar a evolução do mecanismo de contratos no segmento de sucos cítricos no Estado de São Paulo. Portanto, a autora avança no tempo com um estudo profundo de um dos mais importantes complexos produtivos da agricultura paulista e brasileira, revelando que os preços recebidos pelos citricultores, na primeira metade da década de 80, teriam tido mais aderência com as cotações no mercado internacional da "commodity suco de laranja" e, como conseqüência, a receita dos produtores poderia ter sido maior que aquela que foi obtida.

O livro inicia com a apresentação da evolução histórica da citricultura, para relacioná-la no momento seguinte com o desenvolvimento industrial de sucos cítricos. Prosseguindo são discutidos aspectos relevantes da organização setorial, com realce para o poder de barganha dos diferentes grupos de agentes envolvidos. Nesse quadro geral, a autora insere a análise dos contratos entre citricultores e industriais, mostrando desde sua

MARIA LUCIA MAIA

**CITRICULTURA PAULISTA:
Evolução, Estrutura e
Acordos de Preços**

São Paulo - 1996

Coleção Estudos Agrícolas, 4

CITRICULTURA PAULISTA:

Evolução, Estrutura e

Acordos de Preços

MARIA LUCIA MAIA

Governador do Estado
Mário Covas Júnior

Secretário de Agricultura e Abastecimento
Francisco Graziano Neto

Coordenador da Coordenadoria Sócio-Econômica
Marco Antonio Silveira Castanheira

Diretor do Instituto de Economia Agrícola
Paulo Edgard Nascimento de Toledo

CORPO DE EDITORES

José Sidnei Gonçalves - Presidente
Alceu de Arruda Veiga Filho
Benedito Barbosa de Freitas
Mario Antonio Margarido
César Roberto Leite da Silva
Yuly Ivete Miazaki de Toledo
Luis Henrique Perez

MAIA, Maria Lucia

Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordos de
preços. São Paulo: IEA, 1996.
157p. (Coleção Estudos Agrícolas, 4)

ISSN 0104-6055

1- Citricultura. 2- Política agrícola. 3- Preços. I. a.
II. t. III. Série

CDD- 20° 338.52



Governo do Estado de São Paulo
Secretaria de Agricultura e Abastecimento
Coordenadoria Sócio-Econômica
Instituto de Economia Agrícola

APRESENTAÇÃO

Na década de 70, com a expansão e consolidação da indústria de suco de laranja concentrado congelado, para atender basicamente ao mercado externo, a agroindústria citrícola passou a ter papel de destaque na economia brasileira. A importância do setor se evidenciou com o país ocupando a partir de 1982 o primeiro lugar mundial na produção de laranja e suco cítrico.

A indústria de suco demandava cerca de 20 a 25 milhões de caixas de laranja no início dos anos 70, passando em 1980/81 a demandar 138 milhões sendo que na safra agrícola 1990/91 já processava ao redor de 200 milhões de caixas. O Estado de São Paulo sempre ocupou posição privilegiada na produção de suco, pois, detém perto de 90% da capacidade instalada da agroindústria citrícola.

A rentabilidade do setor tem representado um papel crucial na expansão da produção agrícola, e a determinação dos preços da caixa de laranja é de fundamental importância tanto para os citricultores como para os processadores de suco.

Em 1974, inicia-se um processo de organização do setor com a criação das duas primeiras associações, sendo uma para aglutinar os produtores de laranja e a outra, os fabricantes de suco. Essas associações, assim como as demais que foram criadas, posteriormente, têm como objetivo principal aumentar o poder de barganha de cada segmento produtor e, ao mesmo tempo, facilitar as negociações no estabelecimento dos preços da caixa de laranja, através dos contratos de compra e venda.

Com o fortalecimento dessas associações, os modelos de contratos, adotados entre os produtores da fruta e os industriais, foram se aperfeiçoando, e assim, a partir da safra 1986/87, surge o "Contrato de Participação", que prevê o atrelamento dos preços pagos pela laranja às cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque. Por esse contrato o produtor passa a ter o preço diferido, uma vez que só será determinado quando as vendas do suco estiverem encerradas.

Esta pesquisa teve por objetivo analisar a estrutura e o

desenvolvimento da agroindústria de citros no Estado de São Paulo e as modalidades dos contratos adotados entre produtores de laranja e as indústrias processadoras, com ênfase no "Contrato de Participação".

O trabalho final foi submetido, inicialmente, à Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" da Universidade de São Paulo, para obtenção do Título de Mestre em Agronomia, Área de Concentração: Economia Agrária, sob orientação do Prof. Dr. José Ferreira de Noronha, ao qual expresso meus agradecimentos.

Gostaria, ainda, nesta apresentação, de estender meu agradecimento ao Instituto de Economia Agrícola o apoio e as condições necessárias para a execução deste trabalho e, em especial, ao pesquisador, com renomada experiência na área citrícola, Dr. Antonio Ambrosio Amaro a sua valiosa orientação, a quem dedico com carinho esta publicação.

Destacaria, ainda, a cooperação da EMBRAPA pelo suporte financeiro, e as organizações citrícolas (ABRASSUCOS, ABECITRUS, ANIC, ACIESP e ASSOCITRUS) o fornecimento dos dados necessários para a execução do trabalho.

Expreso, também, meus agradecimentos aos Profs. Evaristo Marzabal Neves e Pedro Valentim Marques as leituras e críticas do trabalho e aos amigos Nilda Tereza Cardoso de Mello e José Luiz Teixeira Marques Vieira as sugestões no aprimoramento do texto final.

Agradeço a todos os colegas do IEA que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho, com destaque ao Mário Luiz Vasques Chagas a eficiência na parte de digitação, à bibliotecária Aguri Sawatani Negri a revisão nos aspectos bibliográficos e a Irene Francisca Luccato o trabalho de reprodução e encadernação. Estendo meu agradecimento à amiga Alicia Martins pela força no início da pesquisa.

Finalmente, registro especial gratidão ao Manoel pelo apoio, estímulo e carinho, e a meus pais pelo esforço em minha formação.

Os erros e as omissões que por ventura tenham sido cometidos são de minha exclusiva responsabilidade.

PREFÁCIO

A cultura da laranja é uma atividade agrícola e agro-industrial peculiar, sofisticada e rentável, na qual o Brasil conquistou e mantém posição de destaque no mundo. Começa pela concentração da produção: Brasil e Estados Unidos respondem, segundo a FAO (1993-94), por 53% da laranja produzida no planeta, estando os restantes 47% espalhados entre os paralelos 40 Sul e 40 Norte, especialmente no Mediterrâneo e Caribe.

São Paulo e Flórida, juntos, produzem também 90% do suco de laranja que se consome no mundo, sendo que o Brasil, sozinho, fornece cerca de 80% do mercado, já que os Estados Unidos absorvem toda a sua produção e são - por enquanto - importadores líquidos.

Além disso, raro é o produto da natureza tão charmoso, atraente e sem contra indicações como a laranja e o suco dela extraído. É natural, saudável, agradável ao paladar, refrescante, recomendado para adultos e crianças, tem mercado no mundo inteiro, o ano inteiro.

Difícil, portanto, é olhar para a citricultura sem paixões. E racionalmente, analiticamente, descobrir o que há dentro dessa lavoura e dessa indústria, e especialmente na intrincada e, por vezes ácida, relação entre produtores e indústrias, mormente quando se trata de negociações de safra, de preços.

É sobre essas relações que a Maria Lucia escreve, e me honra com este prefácio.

Este livro, enquanto ainda tese de mestrado, transformou-se num *best seller* intramuros. Isto é, foi copiado e recopiado pelas pessoas interessadas em citricultura, foi consulta obrigatória para quem pesquisa e escreve sobre laranja, consta da bibliografia de tudo o que se publicou de importante sobre comercialização de citros de 1992 para cá. Seus excertos foram usados até em tribunais - e por ambas as partes.

E isso talvez seja o grande mérito desta obra: a independência na apuração dos dados e na formulação de conceitos e conclusões, a sobriedade na avaliação da

complexidade do setor.

O setor citrícola é grande e muda com rapidez. Mas dentre o que se escreveu sobre ele e o que ainda se escreverá, este livro é certamente para continuar por muito tempo como exemplo de trabalho profundo, criterioso e - outro mérito intelegível para quem é e quem não é do ramo. É uma importante e benvinda contribuição à atividade citrícola brasileira.

Ademerval Garcia
Presidente da Associação Brasileira dos
Exportadores de Cítricos - ABECITRUS

ÍNDICE

1 - INTRODUÇÃO	11
2 - A CITRICULTURA EM SÃO PAULO	17
2.1 - Implantação	17
2.2 - Citricultura para a Indústria	20
3 - A INDÚSTRIA DE SUCO EM SÃO PAULO	35
3.1 - Desenvolvimento do Segmento Industrial	35
3.2 - Grau de Concentração da Indústria	46
3.3 - Variação Estacional da Quantidade Processada de Suco	52
3.4 - Variação Estacional da Quantidade e de Preços das Exportações de Suco	59
4 - ASPECTOS ORGANIZACIONAIS DOS PRODUTORES DE LARANJA E INDÚSTRIA DE SUCO	73
4.1 - A Organização do Setor e o Poder de Barganha ..	73
4.2 - As Associações do Setor Citrícola	78
4.3 - Outras Entidades do Setor	83
5 - CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE LARANJA ..	85
5.1 - Caracterização dos Contratos	85
5.2 - Contratos na Citricultura	89
5.3 - Contrato de Participação e o Preço da Caixa de Laranja	94
6 - ANÁLISE DE PREÇOS DA LARANJA E DO SUCO ..	105
7 - CONSIDERAÇÕES FINAIS E PROPOSTAS	117
LITERATURA CITADA	121
ANEXOS	124

1 - INTRODUÇÃO

A citricultura é atividade de grande importância na economia brasileira. As primeiras plantas cítricas foram introduzidas no País pelas expedições colonizadoras, sendo que em 1540 já existiam laranjais espalhados pelo litoral, de norte a sul (MOREIRA, 1980).

No início, a produção de citros destinava-se quase que exclusivamente ao consumo de subsistência, sendo comercializado apenas o excedente em mercados e feiras livres. Com o aumento da área cultivada o volume desse excedente foi se tornando significativo, ao ponto de, em 1911, ser feita a primeira exportação de laranja, que teve como destino a Argentina. A possibilidade de colocação da laranja em mercados externos levou os citricultores a darem maior atenção à cultura e aos problemas encontrados nas plantações (VIEIRA, 1976).

Atualmente, Brasil e Estados Unidos são os maiores produtores de laranja, com níveis de produção bem à frente dos demais países. A partir de 1982, o Brasil ultrapassou os Estados

Unidos, que mantinham a liderança na produção desde o final do século XIX.

O cultivo da laranja está presente em vários Estados do Brasil, sendo que em São Paulo se constituiu, inclusive, como cultura alternativa ao café. Após passar por séria crise em 1937 com o aparecimento nos laranjais da doença denominada "tristeza", que eliminou grande parte das árvores no Estado, e com a eclosão da II Guerra Mundial, em 1939, que paralisou quase todo o tráfego marítimo, a citricultura paulista ressurgiu a partir de meados da década de 50.

O fator primordial para a cultura continuar se expandindo na década de 60 deveu-se à instalação de unidades processadoras de suco de laranja concentrado e congelado, de larga aceitação no exterior, marcando uma nova etapa em seu desenvolvimento. O comércio da laranja se restringia, até então, à venda da fruta *in natura* já dirigida aos mercados interno e externo.

O Brasil exportou pela primeira vez o suco concentrado congelado de laranja em 1962, com volume de 235 toneladas, gerando 84 mil dólares. A partir desse ano, as exportações se elevaram significativamente chegando a gerar, em 1990, um valor de 1.538 milhões de dólares, tendo-se tornado desde 1982 o principal exportador de suco concentrado no mercado internacional. Os principais compradores são os Estados Unidos e a Unidade Européia (UE).

No início da década de 70, a indústria de suco demandava cerca de 20 a 25 milhões de caixas de laranja, passando para 138 milhões no início da década de 80. Ao longo desta década a demanda industrial continua se expandindo acen-tuadamente, atingindo, na safra agrícola 1990/91, 210 milhões de caixas, ou seja, 80% do total produzido pelo Estado (Tabela 1).

A rentabilidade do setor tem representado um papel crucial na expansão da produção, e assim a determinação dos preços da caixa de laranja é de fundamental importância tanto para os citricultores como para a indústria. A elevada participação da laranja no custo total do suco justifica a importância em garan-

TABELA 1 - Produção e Utilização da Laranja, São Paulo, 1979/80 a 1990/91

(1.000 caixas)

Ano	Fresca	%	Processada	%	Total
1979/80	31.000	20,0	124.000	80,0	155.000
1980/81	32.000	18,8	138.000	81,2	170.000
1981/82	25.000	13,9	155.000	86,1	180.000
1982/83	34.000	17,4	161.000	82,6	195.000
1983/84	35.000	17,5	165.000	82,5	200.000
1984/85	20.000	9,7	185.000	90,3	205.000
1985/86	23.000	10,6	195.000	89,4	218.000
1986/87	40.000	21,1	150.000	78,9	190.000
1987/88	48.000	20,5	186.000	79,5	234.000
1988/89	41.000	18,6	180.000	81,4	221.000
1989/90	44.000	14,9	252.000	85,1	296.000
1990/91	52.000	19,9	210.000	80,1	262.000

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA).

tir o fornecimento da matéria-prima nas quantidades e qualidade desejáveis a preços julgados adequados à indústria.

O citricultor apresentava nas décadas de 60 e 70 um pequeno poder de barganha. Como outro produtor agrícola qualquer, podia ser classificado como um reclamante residual, ou seja, na cadeia de comercialização todos o precediam, absorvendo sua respectiva parcela, cabendo ao citricultor o que restasse. Entretanto, com o tempo, foi surgindo uma força no sentido contrário, através da efetiva organização dos citricultores, para tentar melhorar essa situação e aumentar seu poder de

barganha (AMARO, 1980). Como resultado, passaram a ser realizadas negociações para determinação do preço da caixa de laranja recebido pelo produtor e a serem estabelecidas normas nos contratos de compra e venda da produção por intermédio das associações representativas dos segmentos envolvidos.

Até a safra 1985/86, estabelecia-se um preço fixo por caixa de laranja, acertado em reuniões, onde muitas vezes era necessária a intervenção do Governo para se chegar a um acordo. Os citricultores questionavam os valores, tendo como argumento o fato de que só a indústria era favorecida com as elevações momentâneas da cotação do suco no mercado internacional, geralmente causadas pela ocorrência de geadas na Flórida.

A partir da safra 1986/87 foi introduzido o "Contrato de Participação" que passa a prever o atrelamento dos preços da laranja recebidos pelos produtores às cotações internacionais do suco. Os pontos fundamentais do contrato se relacionam às cotações do suco concentrado de laranja na bolsa de Nova Iorque que refletem o livre comércio internacional, à taxa de câmbio no Brasil, às despesas industriais e comerciais desde a fruta na árvore até o produto colocado no mercado americano (Flórida) e o rendimento da fruta, ou seja, quantidade de caixas necessárias para se obter uma tonelada de suco concentrado congelado (AMARO, 1990).

Esse contrato já era usado em outros países e houve uma primeira tentativa para sua implantação em São Paulo pela Citrosul, em 1975, embora sem sucesso.

Alguns trabalhos sobre o complexo citrícola avaliam que as mudanças nos tipos de contratos foram benéficas para ambos os segmentos envolvidos. No caso, os citricultores passaram a conviver mais de perto com a realidade do mercado internacional de suco. Até para o Governo foi interessante, pois diminuiu a pressão recebida para intervir nas reuniões de negociações onde muitas vezes era chamado para arbitrar preços (AMARO, 1989).

As mudanças advindas da adoção do "Contrato de Participação", entretanto, precisavam, ainda, ser melhor analisadas, o que constitui um dos objetivos desta pesquisa. Além

disso, pretende fornecer subsídios ao processo de comercialização de outros produtos agrícolas, cuja fixação de preços é, ainda, de difícil acordo.

O objetivo geral deste trabalho é analisar a estrutura da agroindústria de laranja na fabricação de suco concentrado e o desenvolvimento do setor, com ênfase nas várias modalidades de contratos de compra e venda adotados na citricultura paulista. Especificamente pretende-se: a) avaliar, em contraposição aos preços efetivamente recebidos pelos citricultores desde 1980/81, quais teriam sido os valores obtidos, caso já estivesse em uso o "Contrato de Participação", adotado a partir da safra 1986/87, na comercialização da laranja em São Paulo; b) analisar as correlações entre as cotações do suco de laranja na Bolsa de Nova Iorque, as cotações do suco FOB - Santos, os preços de registro do suco na CACEX e os preços da caixa de laranja recebidos pelos produtores; c) calcular o índice sazonal do processamento e das quantidades exportadas de suco; e d) analisar o nível organizacional do setor citrícola.

O estudo subdivide-se em oito capítulos, incluindo esta introdução. No capítulo 2 analisa-se o desenvolvimento da citricultura no Estado de São Paulo, enfatizando as principais regiões produtoras, escala de produção dos estabelecimentos citrícolas, produtividade, variedades e custos de produção.

O capítulo 3 apresenta uma análise setorial envolvendo o desenvolvimento da indústria de suco em São Paulo e uma descrição de sua estrutura, e, a fim de completar a caracterização do setor, estimam-se as variações estacionais das quantidades processadas de laranja e quantidades e preços de exportação do suco.

No capítulo 4 discorre-se sobre os aspectos organizacionais do setor citrícola, descrevendo as associações e suas áreas de atuação e o poder de barganha do setor.

No capítulo 5 analisa-se a relação entre indústria de suco e produtores da matéria-prima, com ênfase nas discussões para a fixação do preço da caixa de laranja e a evolução dos tipos de contrato adotados entre os dois segmentos. Ainda, nesse

capítulo, são apresentados os preços da caixa de laranja determinados segundo o "Contrato de Participação" no período de 1986/87 a 1990/91 e a simulação dos preços de 1980/81 a 1985/86.

No capítulo 6 analisam-se as correlações entre os preços do suco cotados por diferentes entidades e os preços da laranja, tendo sempre como referência a safra 1986/87, quando é implantado o "Contrato de Participação".

No capítulo 7 apresentam-se as principais conclusões da pesquisa e sugestões baseadas no estudo. Metodologia, modelos dos contratos e a série histórica das cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque, segundo o ano safra, encontram-se nos anexos no final deste trabalho.

2 - A CITRICULTURA EM SÃO PAULO

2.1 - Implantação

A cultura comercial de citros penetrou neste século no Estado de São Paulo, inicialmente, nas regiões do Vale do Paraíba e ao longo dos trilhos da Companhia Paulista de Estradas de Ferro, até Limeira ou Rio Claro, constituindo-se numa cultura alternativa à do café.

A expansão regional da citricultura seguiu de perto a "rota cafeeira", ocupando e aproveitando as condições básicas de infra-estrutura operacional e econômico-financeira propiciadas pelo "complexo cafeeiro" (MARTINELLI JUNIOR, 1987).

Nas décadas de 20 e de 30, o governo estadual já apresentava preocupação com a citricultura, tanto assim, que, em 1928, nos municípios de Limeira e de Sorocaba foram criadas Estações Experimentais de Citricultura, dirigidas pelo Instituto Agrônomo de Campinas (IAC) da Secretaria da Agricultura. Além do

IAC, outros órgãos estaduais começaram a realizar pesquisas com citros, destacando-se a Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" da Universidade de São Paulo (ESALQ/USP) e o Instituto Biológico (IB), também da Secretaria da Agricultura.

Nesse período as perspectivas econômicas da citricultura paulista atraíram as principais firmas exportadoras de laranja instaladas no Rio de Janeiro, que pouco a pouco foram se transferindo para o interior de São Paulo, principalmente para os municípios de Limeira, Sorocaba e Araraquara. Alguns exportadores tinham seus próprios pomares e outros só negociavam as frutas. Os citricultores de maior porte entregavam suas safras a essas empresas, assinando, inclusive, contratos plurianuais, como fez Martinho da Silva Prado, de Araras, que, em 1934, vendeu a produção de seu pomar, por quatro anos, à exportadora A. Coccozza (HASSE, 1987).

Em 1939 as exportações atingiam volumes elevados, mas devido à segunda Guerra Mundial e ao ataque da doença "tristeza" nos pomares de todo o Estado, iniciou-se uma grave crise na atividade, trazendo enormes dificuldades para os produtores de laranja.

Com a guerra, a citricultura paulista teve seus volumes de exportações bastantes reduzidos (Tabela 2). E a falta de um mercado consumidor interno significativo desanimou os citricultores, que deixaram de dispensar cuidados necessários aos pomares, aumentando a incidência de doenças e pragas.

Com o surgimento da "tristeza" nos laranjais paulistas, constatada pela primeira vez em 1937, verificou-se, inclusive, o desaparecimento de importantes centros citrícolas.

No final da década de 40, com a normalização das relações entre os países europeus envolvidos no Conflito Mundial, restabeleceu-se novamente o mercado para citros no Brasil e Estado de São Paulo. Com base na possibilidade de recuperação dos mercados e nos resultados das pesquisas desenvolvidas pelas instituições governamentais, a citricultura paulista pôde prosseguir em seu desenvolvimento.

A doença "tristeza" estava controlada com a troca de

TABELA 2 - Exportação de Laranjas, Brasil e Estado de São Paulo, 1934 a 1945

(1.000 caixas)

Ano	Brasil	São Paulo
1934	2.632	1.096
1935	2.640	1.033
1936	3.217	1.291
1937	4.971	2.169
1938	5.487	2.226
1939	5.632	2.791
1940	2.858	788
1941	1.950	217
1942	1.281	178
1943	1.342	229
1944	1.271	275
1945	1.397	135

Fonte: Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX).

porta-enxertos. Além disso, ocorreu um processo de substituição das variedades de laranja, no sentido de se ajustar melhor ao comportamento e às exigências do mercado internacional e à resistência às doenças.

Em São Paulo, a atividade ganhou maior destaque econômico e nesse período surge um novo município produtor de laranja - Bebedouro - que na época tinha potencial para ultrapassar Limeira, pois era o município que apresentava o maior número de "pés novos plantados". Essa região investia em moldes modernos nos laranjais, absorvendo sempre as inovações

técnicas surgidas, seguindo à risca novas orientações no cultivo dos pomares.

Ainda no final da década de 50 surge uma nova doença, o "cancro cítrico", que também contribuiu para maior concentração da produção no Estado, devido à implantação de barreiras sanitárias pelo governo, a partir de 1957, em função do aparecimento da doença na região de Presidente Prudente.

Como forma de combater o "cancro cítrico", o governo do Estado, através do Instituto Biológico, erradicou os pomares das regiões afetadas, bem como proibiu a plantação de novos pomares cítricos. Esse procedimento delegou poderes aos órgãos competentes, que criaram as chamadas "áreas próprias" e "áreas impróprias" para a cultura de citros.

Nas décadas de 50 e 60, a cultura se expande em direção ao norte do Estado, acompanhando a construção das rodovias e os trilhos das ferrovias até São José do Rio Preto e Bebedouro, passando por Araraquara, Taquaritinga e Matão. Ao mesmo tempo, passavam a perder importância relativa as regiões do Vale do Paraíba e de Sorocaba, com a industrialização que, então, aí se iniciava mais intensamente.

2.2 - Citricultura para a Indústria

Com a instalação das empresas processadoras de sucos cítricos, inicia-se uma nova etapa no desenvolvimento da citricultura paulista. Volumes crescentes de laranjas são demandados pela indústria, chegando nas décadas de 70 e 80 a consumir mais de 80% do total de laranjas produzidas no Estado de São Paulo.

Entre as frutas cítricas produzidas no Estado predomina a laranja, com tendência crescente de participação em relação às demais espécies (Tabela 3).

Em 1975, São Paulo participava com cerca de 67% da área colhida de laranja no Brasil. A expansão da atividade no Estado foi em tal ritmo, que, em 1980, essa participação passou



TABELA 3 - Produção de Frutas Cítricas, Estado de São Paulo, 1970/71 a 1990/91

Ano	Laranja		Tangerina		Limão		Total	
	1.000cx.	%	1.000cx.	%	1.000cx.	%	1.000cx.	%
1970/71	46.000	81,17	7.300	12,88	3.370	5,95	56.670	100,00
1975/76	99.600	80,28	15.060	12,14	9.400	7,58	124.060	100,00
1980/81	175.400	86,45	18.980	9,35	8.510	4,20	202.890	100,00
1985/86	190.070	89,13	14.670	6,88	8.510	3,99	213.250	100,00
1990/91	962.000	90,15	14.050	4,83	14.570	5,02	290.620	100,00

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA) e Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI).

para aproximadamente, 74% e, em 1985 e 1990, foram de 76% e 78%, respectivamente, indicando crescimento da área colhida no Estado, superiores aos demais Estados brasileiros. Em termos absolutos, a área colhida com laranja no Estado passou de 272 mil hectares em 1975 para 671 mil hectares em 1990, com uma taxa média anual de crescimento de 6,3% no período (Tabela 4).

Quanto à evolução da quantidade produzida em caixas de laranja, observa-se a mesma tendência. Em 1975, a participação de São Paulo no total do Brasil era de 67% passando para 77% em 1980 e 81% em 1990. No Estado, a produção elevou-se de 84 milhões de caixas em 1975 para 262 milhões em 1990, correspondendo a uma taxa média anual de crescimento de 7,8%. Enquanto a quantidade total de caixas de laranjas cresceu em São Paulo 212% no período, o Brasil apresentou acréscimo de 156% (Tabela 5).

Os aumentos verificados na área colhida e quantidade produzida de laranja em São Paulo revelam aumento de produtividade dos pomares, resultado de pesquisas e experimentações levadas a efeito por órgãos governamentais estaduais, permitindo estabelecer entre os produtores o uso de modernos métodos de cultivo e de produção.

A localização dos pomares de laranja em São Paulo abrange, atualmente, municípios das Divisões Regionais Agrícolas (DIRAs) de Campinas, de Ribeiro Preto e de São José do Rio Preto, formando o chamado "cinturão citrícola" (Figura 1). Enquanto no ano agrícola 1967/68 as participações das DIRAs no número total de pés de laranja eram de 37,5% em Campinas, 39,5% em Ribeiro Preto e 8,7% em São José do Rio Preto no total do Estado, em 1990/91 observa-se que houve redução na participação da DIRA de Campinas (23,3%), enquanto na DIRA de São José do Rio Preto ocorreu acentuado crescimento da participação no total do Estado (33,7%). A participação da DIRA de Ribeiro Preto, ainda a mais importante, manteve-se estável, ao redor de 43,0% (Tabela 6).

No final da década de 60 e início dos anos 70, as empresas processadoras de laranjas estavam localizadas mais

TABELA 4 - Principais Estados Produtores de Laranja, Brasil, 1975 a 1990

(em ha de área colhida)								
Estado	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Sergipe	8.449	23.257	28.309	28.997	29.462	30.637	32.526	34.374
Bahia	8.215	10.452	16.000	16.540	16.540	17.500	27.913	28.691
Minas Gerais	20.719	25.954	31.758	31.890	31.866	31.728	33.007	33.432
Rio de Janeiro	35.872	35.082	34.429	36.071	32.574	32.601	35.020	34.186
São Paulo	272.440	427.450	503.629	541.855	563.487	595.674	641.302	671.163
Rio G. do Sul	22.270	22.931	20.480	21.068	21.464	21.856	24.872	25.324
Goiás ¹	-	-	2.550	2.680	2.815	3.000	2.950	3.580
Subtotal	367.965	545.126	637.155	679.101	698.508	732.996	797.590	830.750
Outros	35.227	30.123	25.158	28.125	26.558	27.202	28.080	28.060
Brasil	403.192	575.249	662.313	707.226	724.766	760.198	825.670	858.810

¹Até 1984 incluído em outros.

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e Instituto de Economia Agrícola (IEA).

TABELA 5 - Principais Estados Produtores de Laranja - Produção, Brasil, 1975 a 1990

(1.000 caixas) ¹								
Estado	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Sergipe	2.248	9.584	11.694	12.464	12.594	13.467	14.119	14.693
Bahia	2.364	3.386	4.992	5.160	4.631	4.970	8.232	8.460
Minas Gerais	6.044	7.258	7.789	7.796	8.442	10.060	8.369	8.080
Rio de Janeiro	10.772	9.288	8.817	9.197	8.135	8.492	10.040	9.799
São Paulo	84.700	166.790	218.000	190.070	234.350	221.000	296.560	262.710
Rio G. do Sul	6.388	7.292	7.085	6.946	7.671	6.552	8.247	8.225
Goiás ²	-	-	754	813	826	911	858	1.032
Subtotal	112.516	203.598	259.131	232.446	276.649	265.452	346.425	313.009
Outros	14.252	13.789	8.175	9.328	8.242	8.965	10.584	10.427
Brasil	126.768	217.387	267.306	241.774	284.891	274.417	357.009	323.436

¹Caixas com 250 frutos (40,8kg).

²Até 1984 incluído em outros.

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e Instituto de Economia Agrícola (IEA).

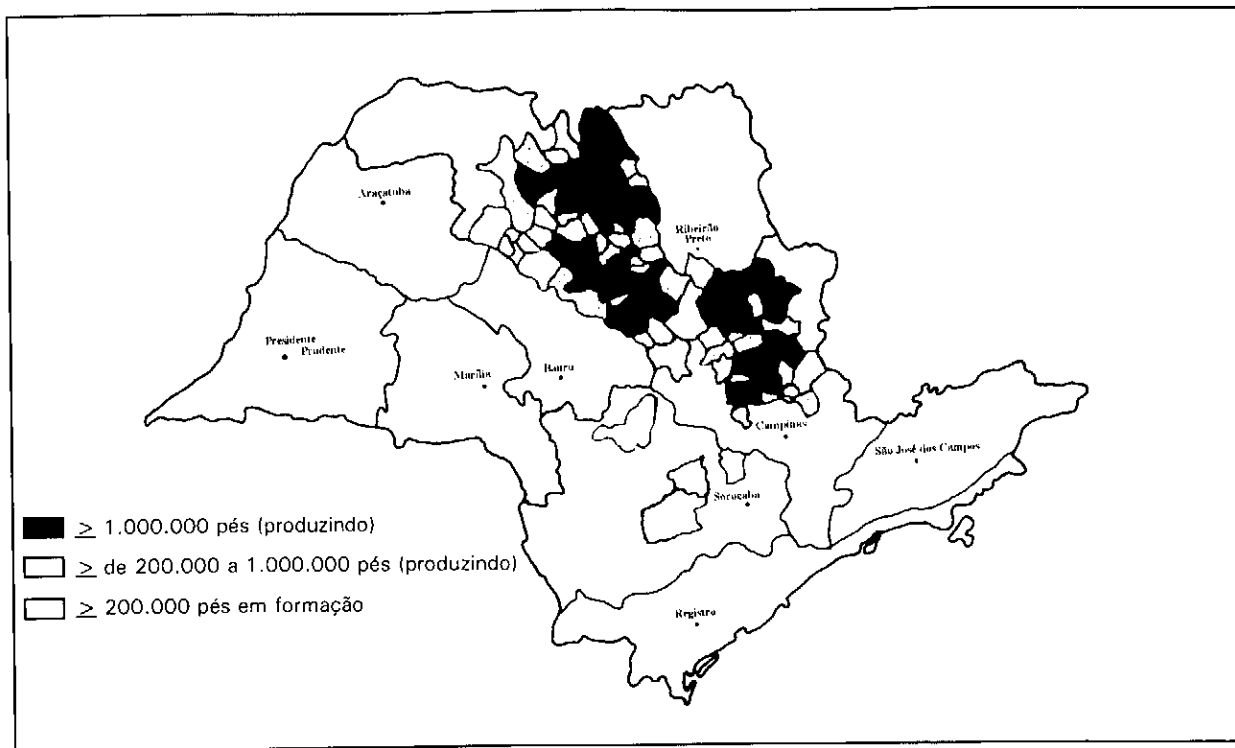


FIGURA 1 - Localização dos Pomares de Laranja no Estado de São Paulo, 1990/91.
 Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

TABELA 6 - Participação das DIRAs de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto no Número Total de Pés e Produção de Laranja no Estado de São Paulo, 1967/68 - 1990/91

(em %)

Ano	Campinas		Ribeirão Preto		São José do Rio Preto	
	Pés	Produção	Pés	Produção	Pés	Produção
1967/68	37,48	37,43	39,45	38,59	8,70	8,65
1970/71	32,95	38,26	43,64	40,87	14,89	10,65
1975/76	28,11	25,30	47,44	50,70	17,74	15,46
1980/81	25,79	26,59	44,36	39,04	25,08	28,72
1985/86	22,91	25,65	44,34	41,25	28,77	27,83
1990/91	23,28	27,38	40,35	38,06	30,24	30,36

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI).

próximas aos municípios de Limeira e Bebedouro. Durante as décadas de 70 e 80, várias empresas foram instaladas nos municípios a noroeste do Estado.

