



**CITRICULTURA PAULISTA: EVOLUÇÃO, ESTRUTURA E  
ACORDOS DE PREÇOS**

**MARIA LUCIA MAIA**

Dissertação apresentada 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.

**PIRACICABA**  
Estado de São Paulo - Brasil  
Fevereiro - 1992

IEA 221343





**CITRICULTURA PAULISTA: EVOLUÇÃO,  
ESTRUTURA E ACORDOS DE PREÇOS**

**MARIA LUCIA MAIA  
ECONOMISTA**

**Orientador: Prof. Dr. José Ferreira de Moronha**

Dissertação apresentada 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

**PIRACICABA**

**Estado de São Paulo - Brasil**

**Fevereiro - 1992**

*Pera. IEA*

AQUISIÇÃO /	DATA /
ORIGEM	—
VALOR	—
REGISTRO	221343
Nº DE CHAMADA	338.47 x 3
1M187c DIS	IEA maill...



Ficha catalográfica preparada pela Seção de Livros da  
Divisão de Biblioteca e Documentação - PCAP/USP

Maia, Maria Lucia

M217c Citricultura paulista; evolução, estrutura e acordos  
de preços. Piracicaba, 1992.  
185p. ilus.

Diss. (Mestre) - ESALQ  
Bibliografia.

1. Citricultura - Industria - São Paulo, SP 2. Laran  
ja - Comercialização - São Paulo, SP 3. Suco concentra  
do de laranja - Industria - Estrutura I. Escola Superior  
de Agricultura Luiz de Queiroz, Piracicaba

CDD 338.4766363

**CITRICULTURA PAULISTA: EVOLUÇÃO,  
ESTRUTURA E ACORDOS DE PREÇOS**

**MARIA LUCIA MAIA**

**Aprovada em: 26.03.92**

**Comissão julgadora:**

**Prof. Dr. José Ferreira de Moronha**

**ESALQ/USP**

**Prof. Dr. Evaristo Margabal Neves**

**ESALQ/USP**

**Dr. Antonio Ambrósio Amaro**

**IEA**

*Jose S. Moronha*  
**Prof. Dr. Jose Ferreira de Moronha**

**Orientador**



Ao Manoel, marido e companheiro,  
pelo carinho e incentivo.

Aos meus pais, pelo esforço em  
minha formação.

Ao Dr. Antonio Ambrósio Amaro  
que com seu conhecimento e  
entusiasmo tornou possível a  
realização deste trabalho.

## AGRADECIMENTOS

Ao Instituto de Economia Agrícola (IEA), que me propiciou a oportunidade de realizar esta pesquisa e ao Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL), pelo apoio durante o curso.

Ao meu orientador, Prof. José Ferreira de Noronha pelo tempo dedicado e estímulo.

Um agradecimento especial para Dr. Antonio Ambrósio Amaro pela orientação e presença constante ao longo de todo o desenvolvimento do trabalho.

Aos Profs. Evaristo Marzabal Neves e Pedro Valentim Marques pelas leituras e sugestões de grande valia para o aprimoramento do trabalho.

Aos Professores do Departamento de Economia pelos ensinamentos transmitidos no curso.

Agradeço também aos pesquisadores Flávio Condé de Carvalho e Samira Aoun Marques pelo apoio recebido.

A colega de curso Alicia Martins pelo apoio no início da pesquisa.

A todos os colegas do IEA e ITAL que de diferentes maneiras contribuíram para elaboração deste trabalho.

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA) pelo suporte financeiro.

Agradeço ao Mário Luiz Vasques Chagas pela eficiência no trabalho de digitação.

Aos estagiários Marcelo Antonio Spedo e Paulo José Coelho pelo apoio no trabalho computacional.

A bibliotecária Aguri Sawatani Negri, pela revisão no que se refere a aspectos bibliográficas.

Um enorme agradecimento a Irene Francisca Luccato pelo trabalho de fotocópias.

Finalmente, agradeço aos seguintes profissionais das instituições citricolas, cujo contato foi fundamental para a realização deste trabalho:

ABRASSUCOS - Aldemar Umberto Marconi - Diretor Administrativo

- João Adib - Programador.

ANIC - Edison Campos - Secretário Geral.

ABECITRUS - Ademerval Garcia - Presidente.

ACIESP - Roberto Paulino - Presidente

- José Roberto Bocaiuva.

ASSOCITRUS - Nelson Nicolau - Presidente

- Darcy Sborchia - Secretaria.

## SUMARIO

	Página
LISTA DE FIGURAS .....	viii
LISTA DE TABELAS .....	x
RESUMO .....	xiv
SUMMARY .....	xvi
1. INTRODUÇÃO .....	1
1.1. O Problema e sua Importância .....	1
1.2. Organização do Estudo .....	6
2. OBJETIVOS .....	8
3. MATERIAL E MÉTODO .....	9
3.1. Informação Básica .....	9
3.2. Instrumental Analítico .....	10
3.2.1. Índice Sazonal .....	10
3.2.2. Medidas de Concentração .....	12
3.2.3. Estimativas dos Preços da Caixa de Laranja .....	15
4. A CITRICULTURA EM SÃO PAULO .....	18
4.1. Implantação .....	18
4.2. Citricultura para Indústria .....	22
5. A INDÚSTRIA DE SUÇO EM SÃO PAULO .....	36
5.1. Desenvolvimento da Indústria .....	36
5.2. Estrutura da Indústria .....	54



## SUMÁRIO

	Página
5.3. Variação Estacional da Quantidade Processada .....	59
5.4. Variação Estacional da Quantidade Exportada de Suco de Laranja .....	69
6. ASPECTOS ORGANIZACIONAIS DOS PRODUTORES DE LARANJA E INDÚSTRIA DE SUCO .....	84
6.1. Poder de Barganha .....	84
6.2. As Associações do Setor Citricola .....	92
6.3. Outras Entidades do Setor .....	108
7. CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DA LARANJA .....	111
7.1. Contratos .....	111
7.2. Contratos na Citricultura .....	116
7.3. Preço da Caixa de Laranja segundo o "Contrato de Participação" .....	124
8. ANÁLISE DE PREÇOS DA LARANJA E SUCO DE LARANJA .....	135
9. RESULTADOS E CONCLUSÃO .....	148
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	153
APÊNDICE 1 - Contrato a Preço Fixo .....	157
APÊNDICE 2 - Contrato de Participação - Safra 1988/89 .....	162
APÊNDICE 3 - Contrato de Participação - Safra 1990/91 .....	166

## SUMARIO

Página

APÊNDICE 4 - Tabelas das Cotações Mensais do Suco de Laranja na Bolsa de Nova Iorque - Período 1980/81-1989/90 .	184
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

## LISTA DE FIGURAS

	Página
Figura 1 - Localização dos pomares de laranja no Estado de São Paulo - 1990/91 .....	27
Figura 2 - Número de citricultores e número de plantas cítricas no Estado de São Paulo - 1980/81 .	33
Figura 3 - Localização das indústrias de suco de laranja no Estado de São Paulo - 1991 .....	53
Figura 4 - Índice sazonal da quantidade de citros processados - Período 1970/71 - 1979/80 ...	63
Figura 5 - Índice sazonal da quantidade de citros processados - Período 1980/81 - 1989/90 ...	66
Figura 6 - Índice sazonal da quantidade de citros processados - Período 1970/71 - 1979/80 e 1980/81 - 1989/90 .....	68
Figura 7 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja - Período 1970/71 - 1979/80	73
Figura 8 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja - Período 1980/81 - 1989/90	75
Figura 9 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja - Períodos 1970/71 - 1979/80 e 1980/81 - 1989/90 .....	77
Figura 10 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja (1970/71 - 1979/80) e preço médio FOB Santos (1971/72 - 1979/80) .....	82
Figura 11 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja (1980/81 - 1989/90) e preço médio FOB Santos (1980/81 - 1988/89) .....	83
Figura 12 - Preço da caixa de laranja e cotação do suco de laranja na Bolsa de Nova Iorque - Período 1980/81 - 1990/91 .....	137
Figura 13 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e preço da caixa de laranja - Período 1971/72 - 1979/80 .....	140

Figura 14 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e preço da caixa de laranja - Período 1980/81 - 1990/91 .....	141
Figura 15 - Cotação do suco de laranja na Bolsa de Nova Iorque e preço de registro na CACEX-Período 1980/81 - 1989/90 .....	143
Figura 16 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e preço de registro do suco na CACEX - Período 1980/81 - 1989/90 .....	145
Figura 17 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque - Período 1980/81 - 1990/91 .....	147



LISTA DE TABELAS

Página

Tabela 1 - Laranja - produção e utilização - São Paulo - Período 1979/80 - 1990/91 .....	4
Tabela 2 - Exportação de laranjas - Brasil e São Paulo - Período 1934 a 1945 .....	20
Tabela 3 - Produção de frutas cítricas - Estado de São Paulo - Período 1970/71 - 1990/91 .....	23
Tabela 4 - Principais estados produtores de laranja - área colhida, Brasil, Período 1975 - 1990 .	23
Tabela 5 - Principais estados produtores de laranja - produção, Brasil, Período 1975 - 1990 .....	24
Tabela 6 - Participação das DIRAs de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto no número total de pés e produção da cultura da laranja no Estado de São Paulo, 1967/68 - 1990/91 .....	28
Tabela 7 - Número de pés, produção e produtividade da cultura da laranja, principais DIRAs, e Estado de São Paulo, 1990/91 .....	28
Tabela 8 - Número de citricultores e número total de pés, por DIRA e estado, 1981 .....	34
Tabela 9 - Empresas processadoras de sucos cítricos, segundo o número de extratoras, 1970 e 1975 .....	48
Tabela 10 - Empresas processadoras de sucos cítricos, segundo o número de extratoras, 1980, 1985 e 1990 .....	52
Tabela 11 - Participação dos grupos processadores de suco de laranja no total da capacidade instalada (extratoras) no Estado de São Paulo, 1970 e 1975 .....	56
Tabela 12 - Participação dos principais grupos processadores de suco de laranja no total da capacidade instalada (extratoras) no Estado de São Paulo, 1980, 1985 e 1990 ....	56

Tabela 13 - Indicadores de concentração da indústria de suco de laranja concentrado congelado no Estado de São Paulo, 1970, 1975, 1980, 1985 e 1990 .....	58
Tabela 14 - Quantidade de citros processados - Brasil, Período 1970/71 - 1979/80 .....	60
Tabela 15 - Quantidade de citros processados - Brasil, Período 1980/81 - 1989/90 .....	61
Tabela 16 - Índice sazonal da quantidade de citros processados - Brasil, Período 1970/71 - 1979/80 .....	62
Tabela 17 - Análise da variância dos índices da quantidade de citros processados - 1970/71 - 1979/80 .....	64
Tabela 18 - Índice sazonal da quantidade de citros processados - Brasil, Período 1980/81 - 1989/90 .....	65
Tabela 19 - Análise da variância dos índices da quantidade de citros processados, 1980/81 - 1989/90 .....	65
Tabela 20 - Quantidade exportada de suco de laranja concentrado congelado - Brasil, Período 1970/71 - 1979/80 .....	71
Tabela 21 - Quantidade exportada de suco de laranja concentrado congelado - Brasil, Período 1980/81 - 1989/90 .....	71
Tabela 22 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja - Brasil, Período 1970/71 - 1979/80 .....	72
Tabela 23 - Análise da variância dos índices da quantidade exportada de suco de laranja, Período 1970/71 - 1979/80 .....	72
Tabela 24 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja - Brasil, Período 1980/81 - 1989/90 .....	74

