

O CONTRATO DE PARTICIPAÇÃO NA COMPRA E VENDA DA LARANJA NO ESTADO DE SÃO PAULO¹

Maria Lúcia Maia²
Antonio Ambrósio Amaro³
José Ferreira de Noronha⁴

RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo analisar os contratos de compra e venda adotados na citricultura paulista. Os resultados evidenciaram que a mudança no tipo de contrato a partir da safra 1986/87, significa maior transparência no cálculo dos preços da caixa de laranja a serem recebidos pelos produtores e maior aderência com as cotações do suco concentrado praticados no mercado internacional.

Palavras-chave: preço da laranja, preço do suco de laranja.

THE PARTICIPATION CONTRACT OF CITRUS BUYING AND SELLING IN SÃO PAULO STATE

SUMMARY

The purpose of this study is to analyse the buying and selling contracts adopted by São Paulo State citriculture. Results showed that the change in the type of contract from the 1986/87 season, reveal a higher transparency in the calculation of the orange box price received by producers as well as a bigger adherence to concentrated juice prices carried on in the international market.

Key-words: orange price, orange juice price.

1 - INTRODUÇÃO

A determinação dos preços da laranja é de fundamental importância para a rentabilidade dos citricultores e da indústria, dada sua elevada participação no custo total de produção do suco, suficiente para justificar a necessidade de garantir seu fornecimento nas quantidades e qualidades desejáveis pela indústria.

Até a safra 1985/86, estabelecia-se um preço fixo por caixa de laranja, acertado em reuniões nas quais muitas vezes era necessária a intervenção do Governo para se chegar a um acordo entre produtores e indústria. No entanto, os citricultores argumentavam que só a indústria se favorecia 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 Padrão ou de Participação" que prevê o atrelamento dos preços da laranja às cotações do suco

no mercado internacional, expressas pelos preços do suco na Bolsa de Nova Iorque. Os pontos fundamentais do contrato são: as despesas industriais e comerciais que incidem desde a fruta na árvore até o produto estar disponível no mercado americano e o rendimento industrial da fruta para se produzir uma tonelada de suco e seus preços na Bolsa.

Este trabalho procura analisar as modalidades dos contratos de compra e venda adotados na citricultura paulista e avaliar, em contraposição aos preços efetivamente recebidos pelos citricultores de 1980/81 a 1985/86, quais teriam sido os valores obtidos, caso já estivesse em uso o "Contrato Padrão ou de Participação" adotado a partir da safra 1986/87 na comercialização da laranja em São Paulo. Analisam-se, também, as correlações entre as cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque.

2 - MATERIAL E MÉTODO

Os dados de cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque foram calculados para o ano safra brasileiro que abrange o período de 1º de julho de um ano a 30 de junho do ano subsequente, de modo a ter maior aderência com as práticas comerciais no mercado e torná-los possíveis de serem correlacionados com os preços da laranja recebidos pelos produtores em cada safra.

Os dados utilizados no presente trabalho são aqueles publicados pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA), Associação Brasileira das Indústrias de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS) e Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP).

Para a simulação dos preços da laranja que poderiam ter sido obtidos pelos produtores nas safras de 1980/81 a 1985/86, segundo o Contrato Padrão, deduziu-se do preço do suco 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 USDA, despesas por-tuárias na Flórida, taxa de entrada/saída de frigorífico e estocagem em frigorífico na Flórida e frete ter-restre (média) do porto da Flórida até as fábricas.

Despesas Internas: frete médio das fábricas para o porto de Santos; armazenamento seguro e despesas de despacho aduaneiro em Santos; impostos de exportação, adicional de exportação quando o destino era os Estados Unidos e PIS; colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo; ICMS; custo de industrialização, menos valor dos subprodutos.

Com esse subtotal pode-se calcular o valor do suco pronto, ainda na fábrica, restando apenas estabelecer a remuneração do capital (ou lucro operacional) da indústria. Uma vez somado os dois subtotais e a remuneração da fábrica, ou seja, total das despesas, resta apenas remunerar especificamente a matéria-prima agrícola, ou seja, o Preço da Laranja que é dado pela fórmula:

Cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque (CIF) - despesas

$$P.C.L. = \frac{\text{Cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque (CIF) - despesas}}{\text{quantidade de caixas necessárias para fazer uma tonelada de suco}}$$

3 - RESULTADOS E DISCUSSÃO

Uma das formas da indústria de suco se garantir quanto ao fornecimento de sua matéria-prima principal, a laranja, em quantidades e com qualidades específicas para atender os mercados, é através de contratos de compra e venda de laranja.