O desenvolvimento de novos pomares de laranja passou, assim, a ocorrer tendo as indústrias de suco como pólos de atração. Ao mesmo tempo, verificou-se nítida e significativa tendência de plantio de variedades mais indicadas para o processamento, como Pêra, Natal, Valência e Hamlin, em detrimento da Bahia, Bahianinha e Lima. *"No referente ao nível de tecnologia dos pomares, pode-se dizer que eles passaram, em geral, de uma fase extensiva para outra eminentemente técnica e intensiva, tendo em vista os grandes mercados consumidores e a industrialização"* (AMARO, 1984).

Na década de 70, ao se considerar o número total de pés (novos e em produção), a produtividade média paulista variou de 1,0 a 1,5 caixa/pé, sendo que na década de 80, registrou-se uma elevação de produtividade, entre 1,4 e 1,8 caixa/pé. Contudo, levando-se em conta apenas os pés em produção, a produtividade nos anos 70 situou-se entre 1,5 e 1,9 caixa/pé e na década seguinte, entre 1,7 e 2,2 caixas/pé (FERREIRA et al., 1990).

Na safra 1990/91 a produtividade média do Estado foi de 1,6 caixa/pé, considerando o número total de pés, e 2,1 caixas por pé em produção. Em termos regionais, a produtividade obtida em 1990/91, nas principais regiões produtoras considerando somente pés em produção foi de 2,3 caixas/pé para Campinas, 1,9 caixa/pé para Ribeiro Preto e 2,1 caixas/pé para São José do Rio Preto (Tabela 7).

Segundo AMARO (1991), atualmente, um pomar com baixo nível tecnológico apresenta uma produtividade entre 1,5 e 1,7 caixa/pé; naqueles com nível médio, varia de 2,0 a 2,3 caixas/pé e nos de alto nível tecnológico a produtividade é de 3,0 a 3,5 caixas/pé.

Apesar de se ter registrado ganhos de produtividade nas últimas décadas, a produtividade média paulista está abaixo do padrão alcançado pela Flórida onde, em 1988, obteve-se produ-
ti-

TABELA 7 - Número de Pés, Produção e Produtividade da Cultura da Laranja, Principais DIRAs e Estado de São Paulo, 1990/91

DIRA	Pés novos (1.000 pés) (A)	Pés em produção (1.000 pés) (B)	Produção (1.000cx.) (C)	Produtividade (cx./pé) (C/B)
Campinas	7.800	37.750	87.400	2,3
Ribeirão Preto	14.450	64.500	121.500	1,9
São José do Rio Preto	13.600	45.580	96.900	2,1
Estado	42.380	153.300	319.200	2,1

Fonte: Elaborada a partir de dados básicos do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI).

vidade média de 2,7 caixas/pé considerando-se o número total de pés e 4,1 caixas/pé levando-se em conta somente os pés em produção (FERREIRA et al., 1990).

Quanto a caixas por hectare, a produtividade média entre o período 1979-80 a 1987-88 na Flórida era de 754 caixas e em São Paulo de 403 caixas. Entretanto, a média do custo total de produção por hectare na Flórida, no período de 1979-80 a 1987-88, foi de US\$2.318,77 e, em São Paulo, de US\$606,93, de modo que o custo médio por caixa na Flórida foi de US\$3,11 e em São Paulo de US\$1,51 (MURARO & AMARO, 1990).

Para o início da década de 90, trabalho realizado por AMARO (1991) aponta que, em São Paulo, nos pomares com baixo nível tecnológico, a estimativa de custo por caixa era de US\$1,47, naqueles de nível médio o custo era de US\$1,19/caixa e de US\$0,99/caixa nos pomares de alto nível tecnológico.

NEVES (1990) apresenta planilhas de custos de produção de laranja, elaboradas para as regiões de Campinas e São José do Rio Preto, onde os orçamentos de custo operacional são de US\$1,43 e US\$1,77/caixa, considerando os rendimentos culturais por pé de 2,5 e 2,7 caixas, respectivamente.

"Uma característica que comumente influi na compra de laranja por parte da indústria é o tamanho do pomar; em geral, as indústrias estão mais propensas a dar preferência à aquisição de pomares maiores, visto que estes acusam menores custos unitários de pulverização contra a mosca das frutas, de colheita, de fiscalização e de despesas administrativas" (AMARO, 1984). Não existem, até o momento, diferenciais de preços na compra de pomares, feita comumente na condição da fruta na árvore, em função da distância até a fábrica ou da produtividade média, ou seja, dois parâmetros que combinados com o tamanho do pomar permitiriam estabelecer prêmios (ou ágios) aos produtores relativamente mais eficientes (de menor custo), do ponto de vista da empresa compradora.

Não há no Estado de São Paulo um cadastro atualizado que especifique o número total de propriedades citrícolas com seus respectivos tamanhos. Trabalho desenvolvido por AMARO

(1984) analisa as propriedades, segundo um cadastro de 1980/81, elaborado pela Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) e Instituto de Economia Agrícola (IEA). A pesquisa revelou que em 1980/81 o número de propriedades citrícolas era de 18.277 (contra 11.242 em 1972), dos quais 13.823 tinham mais de 501 pés e, portanto, com pomares que podem ser considerados comerciais. O número total de plantas atingia a 102.082 mil, com uma média por pomar calculada de 5.585 pés (Figura 2).

Pôde-se observar que nesse levantamento existiam 331 propriedades com mais de 40.000 pés e que, em conjunto, detinham 28,0 milhões de plantas cítricas. Desses, apenas 75 detinham 13,2 milhões de pés, enquanto os outros 256 possuíam, em média, 57.900 pés.

Na classe dos pequenos pomares, considerados até 12.000 plantas, constituindo a grande maioria com 12.043 propriedades, estavam plantados 43,9 milhões de pés, com uma média de 3.642 pés por pomar, embora no extrato mais freqüente, ou seja, naquele com até 5.000 pés, a média fosse bem menor (2.286 pés).

O maior número de propriedades encontrava-se localizado na DIRA de Ribeirão Preto: 7.604 com 53,7 milhões de pés (média de 7.057 pés/pomar), seguida pela de Campinas onde 4.056 propriedades detinham 24,6 milhões de pés (6.058 pés/pomar). Em São José do Rio Preto, localizavam-se 3.643 propriedades dedicadas ao cultivo de 17,7 milhões de pés, ou seja, 4.864 pés/pomar (Tabela 8).

Em 1991, as associações do setor citrícola e órgãos de pesquisa estimavam em 20 a 22 mil o número de propriedades citrícolas e há indícios de ter havido ampliações dos pomares já existentes.

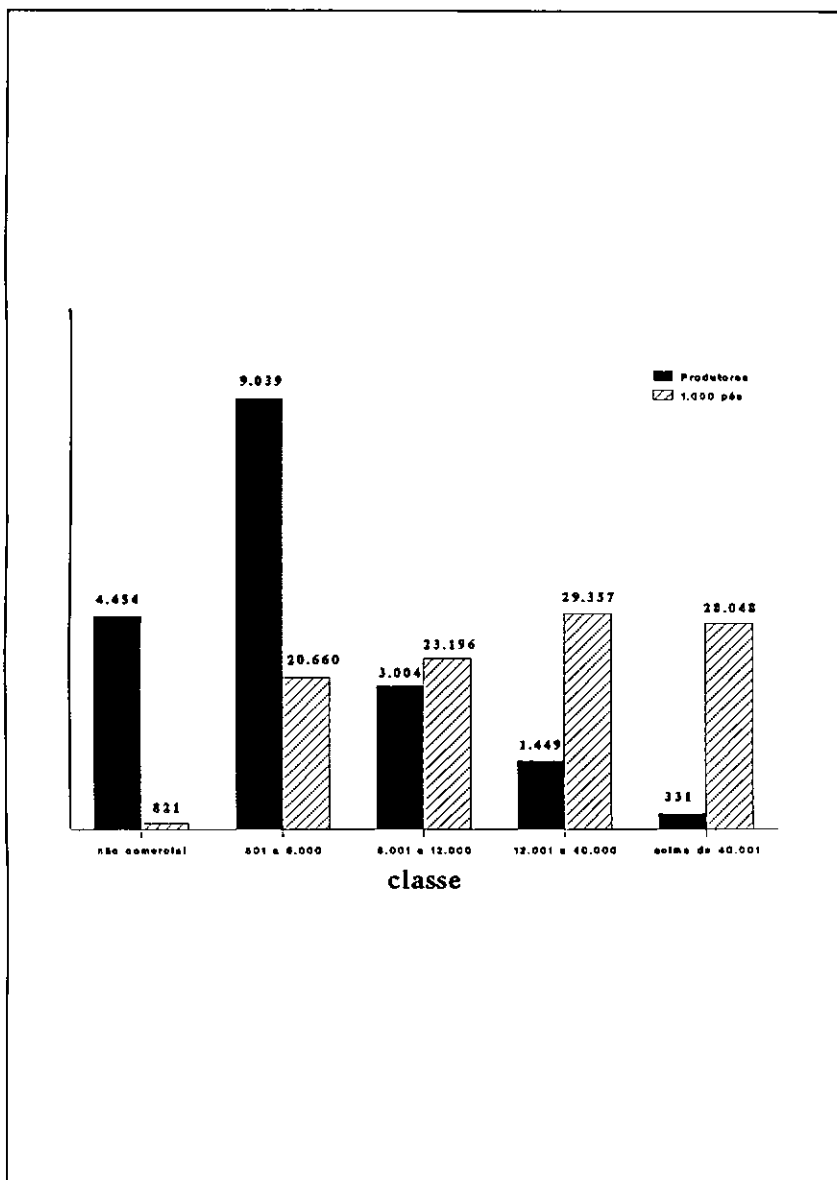


FIGURA 2 - Número de Citricultores e Número de Pés Cítricos, São Paulo, 1980/81.

Fonte: AMARO (1984).

TABELA 8 - Número de Citricultores e Número Total de Pés, por DIRA e Estado, 1981

(continua)

DIRA	Classe 00		Classe 01		Classe 02		Classe 03	
	Nº citricultores	Pés	Nº citricultores	Pés	Nº citricultores	Pés	Nº citricultores	Pés
São Paulo	245	61.187	321	451.099	13	104.404	6	89.500
V. do Paraíba	53	13.844	55	89.645	3	17.000	1	12.700
Sorocaba	130	31.965	191	335.647	16	137.070	6	87.470
Campinas	994	154.916	1.992	4.704.577	668	5.141.061	180	2.815.423
Ribeirão Preto	1.056	184.320	3.950	9.795.222	1.601	12.357.110	506	7.822.422
Bauru	282	75.230	148	215.183	21	158.461	2	348.000
S.J. do Rio Preto	785	93.220	1.907	4.355.878	637	4.924.795	172	2.646.295
Araçatuba	218	63.130	87	114.491	10	75.385	4	58.947
P. Prudente	283	21.988	31	48.770	1	9.940	0	0
Marília	405	121.487	357	549.857	34	270.339	2	30.859
Estado	4.454	821.287	9.039	20.660.370	3.004	23.195.570	879	13.598.420

Classes: 00 - até 500 pés. → 0 a 1,56 ha
 01 - 501 a 5.000 pés. → 1,56 a 15,63 ha
 02 - 5.001 a 12.000 pés → 15,63 a 32,5 ha
 03 - 12.001 a 20.000 pés. → 32,5 a 62,5 ha

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

TABELA 8 - Número de Citricultores e Número Total de Pés, por DIRA e Estado, 1981

DIRA	(conclusão)									
	Classe 04		Classe 05		Classe 06		Total			
	Nº citricultores	Pés	Nº citricultores	Pés	Nº citricultores	Pés	Nº citricultores	Pés	Nº citricultores	Pés
São Paulo	3	89.409	2	107.300	0	0	590	902.899		
V. do Paraíba	0	0	0	0	0	0	112	133.189		
Sorocaba	15	410.566	4	278.160	6	937.920	368	2.218.798		
Campinas	130	3.634.382	71	4.118.965	21	4.000.310	4.056	24.569.630		
Ribeirão Preto	317	8.785.958	136	7.839.167	38	6.876.384	7.604	53.660.588		
Bauru	4	96.492	4	248.712	2	510.187	463	1.339.065		
S.J. do Rio Preto	96	2.608.020	38	2.189.661	8	900.823	3.643	17.718.700		
Araçatuba	4	112.082	1	40.360	0	0	324	464.395		
P. Prudente	0	0	0	0	0	0	315	80.698		
Marília	1	21.536	0	0	0	0	802	994.078		
Estado	570	15.758.450	256	14.822.320	75	13.225.620	18.277	102.082.038		

Classes: 04 - 20.001 a 40.000 pés. → 62,5 a 125 ha
 05 - 40.001 a 100.000 pés. → 125 a 312,5 ha
 06 - mais de 100.001 pés. → maior q 312,5 ha

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

3 - A INDÚSTRIA DE SUCO EM SÃO PAULO

3.1 - Desenvolvimento do Segmento Industrial

O processamento industrial de citros em escala comercial data de aproximadamente 170 anos, "*quando em 1817 Willian Sanderson, oficial da marinha inglesa, criou em Messina na Itália, uma unidade de processamento de produtos cítricos, particularmente o óleo essencial*" (AMARO, 1973).

Antes da segunda guerra mundial, com o aumento nas vendas do suco de laranja enlatado, a indústria cítrica passou a representar um novo canal de absorção da fruta. Mas, é após a guerra, que o seu consumo se expande rapidamente, pois o avanço tecnológico levou ao desenvolvimento do produto concentrado congelado. "*As transformações estruturais de ordem econômica e social no pós-guerra, possibilitaram o surgimento do mercado potencial para esse tipo de produto, com o nascimento da sociedade de consumo, inerente aos grandes centros urbanos*

e industrializados" (MARTINELLI JUNIOR, 1987).

Uma das principais dificuldades no comércio da fruta fresca é o elevado custo de transportes e estocagem, devido à perecibilidade do produto, exigindo que as vendas sejam feitas rapidamente e, com isso, ocasionando sérias flutuações de preços no mercado. Conseqüentemente, existe uma demanda mundial crescente para produtos processados, mais fáceis de transportar, estocar e vender em mercados distantes e sob qualquer condição climática (AMARO, 1973).

Essa perspectiva representou a salvação da citricultura em diversas regiões produtoras, ao absorver quantidades crescentes da fruta rejeitada para a exportação, cujo mercado se apresentava cada vez mais exigente.

"A exemplo do que aconteceu em outros países produtores de laranja, também o Brasil tinha, necessariamente, que iniciar a industrialização do produto. Incentivados pela queda da produção norte-americana, devido à geada que, em dezembro de 1962 destruiu 16 milhões de laranjeiras na Flórida, diversas firmas instalaram-se em São Paulo visando à obtenção de suco concentrado e derivados para a exportação. A produção dessas indústrias viria preencher o vazio deixado pelas fábricas americanas impossibilitadas de suprirem a procura de seus tradicionais clientes" (AMARO, 1973). De 115.878 milhões de galões (3,785 litros) de suco concentrado e congelado na safra 1961/62, a produção americana caiu para 51.387 milhões na safra 1962/63, uma redução de 55%. Os preços quase dobraram, passando da faixa de US\$2,00 a US\$2,50 por galão para US\$3,50 a 4,50. Nas safras 1963/64 e 1964/65, a citricultura americana ainda não tinha voltado ao normal, quando a produção foi de, respectivamente, 53,00 milhões e 88,88 milhões de galões de suco. A recuperação da produção americana de suco foi bastante lenta (HASSE, 1987).

Os primeiros investimentos brasileiros na atividade processadora ocorreram nas regiões tradicionalmente cítricas que, também, detinham as condições de infra-estrutura econômica e social, elementos relevantes às decisões.

empresariais de investirem.

Em 1962 a Companhia Mineira de Conservas construiu no Estado de São Paulo uma pequena unidade processadora de suco, localizada no meio de um laranjal (Fazenda Nossa Senhora das Limas), no município de Bebedouro. Com apenas uma extratora, tinha capacidade para moer 750 caixas de laranja por dia (24 horas), processando somente as frutas *in natura* não exportadas pela firma Coccozza, durante o inverno. No primeiro ano de funcionamento, a fábrica enfrentou vários problemas devido à pouca experiência na área, os quais, aos poucos, foram superados com a aquisição de novos equipamentos. Um de seus principais compradores era o grupo italiano Sanderson, com negócios na Argentina e no Paraguai e que tinha grande interesse na indústria brasileira de sucos. Em 1967 esse grupo passou a ter 50% de participação da empresa e em 1970 transformou-se na Sanderson S/A Produtos Cítricos. Nos primeiros anos de sua atuação no Brasil, a Sanderson comprou vários pomares e projetou uma grande expansão de suas instalações industriais, que apenas parcialmente foi realizada.

Em 1963 o grupo Toddy do Brasil, concessionária da Toddy Internacional, construiu uma moderna fábrica, em curto período de tempo, na cidade de Araraquara - Suconasa S/A - processando, já na primeira safra, mais de um milhão de caixas, cujo produto final foi totalmente exportado. Para a instalação da fábrica, em apenas 6 meses, o grupo utilizou técnicos com conhecimentos adquiridos nas indústrias da Flórida e valeu-se da experiência da montagem de outra fábrica de suco do grupo, na Venezuela. A fábrica tinha inicialmente 10 extratoras FMC, um evaporador Gulf de 20.000lb/hora, centrífugas, secadoras de bagaço e equipamentos importados. Foi a primeira fábrica de suco nos moldes modernos, implantada no Brasil. As opções para sua localização eram os municípios de Limeira, Araraquara e Bebedouro, sendo escolhido Araraquara pois, na época, oferecia as condições mais favoráveis à instalação da indústria e por localizar-se no centro da faixa de cultivo de citros no Estado de São Paulo.

A Suconasa pertenceu ao grupo Toddy até 1967, quando entrou em concordata, tendo sido então adquirida pelo citricultor, comerciante e exportador de laranjas, José Cutrale Junior, surgindo assim a Sucocítrico Cutrale S/A, que viria a ser uma das maiores unidades processadoras de sucos no final da década de 70.

A partir da Suconasa, a indústria cítrica brasileira transformou-se num exemplo para o setor. Foi ela que trouxe para o país um novo conceito de agroindústria e sua correspondente tecnologia¹: a finalidade primordial da laranja é se constituir em matéria-prima de um produto industrial - o suco concentrado e congelado.

Desde a década de 30, a abundância da produção de laranja e os altos e baixos da exportação da fruta *in natura* vinham alimentando a idéia de que o Brasil poderia industrializar o excedente da produção. Iniciativas isoladas sempre tropeçaram na falta de tecnologia adequada ou na dificuldade de colocação do produto no mercado consumidor. Contudo, a partir da primeira experiência bem sucedida e com as condições econômicas favoráveis, tanto interna como externamente, surgiu o interesse de outros grupos. Em 1963, o grupo Eckes da Alemanha, importador e exportador de sucos na Europa, associado à sua tradicional fornecedora, a Pasco Packing Company, grande distribuidora e processadora de sucos nos Estados Unidos, decidiram investir numa moderna fábrica no Brasil. Para isso, associaram-se a empresa brasileira Fischer S/A, empresa exportadora de laranja *in natura*, cujo proprietário, Carl Fischer, possuía longa experiência no setor cítrico.

A obra foi iniciada em março de 1964 e em setembro ou outubro a Citrosuco Paulista já estava operando com um evaporador de 20.000lb/hora. Para sua localização escolheu-se o município de Matão que estava equidistante dos principais pólos cítricos - Bebedouro e Limeira - e onde Carl Fischer possuía

¹Padroniza, inclusive, a caixa com 40,8kg de fruta, equivalente a 90 libras, como adotado na Flórida.

pomares e um *packing house*. Fischer entrou no negócio com o terreno e sua estrutura de compra de laranja e os grupos americano e alemão com o capital, tecnologia e equipamentos. O controle acionário do empreendimento ficou distribuído em 25% para a Fischer S/A, 24% para o grupo Eckes e 51% para a Pasco Packing Company. Em 1969, a Pasco deixou a sociedade e a Citrosuco ficou constituída com apenas os outros dois sócios proprietários com participações iguais e, em 1991, a empresa passou a ter um único proprietário.

Com a mesma capacidade inicial da Suconasa, a Citrosuco tinha a garantia da compra de 10 mil toneladas anuais de suco por parte do grupo Eckes, mas, deve-se destacar que ambas as empresas demoraram a "deslanchar".

Em 1964, o belga Edmond Van Parys, radicado no Brasil desde 1936, instalou a fábrica da Citrobrasil no município de Bebedouro. No início, com porte equivalente ao da Suconasa e da Citrosuco, a Citrobrasil funcionou bem. Entretanto, no começo da década de 70, em função de problemas de capital de giro, o proprietário da empresa viu-se obrigado a abrir seu capital. A operação diluiu uma pequena parte do capital da empresa entre investidores da região de Bebedouro, mas não atingiu os objetivos propostos e assim, em 1976, a Citrobrasil foi vendida ao grupo americano Cargill.

Ainda no município de Bebedouro, em 1965, deu-se a instalação de mais uma empresa processadora, a Universal Citrus S/A, com cerca de 8 extratoras e pertencente ao Moinho Universal de Sumaré, de capital chinês e ao Frigorífico Anglo, de capital Inglês. A fábrica teve pequena duração, sendo logo fechada.

Como se viu, nem todos os esforços industriais relacionados ao processamento da laranja levaram a resultados positivos. Muitos problemas contribuíam para isso: falta de experiência, equipamentos inadequados, dificuldades operacionais e baixa qualidade do produto industrial (STEGER, 1990).

Nos anos 60, o último empreendimento de porte instalado foi a Frular/Sucolanja, implantado no município de

Limeira em 1968, com projeto do Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL). Foi a primeira vez que uma instituição de pesquisa brasileira participou de projeto para a instalação de indústria de suco. Em janeiro de 1970, essa fábrica foi vendida à Avante S/A Produtos Alimentícios e, posteriormente, em 1977, adquirida pela Citrosuco Paulista.

"Até 1970/71, pode-se dizer que a indústria brasileira de suco cresceu ocupando espaços deixados pelos concorrentes no mercado internacional e aproveitando-se da legislação criada no Brasil de estímulo às exportações, além dos incentivos financeiros e fiscais como: 1 - Financiamento a curto prazo, até 180 dias, para a manufatura de artigos de exportação e com adiantamentos sobre contratos de câmbio, a juros subsidiados; 2 - Financiamento a médio e longo prazos (180 dias a cinco anos) para implantação ou expansão industrial, capital de giro e sustentação de estoques, a juros subsidiados; 3 - Isenção de Impostos sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM) sobre o valor das mercadorias exportadas; 4 - Subsídios fiscais à exportação, ou seja, restituição de parte dos valores equivalentes aos impostos citados no item 3, num total de até 28%, e a exclusão da base de cálculo do imposto de renda do lucro auferido em exportações; 5 - Financiamento agrícola a juros subsidiados; 6 - Incentivos fiscais para reflorestamento. Todos esses incentivos não eram específicos para a citricultura, mas as empresas de maior porte do setor muito usufruíram deles. Sem essas facilidades, a indústria cítrica brasileira provavelmente não teria alcançado tão rapidamente o desenvolvimento que atingiu" (SUED, 1990).

No início da década de 70 houve novos investimentos na indústria cítrica e, já em 1971, entrava em operação a Citral S/A - Exportação Indústria e Comércio, no município de Limeira, com recursos de 160 citricultores que se uniram, mas não quiseram criar uma cooperativa. Essa empresa contava inicialmente com 6 extratoras.

Em 1972, foi instalada a TropiSuco no município de Santo Antonio da Posse, por um grupo de produtores e

comerciantes ligados ao ramo de frutas cítricas com apoio comercial da Sanderson do Brasil. Durante a fase de projeto contou com a colaboração dos técnicos do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e do Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL) e iniciou suas atividades com uma capacidade de processamento de 1.450 mil caixas/safra.

Um grupo empresarial de Ribeirão Preto, aproveitando-se dos incentivos fiscais ao reflorestamento no final da década de 60, investiu na formação de laranjais, que resultou na montagem da Indústria Sucorrício no município de Araras, iniciando suas atividades operacionais em 1973, com uma capacidade instalada de processamento de 6 milhões de caixas/safra.

Nesse ano, existiam 8 fábricas instaladas em municípios do interior do Estado de São Paulo processando laranja. Em Bebedouro, havia a Citrobrasil e a Sanderson. Em Matão, a Citrosuco. Em Araraquara a Sucocítrico Cutrale. Em Limeira, a Avante e a Citral. Em Santo Antonio da Posse a TropiSuco e, em Araras, a Sucorrício. Entre 1973 e 1976, não ocorreram novos investimentos nas atividades de processamento do complexo cítrico, devido a um período de crise sofrido pelo setor.

A implantação e a expansão de fábricas de suco concentrado desencadearam intenso plantio de laranjais no interior paulista. Em dezembro de 1973, a disputa pela laranja, ainda nos pomares, triplicou a cotação do preço da fruta. Muitos produtores já tinham se comprometido a entregar suas colheitas muito antes da safra, que somente se iniciaria em maio do ano seguinte. A Sanderson chegara a contratar antecipadamente 8 milhões de caixas de laranjas a preços elevados. Mas a empresa, ao iniciar o processamento das frutas de seus próprios pomares, começou a enfrentar problemas de capital de giro. Os citricultores ficaram preocupados, pois as frutas já estavam caindo das árvores e a Sanderson não enviava seus funcionários para realizar a colheita. Por causa dos contratos já assinados, os citricultores não podiam comercializar suas frutas com outras fábricas².

²Nesse momento, surgem as primeiras discussões para elaboração de

Para agravar ainda mais a crise que estava começando, a Citrosuco foi proibida pelo governo brasileiro de exportar seu suco, sob a alegação de praticar *dumping* no mercado internacional. A alegação era que nos primeiros meses do ano vendera suco a US\$400 a tonelada, abaixo do preço estipulado pela CACEX de US\$560. Com isso, a Citrosuco deixou de comprar laranjas, enfraquecendo ainda mais a posição dos citricultores.

Em setembro de 1974, foi decretada a falência da Sanderson e os produtores obtiveram respaldo judicial para negociarem seus pomares com as outras empresas, mas a preços bem abaixo do esperado. Além disso, a Citrosuco foi liberada para exportar novamente.

Em 1975, a Sanderson voltou a operar, mas sob gestão estatal. O Governador Paulo Egydio Martins baixou um decreto, em maio, desapropriando por interesse social a maior parte dos bens da Sanderson, mas não suas ações. Em junho, diversas empresas públicas paulistas, lideradas pela Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP), constituíram uma nova empresa - a Frutesp S/A Agroindustrial. Para administrar a fábrica foi nomeada uma equipe de técnicos que colocou a unidade em operação três meses após a expropriação. Os citricultores ainda estavam inseguros em relação à empresa, preferindo negociar sua produção junto às outras indústrias. Na safra 1977/78, o processamento industrial da Frutesp alcançou 9 milhões de caixas, uma vez que já possuía um contrato de fornecimento da fruta com a Cooperativa dos Cafeicultores e Citricultores de São Paulo (Coopercitrus), com sede no município de Catanduva. Nessa ocasião os citricultores da cooperativa passaram a demonstrar interesse em assumir o controle acionário da empresa.

A aproximação entre a Coopercitrus e a Frutesp foi lenta e se não houvesse a participação de órgãos oficiais, dificilmente

a Coopercitrus adquiriria a Frutesp. Além das características especiais das duas partes, havia a pressão de grupos privados interessados em absorver a empresa. Em 1977 cinco empresas do setor apresentaram uma proposta de arrendamento da Frutesp, mas a Coopercitrus havia se antecipado nessa proposta em 1976, ganhando, assim, a preferência no negócio. A Frutesp foi definitivamente transferida à Coopercitrus em março de 1979, depois de quase três anos de intensa negociação.

Enquanto em 1970 já existiam no Brasil 7 unidades de processamento em operação, com um total de 76 extratoras, em 1975 esse número passou a 299 em 9 unidades industriais, todas localizadas no Estado de São Paulo (Tabela 9). Observe-se que as grandes empresas já despontavam nessa fase, pois em 1970 a Citrosuco Paulista e a Suco cítrico Cutrale controlavam mais de 60% da capacidade de processamento da indústria de sucos no País.

Algumas das fábricas instaladas, por motivos técnicos ou dificuldades financeiras, mudaram de direção e passaram a pertencer a outros grupos que não os iniciais, enquanto outras encerraram suas atividades. Contudo, a maioria das fábricas efetivou constantes investimentos, não só na ampliação de construções como, principalmente, na capacidade operacional de extração e concentração de suco.

Em 1977 os grupos Citrosuco e Cutrale se uniram para adquirir fábricas menores e que se encontravam com problemas, principalmente relacionados a capital de giro para a compra da laranja e financiamento dos estoques de suco. Assim, já no primeiro trimestre, adquiriram a Citral, de Limeira, e a TropiSuco de Santo Antonio da Posse. A Sucorrico que chegou a participar dessas negociações, como possível compradora, acabou também sendo adquirida.

Ainda em 1977, duas das empresas do setor implantaram novas unidades de processamento de sucos no município de Matão. A primeira foi a "Comercial de Frutas Matão Ltda", ligada ao comércio de frutas em geral desde 1966, iniciando o processamento de sucos sob o nome de "Indústria e

TABELA 9 - Empresas Processadoras de Sucos Cítricos, Segundo o Número de Extratoras, Estado de São Paulo, 1970 e 1975

Empresa	Município	Ano de instalação	Nº de extratoras	
			1970	1975
Sucocítrico cutrale ¹	Araraquara	1963	18	84
Citrosuco paulista	Matão	1964	30	70
Citrobrasil	Bebedouro	1964	12	28
Sanderson ²	Bebedouro	1962	6	32
Avante ³	Limeira	1968	6	20
Anglo	Barretos	-	3	-
Sicola ⁴	Sorocaba	1929	1	1
Citral	Limeira	1971	-	24
Sucorrico	Araras	1973	-	28
Tropisuco	Sto Ant. da Posse	1972	-	12
Total	-	-	76	299

¹Ex-Suconasa.

²Ex-Companhia Mineira de Conservas.

³Ex-Frular/Sucolanja.