Tabela 25 - Análise da variância dos índices da quantidade exportada de suco de laranja, Período 1980/81 - 1989/90 .....	76
Tabela 26 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado - Brasil, Período 1971/72 - 1979/80.....	79
Tabela 27 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado - Brasil, Período 1980/81 - 1989/90 .....	79
Tabela 28 - Índice sazonal do preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado - Brasil, Período 1971/72 - 1979/80 .....	80
Tabela 29 - Índice sazonal do preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado - Brasil, Período 1980/81 - 1988/89 .....	80
Tabela 30 - Remuneração da produção e comercialização de suco de laranja - São Paulo, Período 1986/87 - 1990/91 .....	125
Tabela 31 - Simulação da remuneração da produção e comercialização de suco de laranja - São Paulo, Período 1980/81 - 1985/86 .....	130
Tabela 32 - Preço da caixa de laranja recebido pelo produtor e preço simulado, Período 1980/81 - 1986/87 .....	132
Tabela 33 - Valor recebido pela citricultura e valor simulado pelo Contrato de Participação - Período 1980/81 - 1986/87 ..	132
Tabela 34 - Preços da caixa de laranja - Brasil e Flórida, Período 1980/81 - 1990/91 .....	134
Tabela 35 - Preço da caixa de laranja e cotação do Suco na Bolsa de Nova Iorque, Período 1980/81 - 1990/91 .....	136
Tabela 36 - Preço da caixa de laranja e preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado, Período 1971/72 - 1990/91 .....	139

## Página

Tabela 37 - Cotação do suco de laranja concentrado congelado na Bolsa de Nova Iorque e preço de Registro na CACEX, Período 1980/81 - 1989/90 .....	142
Tabela 38 - Preço médio FOB Santos do suco concentrado congelado e preço de registro na CACEX, Período 1980/81 - 1989/90 .....	144
Tabela 39 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado e cotação do suco na bolsa de Nova Iorque, Período 1980/81 - 1990/91 .....	146
Tabela 40 - Cotações do suco de laranja concentrado congelado na Bolsa de Nova Iorque, Período 1980/81-1989/90 (US\$ cents/libra peso) ....	185
Tabela 41 - Cotações do suco de laranja concentrado congelado na Bolsa de Nova Iorque, Período 1980/81-1989/90 (US\$/t) .....	185



# CITRICULTURA PAULISTA: EVOLUÇÃO, ESTRUTURA E ACORDOS DE PREÇOS

Autora: MARIA LUCIA MAIA

Orientador: Prof. Dr. JOSÉ FERREIRA DE NORONHA

## RESUMO

O presente trabalho teve por objetivo analisar a estrutura da agroindústria de laranja para elaboração de suco concentrado e o desenvolvimento do setor, dando ênfase às modalidades dos contratos de compra e venda adotados na citricultura paulista.

Analisou-se a localização dos pomares de laranja e indústria de suco em São Paulo, detectando que ambos segmentos estão instalados nos municípios das Regiões de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto, o que facilita e permite maior aproximação entre os dois segmentos.

Os indicadores de concentração no mercado de processamento de suco em 1970 mostraram grande concentração do setor pois, 63% da capacidade instalada já pertenciam aos dois maiores grupos e os índices de Herfindahl calculados foram de 0,2510 em 1970 e 0,2457 em 1990, indicando estabilidade nos índices no período.

Analisou-se, também, o padrão de variação sazonal das quantidades processadas de laranja e quantidades exportadas de suco nos anos-safra nas décadas de 70 e 80. Observou-se diferença no padrão da sazonalidade das

exportações de suco na década de 80, podendo-se atribuí-la ao desenvolvimento da tecnologia de estocagem a frio.

A mudança no tipo de contrato na compra e venda de laranja a partir da safra 1986/87, significou um avanço no cálculo dos preços da caixa de laranja. Pelo Contrato de Participação há maior transparência no cálculo dos preços da laranja e maior aderência com os preços do suco praticados no mercado internacional.

A simulação efetuada com o objetivo de estimar o preço médio anual da laranja a partir de 1980/81 segundo o método adotado no novo contrato, indicou que o setor citrícola poderia ter tido um ganho adicional de US\$439 milhões no período de 1980/81 a 1986/87 e o preço da laranja um acréscimo de US\$0,38/caixa considerando a média ponderada e de US\$0,48/caixa considerando a média simples.

O nível organizacional do setor contribuiu para seu fortalecimento e desenvolvimento, principalmente, quanto ao poder de barganha de cada segmento.

# SAO PAULO STATE CITRICULTURE: DEVELOPMENT, STRUCTURE AND PRICE AGREEMENTS

Author: MARIA LUCIA MAIA

Adviser: Dr. JOSÉ FERREIRA DE MORONHA

## SUMMARY

The purpose of this study was to analyse the structure and development of the orange agribusiness for the production of concentrated juice, placing emphasis upon ways of buying and selling contracts adopted by Sao Paulo State citriculture.

The location of the orange groves and the juice industry in the state were analysed and the results showed that both segments are concentrated on the municipalities of the Regions of Campinas, Ribeirão Preto and São José do Rio Preto which allow a closer relationship between these segments.

Concentration indices in the juice processing market showed in 1970 high concentration level. This was due the fact that 63 percent of the installed capacity already belonged to the two main groups and the calculated Herfindahl indices were 0,2510 in 1970 and 0,2457 in 1990 which revealed indices stability in the analysed period.

Seasonal variation patterns of processed

orange amounts were also analysed, as well as the juice exported amounts in the seasons of the 70 and 80 decades. A difference in the juice exports seasonal patterns was observed in the 80's which can be attributed to the development of frozen storage technology.

The change in the type of citrus buying and selling contract from the 1986/87 season, revealed an improvement in the calculus of the orange box price. By means of the Participation Contract there was a higher transparency in the orange price calculus as well as a bigger adherence to juice prices carried on in the international market.

A simulation was conducted with the purpose of estimating the orange annual average price from 1980/81 under the method adopted by the new contract. It showed that citrus grovers could have obtained an additional gain of US\$439 million from 1980/81 to 1986/87 and the orange price could have had a gain of US\$0,38 per box as far as the weighted average is concerned and US\$0,44 per box when arithmetic average is considered.

The organizational level of the citrus industry has contributed to its strengthening and development mainly concerning the bargain power of each segment.

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1. O Problema e sua Importância

A citricultura é atividade de grande importância na economia brasileira. As primeiras plantas cítricas foram introduzidas no País pelas expedições colonizadoras, tanto assim 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 esse 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 et alii, 1976).

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

Estados Unidos que mantinha a liderança na produção desde o final do século XIX.

O cultivo da laranja está presente em vários Estados do Brasil, sendo que no caso de São Paulo se constitui 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 e 60.

O fator primordial para a expansão da cultura na década de 60 deveu-se a instalação de unidades processadoras de suco de laranja concentrado congelado, de larga aceitação no exterior, marcando uma nova etapa em seu desenvolvimento. A venda da fruta cítrica "in natura" estava, até então, dirigida aos mercados interno e externo.

O grande avanço da citricultura paulista está bastante relacionado com o desempenho nas exportações brasileiras de sucos cítricos, que passaram de 33 mil toneladas no ano civil 1970 para 955 mil toneladas em 1990.

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 Comunidade Económica Europeia.

No início da década de 70 a indústria de suco demandava cerca de 20 a 25 milhões de caixas de laranja para processamento, enquanto em 1980/81 a demanda passou para 138 milhões. Na safra agrícola 1990/91, de um total da produção de 255 milhões de caixas, 80% foi destinada para o processamento de suco e o restante para consumo "in natura" (Tabela 1).

A determinação dos preços da caixa de laranja é de fundamental importância para a rentabilidade dos citricultores e da indústria. A elevada participação da matéria-prima principal no custo total de produção de sucos, é suficiente para justificar a importância de garantir seu fornecimento nas quantidades e qualidades desejáveis e preços julgados convenientes para a indústria.

O citricultor apresentava nas décadas de 60 e 70 um pequeno poder de barganha. Como outros produtores agrícolas, podiam ser classificados como um reclamante residual, ou seja todos precedem<sup>?</sup> o produtor na cadeia de comercialização, tirando sua cota, e deixando-lhe o que restar. Entretanto, foi surgindo a criação de uma força de sentido contrário através da efetiva organização dos citricultores, para tentar melhorar essa situação e aumentar seu poder de barganha (AHARO, 1980). Como resultado,

Tabela 1 - Laranja - produção e utilização - São Paulo, Período 1979/80 a 1990/91.

(1.000 caixas)

ANO	Fresca	%	Processada	%	Total
1979/80	31000	20,0	124000	80,0	155000
1980/81	32000	18,8	138000	81,2	170000
1981/82	25000	13,9	155000	86,1	180000
1982/83	34000	17,4	161000	82,6	195000
1983/84	35000	17,5	165000	82,5	200000
1984/85	20000	9,7	185000	90,3	205000
1985/86	19000	7,9	220000	92,1	239000
1986/87	50000	22,7	170000	77,3	220000
1987/88	40000	18,2	180000	81,8	220000
1988/89	35000	16,7	175000	83,3	210000
1989/90	44000	14,9	252000	85,1	296000
1990/91 <sup>(1)</sup>	51000	20,0	204000	80,0	255000

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA, vários números).

(<sup>1</sup>) Preliminar - Prognóstico Agrícola.

negociações para determinação do preço da caixa de laranja recebido pelo produtor e das normas a serem estabelecidas nos contratos de compra e venda da produção passaram a ser efetuadas entre as 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. No entanto, os citricultores questionavam os valores, tendo como argumento o fato de 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 um "Contrato de Participação" que prevê o atrelamento dos preços da laranja recebidos pelos produtores às cotações internacionais do suco. Os pontos fundamentais do contrato são: as cotações do suco concentrado de laranja na bolsa de Nova Iorque que refletem o livre comércio internacional; a taxa de câmbio no Brasil; as despesas industriais e comerciais que incorrem desde a fruta na árvore até o produto estar disponível 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 de conhecimento em outros países e houve uma tentativa para sua implantação em São Paulo pela Citrobrasil, em 1975, embora sem sucesso.