Para os citricultores, o contrato, antigo instrumento utilizado na comercialização com as empresas exportadoras e ampliado com o surgimento do setor industrial, implicava na venda assegurada de sua fruta a preços pré-determinados ao início da safra, o que lhes possibilitava, inclusive, saber a receita auferida.

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

Para o produtor, esse tipo de contrato faz desaparecer as incertezas de mercado, pois, além do preço na safra em negociação já estabelecido, tem a segurança de colocação para sua produção. Porém, isso implica numa perda de flexibilidade e, se os preços se elevam posteriormente, significa menor renda (THAME & AMARO, 1987).

Para a indústria, o contrato implica no controle do suprimento de matéria-prima, um dos principais motivos que estimula a indústria em estabelecer relações dessa natureza com o citricultor. O preço pago pela laranja é de grande importância para o desempenho do setor industrial, já que do custo total de produção de uma tonelada de suco concentrado congelado, a fruta é responsável por mais da metade.

É importante ressaltar, que o contrato a preço fixo poderia trazer baixa remuneração ao setor rural, seja por não se beneficiar com a elevação do preço do suco durante o período de safra, seja pelas elevadas taxas de inflação presentes na economia que faziam com que o preço pago pela laranja perdesse boa parte de seu valor real (SUED, 1990).

A partir da safra 1986/87 os preços da laranja passaram a ser calculados pela fórmula apresentada em "Contrato Padrão ou de Participação", que considera a cotação da Bolsa de Nova Iorque (de 1º de julho a 30 de junho do ano subsequente), a remuneração ou custo da produção e comercialização

do suco e uma taxa de rendimento industrial da fruta pré-estabelecida no início da safra (Tabela 1).

Alguns valores das despesas permaneceram constantes ou variaram muito pouco em várias safras como: taxa alfandegária nos Estados Unidos; inspeção obrigatória pelo USDA; despesas portuárias na Flórida; taxa de entrada/saída de frigorífico na Flórida; frete terrestre do porto da Flórida até os frigoríficos e frete em São Paulo das fábricas até Santos (constante de 1986/87 a 1989/90 e variável nas últimas safras); frete marítimo até a Flórida (valores constantes de 1986/87 a 1988/89 e variável nas últimas safras).

Os demais valores das despesas variaram acompanhando os preços do suco FOB Santos por serem calculados com base nesse dado, ou por serem acordados entre indústrias e produtores nas negociações do "Acordo de Safra", como os custos da colheita da fruta e da industrialização, e a própria remuneração do capital da indústria (constante de 1986/87 a 1990/91 com exceção de 1989/90).

As taxas de rendimento da fruta para produzir uma tonelada de suco concentrado a 65° brix foram decrescentes no período, passando de 280 caixas (40,8 kg) nas safras 1986/87 e 1987/88 para 272 em 1988/89 e 270 nas safras 1989/90 e 1990/91, tendo sido estabelecidas 260 caixas para 1991/92.

Com base nesses dados obtiveram-se os preços da laranja para 1986/87 a 1990/91:

$$1986/87 - PCL = \frac{1.724,04^5 - 1.207,38}{280} = US\$1,8$$

$$1987/88 - PCL = \frac{2.251,53 - 1.353,20}{280} = US\$3,21$$

$$1988/89 - PCL = \frac{2.477,23 - 1.459,97}{272} = US\$3,72$$

$$1989/91 - PCL = \frac{2.425,92 - 1.469,57}{270} = US\$3,54$$

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

Como se observa 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. Em tal sentido, o produtor não tem controle sobre o preço que irá receber, mas mantém-se informado do que está ocorrendo no mercado do suco, passando a conviver mais de perto com a realidade do mercado internacional de suco.