⁴Produzia apenas óleo da casca de limão e de laranja; o suco não era concentrado e vendido para fábricas de refrigerantes.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

Comércio de Frutas Matão Ltda" e atualmente sob o nome de Central Citrus. Os proprietários eram quatro citricultores e comerciantes de frutas. A segunda empresa foi a Frutropic Indústria e Comércio Ltda, liderada por um antigo diretor da Citrosuco Paulista, tendo como acionistas outros quatro empresários rurais do município, dois dos quais ligados a Indústria e Comércio de Frutas Matão Ltda. Em 1981, a empresa tornou-se Frutropic S/A pertencente ao grupo francês Dreyfus.

A Antártica, em 1978, também passou a processar suco de laranja para atender suas necessidades de matéria-prima para refrigerantes, mas com apenas 2 extratoras.

Em 1979, outras empresas iniciaram o processamento de sucos como a Citromojiana Ltda no município de Conchal, constituída por três grandes grupos do setor alimentício internacional: The Coca-cola Company (EUA), Toddy International Company (EUA) e a Fazenda Sete Lagoas Agrícola, ligada ao grupo belga Leon Van Parys S/A. Em 1983 essa empresa passou para o grupo Cutrale.

Em março de 1979 surge a Citrovale S/A no município de Olímpia, sendo que 49% de suas ações passaram em 1983 para o grupo Cutrale que, atualmente, detém 100% do controle acionário da empresa. No mesmo ano, no município de Itápolis, entra em operação a empresa Branco Peres Citrus S/A, de propriedade da família Branco Peres, comerciantes e beneficiadores de produtos agrícolas na região de Adamantina e no município de Itápolis. Em 1985, 49% de suas ações foram transferidas para o grupo Cutrale. Ainda em 1979 começa a operar uma nova unidade industrial da Sucocítrico Cutrale, localizada no município de Colina.

Em 1982, iniciou-se a construção no município de Mirassol, região de São José do Rio Preto, da fábrica da Bascitros-Agroindústria S/A, pela Bassit Comércio de Frutas Ltda, empresa ligada ao comércio atacadista de frutas, entrando em operação em 1984. Nesse mesmo ano, a Citrosuco adquiriu 49% do capital da empresa.

A Citropectina, que iniciou suas operações em 1954 no município de Limeira, para produzir pectina, a partir de 1984 começou, também, a produzir o suco de laranja. No mesmo ano, entra em operação uma nova unidade de processamento da Cargill Citrus no município de Uchoa, com capacidade de processamento de 15 milhões de caixas por ano.

Outras pequenas unidades foram instaladas fora da zona citrícola paulista como a Frutene, criada em 1976, e a Frutos Tropicais em 1977, ambas localizadas no Nordeste, e a Suvalan,

montada em 1974 em Bento Gonçalves.

De 1975 até 1980 foram instaladas 5 fábricas e mais 5 entraram em operação na década de 80. O número total de extratoras passou de 512 em 1980 para 710 em 1985, alcançando 817 em 1990, sendo que nesse ano as fábricas instaladas e em operação no Estado de São Paulo totalizavam 20 unidades. Entre 1985 e 1990 houve mais ampliações da capacidade instalada das unidades já existentes, sendo construída apenas uma fábrica, a Royal Citrus no município de Taquaritinga (Tabela 10 e Figura 3). Em 1991 entrou em funcionamento a empresa Citrovida em Catanduva, do grupo Votorantim.

"Para alguns, a indústria cítrica brasileira era uma operação transitória, que deveria encerrar-se quando os pomares da Flórida, recuperados da geada, voltassem a abastecer as fábricas locais. Entretanto, as condições de produção de laranja e de suco no Brasil eram diferentes das da Flórida e com o tempo começaram a prevalecer certas vantagens comparativas. Apesar da menor produtividade dos pomares, os custos de produção no Brasil eram mais baixos, em virtude do menor valor das terras, do baixo custo da mão-de-obra e das facilidades oferecidas pelo governo para a expansão da exportação" (HASSE, 1987).

NEVES et al. (1991) lembram ainda o amparo tecnológico e biológico do IAC e do IB da Secretaria da Agricultura e Abastecimento à disposição dos agricultores. O que propiciou maior segurança em investimentos de novos plantios de citros, com variedades apropriadas ao processamento, contribuindo, também, para o desempenho da citricultura a existência de produtores com tradição em cultura perene, herança da agricultura cafeeira.

3.2 - Grau de Concentração da Indústria

O parque industrial de suco de laranja em São Paulo constitui-se de fábricas modernas, com a mais avançada tecnologia de produção existente no mundo e operando com

TABELA 10 - Empresas Processadoras de Sucos Cítricos, Segundo o Número de Extratoras, Estado de São Paulo, 1980, 1985 e 1990

Empresa	Localidade	Ano de instalação	Nº de extratoras		
			1980	1985	1990
Sucocitrico Cutrale	Araraquara ¹ /Colina	1963/1979	180	180	180
Citrosuco Paulista	Matão/Limeira ²	1964/1968	127	232	268
Frutesp ³	Bebedouro	1962	72	72	86
Cargill	Bebedouro ⁴ /Uchoa	1964/1985	80	120	120
Sucorríco/Citral/Tropisuco ⁵	Araras/Limeira/Santo Antonio da Posse	1973/1971/1972	-	-	-
Frutropic	Matão	1978	12	20	32
Central Citrus ⁶	Matão	1977	8	8	16
Branco Peres ⁷	Itápolis	1979	6	16	20
Cia. Antártica Paulista	São Paulo	1978	2	2	4
Citrovale ⁸	Olímpia	1979	12	24	24
Citromojiana ⁹	Conchal	1979	12	12	16
Sicola	Sorocaba	1929	1	1	1
Citropectina	Limeira	1954	-	13	28
Bascitrus ¹⁰	Mirassol	1984	-	10	10
Royal Citrus	Taquaritinga	1990	-	-	12
Total	-	-	512	710	817

¹Ex-Suconasa.

²Ex-Avante.

³Ex-Sanderson.

⁴Ex-CitroBrasil.

⁵Pertencentes à Cutrale e Citrosuco (desativada).

⁶Ex-Ind. e Com. Matão Ltda.

⁷Cutral 49% em 1985.

⁸Cutral 49% em 1983 e 100% em 1990.

⁹Cutral 100% em 1983.

¹⁰Citrosuco 49% em 1984.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

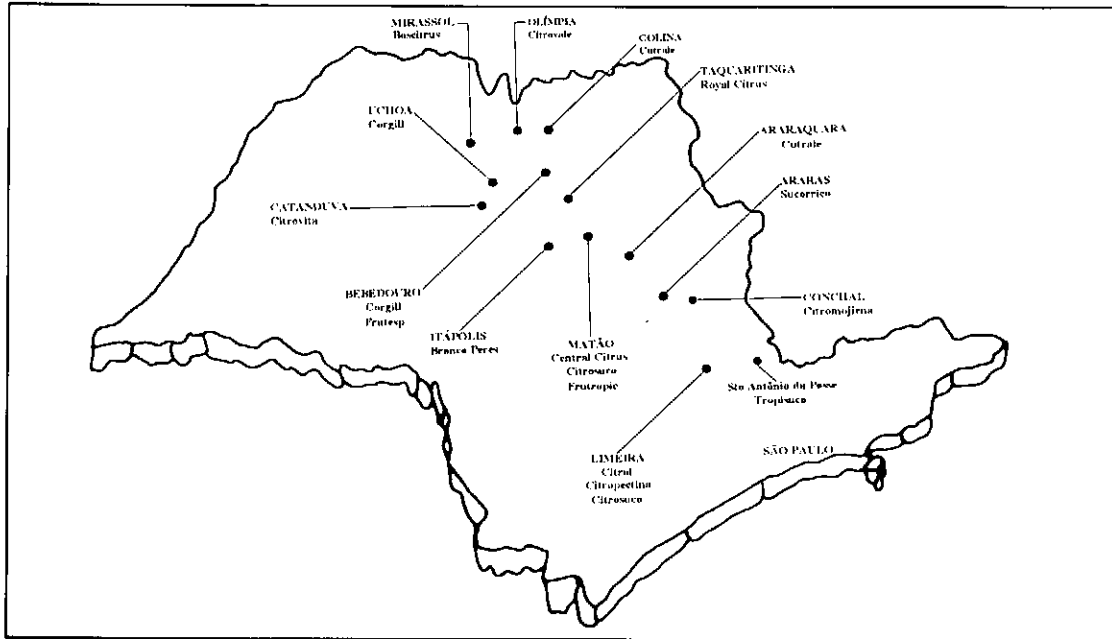


FIGURA 3 - Localização das Indústrias de Suco de Laranja no Estado de São Paulo, 1991.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

extratoras fabricadas pela Food Machinery Company (FMC). A grande maioria usa evaporadores de múltiplo efeito (duplo, triplo, até sextuplo), secadores e centrífugas, sendo todos os equipamentos de fabricação nacional. Em 1981 a Cargill inovou o sistema de transporte de suco substituindo os tradicionais tambores de aço por caminhões-tanques e navios de carga à granel.

Praticamente, todas as fábricas aproveitam os subprodutos das frutas cítricas, como produção de óleos essenciais da casca, d-limoneno e farelo da polpa cítrica.

Em 1990, do total de 817 extratoras em operação, 62% pertenciam aos dois grandes grupos Citrosuco e Cutrale. Outras duas empresas, a Coopercitrus (Frutesp) e a Cargill completavam o quadro de empresas de maior destaque no setor cítrico.

Esse grau de concentração da produção de suco foi uma constante no setor, pois, da capacidade total instalada em 1970 (76 extratoras), 63% já pertenciam aos grupos Citrosuco e Cutrale (Tabelas 11 e 12).

Analisando-se os indicadores de concentração (vide item 2.1 no Anexo 1) no período de 1970 a 1990, observa-se que a parcela detida pelas duas maiores empresas, que era de 63,15% em 1970 permaneceu no mesmo patamar, com 61,53% em 1990. As quatro maiores empresas também mantiveram suas participações nos anos de 1970 e 1990, com oscilações durante o período. O número de empresas responsáveis pelo processamento de 75% da produção de suco situou-se em 3, à exceção de 1975 quando foi de 5 empresas (Tabela 13).

O Índice de concentração de Herfindahl mostrou inexpressiva queda de 1970 a 1990, passando de 0,2510 para 0,2457. Excetuando-se o ano de 1975, os indicadores apontam uma tendência de manutenção dos níveis de concentração da indústria de sucos no Estado de São Paulo.

É importante ressaltar que em 1975 houve redução em todos os índices analisados. Foi justamente entre 1970 e 1975 que surgiram várias pequenas empresas, apresentando, em con-

TABELA 11 - Participação Percentual dos Grupos Processadores de Suco de Laranja no Total da Capacidade Instalada (Extratoras) em São Paulo, 1970, 1975

Grupo	1970	1975
Citrosuco	39,47	23,41
Cutrale	23,68	28,09
Citrobrasil	15,79	9,36
Sanderson	7,89	10,70
Avante	7,89	6,69
Anglo	3,96	-
Sicola	1,32	0,33
Sucorrico	-	9,36
Citral	-	8,04
Tropisuco	-	4,02
Total	100,00	100,00

Fonte: Elaborada pela autora a partir de dados do Instituto de Economia Agrícola.

junto, participação na capacidade instalada bem mais elevada que nos demais anos.

Em resumo, a indústria de suco de laranja no Estado de São Paulo encontra-se em condições de oligopólio competitivo. Apresenta elevado grau de concentração da capacidade instalada, as empresas são interdependentes e em número reduzido e não há diferença significativa no produto final - o suco de laranja concentrado congelado a 65 graus brix. As barreiras à entrada de novas firmas são impostas, geralmente, pelas grandes empresas já estabelecidas e com vantagens frente as concorrentes potenciais.

TABELA 12 - Participação Percentual dos Principais Grupos Processadores de Laranja no Total da Capacidade Instalada (Extratoras) em São Paulo, 1980, 1985 e 1990

Grupo	1980	1985	1990
Citrosuco	24,80	33,37	33,40
Cutrale	35,16	29,80	28,13
Cargill	15,62	16,90	14,69
Coopercitrus/frutesp	14,06	10,14	10,53
Outros	10,36	9,79	13,25
Total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaborada pela autora a partir de dados do Instituto de Economia Agrícola.

TABELA 13 - Indicadores de Concentração da Indústria de Suco de Laranja Concentrado Congelado, Estado de São Paulo, 1970, 1975, 1980, 1985 e 1990

Indicadores	1970	1975	1980	1985	1990
Duas maiores empresas (%)	63,15	51,50	59,96	63,17	61,53
Quatro maiores empresas (%)	86,83	71,56	89,64	90,21	86,75
Empresas com 75% da produção (nº)	3	5	3	3	3
Índice de Herfindahl	0,2510	0,1753	0,2482	0,2539	0,2457
Total de empresas (nº)	7	9	11	12	11

Fonte: Elaborada pela autora a partir de dados do Instituto de Economia Agrícola.

WARD & KILMER (1989), estudando o nível de concentração da indústria de citros na Flórida, de 1959/60 a 1978/79, detectaram um alto grau de estabilidade nos índices de concentração no período. A média do índice de Herfindahl foi de 0,0543, indicando pequena concentração da indústria. Outro índice de concentração, calculado pelos autores (Índice de Hall-Tideman), também, apresentou um baixo valor, 0,0515 (média do período).

No México, por exemplo, país onde a expansão da citricultura vem ocorrendo de forma expressiva, de um total de 29 fábricas existentes na safra 1990/91, sete eram de pequeno porte. Grande parte, porém, da produção de suco (48,5%) foi processado em apenas 4 empresas. O índice de Herfindahl calculado para aquele país foi de 0,0770, baseado nos dados de capacidade de evaporação de suco de laranja para 1990/91.

É importante salientar que o Brasil, representado pelo Estado de São Paulo, apresenta um índice de concentração muito mais elevado que estes dois países produtores.

3.3 - Variação Estacional da Quantidade Processada de Suco

Não se dispõe de dados publicados a respeito das quantidades mensais de matéria-prima processadas pelas fábricas de sucos instaladas em São Paulo. Pode-se, todavia, estimá-las de acordo com as quantidades exportadas de suco de laranja ou de farelo de polpa cítrica, convertidos em caixas de laranja e ajustados para os anos safras. Neste estudo utilizaram-se os embarques de farelo de polpa cítrica, por ser um produto de baixa estocagem. Os dados foram estimados em mil caixas de laranjas, abrangendo o período de 1970/71 a 1989/90.

As variedades mais consumidas pelas indústrias, em ordem decrescente de importância, são Pêra, Natal, Valência e Hamlin. As fábricas processam também tangerina e limão, este último geralmente em março/abril, época de maior ociosidade das unidades processadoras.

Pode-se observar que, entre as safras 1974/75 e 1977/78, as quantidades estimadas de suco processado pelas indústrias ficaram ao redor de 50 milhões de caixas, volume que na safra 1979/80 ficou acima de 100 milhões de caixas (Tabela 14).

Na década de 80, as quantidades de citros processados, em geral, ultrapassaram os 150 milhões de caixas, atingindo nas safras de 1985/86 e 1989/90 230 e 260 milhões, respectivamente (Tabela 15).

Um aspecto importante a ser considerado na industrialização do suco é quanto à sazonalidade das quantidades processadas durante o ano safra, bem como as mudanças no padrão e a intensidade dessa variação ao longo do tempo (vide item 2.2 do Anexo 1). Nesse sentido, procurou-se detectar as variações da sazonalidade entre as décadas de 70 e 80, identificando os possíveis fatores explicativos dessas situações.

A década de 70 caracterizou-se por maiores quantidades de citros processados no período de julho a dezembro, correspondendo a 79% do volume anual processado. Outubro e dezembro foram os meses de pico, mas quantidades processadas relativamente elevadas ocorreram, também, em setembro e novembro. Os meses de menor processamento foram os de janeiro a junho (Figura 4).

A maior produção de citros disponível para processamento em São Paulo se dá entre os meses de julho e dezembro, fazendo com que as indústrias procurem maximizar sua capacidade de moagem e, por conseguinte, a sua programação nesses meses. É nesse período que ocorrem as colheitas das variedades Pêra (julho a dezembro), Natal (novembro a dezembro) e Valência (dezembro e janeiro). Nos meses de maio e junho ocorre a colheita da variedade Hamlin e, também, de Tangerina, período esse de menor produção e por conseguinte de menor processamento das fábricas.

Quanto à variação estacional na década de 80, a concentração das quantidades processadas de citros se deu, também, no período de julho a dezembro, com 82% da

TABELA 14 - Quantidade Estimada de Citros Processados¹, Brasil, 1970/71 - 1979/80

54

(em 1.000cx. de 40,8kg)

Mês	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80
Julho	0	278	289	4.011	3.357	2.386	6.019	3.142	3.961	10.453
Agosto	0	274	444	2.489	2.099	4.662	9.454	6.516	12.233	14.572
Setembro	49	448	889	2.156	3.710	4.406	4.769	8.786	12.544	11.301
Outubro	0	778	1.444	4.267	5.681	5.273	9.828	10.611	12.189	17.821
Novembro	131	0	2.479	2.336	4.741	6.937	6.218	8.239	10.444	11.706
Dezembro	107	389	2.960	3.352	5.164	6.545	11.276	10.061	7.110	18.184
Janeiro	378	0	0	1.141	7.365	3.974	5.565	8.000	11.262	13.556
Fevereiro	157	156	2.566	2.038	2.061	6.334	3.542	667	14.213	1.620
Março	36	456	667	263	4.626	3.951	3.944	0	2.667	6.951
Abril	0	0	331	530	1.723	2.255	370	504	667	934
Maiο	0	252	110	0	103	13	119	0	2.047	0
Junho	0	0	389	1.189	1.670	0	0	0	0	4.913
Total	858	3.031	12.568	23.772	42.300	46.736	61.104	56.526	89.337	112.011

¹Baseada nas exportações de farelo de polpa cítrica e utilizando o fator de conversão de 4,5.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA), Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) e Carteira de Comércio Exterior (CACEX).

TABELA 15 - Quantidade Estimada de Citros Processados¹, Brasil, 1980/81-1989/90

(em 1.000cx. de 40,8kg)

Mês	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90
Julho	7.123	10.278	4.978	25.689	26.112	22.727	15.481	15.183	13.522	13.529
Agosto	18.311	22.244	17.369	18.927	29.188	17.770	21.036	29.675	23.349	25.176
Setembro	25.562	30.072	18.339	24.703	26.360	39.690	19.994	30.826	30.356	25.230
Outubro	26.299	20.470	28.526	28.402	26.030	27.274	20.838	7.371	35.308	48.917
Novembro	21.316	27.715	23.677	21.771	25.207	45.322	12.967	35.013	23.925	43.453
Dezembro	19.380	28.112	19.586	22.930	22.769	43.525	15.268	26.193	15.380	36.215
Janeiro	9.380	8.889	12.744	3.367	6.529	14.532	9.753	16.618	20.256	26.976
Fevereiro	10.291	2.378	18.338	8.584	3.992	5.817	18.772	6.645	5.878	18.851
Março	889	914	5.289	556	2.078	5.304	7.369	9.338	3.789	15.970
Abril	200	1.733	4.033	0	1.906	4.073	11.534	2.112	4.798	7.900
Maiο	2.646	200	500	8.822	1.885	1.978	6.200	1.854	4.324	0
Junho	3.333	222	778	14.311	7.334	3.390	4.586	1.549	2.900	4.456
Total	144.730	153.227	154.157	178.062	179.390	231.402	163.798	182.377	183.785	266.673

¹Baseada nas exportações de farelo de polpa cítrica e utilizando o fator de conversão de 4,5.

Fonte: IEA, USDA e CACEX.

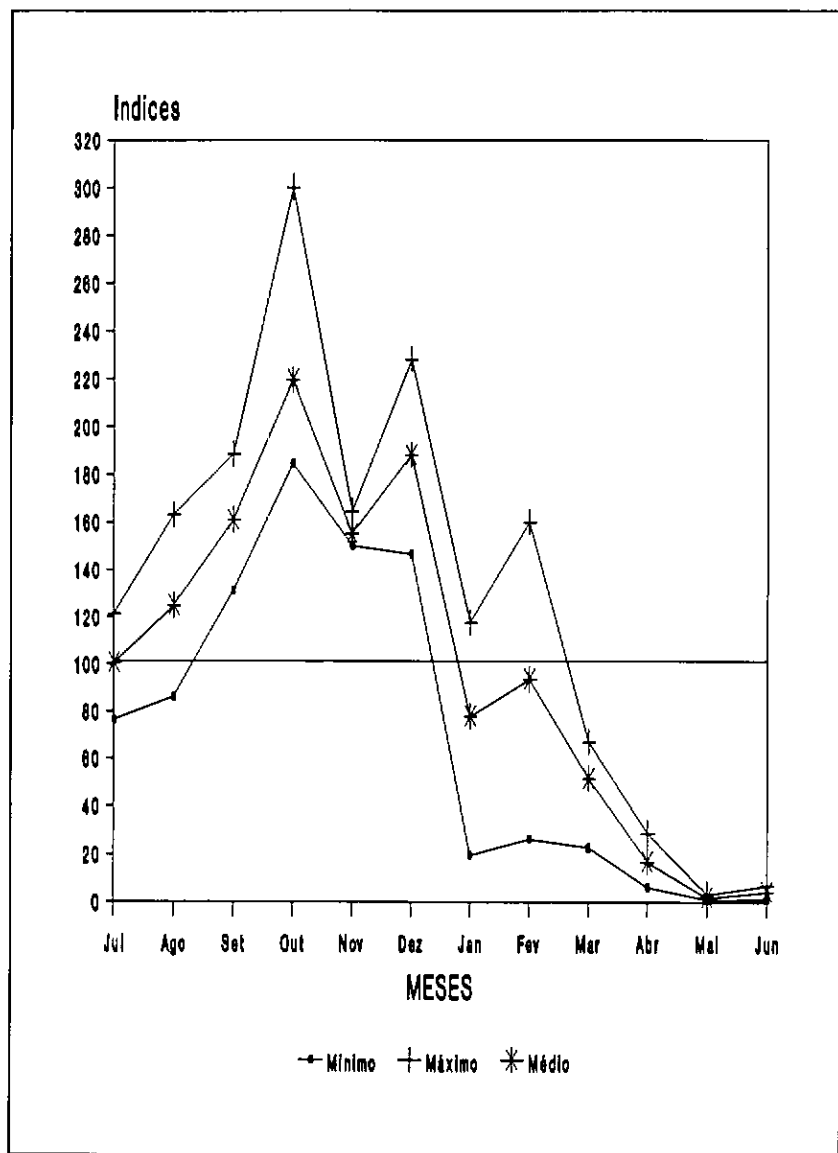


FIGURA 4 - Índice Sazonal da Quantidade de Citros Processados, 1970/71 - 1979/80.

Fonte: IEA, USDA e CACEX.

matéria-prima processada, percentual pouco superior ao do mesmo período da década de 70. Outubro é o mês de pico, em setembro, novembro e dezembro, as quantidades são bastante elevadas (Figura 5).

A análise da variância dos índices entre os meses apresentou valor de "F" altamente significativo ao nível de 1%. Desse modo, a evidência estatística é suficiente para indicar que as quantidades processadas mensais foram diferentes entre si no período de 1980/81 a 1989/90, assim como na década anterior.

Comparando-se os índices sazonais referentes às duas décadas observa-se a ocorrência de modificações na dispersão dos valores dos índices ao longo do tempo. O coeficiente de amplitude diminuiu de 196,153 no período de julho de 1970 a junho de 1980, para 168,978 no período de julho de 1980 a junho de 1990. Tais resultados indicam que houve redução na intensidade da variação estacional na década de 80, ou seja, pode-se dizer que o suprimento de fruta e seu processamento se tornou um pouco mais estável entre os meses de produção de suco que nos anos 70.

A estreita correlação entre os índices de sazonalidade das duas décadas (coeficiente de Spearman de 0,9965, significativa a 1%) indica que as quantidades processadas de citros tenderam a ocupar iguais posições nos meses dos diversos anos-safra, isto é, houve pequena alteração no padrão da variação estacional entre os dois períodos. Esse comportamento é consistente com as proporções das variedades de laranja plantadas que permaneceram, praticamente, as mesmas, nas duas décadas. Sabe-se que houve pequeno interesse no plantio da Hamlim e que no mercado internacional, particularmente no Japão, há grande interesse pelo suco concentrado de laranja Valência, cuja maturação dessas variedades, em São Paulo, é relativamente mais tardia do que a Pêra. A ausência de outras variedades de maturação precoce limita as opções que os produtores teriam para ampliar a disponibilidade de frutas de março a junho.

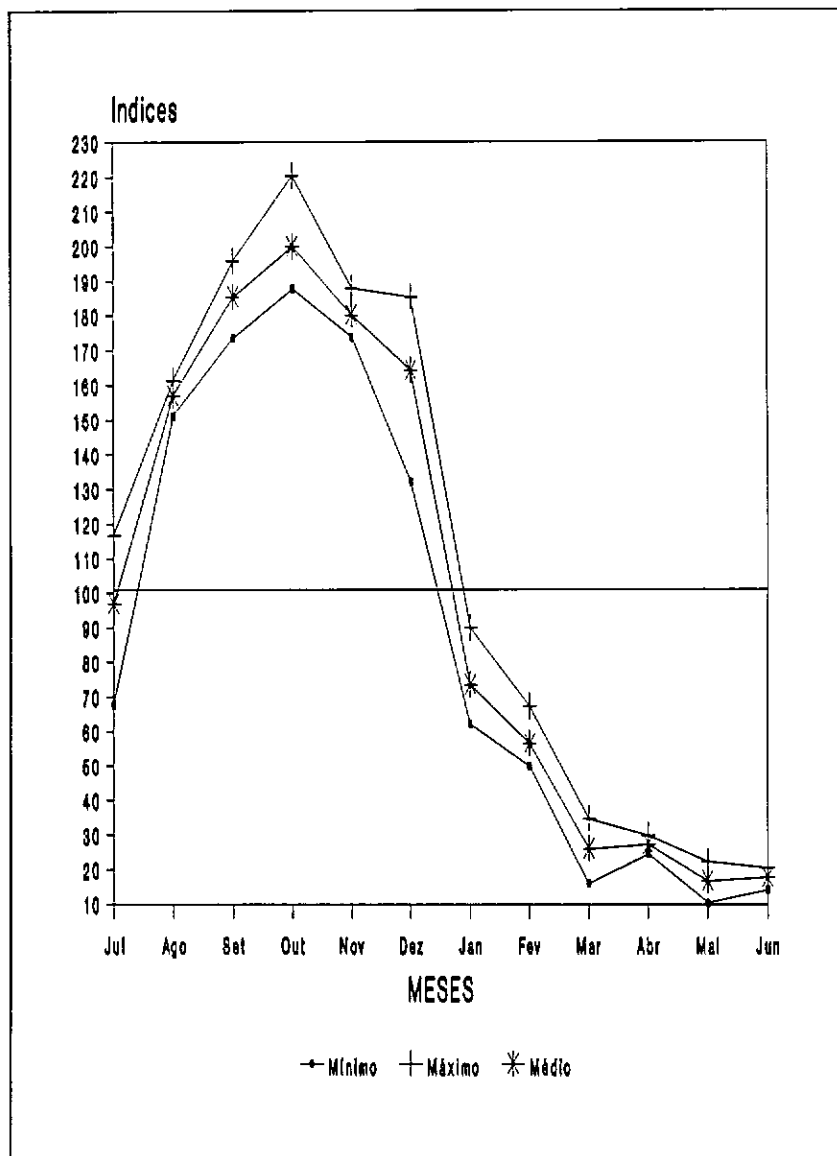


FIGURA 5 - Índice Sazonal da Quantidade de Citros Processados, 1980/81 - 1989/90.

Fonte: IEA, USDA e CACEX.

De modo geral, há uma tendência de aumento do índice a partir de julho atingindo o máximo em outubro, e a partir daí diminui progressivamente até atingir a entressafra da laranja, período em que se observa os índices mais baixos (Figura 6).

Com relação à diminuição da variação estacional de processamento na década de 80 em relação a de 70, pode-se deduzir que houve menores variações na oferta da matéria-prima devido à localização de novas fábricas e ampliação da área plantada em regiões onde a maturação ocorre mais cedo; dinamização e melhor administração nas operações de colheita, além de maior integração entre indústria e produtores de matéria-prima, no sentido de obter um produto que atendesse melhor às exigências do processamento.

3.4 - Variação Estacional da Quantidade e de Preços das Exportações de Suco

O volume das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado congelado apresentaram acréscimos significativos no período 1970/71 a 1989/90, passando de 44 mil a 959 mil toneladas (Tabelas 16 e 17). Nesses 20 anos o crescimento das exportações ficou acima de 2.000%, com uma taxa média de 17,6% ao ano. Na década de 70, o incremento foi ao redor de 760%, enquanto na década de 80 foi de 95%, indicando que o grande salto nas exportações brasileiras de suco se deu, principalmente, na década de 70, fase em que foram instaladas várias unidades de processamento e ampliadas as empresas já existentes. Vale lembrar que as fortes geadas ocorridas na Flórida nas safras de 1970/71, 1976/77, 1980/81, 1984/85, 1988/89 e 1989/90 representaram importante fator de estímulo às exportações ao longo do período analisado.

A década de 70 caracterizou-se por exportações mais elevadas entre agosto e janeiro, com predominância dos meses de outubro a dezembro, coincidindo com o pico das quantidades processadas. Os meses de fevereiro a julho foram os de índices mais

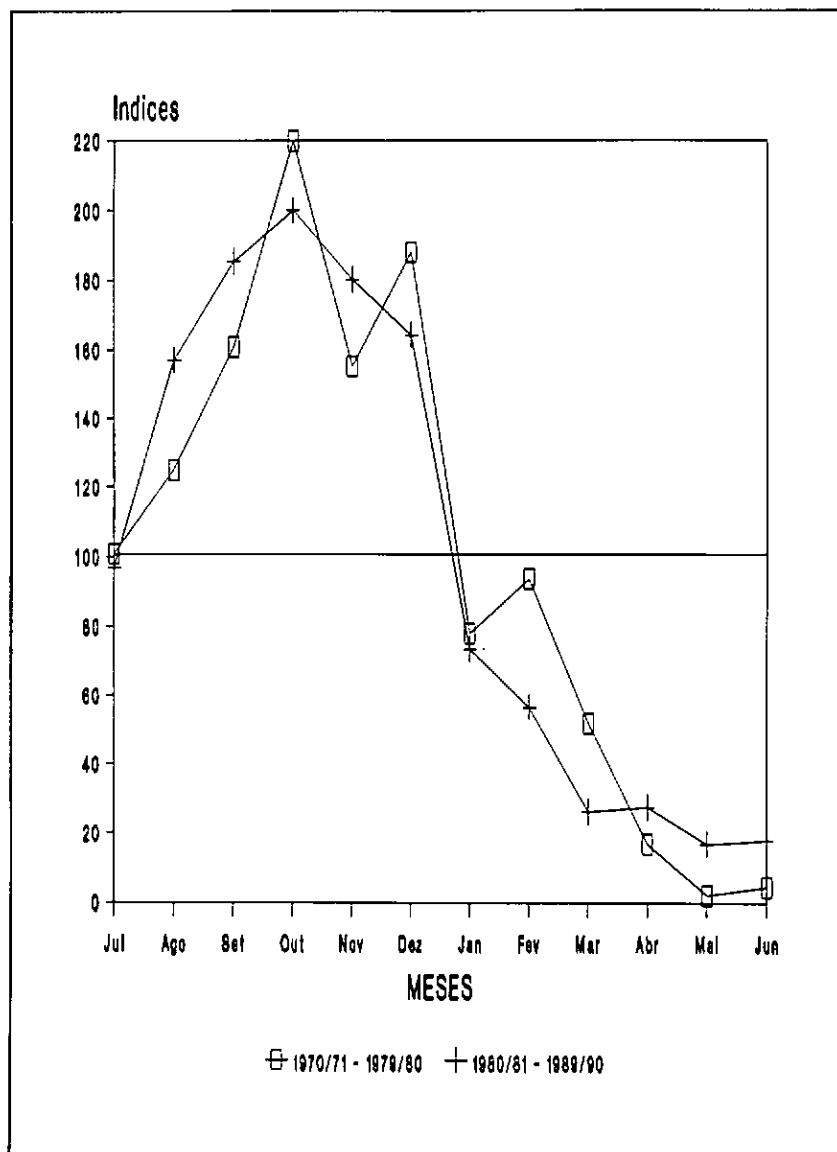


FIGURA 6 - Índice Sazonal da Quantidade de Citros Processados, 1970/71 - 1979/80 e 1980/81 - 1989/90.