Alguns trabalhos sobre o complexo citrícola ressaltam que as mudanças nos tipos de contratos foram boas para os segmentos envolvidos. No caso os citricultores passaram a conviver mais de perto com a realidade do mercado internacional de suco e até para o Governo foi interessante, pois passou a receber menor pressão para se envolver nas

reuniões de negociações onde muitas vezes era necessário arbitrar preços (AMARO, 1989).

Além disso, espera-se através do contrato de participação maior transparência no mercado e aderência com os preços de suco concentrado praticados no mercado internacional, resultando em melhor formação de preços que nas safras anteriores à adoção do contrato.

No entanto, as mudanças pela adoção do "Contrato de Participação" precisam ainda ser melhor analisadas, justificando a realização desta pesquisa. Além disso, poderá também fornecer subsídios para o comércio de outros produtos agrícolas, onde a fixação de preços é ainda muito discutida e de difícil acordo.

## 1.2. Organização do Estudo

O estudo subdivide-se em nove capítulos. Nos capítulos 1, 2 e 3 apresentam-se a importância do problema, objetivos e metodologia da pesquisa.

No capítulo 4 analisa-se o desenvolvimento da citricultura no Estado de São Paulo, enfatizando as principais regiões produtoras, tamanho dos estabelecimentos citrícolas, produtividade, variedades e custos de produção.

O capítulo 5 apresenta uma análise setorial envolvendo o desenvolvimento da indústria de suco em São Paulo, e ainda discorre sobre a estrutura da indústria e

variações estacionais das quantidades processadas de laranjas e quantidades exportadas de suco de laranja.

No capítulo 6 -se discorre sobre os aspectos organizacionais do setor citrícola, descrevendo as associações e suas áreas de atuações e o poder de barganha do setor.

No capítulo 7 analisa-se a relação 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 contratos adotados entre os dois segmentos. Ainda nesse item 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 8 analisa-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 inicia o "Contrato de Participação".

No capítulo 9 apresenta-se os principais resultados encontrados na pesquisa e ainda, conclui-se quanto a importância do Contrato de Participação para o setor citrícola.

Os modelos de contratos encontram-se em anexos.

## 2. OBJETIVOS

Este trabalho tem como objetivo geral analisar a estrutura da agroindústria de laranja para elaboração de suco concentrado e o desenvolvimento do setor, dando ênfase às modalidades dos 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;
- d) analisar o nível organizacional do setor citrícola (indústria e produção).

### 3. MATERIAL E MÉTODO

#### 3.1. Informação Básica

Os dados das séries históricas com relação às cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque, preços de exportações do suco FOB Santos, quantidades exportadas de suco e quantidades processadas de matéria-prima são publicados segundo o ano civil. Por sua vez, os preços da caixa de laranja são determinados para o ano safra que abrange o período de julho a junho. Nesse sentido, no presente trabalho, visando maior aderência às informações de mercado e às práticas comerciais transformou-se todos os dados para ano-safra.

Além disso, todos os preços e quantidades foram transformados para toneladas, utilizando-se índices de conversão fornecidos pelas próprias indústrias e literatura existente.

Os dados utilizados no presente trabalho são aqueles publicados pelo Instituto de Economia Agrícola - IEA, Carteria de Comércio Exterior - CACEX, Associação Brasileira das indústrias de Sucos Cítricos - ABRASSUCOS, Associação dos

Citricultores do Estado de São Paulo - ACIESP e Fundação Brasileira de Geografia e Estatísticas - FIBGE.

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

### 3.2. Instrumental Analítico

#### 3.2.1. Índice Sazonal

Para a análise da sazonalidade e variância das quantidades processadas de laranja e quantidades exportadas de suco nas décadas de 70 e 80 utilizou-se a média móvel aritmética centrada seguindo a técnica sugerida pelo procedimento X11, originalmente desenvolvido pelo U.S. Bureau of the Census (SAS, 1988, E.U.A. DEPT. COMMERCE, 1970).

Dividiu-se as séries históricas em dois períodos, considerando o mesmo número de anos.

Os valores de correlação entre índices sazonais dos períodos considerados foram testados, através da aplicação do coeficiente de correlação ordinal de Spearman (teste não paramétrico).

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"

$d_i$  = diferença dos "postos"

Observação: 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 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).

$$\text{Coeficiente de Amplitude} = \frac{\text{Ind Máximo} - \text{Ind Mínimo}}{\frac{\text{Ind Máximo} + \text{Ind Mínimo}}{2}} \times 100$$

O logarítmo do desvio padrão e logarítmo do desvio absoluto médio para os períodos foram calculados segundo o método apresentado por Hoffmann<sup>(1)</sup>.

### 3.2.2. Medidas de Concentração

Nesse trabalho, abordou-se os aspectos relacionados à concentração da indústria de suco de laranja no Estado de São Paulo, um dos indicadores da estrutura do mercado.

Segundo MARQUES & AGUIAR (1989), concentração é a mais conhecida e utilizada forma de medida de poder do mercado. Normalmente é definida como a distribuição do número e tamanho das firmas ou conjunto de firmas num mercado.

Vários métodos tem sido utilizados para avaliar o grau de concentração: índice de Herfindahl, índice de Gini, razão de concentração e curva de Lorenz.

Entretanto esses índices fornecem apenas uma primeira e aproximada indicação para o estudo das estruturas de mercado. Como se pretende apenas detectar se a indústria

(1) - Para maiores detalhes ver livro: Estatísticas para Economistas - Rodolfo Hoffmann - Editora Pioneira, 1980.



citrícola é mais ou menos concentrada, acredita-se que o cálculo dos índices de concentração será suficiente para avaliar essa situação.

BARBOSA (1981), menciona que algumas dessas medidas de concentração tem sido aplicadas com maior frequência em áreas específicas. O índice de Herfindahl e a razão de concentração são mais familiares entre aqueles que se dedicam a estudos de organização industrial. O autor, salienta, entretanto, que do ponto de vista da teoria econômica raramente existe uma indicação clara de qual a medida mais apropriada a ser empregada em uma área específica em virtude do próprio estágio de desenvolvimento da teoria.

Utilizou-se os seguintes métodos:

a) - Razão de Concentração

Essa medida indica a parcela da capacidade instalada total detida pelas firmas líderes. As razões de concentração empregadas são as de 2 e de 4 firmas. Para o cálculo as firmas são, primeiramente, ordenadas de acordo com seu tamanho em forma decrescente. Matematicamente calcula-se:

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

onde,

$C_r$  = Razão de concentração

$N$  = total da capacidade instalada do mercado

$S_i$  = soma das capacidades instaladas das firmas e

$n$  = 2 e 4 firmas maiores

Uma outra forma da 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.

b) - Índice de Herfindahl

O índice de Herfindahl é obtido por:

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

onde

T = total da capacidade instalada do mercado

X<sub>i</sub> = capacidade instalada da firma 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 cálculo desse método é preciso dados de todas as firmas que atuam no mercado.

Os dados de capacidade instalada por firmas processadoras foram obtidos no Instituto de Economia Agrícola. Os dados são expressos em número de extratoras, critério mais utilizado para medir a capacidade das indústrias de suco. A capacidade de produção por firma foi obtida agregando-se todas as capacidades das unidades beneficiadoras sob uma mesma razão social.

### 3.2.3. Estimativas dos preços da caixa de laranja

Para a simulação dos preços da caixa de laranja 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 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 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 sub-total permite calcular-se 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, adicional de exportação quando o destino é os Estados Unidos e PIS
- colheita, transporte, administração de compras, fiscalização no campo
- ICMS
- custo de industrialização, menos valor dos sub-produtos

Com esse sub-total se pode 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 sub-totais e a remuneração da fábrica, ou seja, total das despesas, resta apenas remunerar especificamente a matéria-prima agrícola ou seja o Preço da Caixa de Laranja que é dado pela fórmula:

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

Cabe ressaltar que algumas dessas despesas são fixas durante cada safra e várias delas tem sido mantidas praticamente inalteradas há anos. Para a estimativa dos preços da caixa de laranja foram feitos levantamentos de dados junto as indústrias processadoras, produtores, cooperativas, associações de classe, CACEX e institutos de pesquisa. Para alguns itens foram adotados os mesmos valores constantes nos contratos de 1986/87 a 1990/91.

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

## 4. A CITRICULTURA EM SÃO PAULO

### 4.1. Implantação

A cultura comercial de citros no Estado de São Paulo no século XX penetrou inicialmente no Vale do Paraíba e nas regiões 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", aproveitando e ocupando as condições básicas de infra-estrutura operacional e econômico-financeira propiciadas pelo "complexo cafeeiro" (MARTINELLI, 1987).

Nas décadas de 20 e de 30 o governo estadual já apresentava certa preocupação com a citricultura, tanto assim, que em 1928, nos municípios de Limeira e de Sorocaba foram criadas a "Estação Experimental de Citricultura", dirigida pelo Instituto Agrônomico da Secretaria da Agricultura. Além do IAC, outros órgãos estaduais começaram a realizar pesquisas com citros, destacando-se a Escola Superior de Agricultura "Luis de Queiroz" - (ESALQ/USP) e o Instituto Biológico, 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 nos 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 para a exportadora A. Coccozza por quatro anos a produção de seu pomar. (HASSE, 1989).

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

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

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

Tabela 2 - Exportação de laranjas - Brasil e São Paulo  
Período 1934 a 1945 (1.000 caixas)

Ano	Brasil	São Paulo
1934	2632	1096
1935	2640	1033
1936	3217	1291
1937	4971	2169
1938	5487	2226
1939	5632	2791
1940	2858	788
1941	1950	217
1942	1281	178
1943	1342	229
1944	1271	275
1945	1397	135

Fonte: Secretaria da Agricultura de São Paulo.

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 nessa área. Com base na possibilidade de recuperação dos mercados e nos resultados das pesquisas desenvolvidas pelas instituições governamentais, a citricultura paulista pode prosseguir em seu desenvolvimento.

A doença "tristeza" estava controlada com a troca de porta enxertos. Além disso, ocorreu um processo de substituição das variedades de laranja, no sentido de



ajustar-se 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 efetivo potencial para ultrapassar Limeira, pois era o município que apresentava o maior número de "pés novos plantados". Essa região investia em laranjais em moldes modernos, acatando sempre as inovações técnicas surgidas e 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 pois o governo implantou barreiras sanitárias 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 de 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 que passavam a perder importância relativa as

regiões do Vale do Paraíba e de Sorocaba, com a industrialização que então aí se iniciava mais intensamente.

#### 4.2. 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 de 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 para aproximadamente 74% e em 1985 e 1990 foram de 76% e 78%, indicando taxas de crescimento da área colhida em São Paulo, superiores aos demais Estados brasileiros (Tabela 4).

Em termos absolutos a área colhida com laranja passou de 272 mil hectares em 1975 para 671 mil hectares em 1990, com uma taxa média geométrica anual de crescimento de 6,3% no período.