As principais vantagens do "Contrato Padrão ou de Participação" para os produtores e indústrias são: o produtor conhece o custo até o destino do produto final e tem a oportunidade de se apropriar de parte da margem de lucro que qualquer outro revendedor teria em condições comuns de compra e venda e há evidências de resultar em menores custos financeiros para a indústria que não necessita de grande capital de giro para adquirir e pagar toda a matéria-prima por ocasião da colheita (AMARO, 1989).

Pelo atual contrato, estima-se inicialmente a produção de laranja por variedades para pagamento das duas primeiras parcelas do preço considerado provisório. As parcelas seguintes serão liberadas com base em novas estimativas de produção, que vão sendo realizadas no decorrer do "ano-exportação". O "saldo do preço da laranja" será apurado no final, deduzindo do "preço de venda do suco" em tonelada as parcelas intermediárias já recebidas.

Caso o saldo supere o que já foi pago aos agricultores, o produtor receberá a diferença. Note-se que pode ocorrer o oposto, isto é, os agricultores

TABELA 1 - Renumeração da Produção e Comercialização de Suco de Laranja, São Paulo, 1986/87 - 1990/91

Valor FOB (US\$) Exportação	US\$889	US\$1.365	US\$1.703	US\$1.538	US\$1.172
Despesas	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91
A - Externas					
1 - Taxa alfandegária 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 vendas	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
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 do 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: Associação Brasileira das Indústrias de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS), Associação Nacional das

Indústrias de Citricultura (ANIC) e Instituto de Economia Agrícola (IEA).

terem saldo negativo com a indústria, o que poderá ser pago com dinheiro corrigido e acrescido de juros de mora ou com laranja da safra seguinte, conforme consta do contrato. Também é facultado ao produtor não receber as parcelas antecipadas, transferindo todo seu crédito junto à indústria para o final da safra.

Para a safra 1991/92 (ainda em andamento), o contrato traz mudanças em algumas cláusulas, como a possibilidade de ser firmado por prazo de um, dois ou três anos. Além disso, o custo fixo de remuneração do capital, que era um valor constante no contrato, passa a ser determinado pela seguinte fórmula: se a cotação do suco for inferior a US\$1,10 por libra peso, esse item de custo será zero. À medida que a cotação distancia-se desse piso, a indústria remunera-se gradativamente até o teto de US\$90,00 por tonelada. Quanto maior o prazo do contrato mais lentamente evolui a remuneração da indústria.

Os resultados obtidos, simulando a remuneração da produção e da comercialização do suco para cálculo dos preços da laranja que teriam sido recebidos pelo produtor nas safras 1980/81 a 1985/86, segundo o modelo do contrato vigente de 1987 a 1990, considerando-se como taxa de rendimento da fruta 275 caixas/tonelada (valor médio do período 1986/87 a 1990/91), são apresentados na tabela 2.

Com base nos dados levantados e estimados calcularam-se os preços da laranja para o período de 1980/81 a 1985/86, conforme a equação do contrato:

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

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

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

$$1983/84 \text{ PCL} = \frac{2.070,25 - 1.129,66}{275} = \text{US\$3,46}$$

$$1984/85 \text{ PCL} = \frac{2.381,03 - 1.308,60}{275} = \text{US\$3,21}$$

Por comparação observa-se que, com exceção da safra 1985/86, os preços simulados teriam sido acima dos obtidos, principalmente nas safras 1983/84 e 1984/85. Considerando as diferenças entre os preços, obteve-se uma média de US\$0,48/caixa no período que o produtor poderia ter conseguido a mais se estivesse adotando o contrato padrão (Tabela 3).

No entanto, essa média passa para US\$0,38/caixa ao considerar o valor ponderado, ou seja, as quantidades de laranjas compradas pela indústria em cada ano safra. Analisando o valor agregado, se o setor citrícola estivesse utilizando o novo contrato no período de 1980/81 a 1986/87 poderia ter obtido US\$439 milhões a mais do que realmente recebeu pela venda da laranja ao setor industrial (Tabela 4).

Diante do pequeno número de observações e grande variabilidade das diferenças de médias não faz sentido efetuar o teste t (teste de diferenças médias) entre os valores registrados e aqueles que teriam sido obtidos. Entretanto, analisando-se as correlações entre os preços da laranja (observados e simulados) com os preços recebidos pelos citricultores na Flórida, observa-se correlação de 0,86454 para os valores simulados de 1980/81 a 1986/87, enquanto os preços observados apresentam correlação negativa (-0,39284). Isso indica que os preços da laranja calculados pelo Contrato de Participação apresentam aderência com os valores do mercado internacional, representados pelos preços da Flórida (Tabela 5).