Fonte: IEA, USDA e CACEX.

TABELA 16 - Quantidade Exportada de Suco de Laranja Concentrado Congelado, Brasil, 1970/71 - 1979/80

(em tonelada)

Mês	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80
Julho	2.769	8.751	8.804	5.733	4.094	16.847	16.977	6.209	25.690	12.695
Agosto	2.758	8.557	6.722	16.794	8.689	15.299	20.959	22.331	28.793	15.675
Setembro	2.444	7.791	10.466	12.632	11.591	16.833	13.329	22.361	50.963	34.016
Outubro	5.347	11.512	14.067	18.612	5.451	13.887	26.354	25.432	51.074	43.800
Novembro	8.015	5.500	11.617	6.345	21.388	16.526	14.159	34.756	36.114	38.943
Dezembro	4.096	18.073	9.354	12.860	27.771	30.057	28.137	26.864	60.685	14.042
Janeiro	3.563	2.759	9.376	9.817	13.042	13.050	25.941	17.977	39.285	52.765
Fevereiro	2.940	4.347	15.085	3.931	17.701	27.794	13.019	15.928	23.660	37.693
Março	5.190	4.429	5.567	4.205	12.091	8.890	17.310	17.379	21.175	39.462
Abril	2.156	3.968	6.656	3.747	8.737	14.705	9.375	9.830	26.052	31.818
Mai	2.981	3.647	4.786	2.906	7.994	13.043	6.952	10.249	13.030	42.065
Junho	1.854	6.977	6.544	4.870	11.889	12.461	3.003	10.962	9.991	17.369
Total	44.113	86.311	109.044	102.452	150.438	199.392	195.515	220.278	386.512	380.343

Fonte: CACEX.

TABELA 17 - Quantidade Exportada de Suco de Laranja Concentrado Congelado, Brasil, 1980/81 - 1989/90

(em tonelada)

Mês	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90
Julho	12.612	40.029	19.380	31.636	75.243	34.175	76.202	75.283	38.347	43.377
Agosto	23.481	42.097	57.569	48.183	102.096	56.370	115.838	78.122	73.699	53.543
Setembro	43.365	62.771	33.609	44.932	50.836	46.879	134.040	74.394	85.205	75.651
Outubro	23.136	77.414	35.369	57.471	119.134	37.585	29.808	64.178	47.407	74.285
Novembro	20.333	59.772	53.748	86.575	74.011	41.735	23.797	56.807	68.343	91.083
Dezembro	57.045	45.596	61.939	43.121	129.465	56.613	8.847	102.888	75.507	79.376
Janeiro	68.434	115.520	48.589	92.948	22.055	118.081	74.128	60.071	64.248	134.276
Fevereiro	60.505	56.198	39.311	77.307	22.149	12.938	58.419	55.612	60.110	144.886
Março	83.593	35.132	87.590	96.139	52.646	50.871	47.162	53.727	46.970	77.064
Abril	45.921	33.273	34.951	26.649	41.271	88.377	43.597	42.134	18.656	68.188
Maiο	34.065	7.822	22.570	11.664	33.529	54.931	24.184	36.069	56.081	61.979
Junho	18.946	13.100	8.181	49.738	39.775	89.338	55.806	27.478	66.792	55.618
Total	491.436	588.724	502.806	666.363	762.210	687.893	691.828	726.763	701.365	959.326

Fonte: CACEX.

baixos. Desse modo, pode-se deduzir que à medida que as indústrias iam processando o produto, este era embarcado sem que ocorresse a formação de grandes estoques (Figura 7).

Os motivos desse procedimento devem-se a vários fatores, podendo-se destacar a falta de frigoríficos necessários para atender a grande parte da produção e o insuficiente capital de giro para manter uma possível estocagem por períodos prolongados, obrigando, muitas vezes, a liquidação de estoques a preços mais baixos.

Na década de 80, os índices sazonais da quantidade exportada foram mais elevados entre agosto e março, salvo em outubro cujo índice foi abaixo de 100. Os meses de abril a julho foram os de menores embarques do produto para o mercado externo, sendo agosto e janeiro os meses de pico (Figura 8).

A análise de variância dos índices apresentou diferenças significantes entre os índices mensais das décadas de 70 e 80.

Comparando-se os índices sazonais dos dois períodos, os testes estatísticos indicam redução na intensidade da variação estacional na década de 80. O coeficiente de amplitude de 101,886 no período de julho de 1970 a junho de 1980 passou para 83,385 no período de julho de 1980 a junho de 1990 (Figura 9).

O padrão estacional não se manteve ao longo das duas décadas, pois o teste não paramétrico de Spearman de 0,6154 (ao nível de significância de 1%) sugere que não existe correlação entre os índices da década de 70 e 80.

De fato, no período de 1970/71 a 1979/80, 65% do volume exportado ocorreu entre agosto e janeiro, enquanto no período de 1980/81 a 1989/90 essa percentagem foi reduzida para 57%, implicando uma melhor distribuição das quantidades exportadas durante o ano, em relação à década de 70. Nota-se, também, que houve sensível redução nos índices nos meses de pico, ocorrendo o contrário nos meses de índices baixos. Como praticamente não houve alteração no padrão de processamento da fruta, pode-se aventar os seguintes fatores explicativos: maior disponibilidade de armazenagem a frio; desenvolvimento do

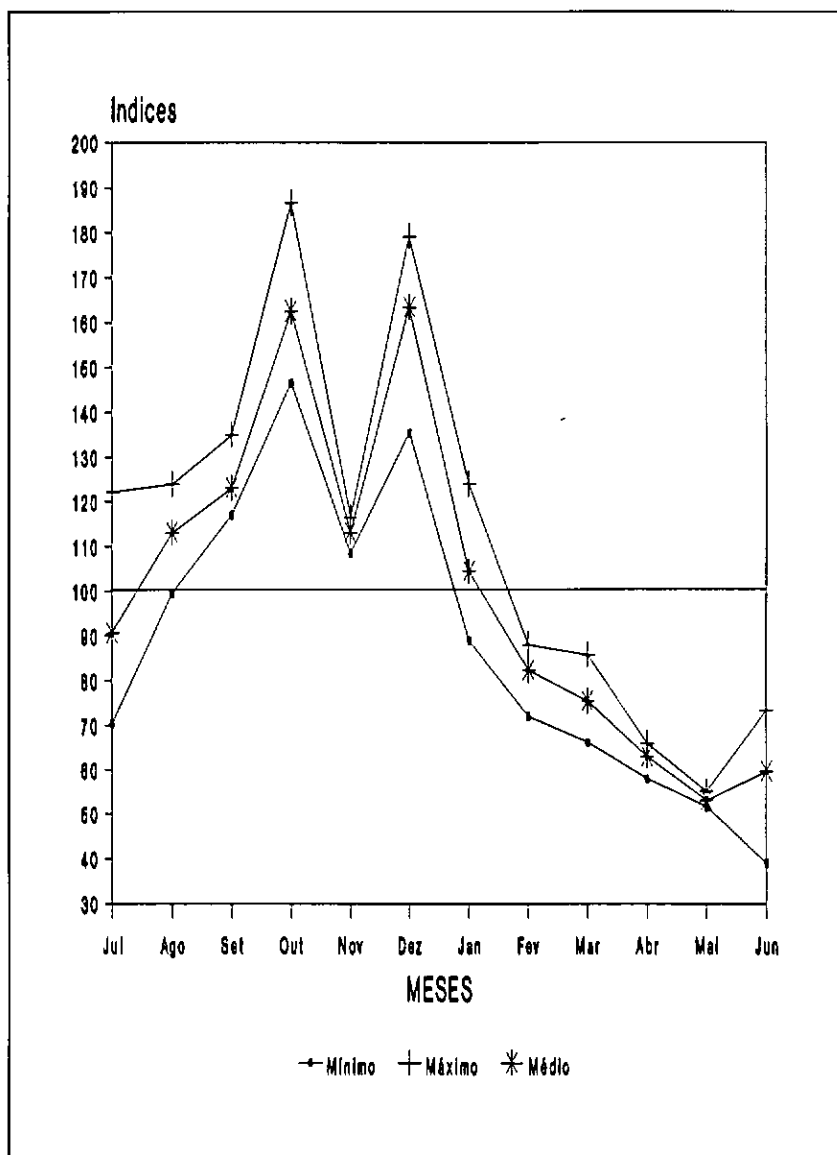


FIGURA 7 - Índice Sazonal da Quantidade Exportada de Suco de Laranja, 1970/71 - 1979/80.

Fonte: CACEX.

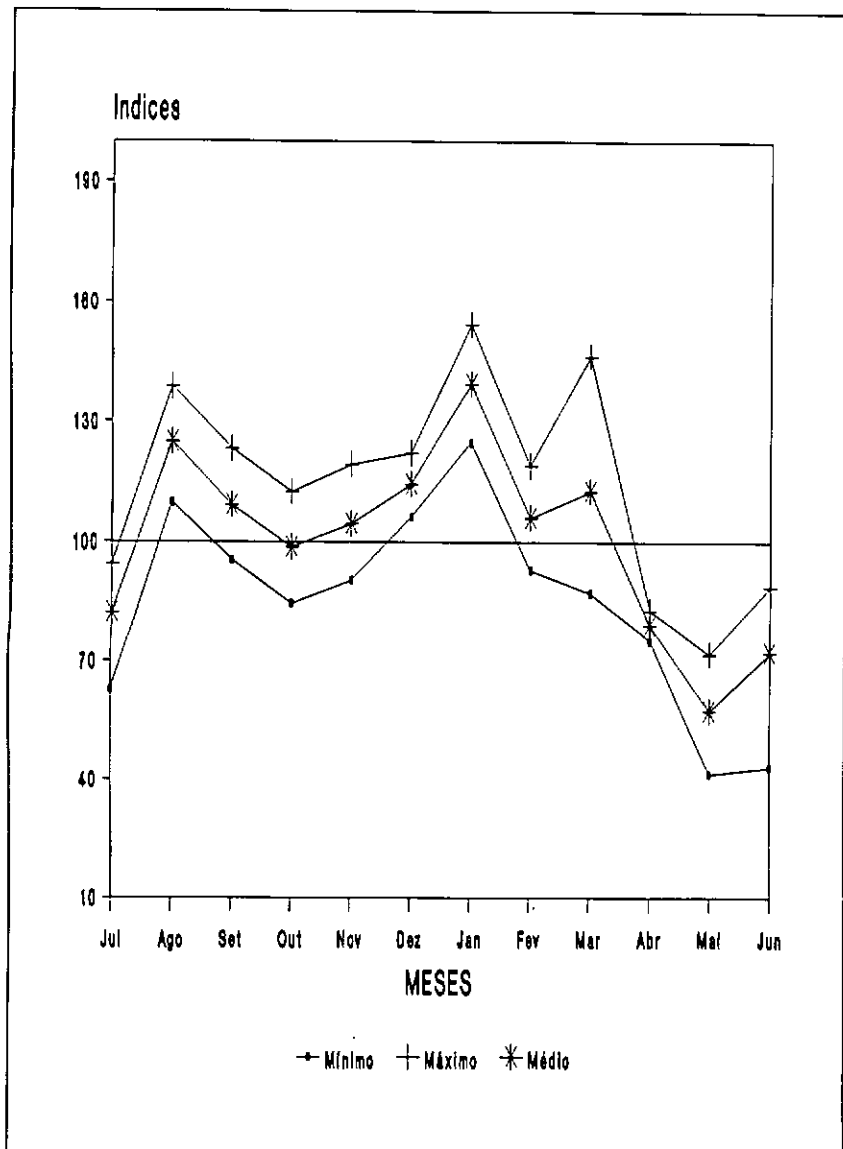


FIGURA 8 - Índice Sazonal da Quantidade Exportada de Suco de Laranja, 1980/81 - 1989/90.

Fonte: CACEX.

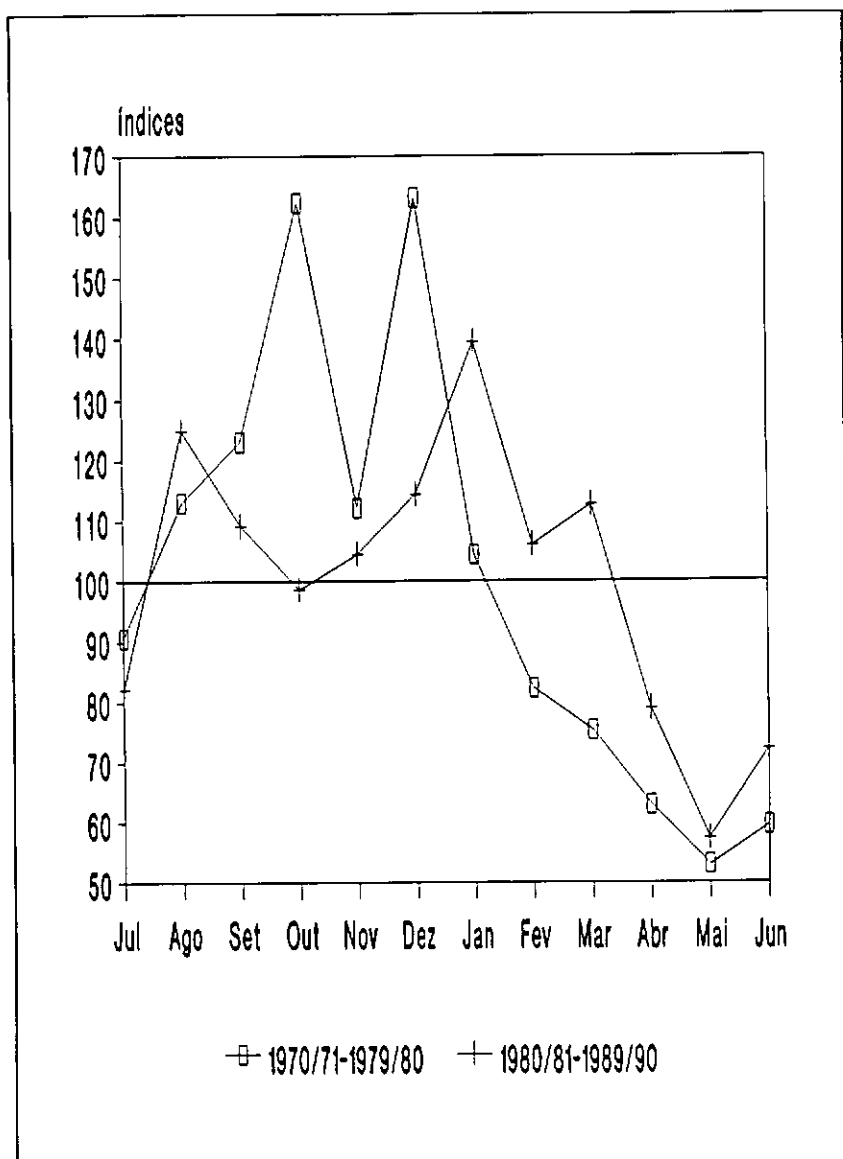


FIGURA 9 - Índice Sazonal da Quantidade Exportada de Suco de Laranja, 1970/71 - 1979/80 e 1980/81 - 1989/90.

Fonte: CACEX.

sistema de transporte e modernização do sistema portuário e transporte direto do produto para os grandes mercados de consumo dos Estados Unidos, sem passar pelas indústrias da Flórida.

Os preços médios das exportações de suco de laranja nas décadas de 70 e 80 são apresentados nas tabelas 18 e 19. A análise do índice sazonal indica pouca variação durante o ano-safra, sendo que na década de 70 o coeficiente de amplitude do índice sazonal médio foi de 6,233 e na década de 80 foi da ordem de 2,368.

Nas duas décadas o teste F (1% de significância) revela que não há diferenças de preços entre meses, o que se pode atribuir à sistemática de vendas adotada pelas fábricas que, em boa parte, estipulam embarques mensais programados previamente a preços fixados. A mais provável explicação, no entanto, encontra-se no fato de que a parcela de suco vendida no mercado *spot* (disponível), pelo conjunto das empresas nesse período, foi insuficiente para provocar variações de preços, estatisticamente significativas entre os meses do ano. Também não foi constatado alteração no padrão estacional de preços entre as duas décadas.

Como as variações de quantidades mensais são estatisticamente diferentes, o mesmo não ocorrendo com os preços médios, tem-se que as variações verificadas na receita total auferida pelo setor é função das quantidades vendidas e embarcadas a cada mês (Figuras 10 e 11).

TABELA 18 - Preço Médio FOB-Santos do Suco de Laranja Concentrado Congelado, Brasil, 1971/72 - 1979/80

(US\$/t)

Mês	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80
Julho	482	493	531	570	432	473	809	987	967
Agosto	477	466	551	542	427	479	923	972	966
Setembro	450	476	555	605	461	481	1.011	976	958
Outubro	484	466	575	552	467	482	1.019	979	954
Novembro	480	460	538	558	472	494	1.041	974	955
Dezembro	478	458	573	480	476	482	1.034	973	970
Janeiro	477	457	550	497	483	488	1.061	972	941
Fevereiro	459	459	567	437	478	488	1.048	972	903
Março	497	456	589	438	481	514	1.010	974	906
Abril	491	480	572	436	480	515	1.047	964	903
Mai	515	520	597	432	475	520	1.041	962	905
Junho	505	519	582	443	481	847	1.041	937	898
Média	483	476	565	499	468	522	1.007	970	936

Fonte: CACEX.

TABELA 19 - Preço Médio FOB-Santos do Suco de Laranja Concentrado Congelado, Brasil, 1980/81 - 1989/90

(US\$/t)

Mês	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90
Julho	902	1.084	1.094	1.099	1.598	1.571	797	1.118	1.693	1.801
Agosto	899	1.099	1.100	1.101	1.683	1.408	799	1.116	1.820	1.610
Setembro	898	1.103	1.098	1.098	1.670	1.408	791	1.105	1.969	1.522
Outubro	900	1.099	1.099	1.099	1.758	1.403	838	1.082	1.870	1.377
Novembro	797	1.096	1.098	1.102	1.787	1.230	864	1.194	1.854	1.167
Dezembro	497	1.102	1.100	1.101	1.801	1.148	910	1.315	1.720	1.026
Janeiro	888	1.104	1.097	1.116	1.798	1.062	906	1.546	1.599	1.189
Fevereiro	910	1.097	1.099	1.248	1.806	999	964	1.447	1.375	1.412
Março	988	1.101	1.098	1.376	1.800	818	982	1.589	1.250	1.949
Abril	987	1.100	1.099	1.379	1.800	801	1.072	1.629	1.174	2.003
Maiο	1.036	1.104	1.099	1.404	1.803	798	1.076	1.648	1.344	2.018
Junho	1.077	1.100	1.082	1.567	1.800	797	1.107	1.652	1.612	2.060
Média	898	1.099	1.097	1.224	1.759	1.120	926	1.370	1.607	1.595

Fonte: CACEX.

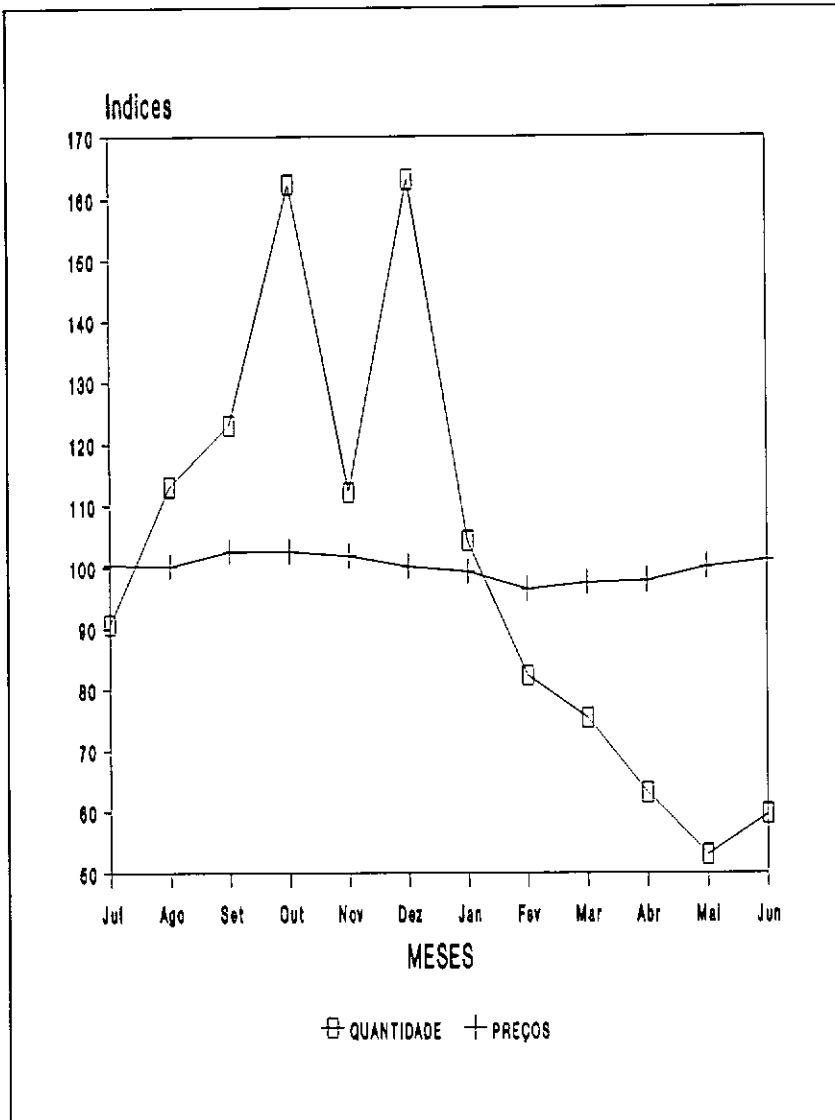


FIGURA 10 - Índice Sazonal da Quantidade Exportada de Suco de Laranja (1970/71 - 1979/80) e de Preço Médio FOB Santos (1971/72 - 1979/80).

Fonte: CACEX.

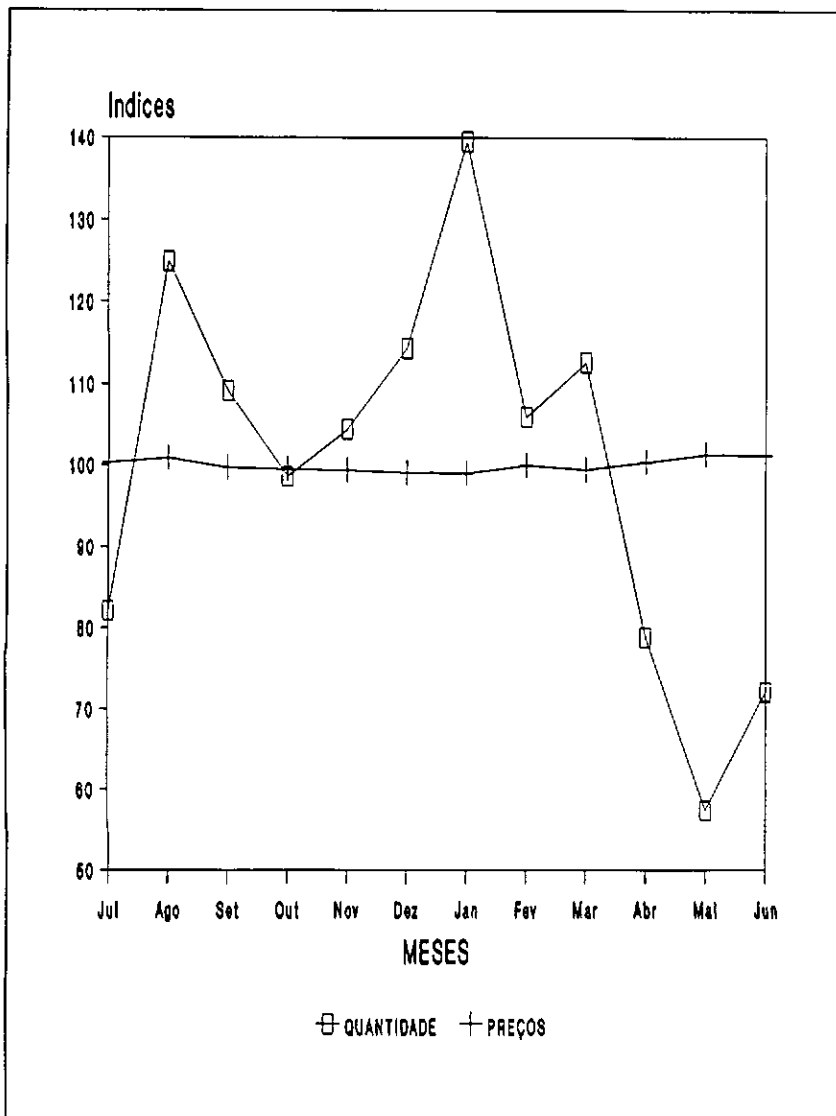


FIGURA 11 - Índice Sazonal da Quantidade Exportada de Suco de Laranja (1980/81 - 1989/90) e de Preço Médio FOB Santos (1980/81 - 1988/89).

Fonte: CACEX.

4 - ASPECTOS ORGANIZACIONAIS DOS PRODUTORES DE LARANJA E INDÚSTRIA DE SUCO

4.1 - A Organização do Setor e o Poder de Barganha

"O poder de barganha está relacionado com a capacidade de um indivíduo ou de um grupo de reforçar sua posição em relação àqueles com quem mantêm negociações. Sua distribuição entre os envolvidos condiciona o que caberá a cada parte nas transações.

Produtores individuais, em alguns casos, conseguem barganhar preços mais altos e condições mais vantajosas, entretanto o poder efetivo de barganha está intimamente associado à ação de um grupo organizado. A possibilidade de barganhar produtores que produzem um mesmo produto depende de uma série de fatores, inclusive da natureza do produto, os objetivos da organização e as alternativas existentes" (THAME & AMARO, 1982).

Segundo esses autores diversas condições têm sido sugeridas como necessárias para haver suficiente pressão

econômica no processo de barganha e trazer ganhos para os segmentos interessados. Nesse sentido, as organizações devem: a) representar suficiente volume de mercadorias; b) ter poder de manter a disciplina e a coesão de seus membros; c) obter reconhecimento de sua capacidade de infligir perdas; d) ter disposição e preparo para arcar com custos de retenção, se necessário; e) serem hábeis para se adaptarem à demanda a preços desejados numa base contínua.

Essas condições, em essência, implicam controle da oferta por parte das organizações, mas que os produtores relutam em submeter-se.

"Algumas dessas características são encontradas, por exemplo, nas associações de produtores de pêssegos e de pêras em conserva da Califórnia. Os produtores, através de contrato, concedem o controle da venda de suas mercadorias às associações respectivas. Os processadores reconhecem as associações como intermediárias na barganha.

O principal propósito de cada uma dessas organizações americanas é negociar seus produtos ao mais alto preço. Para isso, durante o inverno os líderes das associações estudam e avaliam a demanda e a situação do fornecimento. Essas informações são colocadas à disposição dos associados e processadores. Os associados, individualmente, escolhem seus compradores e as associações, com a ajuda das previsões de safra, informam cada comprador à respeito da quantidade estimada e o preço esperado.

Essas associações têm algumas características úteis para a barganha em grupo: a) um alto grau de especialização e produção localizada; b) um canal simples e direto de comercialização do produtor ao processador; c) todos os compradores têm desempenho comercial semelhante e interesses comuns. Entretanto, enfrentam problemas relacionados ao controle do volume de produção dos associados e não associados" (BABB et al., s.d.).

"Na ausência de uma associação de barganha, o lado de venda dos mercados agrícolas é caracterizado por competição

atomística, sem barreiras à entrada de novos produtores (ou aumento da produção dos já existentes). Ao surgirem associações ou grupos de barganha, sob diversas formas jurídicas, os produtores se integram horizontalmente e ocorre uma mudança na estrutura, o que pode implicar em conduta diferente e alterações no desempenho (ou eficiência) do mercado" (THAME & AMARO, 1982).

Para esses autores, é nos mercados com características oligopsônicas que parecem existir os maiores potenciais, de longo prazo, para soluções via organização dos produtores ou de barganha coletiva, de forma a se evitar práticas conspiratórias para manter preços abaixo daqueles que seriam obtidos em situação puramente competitiva, ou seja, evitando a formação de cotas entre os compradores.

Além disso, a barganha coletiva pode oferecer vantagens às partes, ou seja, redução nos custos operacionais, a qual pode ser incorporada, total ou parcialmente, ao preço de venda, e do lado do comprador pode significar um fornecimento do produto assegurado e um melhor controle de qualidade.

No caso do setor citrícola, em alguns países existem organizações que influem no comércio, na produção ou detêm funções de compra e venda da laranja, como ocorre em Israel e África do Sul. *"No primeiro, o governo através do Israel Citrus Marketing Board (ICM Board) controla vendas, fretes, organiza o transporte, supervisiona a propaganda e orienta os produtores. Firms privadas fazem a coordenação entre produtores e o Board e são na maioria cooperativas que coletam a fruta e embalam para enviá-la ao ICM Board, que controla a qualidade. Os preços são estabelecidos com prêmios e penalidades em função das vendas e da performance de cada empresa.*

Na África do Sul, as operações estão centralizadas no South African Citrus Marketing Board e na Citrus Exchange, responsáveis por toda comercialização externa. O Board é composto de produtores, consumidores, industriais e atacadistas, que definem as políticas a serem implementadas pela Bolsa (Exchange). As atividades principais são: direcionamento de todo

comércio, condução de pesquisas, coordenação do suprimento aos packing houses, estabelecimento de preços em pool para serem pagos aos packing houses, realização de programas de desenvolvimento de mercados, inspeção e controle de qualidade, realização de pesquisas de mercado e providencia informações de mercado" (AMARO, 1985).

Nos Estados Unidos (Flórida), o setor citrícola se congrega em organizações bastantes representativas, como é o caso da Flórida Citrus Mutual que surgiu em 1948 com o propósito de unificar esforços em prol do desenvolvimento do setor. A entidade iniciou suas atividades com a divulgação de dados estatísticos de preços dos produtos agrícolas e, atualmente, tem dispendido esforços na questão da representatividade do setor junto à Assembléia Estadual da Flórida e ao Congresso Americano (MACK, 1991).

Cada segmento da citricultura na Flórida mantém, também, organizações que atuam em defesa de seus interesses como a Flórida Citrus Processors Assn (FCPA) e a Flórida Citrus Packers (FCP). A FCPA conta com quase cem por cento das empresas de processamento no cadastro de associados e é, freqüentemente, chamada a fornecer informações técnicas sobre o processamento de produtos. Quanto a FCP, atua com o Departamento de Citrus na formulação de programas de *marketing* para fruta fresca e na área de controle de qualidade (HARDY, 1981). Nesse sentido, as organizações citrícolas da Flórida estão mais voltadas à prestação de serviços para seus membros e para o setor como um todo.