Tabela 3 - Produção de frutas cítricas - Estado de São Paulo 1970/71 a 1990/91

Ano	Laranja		Tangerina		Limão		Total	
	1000 cx	%	1000 cx	%	1000 cx	%	1000 cx	%
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 <sup>(1)</sup>	319.200	91,77	14.050	4,04	14.570	4,19	347.820	100,00

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

<sup>(1)</sup> Dados preliminares, sujeitos a revisão.

Tabela 4 - Principais estados produtores de laranja - área colhida, Brasil, Período 1975/90.

(em hectares)

Estados	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Sergipe	8449	23257	28309	28997	29462	30637	32526	34374
Bahia	8215	10452	16000	16540	16540	17500	27913	28691
Minas Gerais	20719	25954	31758	31890	31866	31728	33007	33432
Rio de Janeiro	35872	35082	34429	36071	32574	32601	35020	34186
São Paulo	272440	427450	503629	541855	563487	595674	641302	671163
Rio G. do Sul	22270	22931	20480	21068	21464	21856	24872	25324
Goiás	-	-	2550	2680	2815	3000	2950	3580
Sub-total	367965	545126	637155	679101	698508	732996	797590	830750
Outros	35227	30123	25158	28125	26558	27202	28080	28060
Brasil	403192	575249	662313	707226	724766	760198	825670	858810

Fontes: IBGE/IEA.

<sup>(1)</sup> até 1984 incluído em outros.

Quanto à evolução da quantidade produzida em caixas de laranja, observa-se a mesma tendência pois, 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 de laranjas em 1975 para 262 milhões em 1990, correspondendo a acréscimo de 212% no período e taxa média geométrica anual de 7,8%, enquanto que a quantidade total de caixas de laranjas produzidas no Brasil apresentou um acréscimo de 156% no mesmo período (Tabela 5).

Tabela 5 - Principais estados produtores de laranja - produção, Brasil, Período 1975/90.

(1.000 caixas) <sup>(1)</sup>

Estados	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Sergipe	2248	9584	11694	12464	12594	13467	14119	14693
Bahia	2364	3386	4992	5160	4631	4970	8232	8460
Minas Gerais	6044	7258	7789	7796	8442	10060	8369	8080
Rio de Janeiro	10772	9288	8817	9197	8135	8492	10040	9799
São Paulo	84700	166790	218000	190070	234350	221000	296560	262710
Rio G. do Sul	6388	7292	7085	6946	7671	6552	8247	8225
Goiás <sup>(2)</sup>	-	-	754	813	826	911	858	1032
Sub-total	112516	203598	259131	232446	276649	265452	346425	313009
Outros	14252	13789	8175	9328	8242	8965	10584	10427
Brasil	126768	217387	267306	241774	284891	274417	357009	323436

Fontes: IEA; FIDERJ; FIBGE.

<sup>(1)</sup> Caixas com 250 frutos (40,8 kg).

<sup>(2)</sup> até 1984 incluído em outros.

Os aumentos verificados na área colhida e quantidade produzida de laranja, em São Paulo, revelam aumento de produtividade dos pomares pois, as pesquisas e experimentações levadas à efeito por órgãos governamentais estaduais, permitiram estabelecer o uso de modernos métodos de cultivo e de produção adotados pelos produtores.

A localização dos pomares de laranja em São Paulo abrange principalmente os municípios das DIRAs de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto formando o chamado "cinturão citrícola" (Figura 1).

No ano agrícola de 1967/68, as participações das DIRAs no número total de pés de laranja eram de 37,5% em Campinas, 39,5% em Ribeirão 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, atingindo 23,3%, enquanto que na DIRA de São José do Rio Preto (33,7%), ocorreu acentuado crescimento da participação no total do Estado. A participação da DIRA de Ribeirão Preto, ainda a mais importante, manteve-se estável ao redor de 43,0% (Tabela 6).

No final da década de 60 e início da de 70 as empresas estavam localizadas mais próximas das regiões de Limeira e Bebedouro. Durante as décadas de 70 e de 80, várias empresas foram instaladas mais nos municípios a noroeste do Estado.

O desenvolvimento das plantações de laranja,

passou, assim, a ocorrer tendo como polos de atração as indústrias de suco. Ao mesmo tempo verificou-se nítida e significativa tendência de plântio de variedades mais indicadas para o processamento, como Pera, Natal, Valência e Hamlin, em detrimento da Bahia, Bahianinha e Lima (AMARO, 1984).

variedades  
plântio

A variedade Pera (53%) e a Natal (26%) em conjunto respondem por 79% do total das laranjeiras em produção no Estado, enquanto a Valência participa com 11% e a Hamlin com 4%.

"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 caixas/pé, sendo que na década de 80, registrou-se uma elevação de produtividade, entre 1,4 e 1,8 caixas/pé. Contudo, levando-se em conta apenas os pés em produção, a produtividade nos anos 70 situou-se entre 1,5 e 1,9 caixas/pé e na década seguinte entre 1,7 e 2,2 caixas/pé (FERREIRA et alii, 1990). Na safra 1990/91 a produtividade média do Estado foi de 1,6 caixas/pé considerando o número total de pés e 2,1 caixas/pé para somente pés em produção (Tabela 7).

produt.

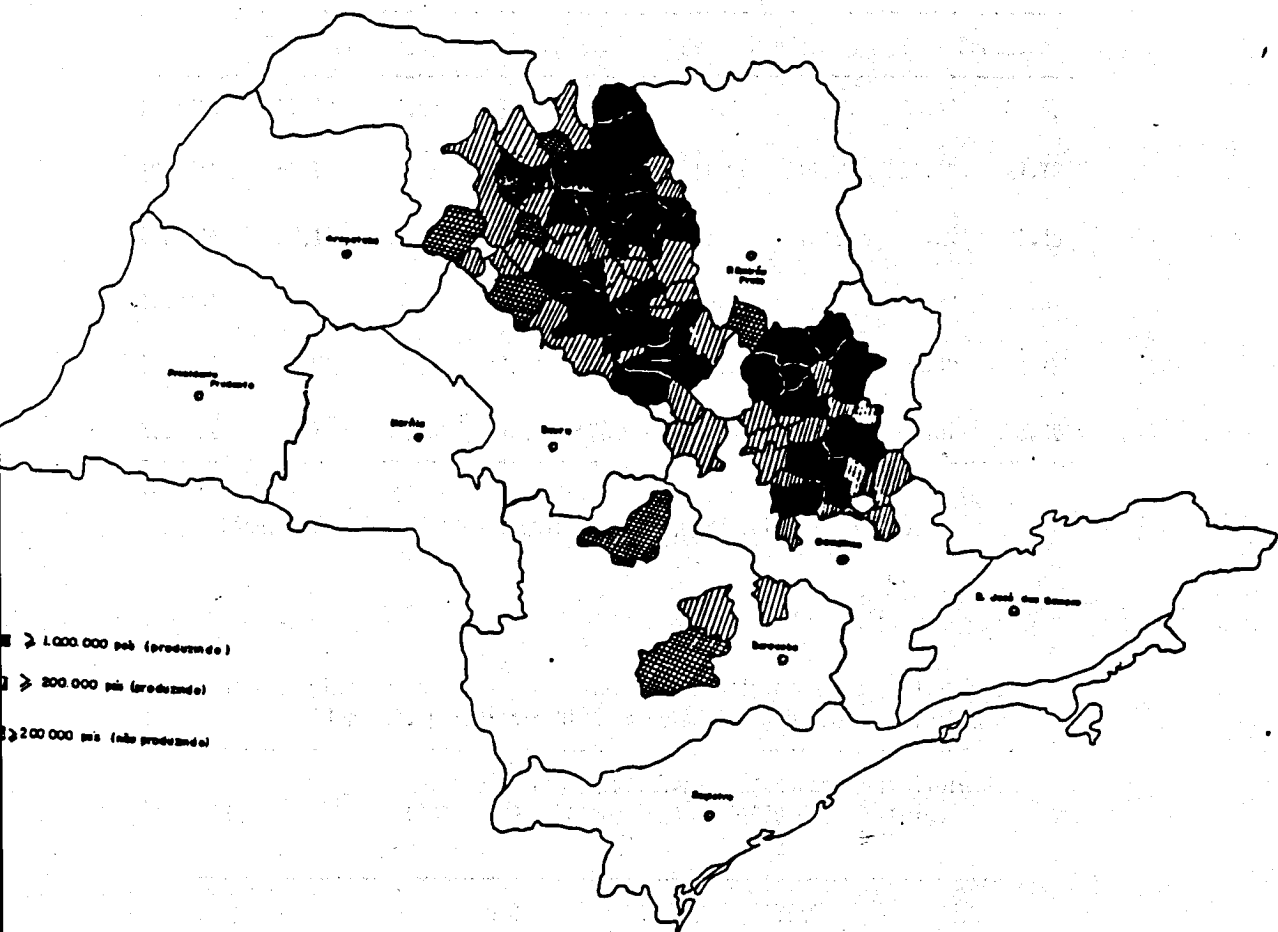


Figura 1 - Localização dos pomares de laranja no Estado de São Paulo - 1990/91.

Tabela 6 - Participação das DIRAs de Campinas, Ribeirão Preto e S. J. do Rio Preto no número total de pés e produção da cultura da laranja no Estado de São Paulo, 1967/68 - 1990/91.

(em X)

Ano	Campinas		Ribeirão Preto		S.J. do Rio Preto		Total	
	Pés	Produção	Pés	Produção	Pés	Produção	Pés	Produção
1967/68	37,48	37,43	39,45	38,59	8,70	8,65	85,63	84,67
1970/71	32,95	38,26	43,64	40,87	14,89	10,65	91,48	89,78
1975/76	28,11	25,30	47,44	50,70	17,74	15,46	93,29	91,46
1980/81	25,79	26,59	44,36	39,04	25,08	28,72	95,23	94,34
1985/86	22,91	25,65	44,34	41,25	28,77	27,83	96,02	94,73
1990/91	23,28	27,38	40,35	38,06	30,24	30,36	93,87	95,80

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

Tabela 7 - Número de pés, produção e produtividade da cultura da laranja, principais DIRAs e Estado de São Paulo, 1990/91.

DIRA	Pés novos (1000 pés) (a)	Pés em produção (1000 pés) (b)	Produção (1000 cx) (c)	Produtividade (c/b)
Campinas	7.800	37.750	87.400	2,3
Ribeirão Preto	14.450	64.500	121.500	1,9
S.J. do Rio Preto	13.600	45.580	96.900	2,1
Estado	42.380	153.300	319.200	2,1

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



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 caixas/pé para Ribeirão Preto e 2,1 caixas/pé São José do Rio Preto.

Para AMARO (1991), atualmente, um pomar com baixo nível tecnológico apresenta uma produtividade entre 1,5 e 1,7 caixas/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 produtividade 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 alii, 1990).

Em termos de 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 (MURARO & AMARO, 1990).

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 foi 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).

AMARO (1991), destaca que em 1991, em São Paulo, nos pomares com baixo nível tecnológico a estimativa de custo por caixa era de US\$1,47, naqueles de médio nível o custo seria de US\$1,19/caixa e de US\$0,99/caixa nos pomares de alto nível tecnológico.