4 - CONCLUSÕES

O "Contrato Padrão ou de Participação"

significou um avanço nas relações entre indústrias e citricultores na medida em que se reduziram os conflitos. Hoje há maior transparência nos cálculos e os preços acompanham as cotações do produto final. Em outras palavras, significa que a agroindústria da laranja está assentada em condições mais firmes e

TABELA 2 - Simulação da Remuneração da Produção e Comercialização de Suco de Laranja, São Paulo, 1980/81-1985/86

Valor FOB (US\$/t) exportação	US\$888	US\$1.099	US\$1.098	US\$1.211	US\$1.748	US\$1.072
Despesas	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86
A - Externas						
1 - Taxa alfandegária nos Estados Unidos	492,00	492,00	492,00	492,00	492,00	492,00
2 - Taxa de equalização da 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
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: Dados da pesquisa.

TABELA 3 - Preço da Caixa de Laranja Recebido pelo Produtor e Preço Simulado, 1980/81-1986/87

Ano safra	Simulação do contrato	Preço fixo	(A)-(B)
	(US\$/caixa 40,8 kg) (A)	(US\$/caixa) (B)	
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: Dados da pesquisa.

TABELA 4 - Valor Recebido pela Citricultura e Valor Simulado pelo Contrato de Participação, 1980/81-1986/87

Safra	Quantidade de laranja proces. (1.000 cx.)	Valor simulado (US\$1.000) (A)	Valor recebido (US\$1.000) (B)	US\$1.000 (A)-(B)
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

¹Considerou-se a safra 1986/87, uma vez que aproximadamente 80% da laranja foi adquirida pelo contrato a preço fixo.

Fonte: Dados da pesquisa.

TABELA 5 - Preços da Caixa de Laranja Recebidos pelos Produtores, São Paulo (Brasil) e Flórida (EUA), 1980/81 - 1990/91

Ano safra	Preço		
	Observado (US\$/caixa)	Simulado ¹ (US\$/caixa)	Flórida (US\$/caixa)
1980/81	1,65	1,74	3,96
1981/82	2,12	2,20	4,14
1982/83	1,27	1,91	5,08
1983/84	0,97	3,42	5,61
1984/85	2,10	3,79	6,83
1985/86	3,50	1,23	3,83
1986/87	1,15	1,84	5,14
1987/88	3,21	3,21	7,56
1988/89	3,73	3,73	7,40
1989/90	3,54	3,54	5,51
1990/91	1,11	1,11	6,15 ²

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

²Estimativa.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA).

paritárias para ambos os segmentos. Porém, o contrato ainda é, no Brasil, um instrumento novo que deve ser aperfeiçoado, como vem ocorrendo com as alterações de várias cláusulas desde a sua implantação. Seu uso por outros

setores agroindustriais poderá ser recomendado, principalmente para segmentos que se dispõem de um valor de referência a ser aceito pelas partes e representativo das condições de mercado em cada safra.

NOTAS

¹Este trabalho baseia-se em parte no capítulo central da dissertação de mestrado do primeiro autor. Texto anteriormente apresentado e publicado nos Anais do XXX Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, Rio de Janeiro, 1992, p.295-309.

²Economista, MS, Pesquisador do Instituto de Economia Agrícola.

³Engenheiro Agrônomo, Dr., Pesquisador do Instituto de Economia Agrícola.

⁴Engenheiro Agrônomo, PhD, Professor do Departamento de Economia Agrária da ESALQ/USP.

⁵Média aritmética das cotações diárias para suco concentrado e congelado de laranja na Bolsa de Mercadorias de Nova Iorque, 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 de 65° brix de concentração, ou seja, 1.433 libras peso de sólidos equivalem a uma tonelada métrica de suco.

LITERATURA CITADA

AMARO Antonio A. **Tendências e perspectivas da citricultura.** São Paulo, IEA, 1989. (mimeo).

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS. São Paulo, IEA, vários números.

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. de M. & AMARO, Antonio A. **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).