No Brasil, não há organizações que detenham funções de compra e venda de laranja. As associações existentes sempre tiveram suas participações mais voltadas às negociações dos preços da fruta, baseadas na obtenção e disseminação de informações a respeito do mercado internacional e orientação geral dos associados quanto a comercialização de seus produtos.

No início da década de 70, como as compras de laranja junto aos citricultores eram feitas desorganizadamente, foi criado junto à Carteira de Comércio Exterior (CACEX) o Comitê de

Citros, com a finalidade de facilitar o diálogo entre os produtores de citros e as indústrias de suco durante as negociações dos preços da caixa de laranja. Como fórum de negociação, a CACEX procurava administrar três tipos de conflitos que às vezes surgiam simultaneamente entre os citricultores e as indústrias, entre as indústrias grandes e as indústrias pequenas, e entre as duas maiores indústrias (Citrosuco e Sucocítrico Cutrale). Mesmo assim, era possível obter decisões por consenso, que a CACEX apenas homologava. Foi dessa forma que surgiu o preço interno único para a caixa de laranja (HASSE, 1987).

Nesse sentido, a partir de um guichê de licenças para exportação, a CACEX se transformou num fórum de debates e num árbitro dos preços da laranja. Inicialmente, as indústrias se dirigiram à CACEX para obter apenas guias de exportação, mas com o crescimento do setor, passaram a fazer queixas, especialmente contra os produtores de laranja, e com o tempo, estes também começaram a procurar a CACEX para reclamarem das indústrias.

A Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo também criou, em 1976, um comitê de citros, através do Decreto Estadual nº 8.027, com a finalidade de sugerir a adoção de políticas que atendessem aos interesses da citricultura. Reunia representantes de várias entidades ligadas ao setor, mas sua atuação, na época, foi muito restrita.

O comitê deve ser o ambiente onde representantes dos agricultores, da indústria e outros interessados, juntamente com técnicos de governo se reúnem para identificar problemas do setor e procurar, em conjunto, soluções mais ágeis e oportunas. De um modo geral, os comitês têm como objetivo básico aprimorar o relacionamento entre agricultores e firmas processadoras e garantir que possíveis vantagens econômicas sejam equitativamente compartilhadas entre as partes.

Em 1977 oficializou-se um novo comitê - Comitê de Agroindústria da Secretaria da Agricultura - através do Decreto Estadual nº 9.808, integrado por representantes das seguintes entidades: Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP), Federação da Indústria do Estado de São Paulo (FIESP),

Associação Brasileira das Indústrias Alimentícias (ABIA), Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (OCESP), Presidentes das Comissões de Programação de Frutas de Clima Temperado, de Frutas de Clima Tropical, de Tomate e de Olericultura da Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo. Atualmente, esse comitê tem atuado ativamente nas negociações dos preços de tomate e goiaba, com a participação direta das indústrias processadoras e associações dos produtores, além de entidades dos setores envolvidos, sob a coordenação do IEA.

Em 1983, o Ministério da Agricultura criou a Comissão Consultiva de Citrus (COMCITRUS), cujo objetivo básico era coordenar toda a política citrícola brasileira, mas sua atuação foi efêmera.

Com o fortalecimento das associações do setor citrícola, as negociações dos preços da laranja, tipos de contratos e outros assuntos referentes ao setor têm sido tratados por essas organizações que, atualmente, são cinco, sendo duas representantes dos produtores e três das indústrias.

A Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP) também representava os citricultores nas reuniões de negociações da safra da laranja, mas reduziu sua participação com o surgimento das associações específicas do setor.

4.2 - As Associações do Setor Citrícola

Pode-se dizer que o nível organizacional do setor citrícola vem se consolidando há várias décadas, pois em 1933 já era criada na cidade de São Paulo a primeira associação, formada por produtores, comerciantes e demais interessados no ramo, com a finalidade de incentivar e proteger as atividades concernentes ao cultivo e comércio das frutas cítricas, visando amparar a expansão do produto tanto no mercado externo como interno. Observava-se já nessa época preocupações com a formação de pomares tecnicamente conduzidos, reduções de custos para viabilizar a venda do produto no mercado externo e interno e a formação

de banco de dados de estatísticas do setor. Entretanto, a associação reduziu suas atividades a partir de 1943, em virtude do declínio da citricultura, a qual se manteve sem expressão por muitos anos.

Somente a partir da década de 60, com a instalação das várias unidades de processamento, o setor citrícola iniciou nova fase de desenvolvimento. A citricultura passa a se constituir em importante atividade agrícola, apoiada no tripé indústria-exportação-consumo interno, representando uma das principais fontes de renda na agricultura paulista.

No início da década de 70, no antigo Banco Antonio de Queiroz ("O Banco dos Laranjeiros"), localizado na cidade de São Paulo, eram realizadas as primeiras reuniões para se discutir a formação de uma associação citrícola do Estado de São Paulo, das quais participaram citricultores e especialistas da área.

Inicialmente, discutiu-se a criação de uma associação formada por produtores, exportadores, comerciantes, representantes das indústrias de suco, viveiristas e fabricantes de equipamentos. Mas dados os interesses antagônicos desses vários grupos, dificultando uma única associação, em junho de 1974 criou-se a "Associação Paulista de Citricultores" (ASSOCITRUS), formada apenas por produtores de citros. A assembléia de fundação foi realizada na Estação Experimental de Limeira, com a presença de mais de cem citricultores, exatamente no dia em que os produtores pediam ajuda ao Ministro da Agricultura, presente na cidade para prestigiar o Dia do Citricultor. Os citricultores encontravam-se, então, em pânico, em conseqüência da crise econômico-financeira de 1974-1976 que afetava o complexo agroindustrial, advinda, em parte, das medidas restritivas impostas às importações por vários países, em função da elevação dos preços do petróleo (MARTINELLI JUNIOR, 1987).

No início, uma das atividades da ASSOCITRUS foi de representar os citricultores no Comitê de Citros da CACEX, sendo esse um dos motivos de sua criação, pois o governo insistia na participação de entidades representativas, tanto dos citricultores quanto das indústrias.

Desde sua criação, a associação tem trabalhado no sentido de conscientizar os produtores quanto aos problemas da classe. Apesar da abrangência de sua atuação, a associação sempre esteve voltada aos problemas de curto prazo, tais como as negociações dos preços da laranja com as indústrias no início de cada safra. Atualmente, tem dispendido grande esforço para alterar várias cláusulas do contrato de compra e venda da laranja, adotado entre os citricultores e industriais. Desde sua adoção, algumas cláusulas desse contrato já foram modificadas e isso deve-se ao trabalho das organizações.

A ASSOCITRUS dispõe de forte *lobby* junto às esferas estadual e federal, inclusive com força política para eleger seus representantes junto às prefeituras em nível regional, bem como às Assembléias e Congresso Nacional, o que implica grande força para suas reivindicações. A associação tem procurado realizar trabalho de arregimentação no interior, através da organização de escritórios regionais, uma antiga idéia de seus fundadores, já estando em funcionamento um escritório no município de Limeira.

Até 1988, a ASSOCITRUS era a única entidade representativa dos produtores de citros, mas no final desse ano foi criada a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP), com sede em Araraquara. Esta nova entidade foi criada por citricultores de diversas regiões do Estado, descontentes com a condução dada às reivindicações do setor produtivo àquela época.

A ACIESP concentra seu maior número de sócios em regiões onde existe uma citricultura mais recente, como Bebedouro e Araraquara. A associação tem trabalhado ativamente na formação de um banco de dados sobre a citricultura paulista e participado das negociações atinentes ao setor, sejam elas políticas ou comerciais. Além disso, promovem palestras nas diversas regiões produtoras, enfocando problemas do setor.

Nessas associações administradas pelos próprios produtores, o número de associados ativos é muito pequeno em relação ao número total no Estado. Em função dessa fraca participação, as associações têm dispendido grande parte de seu tempo no trabalho de conscientização do citricultor quanto a

importância da união da classe.

A mobilização dos citricultores logo propiciou um ambiente para a aglutinação das fábricas de suco que, em 1974, reuniram-se para deliberar a respeito da constituição de uma associação do setor, já que encontravam-se dispersamente associadas a vários sindicatos das indústria, tais como o de bebidas, o de frios e o de alimentos. Nesse ano foi criada a Associação Brasileira das Indústrias de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS) com sede na cidade de São Paulo.

A necessidade de representação das indústrias junto à CACEX, através de uma entidade, foi um dos principais motivos da formalização da ABRASSUCOS. A CACEX havia se tornado uma espécie de cartório para apaziguar os conflitos entre produtores de laranja e indústria, bem como para acomodar as disputas das empresas em relação às respectivas posições no mercado externo.

Um dos trabalhos pioneiros da ABRASSUCOS foi a formação de um banco de dados sobre o setor, que pode ser consultado diariamente por seus associados, pesquisadores e organismos nacionais e internacionais. Atua nas negociações de preços na compra e venda da laranja, nas convenções trabalhistas com colhedores de frutas, bem como junto aos órgãos nacionais e internacionais, no sentido de reduzir barreiras tarifárias e não tarifárias em relação ao suco.

A associação coordena na esfera internacional, desde 1991, a Rede Inter-americana de Cítricos, organizada pela FAO, com a participação de 21 países da América Latina e do Caribe, além dos Estados Unidos, com o objetivo de se constituir em fórum internacional para o setor citrícola, particularmente para discutir questões relacionadas à transferência de tecnologia e ao intercâmbio de informações econômicas e mercadológicas entre países.

Até 1985, as empresas de sucos eram representadas somente através da ABRASSUCOS. Insatisfeitos com a atuação da entidade, principalmente em relação ao grau de interveniência do governo no setor, as empresas Citrosuco Paulista S.A., Cargill

Citrus Ltda, Bascitrus Agro-Indústria S.A e Citropectina S.A. Exp. Ind. e Com. criaram uma nova associação. Assim, em reunião realizada em 1985 foi aprovado o estatuto da Associação Nacional das Indústrias Cítricas (ANIC), sociedade civil, sem fins lucrativos, com sede e foro na capital do Estado de São Paulo.

Um dos primeiros trabalhos da ANIC foi a implementação do atual contrato de compra e venda de laranja, o qual já vinha sendo discutido por pesquisadores da área e pelas associações existentes. Desde sua adoção, o governo não foi mais chamado a intervir nas negociações entre produtores e indústrias, quando muitas vezes arbitrava os preços da caixa de laranja.

O referido contrato era uma antiga aspiração dos produtores que reivindicavam por participação nas altas das cotações do suco de laranja, que geralmente ocorriam após fortes geadas na Flórida e, muitas vezes, após já ter sido acertado o preço interno da matéria-prima.

A ANIC participa do Grupo de Comércio Exterior da Associação dos Exportadores Brasileiros, Federação Internacional dos Produtores de Sucos de Frutas e Câmara Interamericana de Comércio, além de manter contato permanente com vários órgãos nacionais e internacionais, com o objetivo de reduzir impostos e restrições que possam prejudicar as exportações brasileiras de suco.

Em 1988, o grupo Cutrale retirou-se da ABRASSUCOS e fundou uma nova associação - Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS). É também uma sociedade civil, sem fins lucrativos e com sede na cidade de São Paulo. Sua preocupação central tem sido a de remover barreiras, sejam elas tarifárias ou não, e abrir novos mercados para o suco de laranja. Essa associação tem vocação mais comercial e esse foi um dos motivos que levou o grupo Cutrale a se desligar da ABRASSUCOS, após várias tentativas de implementação desse tipo de trabalho, mas sempre com resistência por parte de alguns associados.

A ABECITRUS tem concentrado esforços para reduzir ou acabar com o imposto aduaneiro norte-americano. Para tanto,

participa das reuniões do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), e estão atentos a evolução do Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA) entre Estados Unidos, Canadá e México, que poderá afetar diretamente as exportações brasileiras de suco de laranja.

Outra área de atuação da associação refere-se ao sistema portuário brasileiro, pois o custo de embarque do suco (estiva) ainda é um dos mais elevados do mundo, inviabilizando, inclusive, vários outros produtos exportáveis. Nesse sentido, estão trabalhando junto ao Congresso para aprovação do projeto de privatização do sistema portuário brasileiro, acreditando que esse seja o caminho para se chegar a maior eficiência portuária.

A ABRASSUCOS, apesar de ser mais antiga e com maior número de associados, detém a menor parcela do volume exportado de suco pelos seus associados. As quatro empresas associadas a ANIC mantêm, conjuntamente, mais ou menos 40% das exportações de suco, e o grupo de empresas associadas da ABECITRUS responde por, aproximadamente, 39% do total. Todas as empresas do setor industrial estão ligadas a uma das três associações, com exceção da FRUTESP.

4.3 - Outras Entidades do Setor

No setor citrícola existem, ainda, associações com menor poder de representação (e/ou com atribuições específicas), como é o caso da Associação dos Produtores de Muda de Limeira (ASSOMUDAS) e a Associação Profissional do Comércio Atacadista de Citrus (ATACITRUS), atualmente desativada.

A ATACITRUS surgiu em 1982, reunindo comerciantes de frutas cítricas para deliberação sobre a sua constituição. Ela atuou até meados de 1988 e a partir dessa data foi reduzindo suas atividades, em razão dos diferentes interesses de seus associados dificultando, assim, o trabalho da associação.

A ASSOMUDAS surgiu em 1986 no município de Limeira e conta atualmente com 113 associados, sendo seus membros

todos produtores de mudas. A associação fez um importante trabalho na formação de "borbulheira", que produz material genético a ser usado em porta enxerto para multiplicação das plantas. Além disso, realiza trabalho de intermediação entre os associados, quando há interesse na compra de grande quantidade de mudas.

Outras entidades devem ser destacadas pelo trabalho que têm desenvolvido em prol do setor, como o Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (FUNDECITRUS), a Fundação de Pesquisas Agroindustriais de Bebedouro (FUPAB) e a Fundação para o Desenvolvimento da Citricultura no Brasil (PROCITRUS).

O FUNDECITRUS foi constituído em 1977, com o objetivo inicial de arrecadar fundos, através de contribuições dos setores agrícola e industrial, para a erradicação do Cancro Cítrico. Em 1974 já havia sido criada a Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico (CANECC), vinculada à Secretaria da Defesa Sanitária Vegetal do Ministério da Agricultura, porém, a colaboração financeira dos citricultores à CANECC somente se sistematizou com a criação do FUNDECITRUS.

Com o passar dos anos o FUNDECITRUS consolidou-se como órgão de defesa dos interesses da citricultura e, além de se preocupar com o Cancro Cítrico e outros problemas fitossanitários, como o "Declínio", tem estado sempre presente nas decisões de importância relacionados ao setor citrícola. Sua principal mensagem no momento é procurar transmitir aos citricultores as mais modernas técnicas de produção, que permitam elevar a produtividade média dos pomares, com menor uso de defensivos através do manejo integrado de pragas (MIP), além da prevenção de doenças e da melhoria nos tratamentos culturais.

O PROCITRUS foi criado em 1991 e têm a participação de apenas três grupos da indústria de suco: Sucocítrico Cutrale, Citrosuco Paulista e Cargill Citrus. Seu objetivo principal é financiar projetos de pesquisa que possam contribuir para maior desenvolvimento do setor. Da mesma forma, os propósitos básicos da FUPAB, criada em 1978, é dar apoio e condições financeiras para o desenvolvimento de pesquisas realizadas, principalmente, em sua estação experimental de Bebedouro.

5 - CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE LARANJA

5.1 - Caracterização dos Contratos

O aspecto talvez mais importante do funcionamento das relações entre produtor e indústria no setor citrícola é a existência de contratos de compra e venda da fruta.

Do ponto de vista industrial a necessidade de prover um fluxo contínuo de produção que permita atender aos clientes tradicionais e conquistar novos mercados levou as empresas processadoras a utilizarem contratos com produtores agrícolas, para se assegurarem do fornecimento de matéria-prima em quantidades pré-determinadas e com qualidade e demais características específicas.

"Os contratos consistem em transações firmadas entre agricultores e indústria processadora, especificando uma ou mais condições de produção e/ou comercialização de determinado produto agrícola" (THAME & AMARO, 1987).

Nesse sentido, esses autores destacam as principais razões que levaram as empresas e produtores agrícolas à adoção dos contratos.

Em relação às empresas: conquista de posição de mercado, mantendo fornecedores fixos que garantam o suprimento de matéria-prima; redução de custos, através de suprimento contínuo para manter a economia de escala; necessidade das empresas processadoras oferecerem produtos em quantidade e qualidade requeridas pela demanda; permitir à empresa comprometer-se com um número menor de agricultores de maior escala, obtendo redução nos custos de coleta da matéria-prima e facilidade no acompanhamento dos pomares.

Em relação aos produtores agrícolas: maior facilidade de aumentar a produção e introduzir novas tecnologias; maior garantia de capital e/ou de orientação técnica; redução dos riscos do agricultor; oportunidade de produzir para um mercado assegurado; menor incerteza na aplicação e aquisição de insumos.

Se o contrato limita as iniciativas do agricultor, além de poder levá-lo a perda do contato com o mercado, em contrapartida lhe dá a segurança do retorno para seus investimentos e trabalho.

A dificuldade em se classificar os contratos é grande, devido à multiplicidade de aspectos envolvidos. KOHLS et al. (1985) distinguem três modalidades de contratos:

- Contrato de especificação de mercado: o qual especifica algumas características do produto a ser entregue ao contratante e estabelece algumas bases de pagamento ao produtor. O manejo da produção e administração é de responsabilidade do produtor que recebe pouca assistência técnica e creditícia do contratante. Os riscos de preço e renda ficam com o produtor, mas não garante a compra de seu produto.
- Contrato de provisão de recursos: geralmente especifica os insumos de produção a usar e o lugar de compra dos mesmos. O contratante muitas vezes fornece o financiamento e

supervisão de administração. O contratante influencia o tipo de tecnologia e a quantidade produzida pelos produtores, no sentido de incrementar e estabilizar o mercado para seus produtos. Os preços e a renda do produtor não são objetos de atenção nesse contrato.

- Contrato de administração e garantia de renda: geralmente inclui as características dos dois tipos de contratos citados anteriormente, somando-se a estas a transferência dos riscos de preços e renda do produtor para o contratante. Isso é geralmente feito pagando ao produtor um valor pré-estabelecido por unidade do produto. O contratante assume uma parte substancial da responsabilidade administrativa do produtor. Este tipo de contrato é o mais fechado entre as partes.

THAME & AMARO (1987) destacam dois tipos de contratos:

- Contrato limitado: o qual não fixa o preço do produto, mas assegura ao agricultor um mercado junto às empresas processadoras, desde que ele produza sob determinadas especificações. Cabe ao agricultor todas as demais decisões na produção.
- Contrato integral: pelo qual são fixados preços por unidade de produto, programas e prazos a serem cumpridos, podendo inclusive estipular a supervisão de atividades do agricultor. São mais rigorosos e específicos que os contratos limitados, havendo situações em que o agricultor poderá receber todos os insumos necessários.

Segundo esses autores os contratos podem ainda ser classificados em contratos de produção e de comercialização. No primeiro, o agricultor se compromete a plantar determinada área e tem assegurada a venda da produção, sob determinado preço por unidade; o segundo, firmado mais próximo da época de colheita, visa a compra e venda da produção pendente.

Ainda de acordo com os mesmos autores, além das modalidades acima há também o contrato - "Plano de Participação" - que permite ao produtor da matéria-prima participar dos resultados financeiros na venda do produto industrializado. As responsabilidades se estabelecem através de

"Acordos" que detalham os custos de processamento e comercialização, estimados no início da safra (esperados) e recalculados no seu final (efetivados). Especificam, também, como serão apuradas as receitas das vendas durante o ano safra.

Exemplos da prática do uso de contratos são apresentados por alguns autores. De acordo com THAME & AMARO (1987) a maioria da produção de legumes para processamento é produzida sob contratos em países como a França, Holanda e Reino Unido, e que além das características de compra e venda constituem-se em "contrato de transferência administrativa ou empresarial". As firmas contratantes são as responsáveis por quase toda a execução de atividades no processo de produção agrícola, realizando até mesmo a colheita e transporte. Esse tipo de contrato deixa o produtor apenas como um contratante de mão-de-obra e fornecedor de terra.

GRAZIANO NETO (1977), estudando o caso do tomate em Taquaritinga, analisou as relações entre os produtores rurais e a indústria processadora. Segundo o autor, o agricultor que se dedicava ao plantio de tomate firmava um contrato de compra e venda com a indústria processadora, no qual eram estabelecidas a área a ser plantada, as épocas de plantio, as especificações sobre a qualidade, o preço a ser pago e o compromisso da indústria em transportar o tomate em tempo hábil para que o mesmo não se deteriorasse. A fixação do preço mínimo a ser pago pelo tomate era discutida entre os representantes da indústria processadora e os produtores representados pela FAESP e Sindicatos Rurais das principais regiões produtoras e algumas cooperativas (Cotia e Sul do Brasil), com a participação mediadora de técnicos das instituições governamentais.

MARQUES (1991) ressalta que na avicultura de corte do Estado de São Paulo o relacionamento integrado-integrador rege-se por alguma forma de contrato. Apesar de os tipos de contratos variarem, a característica comum é que o produtor é um mero fornecedor de mão-de-obra e infra-estrutura, tendo pouca ou nenhuma atuação nas decisões técnicas e

administrativas. Pelo contrato, sua remuneração é feita de acordo com o desempenho dos lotes no que diz respeito à mortalidade, taxa de conversão e ganho diário. Atualmente, a forma de contrato mais utilizada na avicultura integrada é a de pagamento de acordo com a taxa de conversão e mortalidade.

5.2 - Contratos na Citricultura

No setor citrícola paulista, a compra da matéria-prima por parte da indústria processadora de suco sempre foi através de contratos assinados antes da colheita. Os preços eram acertados e fixados antecipadamente, com base na estimativa de produção da safra em negociação (vide Anexo 2).

Para o produtor esse tipo de contrato faz desaparecer as incertezas de mercado pois, além do preço já estabelecido, tem, também, a segurança de colocação de sua produção. Porém, isso implica perda de flexibilidade para uma renegociação, ou seja, no caso dos preços se elevarem posteriormente à assinatura do contrato estará implícito uma menor renda ao produtor.

Para a indústria, o contrato implica o controle do suprimento da matéria-prima, um dos principais motivos de estímulo em estabelecer relações dessa natureza com o citricultor. O preço pago pela laranja é de grande importância para o desempenho econômico do setor industrial, já que do custo total de produção de suco concentrado congelado, a fruta é responsável por mais da metade desse valor.

Além disso, as discussões entre os segmentos envolvidos com a intermediação da CACEX para a fixação dos preços das safras se estendiam por vários meses, pois não haviam regras fixas para seu cálculo. Nas cláusulas do contrato a preço fixo constavam que a colheita das frutas, transporte e pulverização contra moscas eram de responsabilidade da compradora e a partir de sua assinatura passavam aos compradores. Hoje, a CACEX não atua mais como mediadora de preços da laranja e as reuniões para tais acordos são bem menos

conflitantes com o critério adotado desde a safra 1986/87 para o pagamento da caixa de laranja, pelo chamado "Contrato de Participação", um contrato padrão adotado por quase todas as indústrias do setor (vide Anexo 3).

Essa nova forma prevê o atrelamento dos preços pagos pela laranja às cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque por um período de doze meses, ou seja, de 01 de julho a 30 de junho do ano subsequente, definido como "ano-exportação". Disso decorre a participação dos produtores de laranja nas variações dos preços advindas da comercialização do suco no mercado externo. Nesse contrato o produtor tem seu preço diferido, uma vez que o preço final só será determinado quando as vendas do suco do período estiverem encerradas. O produtor não tem controle sobre o preço que irá receber, mas é informado do que está ocorrendo no mercado do suco.

As principais vantagens do Contrato de Participação para os produtores e industriais são: de dar ao produtor a condição de exportador; de permitir ao produtor o conhecimento dos custos até o destino do produto final; de dar ao produtor a oportunidade de se apropriar de parte da margem de lucro que qualquer outro revendedor teria em condições comuns de compra e venda; e para a indústria, viabiliza menores custos financeiros por não necessitar de grande capital de giro para adquirir e pagar toda a matéria-prima por ocasião da colheita.

Em resumo, o Contrato de Participação que veio substituir a antiga sistemática do preço fixo para a caixa de laranja tem como objetivo repassar aos produtores parte das variações dos preços internacionais do suco durante um período estabelecido. Os benefícios diretos das oscilações do preço de suco no mercado internacional nem sempre eram transferidos na mesma magnitude aos preços pagos aos produtores da matéria-prima.

Pelo atual contrato, inicialmente é estimada a produção de laranja por variedade na safra em negociação, para o cálculo do pagamento das duas primeiras parcelas do preço provisório. As parcelas seguintes serão liberadas com base

em novas estimativas de produção realizadas no decorrer do "ano-exportação".

O saldo final do preço da laranja será apurado no fim do período, deduzindo-se do preço de venda do suco em tonelada a remuneração à produção e comercialização, dividido pelo número de caixas de laranja necessárias para processar uma tonelada de suco. Desse resultado deduzem-se as parcelas de adiantamentos recebidas pelos produtores.

Caso o "saldo" supere o que já foi pago aos agricultores, esses receberão a diferença. Note-se que pode ocorrer o oposto, isto é, os agricultores terem saldo negativo com a indústria, o que poderá ser pago em valor corrigido e acrescido de juros de mora ou em laranja da safra seguinte, conforme constar no contrato. Outras cláusulas do contrato estipulam que a partir da data de sua assinatura as frutas passam a ser de propriedade das compradoras, ficando os vendedores fiéis depositários das mesmas. A colheita das frutas é, também, realizada pelas compradoras.

Na safra 1986/87 quando foi introduzido o Contrato de Participação, a indústria apresentou aos citricultores três opções de contratos para a venda da laranja:

- a) Contrato Tradicional: opção igual a das safras anteriores, ou seja, de vender o pomar por um preço fixo, válido para toda safra.
- b) Contrato de Participação: não havia valor pré-fixado a pagar e o citricultor teria seu preço com base em 100% da cotação internacional do suco de acordo com a fórmula estabelecida no contrato. Nessa opção o citricultor teria maior risco, pois seu pagamento seria definido no final da safra e transformado em moeda nacional com base no dólar médio do período.
- c) Contrato Misto (Tradicional e Participação): o produtor participaria da variação das cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque e receberia um preço garantido por caixa pago em duas vezes, sendo a primeira no ato da assinatura do contrato e a segunda na colheita.

Segundo a ABRASSUCOS, somente cerca de 20% dos

produtores assinaram o contrato de participação na safra 1986/87. O número de caixas de laranja (40,8kg) necessárias para a produção de uma tonelada de suco a 65° brix ficou estabelecida em 280 unidades.

A conversão do preço calculado para a caixa de laranja em dólar para moeda nacional nessa safra foi feita pelo valor da média aritmética do dólar, calculada entre 01 de julho de 1986 a 30 de junho de 1987 (CAMPANELLI et al., 1988).

Para os produtores e entidades representativas do segmento citrícola, o "Contrato de Participação" significava um avanço na comercialização de citros, mas deveria ser aprimorado com alterações em várias cláusulas. Na safra 1987/88 prevaleceu entre os citricultores o contrato de participação, a despeito das cláusulas permanecerem idênticas ao do contrato apresentado na safra anterior.

As organizações de classe intensificaram seus trabalhos no aprimoramento do contrato e, assim, na safra 1988/89 várias cláusulas foram modificadas a favor dos citricultores, destacando-se: a taxa de rendimento da fruta, expressa em caixas de 40,8kg por tonelada de suco passa de 280 para 272, pois segundo as associações, a média ponderada dos rendimentos de cinco safras processadas pela Frutesp S/A, calculada a partir de relatórios publicados pela empresa, tinha sido de aproximadamente 252 caixas por tonelada de suco; o preço da laranja seria convertido para moeda nacional através da cotação oficial de compra do dólar na data dos pagamentos e não mais pela média das cotações do dólar no período do ano-safra, como ocorrera nos dois últimos.

Os citricultores, todavia, continuaram questionando o valor da taxa de rendimento e, assim, nas safras 1989/90 e 1990/91 foi fixada em 270 caixas e para a safra 1991/92 estabelecida em 260 caixas, para uma tonelada de suco.

Pelo contrato padrão de 1990/91, foi considerado um preço provisório de US\$2,65 por caixa de laranja, recebendo o produtor US\$1,00 no ato da assinatura do contrato e US\$0,15 por mês, ao longo dos 11 meses subseqüentes, a partir de

agosto. Pelo contrato é facultado ao produtor o não recebimento das parcelas antecipadas, transferindo todo seu crédito junto à indústria para o final da safra. No entanto, nesse mesmo ano-safra após a liberação da terceira parcela, com a redução da cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque, os produtores preocupados com o preço final da caixa de laranja, que poderia ficar abaixo do preço provisório, evitaram receber novos adiantamentos. Pela primeira vez desde a implantação desse tipo de contrato, verificou-se esse fato. O preço da laranja, após o encerramento da safra, ficou em US\$1,11 e, como vários produtores receberam adiantamentos entre US\$1,15 e US\$2,65/caixa, permaneceram como devedores da indústria.

Para a safra 1991/92, o contrato trouxe mudanças em várias cláusulas, como a possibilidade de ser firmado por prazo de um, dois ou até três anos. Além disso, a cota fixa de remuneração ao capital, que era um valor constante no contrato, passou a ser determinado de outra maneira. Assim, se a cotação do suco fosse inferior a US\$1,10 por libra-peso, esse item de custo seria zero. À medida que a cotação se distanciava desse piso, a indústria se remuneraria, gradativamente, até o teto de US\$90,00 por tonelada, e quanto maior o prazo do contrato menor a remuneração da indústria.

Atualmente as associações citrícolas questionam a sistemática de se utilizar a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque como indicador para o cálculo do preço final da caixa de laranja, uma vez que o contrato considera que as exportações de suco se destinam somente ao mercado americano, cujas despesas com alíquotas, fretes e de outra natureza são calculadas a partir de referências dos Estados Unidos.

Os produtores reivindicam a adoção do critério de "sólido solúvel"³ para determinação do rendimento da fruta, enquanto

³Sólido solúvel compreende os açúcares (glucose, frutose e sacarose), ácidos e os componentes nitrogenados presentes na laranja. O teor de açúcares oscila de acordo com a variedade, clima e estágio de maturação. A quantidade de açúcares no suco determina o rendimento industrial.

pesquisadores e técnicos julgam mais urgente, no momento, diferenciar preços, estabelecendo prêmios aos produtores localizados mais próximos de cada fábrica.

5.3 - Contrato de Participação e o Preço da Caixa de Laranja

Os preços da caixa de laranja a partir da safra 1986/87 foram calculados pela fórmula apresentada no contrato, que considera a cotação da Bolsa de Nova Iorque, remuneração ou custo de produção e comercialização do suco e a taxa de rendimento industrial da fruta pré-estabelecida no início da safra (vide item 2.3 do Anexo 1).

A remuneração da produção e comercialização do suco fixada em dólar apresentou crescimento de 28,5% de 1986/87 a 1990/91, sendo que as despesas externas cresceram 8,7% e as despesas internas 68,7%. Os aumentos verificados nos custos de industrialização e de colheita foram os mais significativos com taxas de 91,8% e 67,8% (Tabela 20).

Alguns valores das despesas permaneceram constantes ou variaram muito pouco, tais como: taxa alfandegária nos Estados Unidos e remuneração ao capital (constantes de 1986/87 a 1990/91 com exceção de 1989/90 que variou entre 45 e 90 dólares de acordo com a cotação do suco); inspeção obrigatória pelo USDA; despesas portuárias na Flórida; taxa de entrada/saída de frigorífico na Flórida; frete terrestre do porto da Flórida até as fábricas e frete para Santos (constantes de 1986/87 a 1989/90); e frete marítimo até a Flórida (valores constantes de 1986/87 a 1988/89 e variáveis nas duas últimas safras).