NEVES et alii (1990), levantaram as planilhas de custos para a produção de laranja (regiões de Campinas e São José do Rio Preto) onde os orçamentos de custos operacional foram de US\$1,43 e US\$1,77/caixa, considerando os rendimentos culturais de 2,5 e 2,7 caixa 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 na 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).

Contudo, não existem até o momento diferenciais de preços na compra de pomares, feita comumente na condição de 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 que especifique o número total de propriedades cítricas com seus respectivos tamanhos. Trabalho desenvolvido por AMARO (1984), analisa as propriedades, mas 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 citricultores 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 102.082.000, com uma média por pomar calculada de 5.585 pés (Figura 2).

Pode-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 demais 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 plantas, embora no extrato mais frequente ou seja, naquele com até 5.000 pés a média fosse bem menor 2.286 plantas. Outrossim, no extrato de pomares com 5.000 a 12.000 pés, a média era 7.722 pés para 3.004 propriedades.

O maior número de citricultores encontrava-se localizado na DIRA de Ribeirão Preto: 7.604 com 53,7 milhões

de pés (média de 7.057 plantas/pomar), seguida pela de Campinas onde 4.056 propriedades detinham 24,6 milhões de pés (6.058 plantas/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 plantas/pomar (Tabela 8).

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

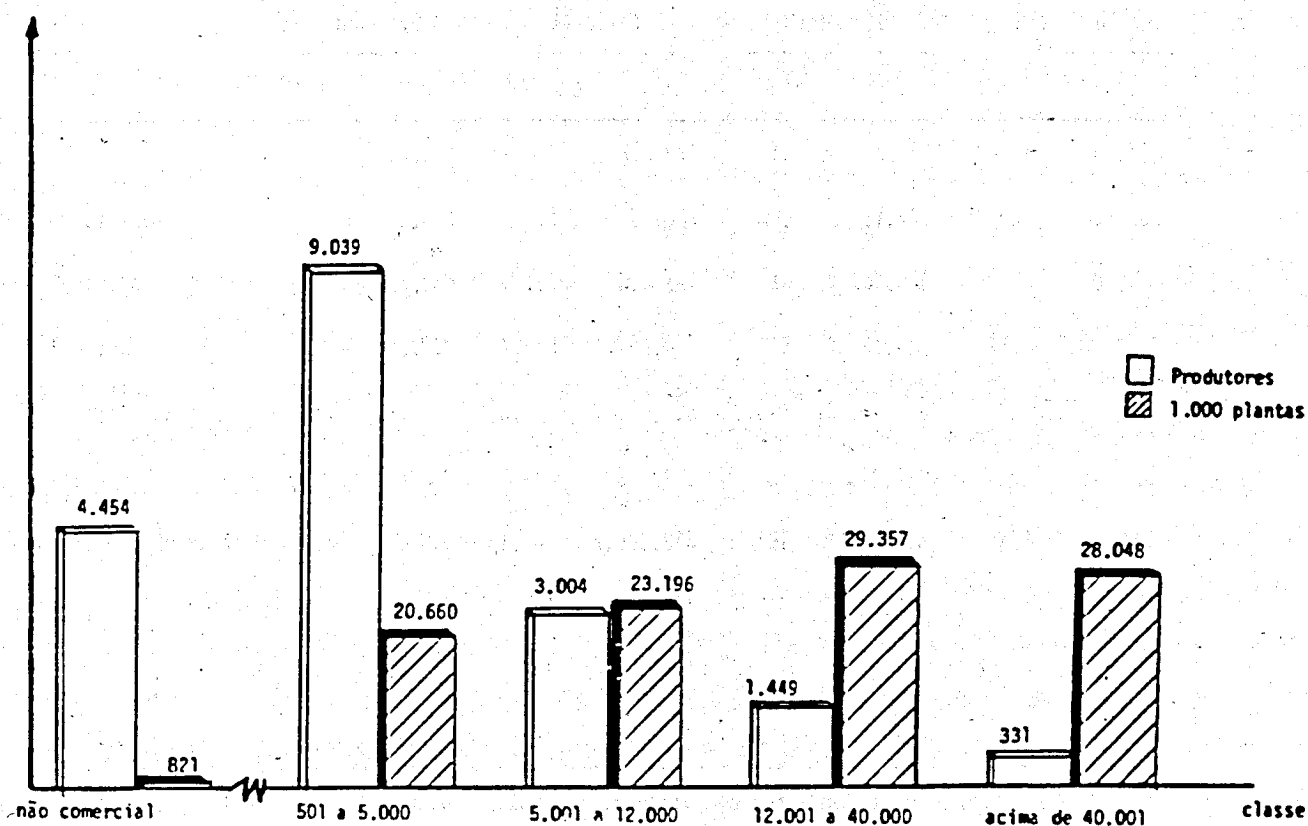


Figura 2 - Número de citricultores e número de plantas cítricas - São Paulo - 1980/81.

Fonte: ANARD (1984).

Tabela B - Número de citricultores e número total de pés, por DIRA e Estado, 1981.

(continua)

DIRA	Classe 00		Classe 01		Classe 02		Classe 03	
	Número	Pés	Número	Pés	Número	Pés	Número	Pés
São Paulo	245	61.187	321	451.099	13	104.404	6	89.500
V. 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 plantas.  
01 - 501 a 5.000 plantas.  
02 - 5.001 a 12.000 plantas  
03 - 12.001 a 20.000 plantas.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

Tabela B - Número de citricultores e número total de pés, por DIRA e Estado, 1981.

DIRA	Classe 04		Classe 05		Classe 06		Total	
	Número	Pés	Número	Pés	Número	Pés	Número	Pés
São Paulo	3	89.409	2	107.300	0	0	590	902.899
V. 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

04 - 20.001 a 40.000 plantas.  
 05 - 40.001 a 100.000 plantas.  
 06 - mais de 100.001 plantas.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

## 5. A INDÚSTRIA DE SUÇO EM SÃO PAULO

### 5.1. Desenvolvimento da Indústria

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 2ª 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 consumo de suco 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, 1987).

Uma das principais dificuldades no comércio da fruta fresca é o elevado custo de transportes e estocagem,



devido à perecibilidade do produto, o que obriga a que as vendas sejam rápidas, ocasionando sérias flutuações 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 de fruta rejeitada na seleção cujo destino era a exportação e o mercado se apresentava cada vez mais exigente.

"A exemplo do que aconteceu em outros países produtores de laranja, também o Brasil tinha necessariamente de iniciar a industrialização do produto. Incentivados pela queda da produção norte-americana, devido à geada que, em dezembro de 1962 acabou com 16 milhões de laranjeiras na Flórida, diversas firmas instalaram-se em São Paulo visando à obtenção de suco concentrado e derivados para a exportação. Viria a produção dessas indústrias preencher o vazio deixado pelas fábricas americanas impossibilitadas de suprirem a procura de seus tradicionais clientes" (AMARO, 1973). "De 115.878 milhões de galões 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 2,50 por galão (3,785 litros) para US\$3,50 a 4,50. Nas safras 1963/64 e

1964/65, a citricultura americana ainda não tinha voltado ao normal, pois foram produzidos 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 deu-se nas regiões tradicionalmente citrícolas que, também, detinham as condições de infraestrutura econômica e social, elementos relevantes às decisões empresariais de investir.

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 podia moer 750 caixas de laranja por 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 por causa da pouca experiência na área, mas que 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 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 mas que só foi parcialmente 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 - tendo processado já na primeira safra acima de um milhão de caixas, cujo produto final foi totalmente exportado. Para sua instalação, em apenas 6 meses, o grupo Toddy utilizou técnicos com conhecimentos adquiridos nas indústrias da Flórida e experiência na montagem da fábrica de suco do grupo na Venezuela<sup>(2)</sup>. A fábrica tinha inicialmente 10 extratoras FHC, um evaporador Gulf de 20.000 lb/hora, centrifugas, secadoras de bagaço, ou seja, todos equipamentos importados. Foi a primeira fábrica de suco, nos moldes modernos, implantada no Brasil. As opções para sua localização eram Limeira, Araraquara e Bebedouro. Foi escolhida Araraquara pois, na época oferecia condições mais favoráveis para sua instalação e por localizar-se no centro da faixa de cultivo de citros no Estado de São Paulo.

A Suconasa pertenceu a grupo Toddy até 1967, quando entrou em concordata, tendo sido então adquirida pelo citricultor, comerciante e exportador de laranjas José Cutrale, surgindo assim a Sucocitros Cutrale S/A, que viria a

---

<sup>(2)</sup> Dr. Jacques Benchetrit era o diretor industrial e líder da equipe técnica.

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 da agroindústria. Foi ela que trouxe para o país um novo conceito e sua correspondente tecnologia<sup>(3)</sup>: a finalidade primordial da laranja é ser matéria-prima de um produto industrial, o suco concentrado e congelado.

Desde a década de 30, a abundância de laranja e os altos e baixos da exportação de fruta "in-natura" vinham alimentando a idéia de que no Brasil dever-se-ia industrializar o excedente da produção. Iniciativas isoladas sempre tropeçaram na falta de tecnologia adequada ou na inexistência de mercado consumidor.

As condições econômicas favoráveis tanto internamente como externamente despertaram 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 o alemão Carl Fischer possuía longa experiência no setor citrícola.

---

(3) Inclusive o padrão de caixa com 40,8 kg de fruta equivalente a 90 libras como na Flórida.

A obra foi iniciada em março de 1964 e em setembro ou outubro a Citrosuco Paulista já estava operando com um evaporador de 20.000 lb/hora. Para sua localização escolheu-se o município de Matão que estava equidistante dos principais polos citrícolas - Bebedouro e Limeira, e onde Carl Fischer possuía pomares e um packing house. Fischer entrou com o terreno e sua estrutura de compra de laranja e os grupos americano e alemão com 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 com apenas os outros dois proprietários com participações iguais e, em 1991 a empresa passou a ter único proprietário (Carlos Guilherme Eduardo Fischer).

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 empresas demoraram para deslanchar.

Em 1964, o belga Edmond Van Parys radicado no Brasil desde 1936, instalou a fábrica da Citrobrasil em 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 abriu 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, houve 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 um grupo Chinês e ao Frigorífico Anglo de capital Inglês. A fábrica teve pouca duração, sendo logo fechada.

Por essa época, todos os esforços industriais sofriam dos mesmos problemas, que eram típicos do momento: falta de experiência; equipamento inadequado; dificuldades operacionais; baixa qualidade de produtos (STEGER, 1990).

Nos anos 60, o último empreendimento de porte instalado foi a Frular/Sucolanja, implantado em Limeira, em 1968, com projeto do ITAL por Egisto Ragazzo Junior. Foi a primeira vez que uma instituição de pesquisa brasileira participou do projeto de instalação de indústrias de suco. Em janeiro de 1970, a fábrica foi vendida a Avante S/A Produtos Alimentícios e posteriormente, em 1977 adquirida pela Citro-suco Paulista.

"Até 1970/71, pode-se dizer que a indústria brasileira de suco cresceu ocupando espaços deixados pelos concorrentes no mercado internacional e aproveitando a legislação criada no Brasil para beneficiar as 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 prazo (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 Impostos sobre Circulação de Mercadorias (ICM) sobre o valor das mercadorias exportadas;
- 4 - Subsídios fiscais à exportação, ou seja, restituição 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.

Esses incentivos não eram específicos para a citricultura, mas as empresas de maior porte 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 em indústrias 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 não quiseram criar uma cooperativa. Essa empresa contava inicialmente com 6 extratoras.

Em 1972, foi construída a TropiSuco em 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 IEA e do ITAL e iniciou suas atividades com uma capacidade de processamento de 1.450 mil caixas/safra.

Um grupo de Ribeirão Preto, em 1968, aproveitando dos incentivos fiscais ao reflorestamento investiu na formação de laranjais, que resultou na montagem da Indústria Sucorrico em Araras, iniciando suas atividades operacionais em 1973, com uma capacidade instalada de processamento de 6 milhões de caixas/safra.

Em 1973, existiam 8 fábricas 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 Sucorrico. Entre 1973 e 1976 não ocorreram investimentos nas atividades de processamento do complexo citrícola, devido a um momento de crise sofrido pelo setor.

A implantação e a expansão de fábricas de suco concentrado desencadearam intenso plantio de laranjais no interior paulista. Em meados de dezembro de 1973, a disputa pela laranja nos pomares triplicou a cotação do produto. 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 no início da safra, a empresa começou processando as frutas de seus pomares, que foi interrompida pela falta de pagamento à Companhia Paulista de Força e Luz, que cortou-lhe o fornecimento de energia elétrica. Além disso, a empresa estava desde fevereiro sem pagar seus funcionários. Os citricultores começaram a ficar preocupados, pois as frutas já estavam caindo das árvores e a Sanderson não enviava seus funcionários para realizar a colheita. Por causa dos contratos assinados, os citricultores não podiam repassar suas frutas às outras fábricas (4).

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 pois, nos primeiros meses do ano, vendera suco a 400 dólares a tonelada, portanto abaixo do preço estipulado pela CACEX que era de 560 dólares. Com isso, a Citrosuco deixou de comprar laranjas, enfraquecendo ainda mais a posição dos citricultores.

---

(4) Nesse momento surgem as primeiras discussões para elaboração de melhores contratos e se possível um "contrato-padrão".

Em setembro de 1974, foi decretada a falência da Sanderson e os produtores obtiveram respaldo judicial para negociar 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 CEAGESP, constituíram uma nova empresa - a Frutesp S/A Agro-industrial - para administrar a fábrica, sendo nomeada uma equipe de técnicos que colocou a unidade em operação três meses após a expropriação. Os problemas operacionais foram logo resolvidos, mas haviam outras dificuldades, principalmente a morosidade característica das empresas públicas. Além disso os citricultores ainda estavam inseguros em relação à empresa, preferindo negociar sua produção junto às outras indústrias. Na safra de 1977/78 o processamento industrial da Frutesp alcançou 9 milhões de caixas, pois tinha um contrato de fornecimento da fruta com a Cooperativa dos Cafeicultores e Citricultores de São Paulo, cuja sede era em Catanduva. 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 14 de março de 1979, depois de quase três anos de intensa movimentação e negociação.

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

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 que outras encerraram suas atividades. Contudo, a maioria efetivou constantes aumentos não só das construções civis como principalmente das capacidades operacionais de extração e concentração.

Em 1977, os grupos Citrosuco e Cutrale se uniram para adquirir fábricas menores com problemas,

Tabela 9 - Empresas processadoras de sucos cítricos, segundo o número de extratoras, 1970 e 1975.

Empresas	Localidade	Ano de Instalação	Nº Extratoras 1970	1975
SUCOCITRICO 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

Fonte: IEA.

- ( 1 ) - ex Suconasa.  
 ( 2 ) - ex Companhia Mineira de Conservas.  
 ( 3 ) - ex Frular / Sucolanja.  
 ( 4 ) - produzia apenas óleo da casca de limão e de laranja; o suco não era concentrado e vendido para fábricas de refrigerantes.

principalmente de capital de giro para comprar laranja e financiar estoques de suco. Assim já no primeiro trimestre adquiriram a Citral, de Limeira, e a TropiSuco, de Santo Antonio da Posse. A Sucorríco, que chegou a participar das negociações, como possível compradora, também acabou sendo adquirida.

Ainda em 1977, duas empresas implantaram 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 Comércio de Frutas Matão Ltda" e atualmente é Central Citrus. Os proprietários eram quatro agricultores-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 Antartica, 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 (E.U.A.), Toddy International Company (E.U.A) 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 detem 100% do controle acionário da empresa. No mesmo ano, em Itápolis, entra em operação a empresa Branco Peres Citrus S/A, construída pela 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 1981, a Cargill inova o sistema de transporte do suco substituindo os tradicionais tambores de aço por caminhões-tanque e navios de carga a granel.

Em 1982, iniciou-se a construção em Mirassol, região de São José do Rio Preto, da empresa 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, fundada em 1954, em 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 cítrica 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 para 512 em 1980, para 710 em 1985 e para 817 em 1990, sendo que em 1990 as fábricas instaladas e em operação no Estado de São Paulo totalizavam 20 unidades. Entre 1985 e 1990 houve mais ampliações das capacidades instaladas das unidades já existentes sendo construída apenas uma fábrica a Royal Citrus no município de Taquaritinga (Tabela 10 e Figura 3).

Em 1991 entra 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

Tabela 10 - Empresas processadoras de sucos cítricos, segundo o número de extratoras - 1980, 1985, 1990.

Empresas	Localidade	Ano de Instalação	Nº de Extratoras		
			1980	1985	1990
SUCOCITRICO CUTRALE	Araraquara <sup>(1)</sup> /Colina	1963/1979	180	180	180
CITROSUCO PAULISTA	Matão/Limeira <sup>(2)</sup>	1964/1968	127	232	268
FRUTESP (3)	Rebedouro	1962	72	72	86
CARGILL	Rebedouro <sup>(4)</sup> /Uchoa	1964/1985	80	120	120
SUCORRICO/CITRAL/TKOPISUCO <sup>(5)</sup>	Araras/Limeira/Santo Antonio da Posse	1973/1971/1972	-	-	-
FRUTROPIC	Matão	1978	12	20	32
CENTRAL CITRUS <sup>(6)</sup>	Matão	1977	8	8	16
BRANCO PERES <sup>(7)</sup>	Itápolis	1979	6	16	20
CIA ANTARTICA PAULISTA	São Paulo	1978	2	2	4
CITROVALE <sup>(8)</sup>	Olimpia	1979	12	24	24
CITROHOJIANAI <sup>(9)</sup>	Conchal	1979	12	12	16
SICOLA	Sorocaba	1929	1	1	1
CITROPECTINA	Limeira	1954	-	13	28
BASCITRUS <sup>(10)</sup>	Mirassol	1984	-	10	10
ROYAL CITRUS	Taquaritinga	1990	-	-	12
TOTAL	-	-	512	710	817

Fonte: IEA.

- (1) ex Suconasa  
 (2) ex Avante  
 (3) ex Sanderson

- (4) ex CitroBrasil  
 (5) pertencentes a Cutrale e Citrosuco (desativada)  
 (6) ex Ind. e Com. Matao Ltda  
 (7) Cutrale 49% em 1985  
 (8) Cutrale 49% em 1983 e 100% em 1990  
 (9) Cutrale 100% em 1983  
 (10) Citrosuco 49% EM 1984



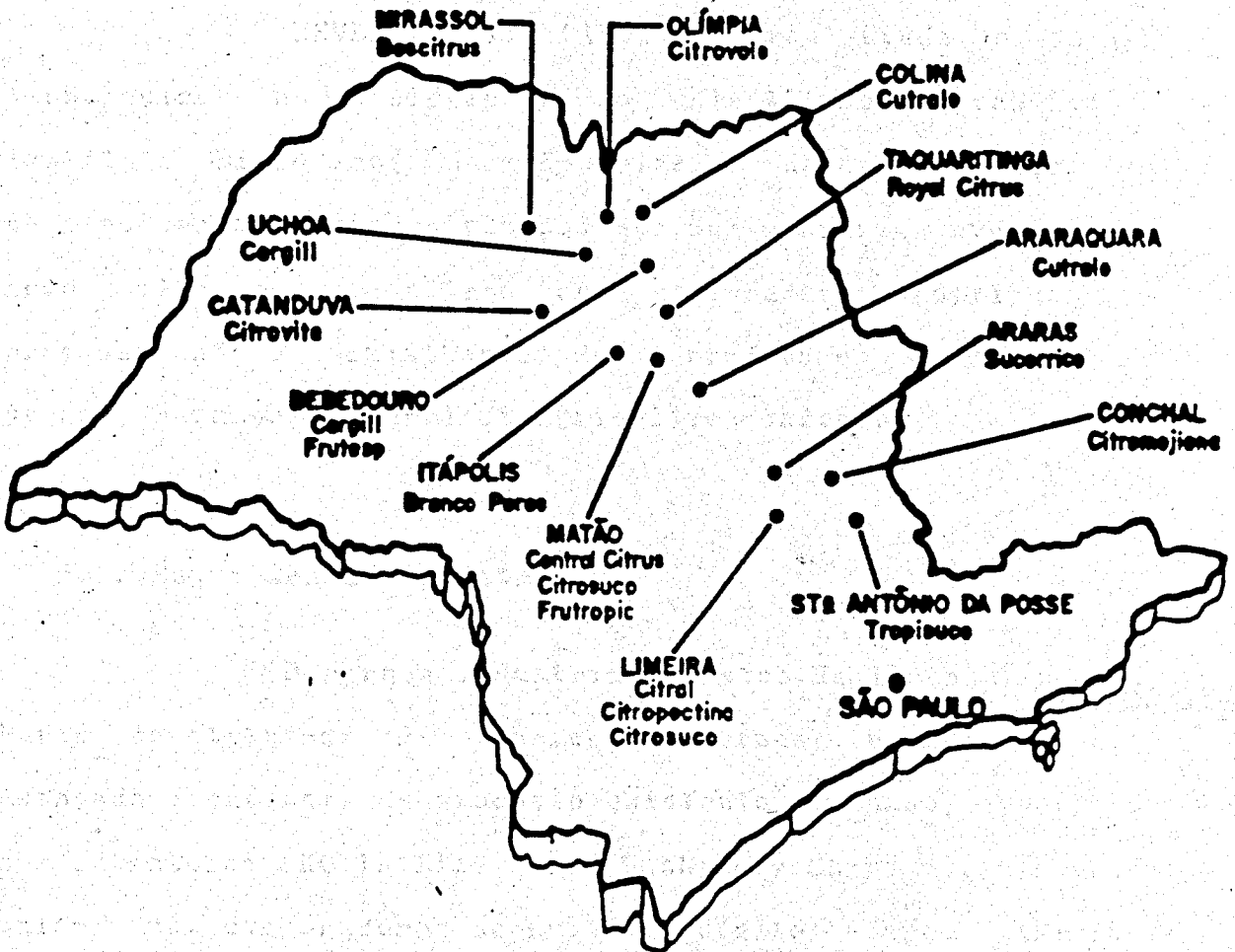


Figura 3 - Localização das indústrias de suco de laranja no Estado de São Paulo - 1991.