Os valores das demais despesas acompanharam os preços do suco FOB-Santos, por serem calculados com base nesse dado, com exceção dos custos de colheita da fruta e da industrialização determinados pela indústria.

As taxas de rendimento estabelecidas para a fruta foram decrescentes no período, passando de 280 caixas nas safras

TABELA 20 - Remuneração à Produção e Comercialização de Suco de Laranja, São Paulo, 1986/87 - 1990/91

Despesas	Preço FOB-Santos	(US\$/t)				(continua)
		US\$889 1986/87	US\$1.365 1987/88	US\$1.703 1988/89	US\$1.538 1989/90	US\$1.172 1990/91
A - Externas						
1 - Taxas alfandegárias nos Estados Unidos		492,00	492,00	492,00	492,00	492,00
2 - Taxa de equalização na Flórida		41,00	47,00	47,00	47,98	45,06
3 - Despesas com venda		35,56	54,60	68,12	61,53	46,88
4 - Frete marítimo até a Flórida		95,75	95,75	95,75	115,00	135,00
5 - Seguro marítimo		2,25	2,75	3,75	3,00	3,85
6 - Inspeção obrigatória pelo USDA		3,35	3,35	3,35	3,35	3,55
7 - Despesas portuárias na Flórida		9,20	9,20	9,20	9,20	9,80
8 - Taxa de entrada/saída de frigorífico, mais estocagem em frigorífico na Flórida		11,35	11,35	11,35	11,35	13,50
9 - Frete terrestre (média) do porto da Flórida até as fábricas		14,60	14,60	14,60	14,60	16,50
Subtotal		705,06	730,60	745,12	758,01	766,14

Fonte: ABRASSUCOS e IEA.

TABELA 20 - Remuneração à Produção e Comercialização de Suco de Laranja, São Paulo, 1986/87 - 1990/91

Preço FOB-Santos	(US\$/t)					(conclusão)
	US\$889 1986/87	US\$1.365 1987/88	US\$1.703 1988/89	US\$1.538 1989/90	US\$1.172 1990/91	
Despesas						
B - Internas						
10 - Frete para Santos, armazenamento, seguro e despesas de despacho Santos	27,00	27,00	27,00	27,00	60,96	
11 - Imposto e adicional de exportação e PIS	40,76	62,58	78,09	70,52	52,86	
12 - Colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo	140,00	174,00	202,00	209,00	234,89	
13 - ICM sobre a fruta	75,56	116,02	144,76	130,75	99,62	
14 - Custo de industrialização menos valor dos subprodutos	129,00	153,00	173,00	190,00	247,44	
Subtotal	412,32	532,60	624,85	627,27	695,77	
C - Remuneração ao capital	90,00	90,00	90,00	84,29	90,00	
Total (A + B + C)	1.207,38	1.353,20	1.459,97	1.469,67	1.551,91	

Fonte: ABRASSUCOS e IEA.

1986/87 e 1987/88 para 272 em 1988/89 e 270 nas safras 1989/90 e 1990/91.

Com base nesses dados, obtiveram os preços da caixa de laranja recebidos pelos produtores para 1986/87 a 1990/91, conforme as regras que regem o contrato.

$$\text{Preço da caixa de laranja (P.C.L.)} = \frac{\text{Cotação média na Bolsa (NY)}^4 - \text{Remuneração à produção e comercialização}}{\text{Taxa de rendimento da fruta}}$$

$$1986/87 - PCL = \frac{1.724,04 - 1.207,38}{280} = 1,84$$

$$1986/88 - PCL = \frac{2.251,53 - 1.353,20}{280} = 3,21$$

$$1988/89 - PCL = \frac{2.477,23 - 1.459,97}{272} = 3,73$$

$$1990/91 - PCL = \frac{1.851,72 - 1.551,91}{270} = 1,11$$

Objetivando simular o cálculo dos preços da caixa de laranja que teriam sido recebidos pelos produtores nas safras 1980/81 a 1985/86, segundo o modelo adotado no Contrato de Participação, foram considerados os seguintes procedimentos para a remuneração à produção e comercialização:

- Consideraram-se os mesmos valores que permanecem constantes nas safras de 1986/87 a 1990/91;
- para as despesas com vendas adotou-se a taxa de 4% sobre o preço de venda FOB do suco, que seria calculado de julho a junho, a partir das cotações da Bolsa de Nova Iorque;
- para o seguro marítimo utilizou-se a seguinte fórmula: preço de

⁴Ver tabelas do Anexo 4.

- venda FOB + custos de frete x 0,22% (média da tarifa considerada no período de 1986/87 a 1990/91);
- Taxa de equalização na Flórida (obtido junto à Cargill Citrus Ltda.);
 - PIS: taxa de 0,75% sobre valor FOB (em vigor desde março de 1976);
 - imposto e adicional de exportação: considerou-se a legislação vigente no período, baseado em SUED (1990).
 - para o cálculo do ICM sobre a fruta, cabe assinalar que até 1985 o produto era isento e, a partir de janeiro daquele ano, passa a incidir a alíquota de 8,45% sobre o valor FOB do suco, que passou a ser cobrado no final da safra 1984/85;
 - para colheita, transporte, administração de compras e fiscalização no campo, calculou-se 33% do total das despesas internas. Essa taxa é a média verificada no período de 1986/87 a 1990/91 e foi usada como *proxxy* dessas despesas;
 - para o custo de industrialização menos valor dos subprodutos, utilizou-se o valor levantado pelo ITAL em outubro de 1980 de US\$129,35. Considerou-se esse custo como constante, para todos os anos da simulação, sendo que a indústria fixou o valor em US\$129,00 para a safra 1986/87.

Os resultados dessa simulação são apresentados na tabela 21.

Com base nos dados estimados e na taxa de rendimento adotada de 275 caixas/tonelada, calcularam-se os preços da caixa de laranja que teriam sido recebidos pelo produtor para o período de 1980/81 a 1985/86, conforme as regras do contrato:

$$1980/81 - PCL = \frac{1.628,03 - 1.147,80}{275} = 1,74$$

$$1981/82 - PCL = \frac{1.803,72 - 1.200,29}{275} = 2,20$$

TABELA 21 - Simulação da Produção e Comercialização de Suco de Laranja, São Paulo, 1980/81 - 1985/86

Valor FOB	(US\$/t)					
	US\$888 1980/81	US\$1.099 1981/82	US\$1.098 1982/83	US\$1.211 1983/84	US\$1.748 1984/85	US\$1.072 1985/86
(continua)						
Despesas						
A - Externas						
1 - Taxas alfandegária nos Estados Unidos	492,00	492,00	492,00	492,00	492,00	492,00
2 - Taxa de equalização na Flórida	25,79	38,69	42,99	45,86	54,45	37,26
3 - Despesas com vendas	35,52	43,96	43,92	48,44	69,92	42,88
4 - Frete marítimo até a Flórida	95,75	95,75	95,75	95,75	95,75	95,75
5 - Seguro marítimo	2,16	2,63	2,63	2,87	4,05	2,56
6 - Inspeção obrigatória pelo USDA	3,35	3,35	3,35	3,35	3,35	3,35
7 - Despesas portuárias na Flórida	9,20	9,20	9,20	9,20	9,20	9,20
8 - Taxa de entrada/saída de frigorífico mais estocagem em frigorífico na Flórida	11,35	11,35	11,35	11,35	11,35	11,35
9 - Frete terrestre (média) do porto da Flórida até as fábricas	14,60	14,60	14,60	14,60	14,60	14,60
Subtotal	689,72	711,53	715,79	723,42	754,67	708,95

Fonte: Elaborada a partir de dados levantados durante a pesquisa.

TABELA 21 - Simulação da Produção e Comercialização de Suco de Laranja, São Paulo, 1980/81 - 1985/86
(US\$/t) (conclusão)

Valor FOB	US\$888 1980/81	US\$1.099 1981/82	US\$1.098 1982/83	US\$1.211 1983/84	US\$1.748 1984/85	US\$1.072 1985/86
Despesas						
B - Internas						
10 - Frete para Santos armazenamento, seguro e despesas de despacho Santos	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
11 - Imposto e adicional de exportação e PIS	90,67	110,82	95,53	55,53	80,14	49,15
12 - Colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo	121,06	131,59	124,06	104,36	153,07	146,09
13 - ICM sobre a fruta	0,00	0,00	0,00	0,00	74,29	91,12
14 - Custo de industrialização menos valor dos subprodutos	129,35	129,35	129,35	129,35	129,35	129,35
Subtotal	368,08	398,76	375,94	316,24	463,85	442,71
C - Remuneração do capital	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Total (A + B + C)	1.147,80	1.200,29	1.181,73	1.129,66	1.308,52	1.241,66

Fonte: Elaborada a partir de dados levantados durante a pesquisa.

$$1982/83 - PCL = \frac{1.707,99 - 1.181,73}{275} = 1,91$$

$$1983/84 - PCL = \frac{2.070,25 - 1.129,66}{275} = 3,42$$

$$1984/85 - PCL = \frac{2.351,55 - 1.308,52}{275} = 3,79$$

$$1985/86 - PCL = \frac{1.581,03 - 1.241,66}{275} = 1,23$$

Comparando-se os preços efetivamente recebidos por caixa de laranja com os preços simulados no período de 1980/81 a 1986/87, observa-se que, com exceção da safra 1985/86, os preços simulados ficaram acima dos preços obtidos, com maior diferença nas safras 1983/84 e 1984/85 (Tabela 22). Considerando-se as diferenças entre os preços ano a ano, obteve-se uma média simples de US\$0,48/caixa no período, valor este que o produtor poderia ter conseguido adicionalmente se estivesse adotado o contrato de participação. A média passa para US\$0,38/caixa ao se considerar o valor ponderado (quantidades de laranjas compradas pela indústria) em cada ano safra. Analisando em termos de valor agregado concluiu-se que se o setor produtor citrícola tivesse adotado o Contrato de Participação no período de 1980/81 a 1986/87, poderia ter obtido US\$439 milhões a mais do que realmente recebeu pela venda da laranja às indústrias (Tabela 23).

Analisando-se a título ilustrativo as correlações entre os preços da caixa de laranja (observados e simulados) em São Paulo, com os preços recebidos pelos citricultores na Flórida, observou-se correlação de 0,86454 para os valores simulados no

TABELA 22 - Preço da Caixa de Laranja Recebido pelo Produtor e Preço Simulado, 1980/81 - 1986/87

Ano-safra	Preço simulado (US\$/caixa) (A)	Preço recebido (US\$/caixa) (B)	(A)-(B) (US\$/caixa)
1980/81	1,74	1,65	0,09
1981/82	2,20	2,12	0,08
1982/83	1,91	1,27	0,64
1983/84	3,42	0,97	2,45
1984/85	3,79	2,10	1,69
1985/86	1,23	3,50	-2,27
1986/87 ¹	1,84	1,15	0,69

¹Na safra 1986/87, a maior parte dos citricultores recebeu o preço fixo, acertado antes da colheita.

Fonte: IEA e dados da pesquisa.

TABELA 23 - Valor Recebido pela Citricultura e Valor Simulado com Base no Contrato de Participação, 1980/81 - 1986/87

Safra	Quantidade processada (1.000cx.)	Valor simulado US\$1.000 (A)	Valor recebido US\$1.000 (B)	(A)-(B) (US\$1.000)
1980/81	138.000	240.120,00	227.700,00	12.420,00
1981/82	155.000	341.000,00	328.600,00	12.400,00
1982/83	161.000	307.510,00	204.470,00	103.040,00
1983/84	165.000	564.300,00	160.050,00	404.250,00
1984/85	185.000	701.150,00	388.500,00	312.650,00
1985/86	220.000	270.600,00	770.000,00	-499.400,00
1986/87 ¹	136.000	250.240,00	156.400,00	93.840,00
Total	1.160.000	2.674.920,00	2.235.720,00	439.200,00

¹Nessa safra aproximadamente 80% da laranja foi adquirida pelo contrato a preço fixo.

Fonte: IEA e dados da pesquisa.

período, enquanto os preços efetivamente observados apresentaram correlação negativa (-0,39284). Isso indica que os preços da laranja calculados com base no Contrato de Participação apresentam aderência com os valores do mercado internacional, representados pelos preços da Flórida (Tabela 24).

Na hipótese de ausência da tarifa aduaneira americana de US\$492 por tonelada (valor fixo independente da cotação do suco), o correspondente desse valor por caixa poderia ser repassado ao preço recebido pelo citricultor, de modo que os preços (simulados e observados) tenderiam a se aproximar ainda mais do preço recebido pelo produtor da Flórida.

TABELA 24 - Preços da Caixa de Laranja no Brasil e na Flórida, 1980/81 - 1990/91

Ano-safra	Preço			Proteção aduaneira ² (US\$/caixa)
	Observado (US\$/caixa)	Simulado ¹ (US\$/caixa)	Flórida (US\$/caixa)	
1980/81	1,65	1,74	3,96	1,76
1981/82	2,12	2,20	4,14	1,76
1982/83	1,27	1,91	5,08	1,76
1983/84	0,97	3,42	5,61	1,76
1984/85	2,10	3,79	6,83	1,76
1985/86	3,50	1,23	3,83	1,76
1986/87	1,15	1,84	5,14	1,76
1987/88	3,21	3,21	7,56	1,76
1988/89	3,73	3,73	7,26	1,81
1989/90	3,54	3,54	5,51	1,82
1990/91	1,11	1,11	6,15 ³	1,82

¹A partir da safra 1986/87, os preços são os observados e calculados segundo "Contrato da Participação".

²Consideraram-se 280 caixas para uma tonelada de suco no período de 1980/81 a 1987/88; 272 caixas na safra 1988/89 e 270 caixas nas safras 1989/90 e 1990/91.

³Estimativa.

Fonte: IEA e dados da pesquisa.

6 - ANÁLISE DE PREÇOS DA LARANJA E DO SUÇO

As correlações entre os preços da laranja recebidos pelos produtores e os preços do suco divulgados por diferentes fontes de informações foram calculados por safra, isto é, de 1º julho de um ano a 30 de junho do ano subsequente.

Inicialmente, comparando-se a evolução do preço da laranja recebido pelo produtor com a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque (indicador das cotações internacionais) na década de 80, observou-se correlação negativa de $-0,30287$ de 1980/81 a 1985/86, período em que o preço da laranja era fixado no início da safra e permanecia constante até a entrega final da fruta. Portanto, nesse período, as flutuações das cotações do suco no mercado internacional que ocorriam, principalmente, em função das geadas na Flórida, não eram repassadas aos produtores da matéria-prima. Entretanto, entre o período de 1986/87 a 1990/91 obteve-se uma correlação positiva de $0,93331$, podendo-se atribuir esse resultado à introdução do "Contrato de Parti-

cipação", uma vez que o cálculo do preço da laranja passa a ser determinado com base na média da cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque no "ano exportação", conforme definido no contrato. A correlação entre os dois níveis de preços para a década de 80 como um todo foi de 0,46990 (Tabela 25 e evidenciada na Figura 12).

Comparando-se a evolução dos preços da laranja e o preço de exportação FOB - Santos nas décadas de 70 e 80, observa-se maior oscilação de preços na década de 80 devido, principalmente, a maior ocorrência de geadas na Flórida nesse período. Na década de 70 verificou-se alta correlação entre os dois preços, da ordem de 0,92426, podendo-se concluir que as alterações nos preços de exportação do suco foram acompanhadas pelas variações nos preços da laranja. No entanto, a correlação calculada para os anos 80 foi bem menor (0,48712), influenciada, principalmente, pelos resultados das safras de 1980/81 a 1985/86, quando caiu para 0,01338 (Tabela 26 e Figuras 13 e 14).

Essa baixa correlação deve-se, mais uma vez, ao método de cálculo dos preços da laranja no período, que eram determinados antes da colheita, não acompanhando os preços do produto final. Ou seja, os preços da fruta permaneciam fixos ao longo da safra, não sofrendo alterações em função de eventuais geadas na Flórida que acabavam elevando os preços do suco. Entretanto, a correlação se elevou para 0,93331 a partir de 1986/87, devido ao novo contrato introduzido no setor citrícola.

Comparando-se os preços do suco cotados nas diferentes fontes, observaram-se as seguintes correlações:

- Para o preço de registro do suco na CACEX e a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque obteve-se um índice de correlação de 0,93827 no período de 1982/83 a 1989/90 como pode-se inferir a partir dos dados apresentados na tabela 27. Na safra 1986/87, enquanto a cotação média anual do suco na Bolsa apresentou taxa de crescimento positiva em relação a da safra anterior, a variação do preço de registro na CACEX foi decrescente (Figura 15). Supõe-se que os motivos para tal

TABELA 25 - Preço da Caixa de Laranja e Cotação do Suco na Bolsa de Nova Iorque, 1980/81 - 1990/91

Período	Preço da laranja (US\$/cx. 40,8kg)	Preço da laranja em suco ¹ (Eqvt. US\$/t)	Cotação na bolsa (US\$/t)
1980/81	1,65	445,50	1.628
1981/82	2,12	572,40	1.804
1982/83	1,27	342,90	1.708
1983/84	0,97	261,90	2.070
1984/85	2,10	567,00	2.351
1985/86	3,50	945,00	1.581
1986/87	1,84	491,14	1.724
1987/88	3,21	872,10	2.254
1988/89	3,73	1.001,70	2.472
1989/90	3,54	953,10	2.423
1990/91	1,11	299,70	1.853

¹Consideraram-se 270 caixas de laranja para uma tonelada de suco.

Fonte: IEA e ABRASSUCOS.

comportamento possam ser atribuídos ao congelamento do câmbio em 1986 e à obrigatoriedade de cumprimento dos contratos que haviam sido fechados. Outra hipótese é a de que a CACEX não foi suficientemente ágil na fixação da pauta mínima, levando a ilação de que a indústria não teria transferido a elevação das cotações externas do suco para o faturamento no preço de registro, significando menor transferência de moeda para o país. Atualmente, o preço de registro é calculado pela média das cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque, com

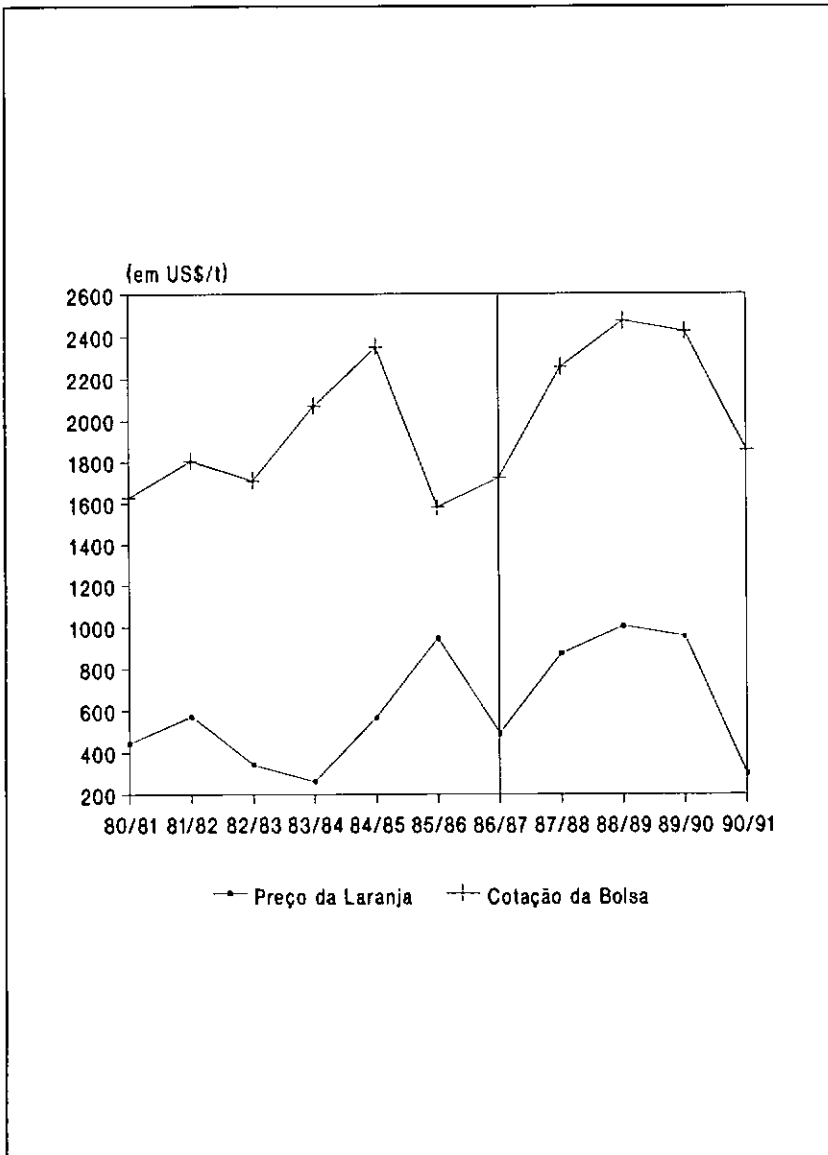


FIGURA 12 - Preço da Caixa de Laranja e Cotação do Suco de Laranja na Bolsa de Nova Iorque, 1980/81 - 1990/91.

Fonte: IEA e ABRASSUCOS.

TABELA 26 - Preço da Caixa de Laranja e Preço Médio FOB-Santos do Suco de Laranja Concentrado Congelado, 1971/72-1990/91

Período	Preço da laranja (US\$/cx. 40,8kg)	Preço de exportação FOB-Santos (US\$/t)	Preço da laranja em suco ¹ (equivalente US\$/t)
1971/72	1,01	481	272,70
1972/73	1,10	472	297,00
1973/74	1,48	562	399,60
1974/95	0,85	494	229,50
1975/76	1,00	468	270,00
1976/77	0,85	494	229,50
1977/78	2,00	1.014	540,00
1978/79	1,72	973	464,40
1979/80	1,70	932	459,00
1980/81	1,65	888	445,50
1981/82	2,12	1.099	572,40
1982/83	1,27	1.098	342,90
1983/84	0,97	1.211	261,90
1984/85	2,10	1.748	567,00
1985/86	3,50	1.072	945,00
1986/87	1,84	889	491,14
1987/88	3,23	1.369	872,10
1988/89	3,73	1.703	1.001,70
1989/90	3,54	1.538	955,80
1990/91	1,11	1.172	299,70

¹Considerando 270 caixas de laranja para uma tonelada de suco.

Fonte: IEA, CACEX e USDA.

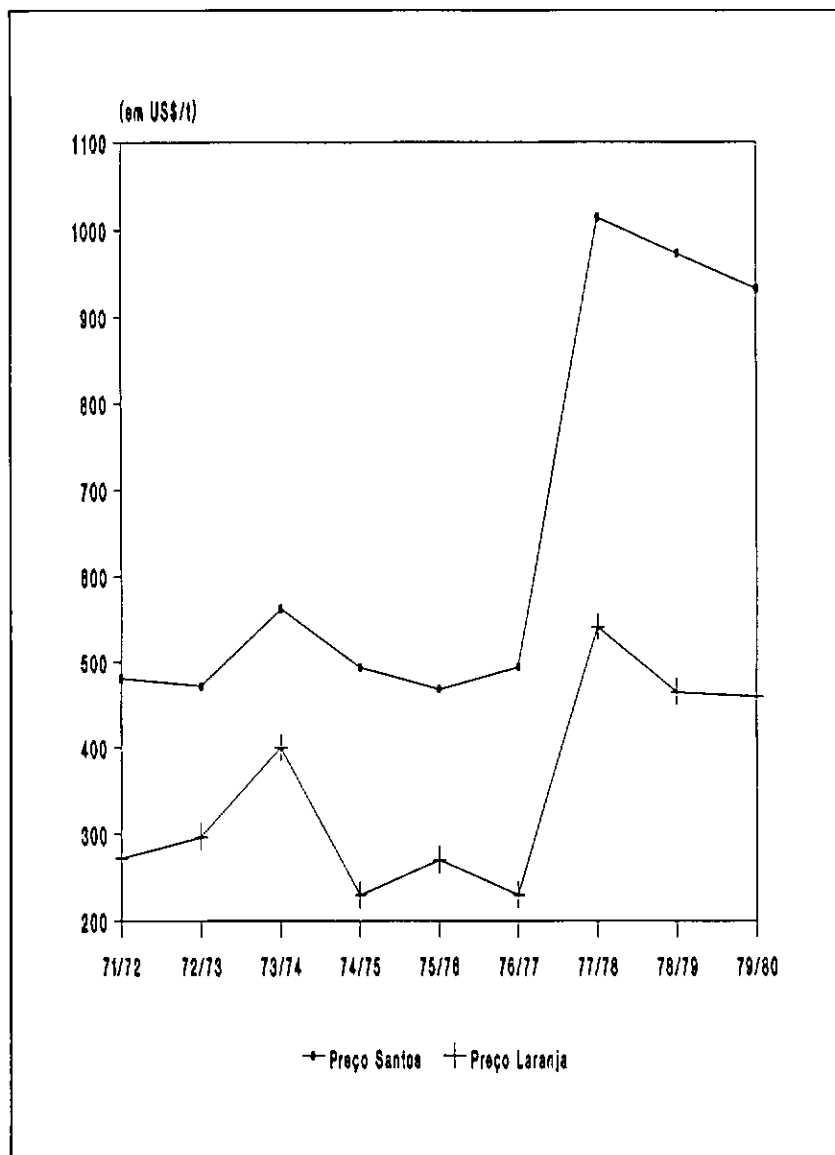


FIGURA 13 - Preço Médio FOB-Santos do Suco de Laranja e Preço da Caixa de Laranja, 1971/72 - 1979/80.

Fonte: IEA, CACEX e USDA.



FIGURA 14 - Preço Médio FOB-Santos do Suco de Laranja e Preço da Caixa de Laranja, 1980/81 - 1990/91.

Fonte: IEA e CACEX.

TABELA 27 - Cotação do Suco na Bolsa de Nova Iorque e Preços de Registro na CACEX, 1980/81 - 1989/90

Período	Cotação na bolsa (US\$/t)	Preço de registro (US\$/t)
1980/81	1.628	-
1981/82	1.804	-
1982/83	1.708	1.100
1983/84	2.070	1.363
1984/85	2.351	1.766
1985/86	1.581	1.117
1986/87	1.724	935
1987/88	2.254	1.471
1988/89	2.472	1.724
1989/90	2.423	1.680

Fonte: CACEX e ABRASSUCOS.

reajustes ocorrendo sempre que a média de 20 observações sofra variação positiva ou negativa de US\$25/t ou seu múltiplo.

- Para o preço de exportação do suco FOB-Santos e o preço de registro da CACEX, obteve-se correlação de 0,98924, com valor praticamente igual ao anterior como era esperado, tendo em vista que a CACEX procura manter seus preços de registro constantemente atualizados e alinhados com as cotações de mercado, procurando assim evitar o subfaturamento nas exportações de suco concentrado (Figura 16).
- Para o preço de exportação do suco FOB - Santos e as cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque, no período de 1980/81 a 1990/91, a correlação foi de 0,92672. Com exceção da safra 1986/87, o sentido das oscilações foram os mesmos (Figura 17).

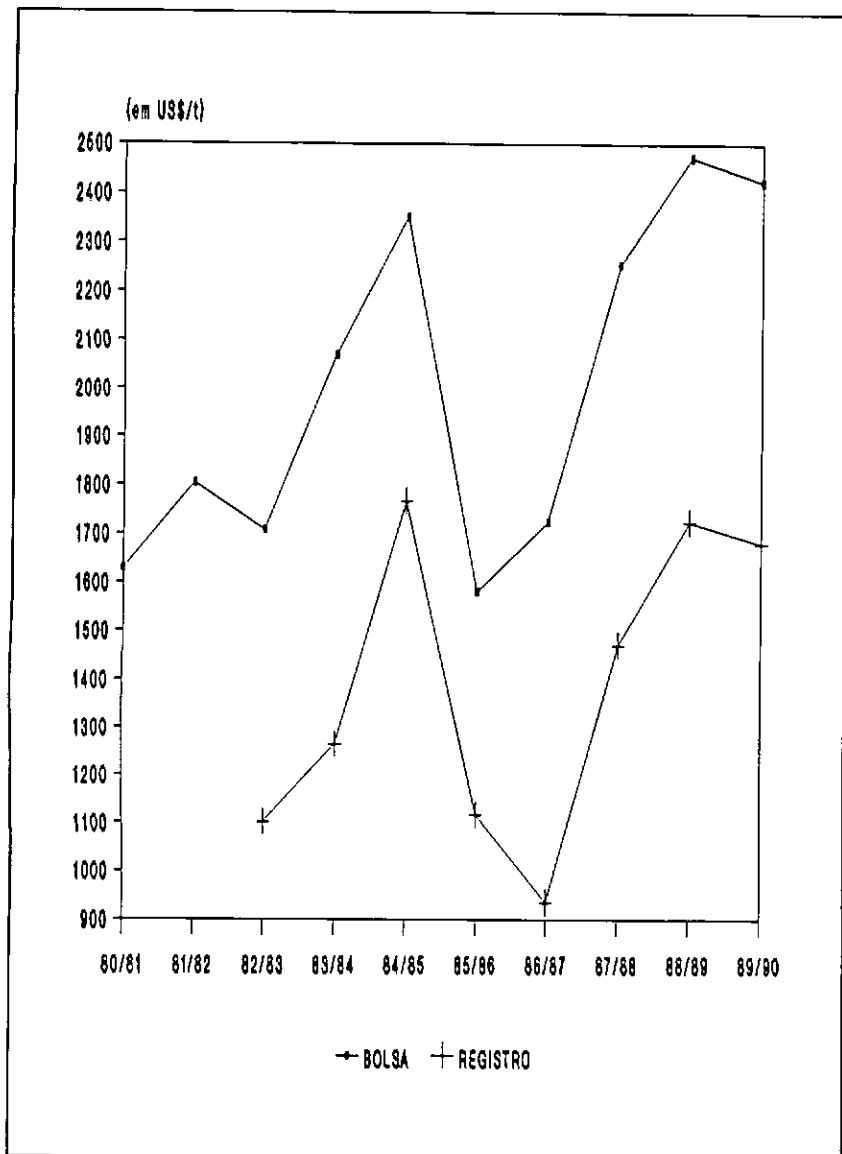


FIGURA 15 - Cotação do Suco de Laranja na Bolsa de Nova Iorque e Preço de Registro na CACEX, 1980/81 - 1989/90.

Fonte: ABRASSUCOS e CACEX.

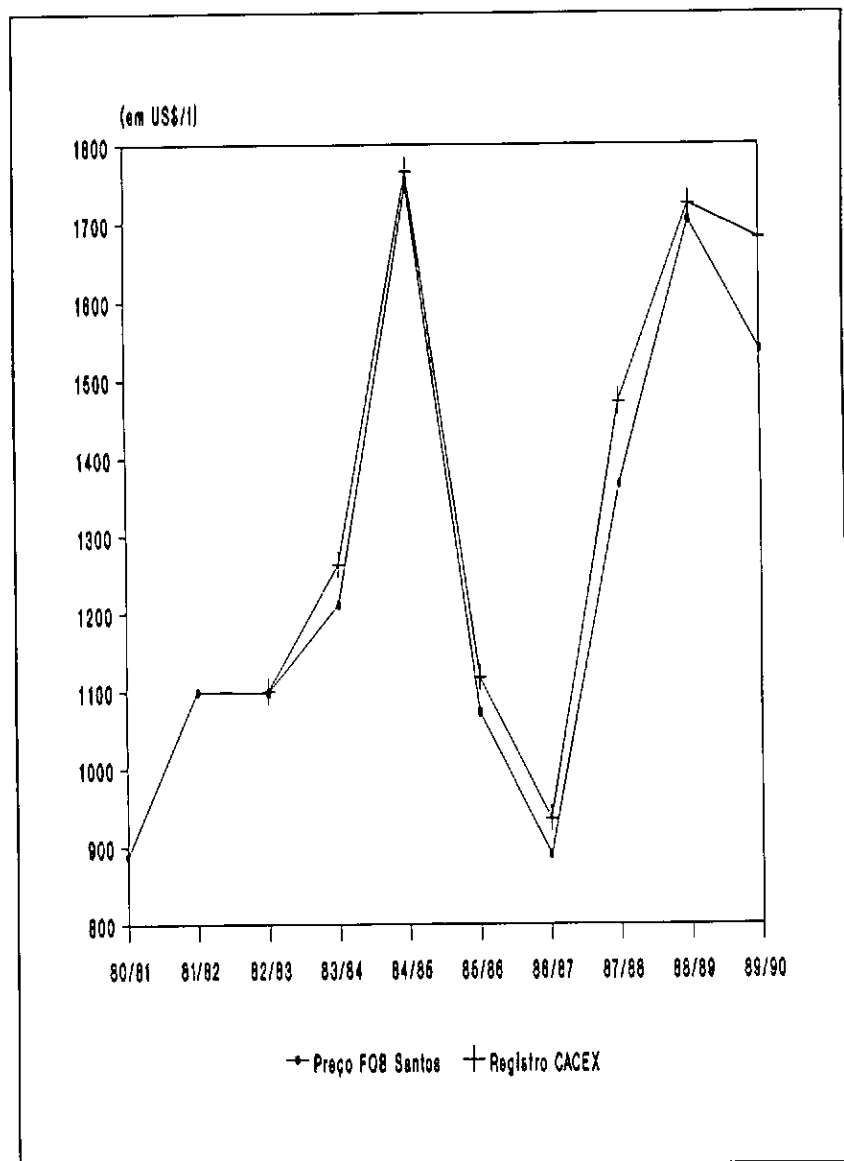


FIGURA 16 - Preço Médio FOB-Santos do Suco de Laranja e Preço de Registro do Suco na CACEX, 1980/81 - 1989/90.

Fonte: CACEX.

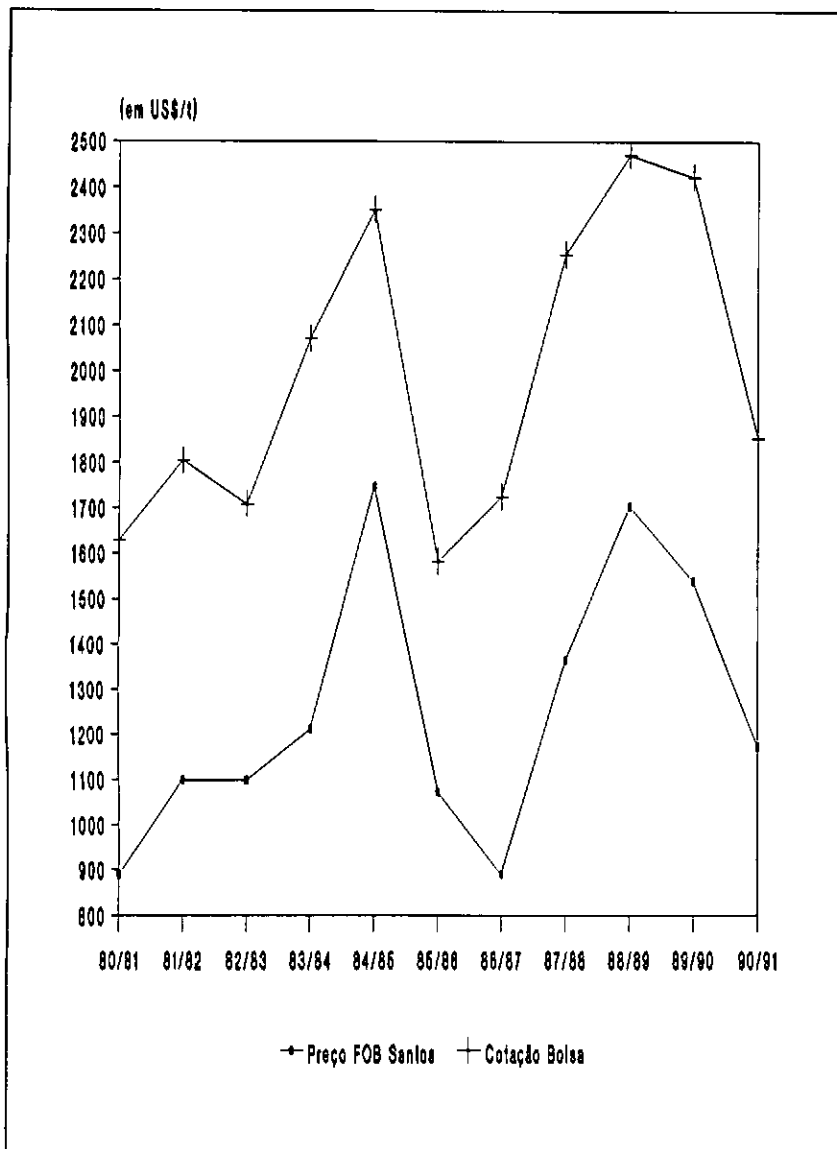


FIGURA 17 - Preço Médio FOB-Santos do Suco de Laranja e Cotação do Suco na Bolsa de Nova Iorque, 1980/81-1990/91.

Fonte: ABRASSUCOS e CACEX.

7 - CONSIDERAÇÕES FINAIS E PROPOSTAS

Uma das formas da indústria de suco garantir o fornecimento de sua matéria-prima principal, em quantidades pré-determinadas e com qualidades e características específicas para atender ao mercado existente e conquistar novos, é através dos contratos de compra e venda de laranja.

Para os citricultores, o contrato tem sido um instrumento utilizado na comercialização de suas frutas desde as vendas da fruta *in natura* às empresas exportadoras, até a ampliação de seu uso como matéria-prima com o surgimento do setor industrial. O contrato implica a venda assegurada do produto a preços pré-determinados, o que possibilita aos produtores de laranja, inclusive, conhecer antecipadamente a receita a ser auferida.

No modelo de contrato adotado até a safra 1986/87, os preços da laranja eram determinados com base em estimativas da produção da fruta e da oferta e demanda do suco na safra em negociação. As entidades representativas dos setores se reuniam

para acertarem um preço único (ou de referência) e, durante as negociações que eram intensas e conflituosas, várias vezes o governo teve que intervir acabando por arbitrar os preços.

Descontentes com a forma de cálculo dos preços da laranja e com algumas cláusulas constantes no tipo de contrato em vigor, os citricultores reivindicavam participação nas elevações das cotações do suco no mercado externo, que, muitas vezes, ocorriam após fortes geadas na Flórida, as quais não eram repassadas aos preços da laranja, fixados no início da safra.

Em 1986/87 foi introduzido o "Contrato de Participação", com inovações na metodologia de cálculo do preço da laranja, passando a ter como parâmetro a média das cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque no "ano exportação". Esse contrato permite aos citricultores participação nas variações de preços advindas da comercialização de suco nos mercados internacionais. De outra parte, os citricultores passam a ter também riscos de perda, à medida que os preços são determinados no final da safra, podendo, eventualmente, oscilar para baixo. Entretanto, passou a haver maior transparência de mercado além de maior aderência dos preços da laranja aos preços do suco praticados no mercado externo, constatada nas altas correlações obtidas neste estudo entre os preços recebidos pela laranja com as cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque e também com os preços de suco FOB-Santos, a partir da safra 1986/87.

A fim de analisar as perdas ou ganhos pelos produtores em função da mudança do contrato, efetuou-se a simulação dos preços da laranja que teriam sido recebidos de 1980/81 a 1986/87, aplicando-se novo modelo de cálculo dos preços para esse período. Esses valores estimados foram cotejados com aqueles efetivamente auferidos pelos produtores, mostrando-se superiores àqueles recebidos através do contrato a preço fixo, com exceção de 1985/86. É importante ressaltar que essa foi uma safra atípica, sendo que as indústrias pagaram altos preços pela matéria-prima no início da safra e venderam o produto final, posteriormente, a baixas cotações.

O exercício realizado indica que o setor citrícola poderia ter tido um ganho adicional de US\$439 milhões de dólares se o "Contrato de Participação" já tivesse sido adotado desde o período compreendido entre 1980/81 e 1986/87. Os preços poderiam ter incorporado um acréscimo de US\$0,38/caixa se considerada a média ponderada ou de US\$0,48/caixa considerando a média simples.

Uma das conclusões que se pode tirar é que essa modalidade de contrato significou um avanço nas relações entre indústria e citricultores, à medida que foram reduzidos os conflitos. A agroindústria da laranja passa a se assentar em condições mais firmes e paritárias, beneficiando ambos os segmentos. Ressalta-se, porém, que o Contrato de Participação ainda é, no Brasil, um instrumento novo, que deve ser aperfeiçoado, como vem ocorrendo a partir de alterações de várias cláusulas desde sua implantação.

As inovações que foram ocorrendo nas relações entre indústria e citricultores são atribuídas principalmente ao maior nível organizacional do setor, à convergência no diálogo entre os dois segmentos e ao elevado grau de concentração da indústria.

Esse grau de concentração sempre foi elevado, pois 63% da capacidade instalada em 1970 já pertencia às duas maiores empresas do setor (Citrosuco e Cutrale), pouco se alterando nos últimos anos. O fato de se ter poucas empresas viabilizou a adoção de contrato padrão na citricultura.

As associações do setor contribuíram para seu fortalecimento e desenvolvimento. Sempre atuaram nas negociações para a determinação dos preços da laranja e, atualmente, têm dispendido esforços para o aprimoramento do contrato.

O contrato não influenciou os produtores nas mudanças de variedades de laranja, de modo que o padrão de variação sazonal das quantidades processadas permaneceu o mesmo nas décadas de 70 e 80. Entretanto, o padrão de variação sazonal das quantidades exportadas de suco apresentou mudanças, que estão relacionadas ao desenvolvimento da tecnologia de estocagem a

frio ao longo das duas décadas, o que permitiu uma distribuição mais homogênea entre meses na década de 80.

Diante do panorama apresentado entende-se que o melhor relacionamento entre os agentes econômicos envolvidos nesse segmento passa, obrigatoriamente, por um planejamento estratégico do setor, baseado em previsões de oferta e demanda internacionais e total transferência de informações para as partes envolvidas.

O Contrato de Participação foi um avanço para amenizar a má distribuição dos benefícios advindos da exportação de suco. A busca de um aprimoramento e maior transparência nos cálculos dos custos dará maior confiança e credibilidade ao setor que, hegemonicamente, se mantém em posição privilegiada em nível mundial, tanto na produção de laranja quanto na exportação de suco.

Em função dos resultados obtidos, pela adoção do Contrato de Participação no setor citrícola, sugere-se, também, a utilização desse tipo de instrumento a outros segmentos agroindustriais, cujos acordos de preços da matéria-prima têm sido difíceis de serem obtidos e freqüentemente com pouca transparência. Para alguns, entretanto, a grande dificuldade a ser enfrentada é a obtenção de um valor de referência a ser aceito pelas partes e representativo das condições de mercado em cada safra.

LITERATURA CITADA

- AMARO, Antonio A. **Uma análise de comercialização do figo em São Paulo**. Piracicaba, ESALQ/USP, 1972. 71p. Tese de Doutorado.
- _____. Aspectos econômicos da citricultura paulista. In: FUNDAÇÃO CARGILL. **Citricultura Brasileira**. Campinas, 1980. p.31-51.
- _____. **A citricultura no Brasil**. São Paulo: s.ed., 1991. (Palestra proferida a empresários do Japão - Hotel Nikkey). mimeo.
- _____. **Expansão da citricultura**. São Paulo: IEA, 1990. mimeo.
- _____. O futuro da citricultura. **Revista Técnico Científica de Citricultura**, Cordeirópolis, n.6, p.21-49, 1985.
- _____. **Industrialização da laranja**. São Paulo: IEA, 1973.
- _____. **Organização do setor de citros em São Paulo**. São Paulo: IEA, 1984. 34p. mimeo.
- _____. **Tendências e perspectivas da citricultura**. São Paulo: IEA, 1989. mimeo.
- BABB, E. M.; ARMSTRONG, J. H.; WARD, H. E. **Poder de barganha para fazendeiros**. Lafayette: Purdue University, s.d. mimeo.
- BARBOSA, Fernando H. Medidas de concentração. **Revista de Econometria**, Rio de Janeiro, v.1, n.1, p.35-51, abr. 1981.
- CAMPANELLI, R.; BOCAIUVA, J. R.; FERNANDES, J. R. Comercialização da laranja e perspectivas de mercado. In: SEMANA DE CITRICULTURA, 10, Limeira, 9 jun. 1988. Cordeirópolis: IAC, Estação Experimental, 1988. mimeo.
- COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL: exportação. Rio de Janeiro: CACEX. Vários anos.
- ESTADOS UNIDOS. Department of Commerce. Bureau of Economics Analysis. **The XII variant of the census method II seasonal adjustment program**. Washington: 1976. (BEA - R 76-01).

- FERREIRA, Célia Regina R. P. T. et al. Aspectos econômicos da adubação em citros na agricultura paulista. **Revista Técnico Científica de Citricultura**, Cordeirópolis, v.2, n.11, p.383-407, 1990.
- GRAZIANO NETO, Francisco. **Agricultura e indústria: o caso do tomate em Taquaritinga, SP.** Piracicaba: ESALQ/USP, 1977. 126p. Tese de Mestrado.
- HARDY, N. G. Citrus processors and packers organizations. **The Citrus Industry**, Flórida, v.62, n.6, p.6-7, Jun. 1981.
- HASSE, Geraldo. **A laranja no Brasil, 1500-1987.** São Paulo: IOBE, 1987. 296p.
- INFORMAÇÕES ECONÔMICAS. São Paulo: IEA. Vários números.
- KOHL, A. L. & UHL, J. N. **Marketing of agriculture products.** New York: Mac-Millan, 1985. 624p.
- MACK, T. Citrifacts. **The Citrus Industry**, Flórida, v.72, n.8, p.16-7, Aug. 1991.
- MARQUES, Pedro V. **Economia da integração vertical na avicultura de corte do estado de São Paulo.** Piracicaba: ESALQ/USP, 1991. 133p. Tese Livre-Docente.
- MARTINELLI JUNIOR, O. **O complexo agroindustrial no Brasil: um estudo sobre a agroindústria citrícola no estado de São Paulo.** São Paulo: FEA/USP, 1987. 275p. Tese de Mestrado.
- MOREIRA, S. História da citricultura no Brasil. In: FUNDAÇÃO CARGILL. **Citricultura Brasileira.** Campinas, 1980. p.1-28.
- MURARO, Ronald P. & AMARO, Antonio A. **An overview of Flórida (USA) and São Paulo (Brazil) processed orange industries with comparative costs and returns 1979-80 through 1987-88 seasons.** Gainesville: University of Florida, 1990. 49p.
- NEVES, Evaristo M. Economia da produção citrícola nos Estados Unidos e Brasil: análise comparativa de custo e manutenção de pomares. **Revista Técnico Científica de Citricultura**, Cordeirópolis, v.2, n.11, p.409-26, 1990.

- NEVES, Evaristo M. et al. Suco cítrico brasileiro no mercado internacional nos anos 90: hegemonia ameaçada? In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 29, Campinas, 28 jul. a 1. ago. 1991. Anais... Brasília: SOBER, 1991. v.2, p.307-19.
- SAS INSTITUTE. **SAS/ETS user guide**. Cary, N.C., 1988. Verson 6.
- STEGER, Elizabeth. Trinta anos de desenvolvimento em processamento de citros: história, estado de arte e visão geral. **Revista Técnico Científica de Citricultura**, Cordeirópolis, v.2, n.11, p.463-502, 1990.
- SUED, R. **Desenvolvimento da agroindústria da laranja no Brasil, o impacto das geadas na Flórida e da política econômica governamental**. Rio de Janeiro: FGV, 1990. 340p. Tese de Doutorado.
- THAME, Antonio C. M. & AMARO, Antonio A. Formas de Organização em Comercialização Agrícola. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 20, Curitiba, 26-29 jul. 1982. Anais... Brasília: SOBER, 1982. p.456-68.
- _____. **Agroindústria e desenvolvimento no Estado de São Paulo: aspectos dos contratos de compra e venda de produtos agrícolas**. São Paulo: IEA, 1987. 25p. (Relatório de Pesquisa, 35/87).
- VIEIRA, L. F. **A citricultura no Estado de São Paulo e a contribuição da pesquisa à bibliografia citrícola nacional**. São Paulo: ITAL, 1976. 91p. (Instruções Técnicas, 12).
- WARD, Rinald W. & KILMER, R. L. **The Citrus Industry: a domestic and international economic perspective**. Ames: Iowa State University, 1989. 180p.

CITRICULTURA PAULISTA: EVOLUÇÃO, ESTRUTURA E ACORDOS DE PREÇOS

Anexo 1

1 - METODOLOGIA

1.1 - Origem dos Dados

Os dados utilizados no presente trabalho têm como fontes o Instituto de Economia Agrícola (IEA), Carteira de Comércio Exterior (CACEX), Associação Brasileira das Indústrias de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS), Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP) e Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE).

Com relação às associações do setor, as informações foram obtidas através da aplicação de questionários junto às próprias entidades e entrevistas com pesquisadores da área.

Os dados referentes às cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque, preços de exportação do suco FOB-Santos, quantidades exportadas de suco e quantidades processadas de matéria-prima são publicados de acordo com o ano civil. Os preços da laranja são determinados para o ano-safra, que abrange o período de julho de um determinado ano a junho do ano seguinte. Visando maior aderência às informações de mercado e às práticas comerciais optou-se em transformar todos os dados para ano-safra.

2 - INSTRUMENTAL ANALÍTICO

2.1 - Concentração da Indústria

Para a análise dos aspectos relacionados à concentração da indústria de suco de laranja utilizaram-se os seguintes índices:

- Razão de Concentração: essa medida indica a parcela da

capacidade instalada total detida pelas firmas líderes. As razões de concentração empregadas consideram as duas e as quatro maiores firmas do setor. Para o cálculo, as firmas são primeiramente ordenadas, de acordo com seu tamanho, em forma decrescente. Matematicamente tem-se:

$$C_r = \sum S_i / N \quad i = 1 \dots n$$

onde

C_r = Razão de concentração

S_i = soma das capacidades instaladas das firmas;

N = total da capacidade instalada do mercado e

$n = 2$ e $n = 4$.

Uma outra forma de se calcular a razão de concentração é levantar o número de firmas necessárias para se obter 75% do total da capacidade instalada. Para o cálculo desse índice não é necessário informações do tamanho de todas as firmas do mercado.

- Índice de Herfindahl (H): o índice de Herfindahl é obtido por:

$$H = \sum (X_i / T)^2 \quad i = 1 \dots n$$

onde

X_i = capacidade instalada da firma;

T = total da capacidade instalada do mercado e

n = total das firmas.

BARBOSA (1981) demonstra que o índice de Herfindahl está compreendido entre:

$$1 / n \leq H \leq 1$$

Quanto maior o seu valor maior é a concentração da distribuição. Para o uso desse método é preciso dados de todas as firmas que atuam no mercado. As informações referentes à capacidade instalada por firma processadora foram obtidas junto às empresas do setor e estão expressas em número de máquinas

extratoras, critério mais utilizado para medir a capacidade das indústrias de suco. A capacidade de produção por firma foi obtida agregando-se todos os níveis de capacidade das unidades beneficiadoras sob uma mesma razão social.

2.2 - Índice Sazonal

Para a análise da sazonalidade e variância das quantidades processadas de laranja e quantidades e preços das exportações de suco do Capítulo 3, utilizou-se a média móvel aritmética centrada, seguindo técnica contida no procedimento X11, originalmente desenvolvido pelo U.S. Bureau of the Census (SAS, 1988, E.U.A. DEPT. COMMERCE, 1970).

Dividiram-se as séries históricas em dois períodos, considerando o mesmo número de anos (1970/71-1979/80 e 1980/81-1989/90). Os valores de correlação entre os índices sazonais desses períodos foram testados através da aplicação do coeficiente de correlação ordinal de Spearman - teste não paramétrico - (AMARO, 1972). Em síntese, o teste consiste em se atribuir "postos" a cada elemento dos conjuntos a serem comparados, de modo a refletir sua posição relativa dentro de cada série. A prova se constitui na construção de um coeficiente de correlação (r_s) entre a série de "postos" dos conjuntos analisados, de forma que o valor obtido permite verificar se as séries em questão apresentam correlação significativa.

O coeficiente de correlação de Spearman é dado por:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n^3 - n} \quad i = 1, \dots, 12$$

sendo:

r_s = coeficiente de Spearman;

n = número de "postos" e

d_i = diferença dos "postos".

Os elementos foram enumerados (postos) em ordem crescente de importância. A significância ao nível de 1% do valor do coeficiente (r_s) foi obtida testando-se a probabilidade de r_s tabulado ser maior que os valores calculados.

O coeficiente de amplitude da variação estacional para os períodos analisados foi determinado como quociente da diferença entre os índices máximo e mínimo, e a média aritmética entre os respectivos índices multiplicado por 100, cuja expressão matemática é a seguinte (AMARO, 1972):

$$\begin{array}{l} \text{Coeficiente} \\ \text{de} \\ \text{amplitude} \end{array} = \left(\frac{\text{Ind Máximo} - \text{Ind Mínimo}}{\text{Ind Máximo} + \text{Ind Mínimo}} + 2 \right) \times 100$$

2.3 - Estimativas dos Preços da Caixa de Laranja

Para a simulação dos preços da caixa de laranja (Capítulo 5), que poderiam ter sido obtidos pelos produtores nas safras de 1980/81 a 1985/86, segundo o Contrato de Participação, deduziu-se do preço do suco cotado na Bolsa de Nova Iorque os custos industriais e de comercialização conforme detalhados a seguir:

Despesas Externas

- taxa alfandegária nos Estados Unidos;
- taxa de equalização da Flórida;
- despesas com vendas;
- frete marítimo até a Flórida;
- seguro marítimo;
- inspeção obrigatória pelo United States Department of Agriculture (USDA);
- despesas portuárias na Flórida;
- taxa de entrada/saída de frigorífico e estocagem em frigorífico na Flórida;

- frete terrestre (média) do porto da Flórida até as fábricas.

Esse subtotal permite calcular um preço FOB-Santos para o suco concentrado de laranja, exportado a partir de São Paulo.

Despesas Internas

- frete médio das fábricas para o porto de Santos, armazenamento, seguro e despesas de despacho aduaneiro em Santos;
- impostos de exportação e adicional de exportação quando o destino são os Estados Unidos e Programa de Integração Social (PIS);
- colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo;
- Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)
- custo de industrialização menos o valor dos subprodutos.

Com esse subtotal pode se calcular o valor do suco pronto, ainda na fábrica, restando apenas estabelecer a remuneração ao capital (ou lucro operacional) da indústria. Uma vez somado os dois subtotais das despesas (despesas totais) e a remuneração ao capital, ou seja, total dos custos, resta apenas remunerar a matéria-prima agrícola. Assim, tem-se o preço da caixa de laranja (P.C.L.) que é dado pela fórmula:

$$P.C.L. = \frac{\left(\begin{array}{c} \text{Cotação do Suco na} \\ \text{Bolsa de Nova Iorque} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{despesas totais +} \\ \text{remuneração ao capital} \end{array} \right)}{\left(\begin{array}{c} \text{quantidade de caixas necessárias para fazer uma tonelada} \\ \text{de suco} \end{array} \right)}$$

Os dados básicos para as estimativas dos preços da caixa de laranja foram obtidos através de levantamentos específicos junto às indústrias processadoras, produtores, cooperativas, associações de classe, CACEX e institutos de pesquisa. Para alguns itens das despesas foram adotados os

mesmos valores que vigoraram nos contratos de 1986/87 a 1990/91.

Os preços da caixa de laranja efetivamente recebidos pelos produtores nas safras de 1980/81 até 1985/86 foram levantados em relatórios e trabalhos publicados pelo Instituto de Economia Agrícola.

Anexo 2

Modelo do Contrato a Preço Fixo

Instrumento particular de contrato de compra e venda de frutas

Por este instrumento particular de contrato de compra e venda de frutas - a termo -, que entre si fazem de um lado, como "compradoras" e solidariamente responsáveis, as firmas _____, com sede na Rua _____, nº _____, andar, cjs. a _____, CGC. _____, Insc. Est. _____, doravante denominada, neste contrato, de COMPRADORA UM e _____, com sede na Rua _____, nº _____, CGC. _____, Insc. Est. nº _____, de agora em diante denominada, neste instrumento, de COMPRADORA DOIS, ambas na cidade de São Paulo, através de representante legal que a ambas representa, e de outro lado, como vendedor(es)....

.....

têm, justo e contratado, o seguinte:

"O(s) vendedor(es) explora(m), como senhor(es) e legítimo(s) possuidor(es) do imóvel rural denominado....., situado no município de, a produção de frutas, possuindo, no referido imóvel, pomares constituídos de:

E, em sendo possuidor dos pomares, supra relacionados, se compromete a vender e as compradoras a comprarem, toda a produção nos mesmos existentes, mediante as seguintes cláusulas e condições que, mutuamente, aceitam e outorgam, a saber:

1º) A produção da quantidade de pés acima relacionados, corresponde à safra do ano de cujo termo, para fins de colheita e de contrato, fica fixado para o dia 31 de dezembro do mesmo ano.

2º) Ficam estabelecidos os seguintes prazos para colheitas das frutas:

a) - pêra até o dia

b) - até o dia

§ único - Entende-se que o prazo das colheitas acima fixados, como sendo aquele estabelecido após as frutas apresentarem o "ponto" ou "reach" para a colheita.

3º) E, dessa maneira, por este instrumento e melhor forma de direito o(s) vendedor(es) vende(m) às compradoras, em conjunto e sob a forma de retirada das frutas, em caráter irrevogável e irretroatável, a totalidade da produção de frutas do pomar descrito no preâmbulo deste instrumento, durante os períodos constantes do item 2º deste contrato, mediante o preço de Cr\$..... (.....), correspondente a U\$ (.....) dólares, por caixa de 40,8 quilos, a ser pago quinzenalmente, em moeda corrente no País.

§ único - Tendo em vista, que o preço é decorrente do valor do dólar em nosso País, fica estabelecido assim, que toda e qualquer variação ocorrida, implicará necessariamente, na alteração do preço da caixa da fruta.

4º) O(s) vendedor(es) recebe(m), neste ato, um sinal e princípio de pagamento, no valor de Cr\$ (.....), correspondente a caixas de frutas, da qual dão plena e geral quitação, para não mais reclamarem ou receberem, em qualquer tempo ou instância, importância essa a ser deduzida dos pagamentos a serem efetuados pelas compradoras, até o montante do sinal ora realizado.

5º) A partir da presente data, os pomares passam a ser responsabilidade das compradoras, motivo pelo qual, a colheita das frutas, o transporte, a pulverização contra moscas, serão realizados por sua conta e risco, sem qualquer ônus para o(s) vendedor(es).

§ 1º - As compradoras recebem neste ato os pomares, declarando inexistir ataque de moscas, bem como frutas no chão, motivo pelo qual, a partir da presente data assumem todos os riscos da presente produção, responsabilizando-se, inclusive, pelas frutas que vierem a se perder, salvo os casos de força maior (granizo, temporal, etc.) devidamente comprovados.

§ 2º - Comprovada a perda das frutas por emissão das compradoras, o(s) vendedor(es), através de laudo pericial, fará(ão) jús à indenização correspondente ao valor das frutas perdidas.

6º) O(s) vendedor(es) se obriga(m) a manter os pomares sempre limpos, acessíveis e transitáveis para caminhões, afim de possibilitar, na época própria, tanto a colheita como a pulverização contra moscas por parte das compradoras.

7º) As compradoras ficam, desde já autorizadas a transferir o presente contrato a terceiros, ou ceder parte das frutas adquiridas, ficando, no entanto, juntamente com o(s) adquirente(s) ou cessionário(s) responsáveis pelo integral cumprimento do presente contrato.

8º) Para os efeitos de retirada das frutas e a necessária emissão das Notas Fiscais, as COMPRADORAS, entre si, convencionam e o(s) VENDEDOR(ES) anue(m) ao seguinte:

1) A "COMPRADORA DOIS" procederá a retirada das frutas, nos prazos estabelecidos no preâmbulo deste contrato, seguindo a ordem estabelecida para cada tipo de fruta:

2) AS COMPRADORAS darão, na oportunidade, as informações necessárias à emissão das Notas Fiscais para trânsito de frutas do pomar ao estabelecimento designado;

3) Sempre que o pagamento ao(s) vendedor(es) tenha sido feita por uma só das compradoras, a outra promoverá a simples reposição financeira, com base em quadros demonstrativos da recepção de frutas que fornecerá mensalmente.

9º) O(s) vendedor(es) se obriga(m) no caso de alienação do(s) imóvel(eis) em que se situa(m) o(s) pomar(es), a dar ciência aos adquirentes, da existência do presente contrato, para que o mesmo seja respeitado e cumprido em todos os seus termos.

10º) As compradoras se obrigam a respeitar os regulamentos da(s) propriedade(s) do(s) vendedor(es) quanto à entrada e saída de veículos destinados à colheita das frutas e pulverização contra moscas.

11º) O presente contrato é feito em caráter irretratável e irrevogável, obrigando as partes contratantes, por si, seus

herdeiros e ou sucessores, ao seu cumprimento, respondendo sempre, a parte que por dele ou culpa, deixar de cumprir qualquer das cláusulas ou itens de presente ajuste, pela indenização por perdas e danos, lucros cessantes, que causar a outra, inclusive pelas despesas e honorários advocatícios da parte inocente.

§ Único - Independentemente disso, as compradoras poderão sustar os pagamentos das parcelas devidas, nos seguintes casos:

1) Se o(s) vendedor(es) se recusar(em) a permitir, sem justa causa, a retirada das frutas ou a entrada das compradoras ou seus propostos nos pomares;

2) No caso fortuito ou força maior imprevisível e devidamente comprovado, previsto no Código Civil e Código Comercial, entre os quais, os problemas de granizo, temporal ou vendaval, etc.

12º) As compradoras ficam autorizadas e o(s) vendedor(es) concorda(m) que seja descontado do preço acima fixado a importância de Cr\$0,10 (dez centavos), por caixa de 40,8kg. que será levado a crédito da "FUNDECITRUS", destinado à CAMPANHA NACIONAL DE IRRADIAÇÃO DO CANCRO CÍTRICO - CANECC".

13º) As partes elegem o Foro da Comarca de Araraquara, para dirimir quaisquer dúvidas e litígios oriundos do presente contrato.

E por estarem assim justos e contratados firmam o presente, em duas vias de igual teor e para um só efeito jurídico, na presença de duas testemunhas.