Fonte: IEA.

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 alii (1991) lembram ainda o amparo tecnológico e biológico do Instituto Agrônomico e Instituto Biológico da Secretaria da Agricultura e Abastecimento, a disposição dos agricultores em investir em novos plantios de citros com variedades apropriadas ao processamento e a existência de produtores de cultura perene, herança cultural da agricultura cafeeira.

## 5.2. Estrutura da Indústria

O parque industrial de suco de laranja em São Paulo constitui-se de fábricas modernas, usando a mais avançada tecnologia de produção existente no mundo, operando com extratoras FMC In Line (Food Machinery Company). A grande maioria usa evaporadores de múltiplo efeito (duplo, triplo, até sextuplo) e secadores da Gulf Machinery, e centrífugas da Alfa-Laval ou da Westfalia. São todos equipamentos de fabricação nacional, bem como os demais componentes das fábricas.

Praticamente todas as fábricas aproveitam os subprodutos das frutas cítricas, com produção de óleos essenciais da casca, essências, d-limoneno e pellets da polpa

cítrica.

Em 1970, existiam 7 empresas com um total de 76 extratoras, número esse que passou em 1990, para 12 empresas com um total de 817 extratoras, indicando uma grande expansão do segmento em termos de capacidade instalada, mas com pequeno acréscimo no número de empresas.

Em 1990 do total de 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 citrícola.

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

No período de 1970 a 1990, observa-se a eliminação de pequenas empresas, por causa de suas fragilidades de ordem econômico-financeiras, falta de recursos humanos principalmente no suprimento de fruta, e na distribuição ou seja na comercialização do produto no mercado internacional.

A partir de 1976, houve significativa incorporação das empresas menores aos grandes capitais do setor e a entrada da multinacional Cargill Corporation, empresa solidamente estabelecida em outras atividades, que além de adquirir a fábrica da Citrobrasil S/A, construiu

Tabela 11 - Participação dos grupos processadores de suco de laranja no total da capacidade instalada (extratoras) em São Paulo, 1970 e 1975.

(em %)

GRUPOS	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: Elaborado a partir de dados do IEA.

Tabela 12 - Participação dos principais grupos processadoras de laranja no total da capacidade instalada (extratoras) em São Paulo, 1980 - 1985 - 1990.

(em %)

GRUPOS	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

Fonte: Elaborado a partir de dados do IEA.

outra unidade em Uchoa, ampliando assim sua participação no mercado de sucos.

A Sucocitrico Cutrale e a Citrosuco Paulista além de suas respectivas fábricas e participações no capital de empresas menores, constituíram em 1977 uma "holding" - A Sucorrico que detém três fábricas de pequeno porte (Citrall, TropiSuco e Sucorrico).

A origem do capital é basicamente nacional, salvo o do grupo Cargill que é americano.

Analisando-se os indicadores de concentração no período de 1970 a 1990, observa-se que a parcela detida pelas duas maiores empresas, passou de 63,15% em 1970 para 61,53% em 1990. Quanto as quatro maiores empresas, estas também aumentaram suas participações no período, chegando a mais de 90% em 1985. O número de empresas para processar 75% da produção de suco situou-se em 3, à exceção de 1975 quando foi de 5 empresas (Tabela 13).

O índice de Herfindahl, mostrou ligeira queda de 1970 a 1990, passando de 0,2510 para 0,2457.

Entretanto, é importante ressaltar que em 1975 houve redução em todos os índices analisados, pois foi justamente entre 1970 e 1975 que surgiram várias pequenas empresas, apresentando em conjunto participação na capacidade instalada bem mais elevada que nos demais anos.

Excetuando-se 1975, os indicadores apontam uma tendência de manutenção dos níveis de concentração da

Tabela 13 - Indicadores de concentração da indústria de suco de laranja concentrado congelado no Estado de São Paulo, 1970, 1975, 1980, 1985 e 1990.

Indicador	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
Número de Empresas	7	9	11	12	11

Fonte: Elaborado a partir de dados do IEA.

indústria de sucos no Estado de São Paulo, sendo visível a grande concentração da capacidade de processamento entre os dois maiores grupos no período.

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 unidades são, geralmente, representadas pelas grandes empresas já estabelecidas e com algumas vantagens frente às concorrentes potenciais.

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 pouca concentração da indústria e o coeficiente de variação foi de 7,55%. Outro índice calculado foi de Hall-Tideman que também apresentou baixo valor de 0,0515 (média do período) e um coeficiente de variação de apenas 5,80%.

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

### 5.3. Variação Estacional da Quantidade Processada

Oficialmente, não se dispõe de dados 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 farelo de polpa cítrica e/ou das exportações de suco de laranja, convertidas em caixas e ajustadas para os anos safras. Neste estudo utilizou-se os embarques de farelo de polpa cítrica, por ser um produto de baixa estocagem. Os dados foram estimados em mil caixas abrangendo o período de 1970/71 a 1989/90.

As variedades mais consumidas pelas indústrias, em ordem decrescente de importância, são Pera, Natal, Valencia e Hamlin. As fábricas processam também tangerinas 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 indústrias de suco processaram ao redor de 50 milhões de caixas, volume que na safra 1979/80 passou para 100 milhões de caixas (Tabela 14).

Tabela 14 - Quantidade de citros processados- Brasil- Período 1970/71 - 1979/80 - Em mil caixas de 40,8 kg<sup>(1)</sup>.

MES	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79	79/80
JULHO	0	278	285	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
MAIO	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

FONTE: IEMA, USDA, CACEX

(<sup>1</sup>) Baseado nas exportações de farelo de polpa cítrica e utilizando o fator 4,5.

Na década de 80 as quantidades de citros processadas ultrapassaram os 150 milhões de caixas, atingindo nas safras de 1985/86 e 1989/90 acima de 200 milhões (Tabela 15).



Tabela 15 - Quantidade de citros processados - Brasil - Período 1980/81-1989/90 - Em mil caixas de 40,8 kg<sup>(1)</sup>.

MES	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	%
JULHO	7.123	10.278	4.978	25.689	26.112	22.727	15.481	15.183	13.522	13.529	5,0
AGOSTO	18.311	22.244	17.369	18.927	29.188	17.770	21.036	29.675	23.349	25.176	9,4
SETEMBRO	25.562	30.072	18.339	24.703	26.360	39.690	19.994	30.826	30.356	25.230	9,5
OUTUBRO	26.299	20.470	28.526	28.402	26.030	27.274	20.838	7.371	35.308	48.917	18,3
NOVEMBRO	21.316	27.715	23.677	21.771	25.207	45.322	12.967	35.013	23.925	43.453	16,3
DEZEMBRO	19.380	28.112	19.586	22.930	22.769	43.525	15.268	26.193	15.380	36.215	13,6
JANEIRO	9.380	8.889	12.744	3.367	6.529	14.532	9.753	16.618	20.256	26.976	10,1
FEVEREIRO	10.291	2.378	18.338	8.584	3.992	5.817	18.772	6.645	5.878	18.851	7,1
MARÇO	889	914	5.289	556	2.078	5.304	7.369	9.338	3.789	15.970	6,0
ABRIL	200	1.733	4.033	0	1.906	4.073	11.534	2.112	4.798	7.900	3,0
MAIO	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	1,7
TOTAL	144.730	153.227	154.157	178.062	179.390	231.402	163.798	182.377	183.785	266.673	100,00

FONTE: IEA, USDA, CACEX

(<sup>1</sup>) Baseado nas exportações de farelo de polpa cítrica e utilizando o fator 4,5.

Um aspecto importante a ser considerado na industrialização do suco é a análise da sazonalidade das quantidades processadas durante o ano safra, bem como as mudanças no padrão e intensidade dessa variação ao longo de uma série histórica. 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 entre julho e dezembro, com 79% do volume anual processado. Outubro e dezembro foram os meses de "pique", mas quantidades relativamente elevadas ocorreram, também, em setembro e novembro. Os meses de menor processamento foram janeiro a junho (Tabela 16 e Figura 4).

Tabela 16 - Índice sazonal da quantidade de citros processados, Brasil - Período: 1970/71 - 1979/80

Mês	Índice Mínimo	Índice Máximo	Índice Médio	Amplitude
JULHO	76.480	121.387	100.676	44.907
AGOSTO	86.343	163.027	124.824	76.684
SETEMBRO	131.147	188.461	160.875	57.314
OUTUBRO	184.560	300.150	219.729	115.590
NOVEMBRO	150.081	164.396	155.135	14.315
DEZEMBRO	146.741	228.165	188.001	81.424
JANEIRO	19.704	117.599	77.936	97.895
FEVEREIRO	26.281	159.972	93.652	133.691
MARÇO	22.776	67.121	51.706	44.345
ABRIL	6.294	28.572	16.856	22.278
MAIO	1.094	3.431	2.134	3.337
JUNHO	1.655	7.215	4.539	5.560

A maior produção de citros, das variedades para processamento em São Paulo se dá entre julho e dezembro, fazendo com que as indústrias procurem completar toda sua programação nesses meses. É nesse período que ocorrem as safras das variedades Pera (julho a dezembro), Natal (novembro a dezembro) e Valência (dezembro e janeiro). Nos meses de menor processamento ocorre a colheita da variedade Hamlin (maio e junho). Nesses meses ocorre também, a safra da tangerina (abril e maio).

A análise da variância dos índices mensais das quantidades processadas de citros, no período de 1970/71 a 1979/80, apresentou valor de "F" para meses significativo ao nível de 1% (Tabela 17). Assim, a evidência estatística é suficiente para indicar que as quantidades processadas mensalmente foram diferentes.