Araraquara,

Anexo 3

Modelo do Contrato de Participação - Safra 1990/91

**CONTRATO DE COMPRA E VENDA
SAFRA 1990/91**

VERSÃO: 001-1/ljc

NÚMERO: _____

Por este instrumento particular de contrato de compra e venda de frutas entre partes, de um lado, na qualidade de fornecedor(es) e VENDEDOR(ES) o

Sr.(s) _____

e de outro, na qualidade de COMPRADORA,

_____, fica justo e convencionado o seguinte:

1 - CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO DE CONTRATO

1.1 - O(s) fornecedor(es) e VENDEDOR(ES) declara(m) ser legítimo(s) possuidor(es), sem ônus de qualquer natureza, do(s) pomar(es) abaixo discriminado(s), situado(s) no imóvel rural denominado

_____ ,
sito em _____ Inscr. Prod. N°

_____, igualmente de sua propriedade, com a quantidade de pés a seguir discriminada, e previsão de respectiva produção:

COD	VARIETADES	PÉS PRODUZINDO	PRODUÇÃO TOTAL EST. em CX. 40,8kg
01	PERA RIO OU COROA
02	NATAL
03	VALÊNCIA
10	HAMLIM/BARÃO/W ESTIN/RUBI/SELETA
11	DANCY
20	BAIA/BAIANINHA
30	LIMA/PIRALIMA
50	CRAVO/MEXERICIA/ CLEMENTINA
51	PONKAM
52	MURCOT
		TOTAL Estimativas

1.2 - A estimativa de produção acima é feita provisoriamente, para o fim de cálculo do pagamento da primeira parcela do preço provisório, nos termos da CLÁUSULA TERCEIRA adiante.

1.3 - O objetivo deste contrato é a venda e fornecimento à COMPRADORA de _____% (_____ por cento) de cada variedade acima dos frutos produzidos nesse(s) pomar(es), referentes à Safra 90/91, na condição "na árvore", abrangendo tanto as frutas de maturação normal, denominadas "do tempo", como as de maturação tardia, também chamadas "temporãs", ou "extemporâneas", aptas a industrialização e/ou revenda.

2 - CLÁUSULA SEGUNDA - DAS CONDIÇÕES DE VENDA E FORNECIMENTO

2.1 - A colheita das frutas de maturação normal, denominadas "do tempo", será feita pela COMPRADORA, até a data de 15 de janeiro de 1991, e a colheita das frutas de maturação tardia, também chamadas "temporãs", ou "extemporâneas", será feita até a data de 31 de março de 1991. Obrigam-se o(s) VENDEDOR(ES), a acompanhar a execução das referidas colheitas, bem como, permitir a livre entrada de veículos e turmas de colheita na propriedade, e a manter em condições normais de uso os caminhos internos, limpos e roçados os talhões para acesso à colheita e/ou transporte, na época do(s) trabalho(s).

2.2 - A partir desta data as frutas passam a ser da propriedade da COMPRADORA ficando o(s) VENDEDOR(ES) como fiel(éis) depositário(s) das mesmas, respondendo contudo pelos danos ou perdas que venham a ocorrer por sua culpa ou omissão, cabendo-lhe(s) zelar pelo(s) pomar(es) contra furto ou roubo, ficando expressamente proibida a venda ou cessão de quaisquer quantidades de frutas a terceiros sob pena de responsabilidade criminal.

2.3 - O(s) VENDEDOR(ES) se obriga(m) à pulverização das frutas contra ácaros e moscas, com material e quantidade adequados. As frutas atingidas por "mulata" ou "lepra", serão desvitalizadas, se colhidas, juntamente com as imprestáveis à produção de suco e/ou venda sem qualquer indenização.

2.4 - Caso as frutas se encontrem atacadas por mosca ou ácaros, ou nelas haja incidência de "leprose", a COMPRADORA poderá se recusar a colhê-las ou, se colhidas, e na seleção consideradas inaptas para extração de suco e/ou revenda, procederá à sua desvitalização, sem qualquer indenização.

2.5 - O risco de perecimento das frutas por causas naturais, inclusive granizo, queda ou maturação precoce e/ou irregular, corre por conta do(s) VENDEDOR(ES), o mesmo ocorrendo se houver caso fortuito ou força maior, hipótese em que fica à opção da COMPRADORA a rescisão do presente contrato, ou o prosseguimento da execução do mesmo em relação aos frutos não atingidos.

Parágrafo 1º - Em caso de ocorrência de granizo, a COMPRADORA indenizará o(s) VENDEDOR(ES) pelos preços correspondentes de frutas aptas, e na mesma forma de pagamento destas, em 80% (oitenta por cento) do volume da última estimativa ou re-estimativa anterior à ocorrência, deduzida desta, a quantidade de frutas já colhidas. As frutas assim indenizadas ficarão à livre disposição da COMPRADORA.

Parágrafo 2º - A garantia do Parágrafo Primeiro, acima, somente terá validade para os pomares integralmente adquiridos, pela COMPRADORA, e nos seguintes períodos:

a) Para as laranjas das variedades "Pera", "Natal" e "Valencia" no período compreendido entre 1º de agosto de 1990 e o término contratual da colheita;

b) Para as demais variedades de laranja, no período compreendido entre 1º de junho do "*caput*" do item 2.5, acima, consideram as partes também como força maior a ocorrência de paralização dos serviços de colheita e/ou transporte (greves ou atos assemelhados), ou ainda atos ilícitos que impeçam o normal funcionamento dos estabelecimentos da COMPRADORA.

2.7 - A COMPRADORA se obriga a pagar somente as frutas aptas para a extração de suco e/ou revenda. Para tanto é facultado ao(s) VENDEDOR(ES) o acompanhamento do processo de seleção das mesmas, que será sempre feito nos estabelecimentos da COMPRADORA devendo ele(s), em caso de eventual desacordo, manifestar(em) no ato a sua pretensão, sob pena de renúncia expressa a qualquer reclamação posterior.

Parágrafo único - Caso a quantidade de frutas rejeitada por essa seleção exceda 1% (hum por cento) do total das frutas fornecidas pelo(s) VENDEDOR(ES), o excedente desse percentual lhes será indenizado ao preço correspondente de frutas aptas, juntamente com o pagamento do "saldo final do preço", devido ao(s) VENDEDOR(ES), previsto no item 4.9 da CLÁUSULA QUARTA deste contrato.

2.8 - Em cumprimento à legislação sanitária federal e estadual, as frutas colhidas e entregues que não forem consideradas aptas para a extração de suco e/ou revenda serão inutilizadas para tal fim, não cabendo ao(s) VENDEDOR(ES) qualquer tipo de indenização nem ônus por esse serviço.

2.9 - Os comprovantes de pesagem estarão à disposição do(s) VENDEDOR(ES) nos estabelecimentos da COMPRADORA no dia imediatamente seguinte ao da sua entrega nos mesmos. A pesagem poderá ser acompanhada pelo(s) VENDEDOR(ES).

2.10 - De vez que os encargos de colheita e transporte das frutas compete à COMPRADORA, risco por acidente rodoviário no trajeto do(s) pomar(es) até os seus estabelecimentos industriais correm exclusivamente por conta dela.

2.11 - As frutas fornecidas pelo(s) VENDEDOR(ES) serão utilizadas predominantemente na produção de suco concentrado e congelado de laranja e seus derivados.

2.12 - A COMPRADORA encontra-se devidamente aparelhada para tal fim, cabendo a ela exclusivamente a colheita, industrialização, estocagem, comercialização e exportação desses produtos.

3 - CLÁUSULA TERCEIRA - DO PREÇO PROVISÓRIO E DA SUA FORMA DE CÁLCULO E PAGAMENTO

3.1 - O "preço provisório", convencionado entre as partes, tendo como objetivo o volume de frutas previsto na CLÁUSULA PRIMEIRA, item 1.3, e adquirido na forma da CLÁUSULA SEGUNDA, item 2.2 deste contrato, tendo ainda sempre como unidade a caixa de colheita padrão, de 40,8 quilos, é a soma dos valores, em dólares norte-americanos, das parcelas abaixo discriminadas, e que serão pagas nas seguintes datas:

a) No ato da assinatura do presente contrato, será paga a quantia de cruzeiros equivalentes a US\$ _____ (_____), por caixa, com base na estimativa inicial e provisória de produção, consignada na CLÁUSULA PRIMEIRA, item 1.1, do mesmo;

b) Em 13 de agosto de 1990, após ter a COMPRADORA recalculado a estimativa inicial de produção, o que será feito até 30 de julho de 1990, será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____, (_____), por caixa, com base nessa nova re-estimativa, fazendo-se os eventuais ajustes necessários com o pagamento anterior;

c) Em 10 de setembro de 1990, será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base na re-estimativa de produção referida na letra "b" acima, fazendo-se os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

d) Em 15 de outubro de 1990, será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base na re-estimativa de produção procedida até 30 de setembro de 1990, pela COMPRADORA, fazendo-se da mesma forma os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

e) Em 12 de novembro de 1990 será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____),

por caixa, com base na re-estimativa de produção, referida na letra "d" acima, fazendo-se os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

f) Em 10 de dezembro de 1990, será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base na nova re-estimativa de produção procedida até 25 de novembro de 1990, pela COMPRADORA, fazendo-se da mesma forma os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

g) Em 14 de janeiro de 1991 será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base na nova re-estimativa de produção, referida na letra "f" acima, ou no total de caixas efetivamente recebidas, se a colheita já tiver sido concluída, fazendo-se da mesma forma, os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

h) Em 11 de fevereiro de 1991 será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção, referida na letra "f" acima, ou no total de caixas efetivamente recebidas, se a colheita já tiver sido concluída, fazendo-se da mesma forma, os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

i) Em 11 de março de 1991 será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção, referida na letra "f" acima, ou no total de caixas efetivamente recebidas, se a colheita já tiver sido concluída, fazendo-se da mesma forma, os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

j) Em 15 de abril de 1991 será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção, referida na letra "f" acima, ou no total de caixas efetivamente recebidas, se a colheita já tiver sido concluída, fazendo-se da mesma forma, os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

k) Em 13 de maio de 1991 será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção, referida na letra "f" acima, ou no total de caixas efetivamente recebidas, se a colheita já tiver sido concluída, fazendo-se da mesma forma, os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;

l) Finalmente em 10 de junho de 1991 será paga a quantia de cruzeiros equivalentes à US\$ _____ (_____), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção, referida na letra "f" acima, ou no total de caixas efetivamente recebidas, se a colheita já tiver sido concluída, fazendo-se da mesma forma, os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores.

Parágrafo único - Para a conversão em cruzeiros do valor das parcelas referidas nas letras "a" até "l", inclusive, acima, informadas em dólar norte-americano, será utilizada a taxa média das operações de compra dessa moeda, válidas para as operações de exportação, divulgada pelo Banco Central do Brasil, referente ao último dia útil imediatamente anterior às datas de pagamento ali convencionadas. Tais valores estarão à disposição do(s) VENDEDOR(ES) nos estabelecimentos da COMPRADORA nas respectivas datas de pagamento, e os que não forem reclamados, não vencerão juros nem qualquer espécie de correção monetária e/ou cambial.

3.2 - Todas as estimativas de produção referidas no item 3.1, supra, nas letras "a", "b", "d" e "f" serão provisórias, e servirão única e exclusivamente para o fim de cálculo das parcelas do "Preço Provisório" e seus eventuais ajustes, devendo esse mesmo "Preço Provisório", em qualquer hipótese, corresponder ao total de caixas efetivamente colhidas até 31 de março de 1991.

4 - CLÁUSULA QUARTA - DO SALDO FINAL DO PREÇO E DA SUA FORMA DE CÁLCULO

4.1 - Tendo em vista que o "preço final" da caixa de laranja, objeto deste contrato, será determinado em função das cotações em dólares norte-americanos do suco industrializado, na Bolsa de Mercadorias de Nova York ("New York Exchange"), as partes observarão, nessa determinação, rigorosamente, com lealdade e boa fé, os princípios básicos a seguir detalhados, por elas discutidos e aceitados expressamente.

4.2 - Define-se "ano-exportação", para os efeitos deste contrato, o período compreendido entre 01 de julho de 1990 e 30 de junho de 1991.

4.3 - Define-se "preço de venda de suco", para os efeitos deste contrato, a média aritmética das cotações diárias do suco concentrado e congelado de laranja, para entrega em armazéns licenciados do Estado da Flórida (Estados Unidos da América), na Bolsa de Mercadorias de Nova York ("New York Exchange"), sempre usando o mês presente, durante o "ano-exportação" adotando-se os parâmetros de conversão da libra peso de sólidos, medida na qual é informada a citada cotação, para a tonelada métrica de suco 65º brix de concentração; ou seja: 1.433 libras-peso de sólidos equivalem a uma tonelada métrica de suco concentrado a 65º brix.

4.4 - Define-se "taxa de rendimento da fruta", para os efeitos deste contrato, o número de caixas de laranja de 40,8 quilos de peso, necessárias para a produção de uma tonelada métrica de suco concentrado a 65º brix, e que aqui é fixada pelas partes, de comum acordo, em 270 caixas.

4.5 - Define-se "remuneração de produção e comercialização", para os efeitos deste contrato, todas as despesas diretas e indiretas, de natureza administrativas, industrial, comercial, de

exportação, tributárias e financeiras incidentes sobre a colheita, industrialização, estocagem, comercialização e exportação do suco concentrado de laranja (NBM nº 20 09 11 01 00) até o recebimento do preço final de venda ao Exterior, bem como a remuneração de capital da COMPRADORA tudo conforme demonstração do ANEXO "A" do presente contrato, e para a qual as partes definem aqui o valor de US\$1.655,00 (Hum mil, seiscentos e cinquenta e cinco dólares norte-americanos), para cada tonelada métrica produzida, comercializada e exportada, ressalvadas as variações previstas na CLÁUSULA QUINTA, adiante.

4.6 - Define-se "resultado de venda", para os efeitos deste contrato, a diferença positiva ou negativa encontrada para cada tonelada métrica entre o "preço de venda do suco" e a "remuneração de produção e comercialização", acima convencionados, dividida pela "taxa de rendimento da fruta".

4.7 - O "saldo final do preço" devido ao(s) VENDEDOR(ES), e a ser pago ao(s) mesmo(s), será:

a) Para as laranjas das variedades "Pera", "Natal", e "Valência", ele será representado pela diferença entre o "resultado de venda" e o "preço provisório", previsto na CLÁUSULA TERCEIRA, por ele(s) já recebido;

b) Para as demais laranjas de casca dura ("Hamlin", "Barão", "Westin", "Rubi", "Baia", "Baianinha", "Lima", "Piralima", e "Murcot") ele será representado pelo valor correspondente a 85% (oitenta e cinco por cento) do "resultado de venda", abatido o "preço provisório", previsto na CLÁUSULA TERCEIRA, por ele(s) já recebido;

c) Finalmente, para as laranjas de casca mole (Tangerinas em geral), ele será representado pelo valor correspondente a 75% (setenta e cinco por cento) do "resultado de venda", abatido o "preço provisório", previsto na CLÁUSULA TERCEIRA, por ele(s) já recebido.

4.8 - O "saldo final do preço" devido ao(s) VENDEDOR(ES), será apurado em 4 de julho de 1991, conforme o convencionado nas CLÁUSULAS TERCEIRA, QUARTA e QUINTA e todos os seus itens do presente contrato, e no caso de ser positivo será pago ao(s) mesmo(s) até o décimo dia desse mesmo mês, estando tal valor à sua disposição nos estabelecimentos da COMPRADORA. Caso seja apurado saldo negativo, à débito do(s) VENDEDOR(ES), deverá ser liquidado em dinheiro, devidamente corrigido pelo índice oficial vigente e acrescido dos juros de mora, ou por desconto, até sua liquidação final, nessa mesma data, nos valores a receber da COMPRADORA pelo(s) VENDEDOR(ES) a título de "preço provisório", ou de adiantamento por conta do preço, conforme for o caso, de contrato padrão de fornecimento de fruta que a COMPRADORA estiver utilizando para aquisição de laranja na Safra 1991/92 e que o(s) VENDEDOR(ES) se compromete(m), desde agora, em firmar com a COMPRADORA.

Parágrafo único - O "saldo final do preço", informado em dólar norte-americano, será convertido em cruzeiros, utilizando-se a taxa média das operações de compra daquela moeda, válidas para as operações de compra daquela moeda, válidas para as operações de exportação, divulgada pelo Banco Central do Brasil, referente ao dia 4 de julho de 1991. Tal valor, se positivo, e da mesma forma que as parcelas do "Preço Provisório", se não reclamado no seu vencimento, não vencerá juros em qualquer espécie de correção monetária e/ou cambial.

5 - CLÁUSULA QUINTA - DAS VARIAÇÕES DA REMUNERAÇÃO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

5.1 - É de pleno conhecimento e acordo das partes que a composição do fator "remuneração de produção e comercialização", definido no item 4.5 da CLÁUSULA QUARTA acima em US\$1.655,00 (Hum mil, seiscentos e cinquenta e cinco dólares norte-americanos) por tonelada métrica, abrange os

seguintes encargos tributários, alfandegários e comerciais que, por sua natureza, independem totalmente do seu controle voluntário:

a) Tarifa alfandegária cobrada pelos Estados Unidos da América no valor de US\$0,3434 por libra-peso de sólidos;

b) Taxa de Equalização, cobrada pelo Estado da Flórida, no valor de US\$0,032995 por libra peso de sólidos;

c) Impostos adicional de Exportação, recolhido pela União Federal, no valor de 3,51% sobre cada tonelada métrica exportada para os Estados Unidos da América, por força de acordo com o mesmo País, ali calculado sobre o valor de US\$1.400,00 por tonelada métrica;

d) Imposto de Exportação, devido à União Federal, no valor de 1% por tonelada métrica exportada, ali calculado sobre o valor de US\$1.400,00 por tonelada métrica;

e) ICMS, cobrado pelo Estado de São Paulo, no valor de 13% por tonelada métrica exportada, calculado sobre 65% do valor da tonelada métrica, ali calculado no valor de US\$1.400,00;

f) ICMS sobre a fruta, cobrado pelo Estado de São Paulo, no valor de 0,00% por tonelada métrica de suco exportada, ali calculado sobre o valor de US\$1.400,00;

g) Comissão de agente de 4% sobre o preço F.O.B médio ponderado.

5.2 - Quaisquer alterações legais que acarretem a criação de novos tributos ou contribuições, ou quaisquer acréscimos ou decréscimos nos tributos ou contribuições e no anexo acima referidos, que venham a ocorrer, ou venham a entrar em vigor durante o "ano-exportação", serão acrescidos ou subtraídos do fator "remuneração de produção e comercialização", nos mesmos montantes eventualmente à sua efetiva incidência no período.

Parágrafo único - Considerando-se, outrossim, que na definição desse mesmo fator "remuneração de produção e comercialização", foi provisoriamente utilizado o valor de US\$1.400,00 (Hum mil, quatrocentos dólares norte-americanos)

por tonelada métrica exportada, acordam as partes que o valor base da mesma tonelada exportada, a ser considerada para o cálculo do fator "remuneração de produção e comercialização" será o correspondente ao preço médio ponderado, FOB Santos, por tonelada das exportações brasileiras de suco de laranja (NBM nº 20 09 11 01 00), de acordo com os registros de Guias de Exportação averbadas pela Coordenadoria de Intercâmbio Comercial do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, durante o "ano-exportação".

5.3 - Tendo em vista ainda que a sistemática de cálculo do preço da caixa de laranja, convencionada nas CLÁUSULAS TERCEIRA, QUARTA e QUINTA do presente contrato tem como pressupostos básicos a inexistência de qualquer contingenciamento e/ou restrição nos volumes exportados, tanto por parte das autoridades brasileiras, como por parte dos países importadores, bem como a inexistência de preços mínimos de compra de matéria-prima e/ou registros de exportação, ou, ainda confisco cambial ou medidas, assemelhadas, qualquer imposição dessa natureza que venha a incidir e/ou agravar as exportações de suco concentrado e/ou o seu custo, de qualquer espécie ou grau de intensidade de Direito ou de fato, acarretará para as partes as seguintes conseqüências:

a) em relação às frutas já entregues, considerar-se-à encerrado, por antecipação, na data desse evento, o "ano-exportação", apurando-se o preço final dessas frutas na forma estabelecida nas CLÁUSULAS TERCEIRA, QUARTA e QUINTA desse contrato;

b) em relação ao volume de frutas ainda não entregues, fica outorgada à COMPRADORA a faculdade de considerar rescindido o presente contrato, sem qualquer ônus para si, de qualquer natureza ou espécie, bastando para tanto a notificação do fato ao(s) VENDEDOR(ES) por qualquer meio, judicial ou extrajudicial.

5.4 - Tendo em vista, finalmente, que a implantação do mercado

de câmbio livre no País, desvinculou da variação cambial a variação do valor das despesas internas, definidas em dólar norte-americano, nos itens 10, 12 e 14 do "ANEXO A" ao presente contrato, compreendendo, respectivamente, frete para Santos, armazenagem, seguro, despacho em Santos, colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo e custos de industrialização, menos o valor dos sub-produtos, tais despesas terão seus valores corrigidos, para mais ou menos, de acordo com a forma de reajustamento constante do "ANEXO B", ao presente contrato.

6 - CLÁUSULA SEXTA - DO PREÇO DA CAIXA DE LARANJA

6.1 - O "preço da caixa de laranja" para os efeitos deste contrato e que será pago ao(s) VENDEDOR(ES) será resultado da soma, em moeda nacional, dos valores em cruzeiros das parcelas do "Preço Provisório" pagos nessa moeda ao(s) VENDEDOR(ES), na forma da CLÁUSULA TERCEIRA e o valor em cruzeiros do "saldo final do preço", apurado e pago ao(s) VENDEDOR(ES) na forma das CLÁUSULAS QUARTA e QUINTA acima.

7 - CLÁUSULA SÉTIMA - DAS CONDIÇÕES GERAIS DO CONTRATO

7.1 - O(s) VENDEDOR(ES) e a COMPRADORA arcarão com as contribuições devidas ao FUNDECITRUS, destinadas à Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico (CANECC) no valor de cruzeiros equivalentes à US\$0,01 (um centavo de dólar norte-americano) por caixa processada, cada um. Os encargos do FUNRURAL serão suportados pelo(s) VENDEDOR(ES) e recolhidos pela COMPRADORA aos órgãos competentes.

Parágrafo único - A COMPRADORA constituirá, às suas próprias expensas, um fundo de reserva no valor em cruzeiros

equivalentes a US\$0,03 (Três centavos de dólar norte-americano), por caixa de laranja processada, que se dediquem à defesa e aperfeiçoamento da citricultura brasileira, e se comprometem a empregar o montante de cruzeiros equivalentes a US\$0,05 (cinco centavos de dólar norte-americano), por caixa de laranja processada, na melhoria do transporte coletivo dos colhedores de laranja.

7.2 - Qualquer tolerância pelas partes, relativamente ao cumprimento das obrigações assumidas neste instrumento não importará em novação ou alteração contratual, tácita ou expressa, nem inibirá a exigência dos demais direitos oriundos deste contrato.

7.3 - O presente contrato é irrevogável e irretroatável e obriga não só as partes, como a seus sucessores, a título universal ou individual, obrigando-se ainda o(s) VENDEDOR(ES), em caso de venda da propriedade, a notificar o adquirente de existência das obrigações aqui assumidas.

7.4 - A COMPRADORA fica autorizada a transferir este contrato a terceiros, independentemente de anuência do(s) VENDEDOR(ES), responsabilizando-se, entretanto, solidariamente, pelos pagamentos aqui tratados.

7.5 - Fica eleito o foro da comarca de (), com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer pendências oriundas deste contrato.

E, por assim haverem livremente convencionado, assinam este instrumento em duas vias de igual teor, para um só efeito perante as duas testemunhas abaixo:

_____, em _____ de _____ de 1990.

VENDEDOR(ES)

COMPRADORA

1ª Testemunha

2ª Testemunha

Anexo A

DEMONSTRAÇÃO DA REMUNERAÇÃO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

Por tonelada
métrica
(em US\$)

DESPESAS EXTERNAS

01 - Taxa alfandegária nos Estados Unidos	
02 - Taxa de Equalização da Flórida	
03 - Despesas com Venda (4% s/F.O.B médio ponderado)	
04 - Frete marítimo até Flórida	
05 - Seguro Marítimo	
06 - Inspeção Obrigatória pelo USDA	
07 - Despesas Portuárias na Flórida	
08 - Taxa de Entrada/saída de frigorífico mais estocagem em frigorífico na Flórida	
09 - Frete terrestre (média) do porto da Flórida até as fábricas	
Sub-total	

DESPESAS INTERNAS

10 - Frete para Santos, armazenagem, seguro e despesas de despacho em Santos	
11 - Impostos de exportação, adicional de exportação (1% + 3,51%) sobre US\$1.400,00 I.C.M.S so- bre Exportação (13% s/(65% de US\$1.400,00) ...	
12 - Colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo	
13 - I.C.M.S sobre a fruta (0,00% sobre o valor F.O.B provisório de US\$1.400,00)	
14 - Custo de Industrialização, menos valor de sub- produtos	
Sub-total	
15 - Remuneração do Capital	
Total	

* Itens 11 e 13 dependem de regulamentação legal.

TERMO ADITIVO DE CONTRATO

Por este instrumento particular de Termo Aditivo ao Contrato de Compra e Venda de Laranja N° _____, Safra 1990/91, celebrado entre _____ na qualidade de COMPRADORA e de _____ na qualidade de VENDEDOR(ES) fica justo e convencionado que a parcela inicial do "Preço Provisório", prevista na CLÁUSULA TERCEIRA, item 3.1, letra "a" do mesmo poderá ser recebida pelo(s) VENDEDOR(ES) até a data de 31 de dezembro de 1990, calculada pela taxa média das operações, divulgadas pelo Banco Central do Brasil, do último dia útil, a referida parcela, se não reclamada, permanecerá à disposição do(s) mesmo(s), nos estabelecimentos da COMPRADORA, não vencendo qualquer espécie de correção monetária e/ou cambial ou juros.

E, por estarem contratados, assinam o presente Termo Aditivo na presença de duas testemunha abaixo:

_____, em _____ de _____ de 1990.

VENDEDOR(ES)

COMPRADORA

1ª Testemunha

2ª Testemunha

Anexo B

O presente Anexo define a forma de reajustamento dos valores das despesas internas constantes dos itens 10, 12 e 14 do "ANEXO A", compreendendo, respectivamente, frete para Santos, armazenagem, seguro, despesas de despacho em Santos, colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo de industrialização, menos o valor dos sub-produtos.

FORMA DE REAJUSTAMENTO

Os valores acima mencionados serão reajustados para mais ou para menos, mediante a aplicação da seguinte forma de cálculo:

$$P = \frac{P_0 \times TCo}{12 \times IGP_0} \times \left(\frac{IGP 1}{TC 1} + \dots + \frac{IGP 12}{TC 12} \right)$$

Em que:

P = Soma dos valores das despesas internas devidamente reajustadas, e consideradas em dólar norte-americano;

P₀ = Soma dos valores das despesas internas em dólares norte-americanos constantes dos itens 10, 12 e 14 do "ANEXO A";

IGP_n = Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna, publicado pela revista Conjuntura Econômica do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas, referente ao mês encerrado em "n";

TC_n = Taxa de Câmbio de compra média válida para as operações de exportações, divulgadas pelo Banco Central do Brasil, válida para a data "n";

n = datas conforme tabela abaixo:

0 = 31/05/90

1 = 30/06/90

2 = 31/07/90

3 = 31/08/90

4 = 31/09/90

5 = 31/10/90

6 = 30/11/90

7 = 31/12/90

8 = 31/01/90

9 = 28/02/90

10 = 31/03/91

11 = 30/04/91

12 = 31/05/92

Anexo 4

Cotações do Suco de Laranja Concentrado Congelado na Bolsa de Nova York

TABELA A.4.1 - Cotações do Suco de Laranja Concentrado Congelado na Bolsa de Nova York, Período 1980/81 - 1989/90
(US\$ cents/libra peso sólidos solúveis)

Mês	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90
Julho	88,49	129,73	125,12	115,91	172,84	137,29	101,74	129,32	190,06	166,48
Agosto	92,18	130,91	127,49	115,98	171,99	134,08	101,49	129,51	193,34	158,86
Setembro	97,56	130,01	127,84	115,84	175,63	136,46	103,73	134,64	184,98	148,29
Outubro	95,46	124,21	125,54	118,42	170,13	121,03	112,01	142,48	185,24	133,07
Novembro	92,11	121,77	126,31	122,82	164,43	113,81	121,73	163,10	177,91	128,97
Dezembro	86,39	124,84	124,98	125,54	161,96	116,61	126,84	167,65	164,20	135,61
Janeiro	104,12	136,01	112,07	146,11	160,36	100,27	122,23	169,99	148,08	191,30
Fevereiro	141,52	138,10	107,75	161,08	170,96	86,83	123,40	168,05	138,39	197,74
Março	137,61	118,49	110,61	166,77	164,50	86,38	132,59	166,37	149,22	192,01
Abril	146,20	117,86	113,05	179,87	157,68	93,33	133,52	170,20	171,90	196,04
Maio	143,40	120,10	114,24	187,61	156,21	96,83	131,74	169,36	186,42	194,92
Junho	138,24	118,42	115,28	177,73	142,56	101,07	132,62	176,70	180,65	186,05
Média	113,61	125,87	119,19	144,47	164,10	110,33	120,30	157,28	172,53	169,11

Fonte: ABRASSUCOS e ACIESP.

TABELA A.4.2 - Cotações do Suco de Laranja Concentrado Congelado na Bolsa de Nova York, Período 1980/81-1989/90

(US\$/t)										
Mês	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90
Julho	1.268,06	1.859,03	1.792,97	1.660,99	2.476,80	1.967,37	1.457,93	1.853,16	2.723,56	2.385,66
Agosto	1.320,94	1.875,94	1.826,93	1.661,99	2.464,62	1.921,37	1.454,35	1.855,88	2.770,56	2.276,46
Setembro	1.398,03	1.863,04	1.831,95	1.659,99	2.516,78	1.955,47	1.486,45	1.929,39	2.650,76	2.125,00
Outubro	1.367,94	1.779,93	1.798,99	1.696,96	2.437,96	1.734,36	1.605,10	2.041,74	2.654,49	1.906,89
Novembro	1.319,94	1.744,96	1.810,02	1.760,01	2.356,28	1.630,90	1.744,39	2.337,22	2.549,45	1.848,14
Dezembro	1.237,97	1.788,96	1.790,96	1.798,99	2.320,89	1.671,02	1.817,62	2.402,42	2.352,99	1.943,29
Janeiro	1.492,04	1.949,02	1.605,96	2.093,76	2.297,96	1.436,87	1.751,56	2.435,96	2.121,99	2.741,33
Fevereiro	2.027,98	1.978,97	1.544,06	2.308,28	2.449,86	1.244,27	1.768,32	2.408,16	1.983,13	2.833,61
Março	1.971,95	1.697,96	1.585,04	2.389,81	2.357,29	1.237,83	1.900,01	2.384,08	2.138,32	2.751,50
Abril	2.095,05	1.688,93	1.620,01	2.577,54	2.259,55	1.337,42	1.913,34	2.438,97	2.463,33	2.809,25
Mai	2.054,92	1.721,03	1.637,06	2.688,45	2.238,49	1.387,57	1.887,83	2.426,93	2.671,40	2.793,20
Junho	1.980,98	1.696,96	1.651,96	2.546,87	2.042,88	1.448,33	1.900,44	2.532,11	2.588,71	2.666,10
Média	1.628,03	1.803,72	1.707,99	2.070,25	2.351,55	1.581,03	1.724,04	2.251,53	2.477,23	2.425,92

Fonte: ABRASSUCOS e ACIESP.

Formato: 15x22

Número de páginas: 157

Bibliografia: Vandete Pereira do Nascimento
Medeiros

Editoração de Texto: José Sidnei Gonçalves

Editoração Eletrônica: Deborah Silva de Oliveira
Sandra Aparecida de Barros

Capa: Meire Lílian de Oliveira

Revisão da Arte Final: Maria Áurea Cassiano Turri

Editor Responsável: José Sidnei Gonçalves e Nilda Tereza
Cardoso de Mello

Divulgação: Benedito Barbosa de Freitas
José Venâncio de Resende

Distribuição: Benedito Barbosa de Freitas

Impressão: Imprensa Oficial do Estado

Tiragem: 500 exemplares