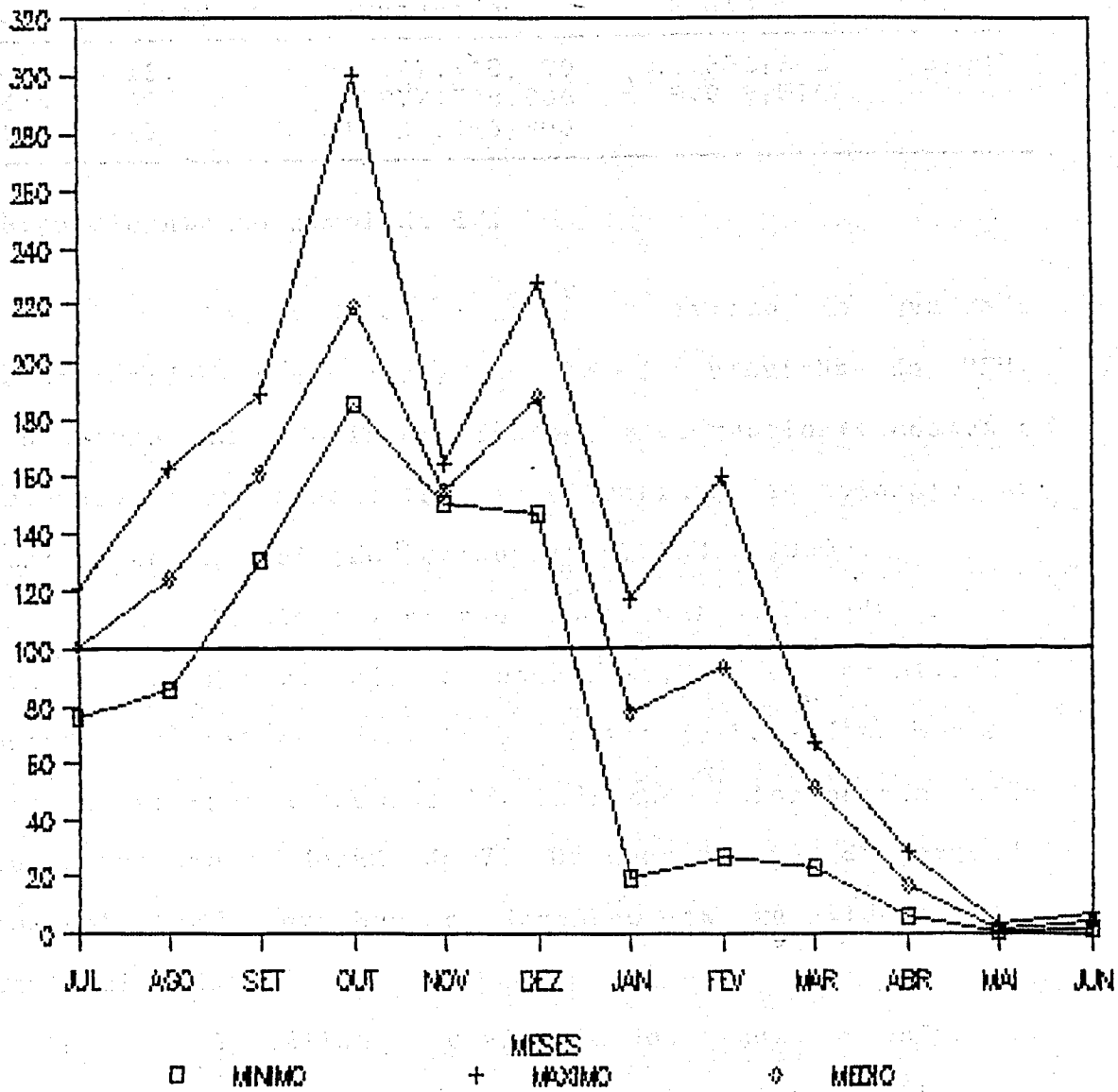


Figura 4 - Índice sazonal da quantidade de citros processados, Período 1970/71 - 1979/80.

Tabela 17 - Análise da variância dos índices da quantidade de citros processados, 1970/71 a 1979/80

Causa de Variação	Graus de Liberdade	Soma de Quadrados	Quadrado Médio	Valor de "F"
Meses	11	647.148,090	58.831,645	6,501 <sup>(1)</sup>
Resíduo	108	977.348,806	9.049,526	
Total	119	1.624.496,900		

<sup>1)</sup> Significante ao nível de 1%.

Apesar do quociente da divisão do quadrado médio do resíduo, neste caso, não ter distribuição de "F", pois os termos não são independentes, esse quociente mostra a importância da variação entre meses (variação estacional) em comparação com a variação residual (HOFFMANN, 1980).

Quanto a variação estacional da década de 80 (Tabela 18 e Figura 5), a concentração das quantidades processadas de citros está, também entre julho a dezembro com 82% da matéria-prima processada, indicando maior concentração nesses meses que na década de 70. Outubro é o mês de "pique", mas em setembro, novembro e dezembro as quantidades são bastante elevadas.

A análise da variância dos índices entre os meses, apresentou valor de "F" altamente significativo ao nível de 1% (Tabela 19). Desse modo, a evidência estatística é suficiente para indicar que as quantidades processadas mensais também foram diferentes no período de 1980/81 a 1989/90.

Tabela 18 - Índice sazonal da quantidade de citros processados, Brasil - Período 1980/81 - 1989/90

MÊS	Índice Mínimo	Índice Máximo	Índice Médio	Amplitude
JULHO	67.652	116.591	0,96.853	48.939
AGOSTO	151.207	161.385	156.923	10.178
SETEMBRO	173.486	195.774	185.324	22.288
OUTUBRO	187.689	220.262	199.929	32.573
NOVEMBRO	173.736	187.866	180.104	14.130
DEZEMBRO	132.164	185.344	164.230	53.180
JANEIRO	62.200	89.872	0,73.380	27.672
FEVEREIRO	49.911	67.186	0,56.369	17.275
MARÇO	15.974	34.721	0,26.077	18.747
ABRIL	24.606	29.927	0,27.315	5.311
MAIO	10.441	22.310	0,16.809	11.869
JUNHO	14.175	20.556	0,17.787	6.381

Tabela 19 - Análise da variância dos índices da quantidade de citros processados, 1980/81 a 1989/90

Causa de variação	Graus de liberdade	Soma de quadrados	Quadrado médio	Valor de "F"
Meses	11	547.693,343	49.790,304	40,088(1)
Resíduo	108	134.137,997	1.242,018	
Total	119	681.831,340		

1) Significante ao nível de 1%.

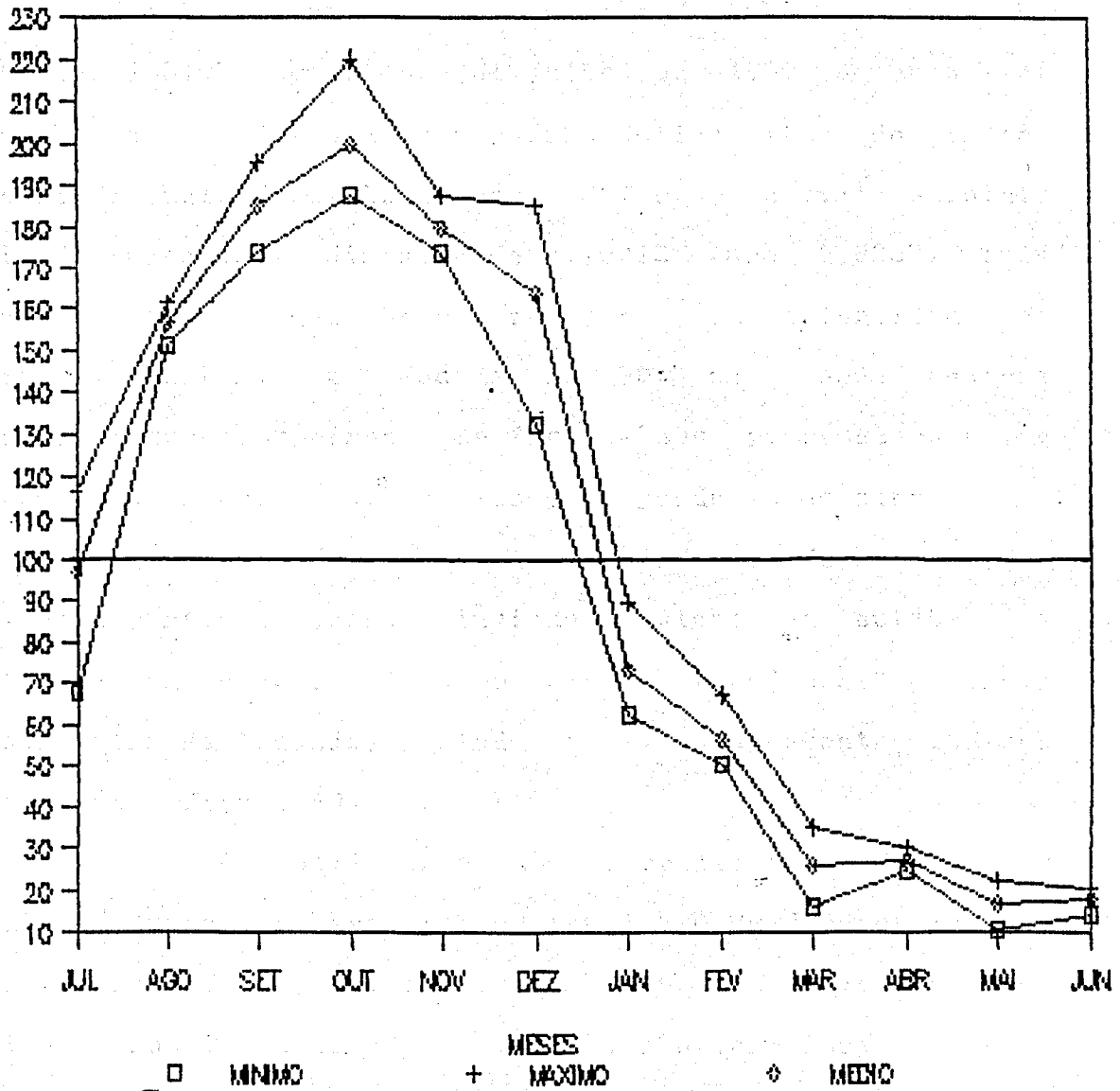


Figura 5 - Índice sazonal da quantidade de citros processados, Período 1980/81 - 1989/90.

Comparando-se os índices sazonais referentes aos dois períodos, observa-se a ocorrência de modificações na dispersão dos valores dos índices. 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. Do mesmo modo, o desvio padrão do logaritmo do índice sazonal diminuiu de 1,6381 para 1,0327 e o desvio absoluto médio do logaritmo diminuiu de 1,0213 para 0,8259. Tais resultados indicam que houve redução na intensidade da variação estacional na década de 80, ou seja pode-se considerar que o suprimento de fruta e seu processamento se tornou mais estável entre os meses de produção de suco.

De modo geral, há uma tendência de aumento dos índices a partir de julho atingindo o pique em outubro, a partir de quando se inicia o processo da redução até atingir a entressafra da laranja, período em que apresenta índices mais baixos (Figura 6).

O coeficiente de correlação ordinal de Spearman (teste não paramétrico) igual a 0,9965 e ao nível de significância de 1%, permite aceitar que estatisticamente os índices sazonais da década de 70 e 80 são correlacionados. A existência de correlação indica que as quantidades processadas de citros tenderam a ocupar iguais posições nos meses dos anos-safra, ou seja, implica em pouca alteração no padrão da variação estacional entre os dois períodos. Esse comportamento é consistente com a idéia de que as proporções

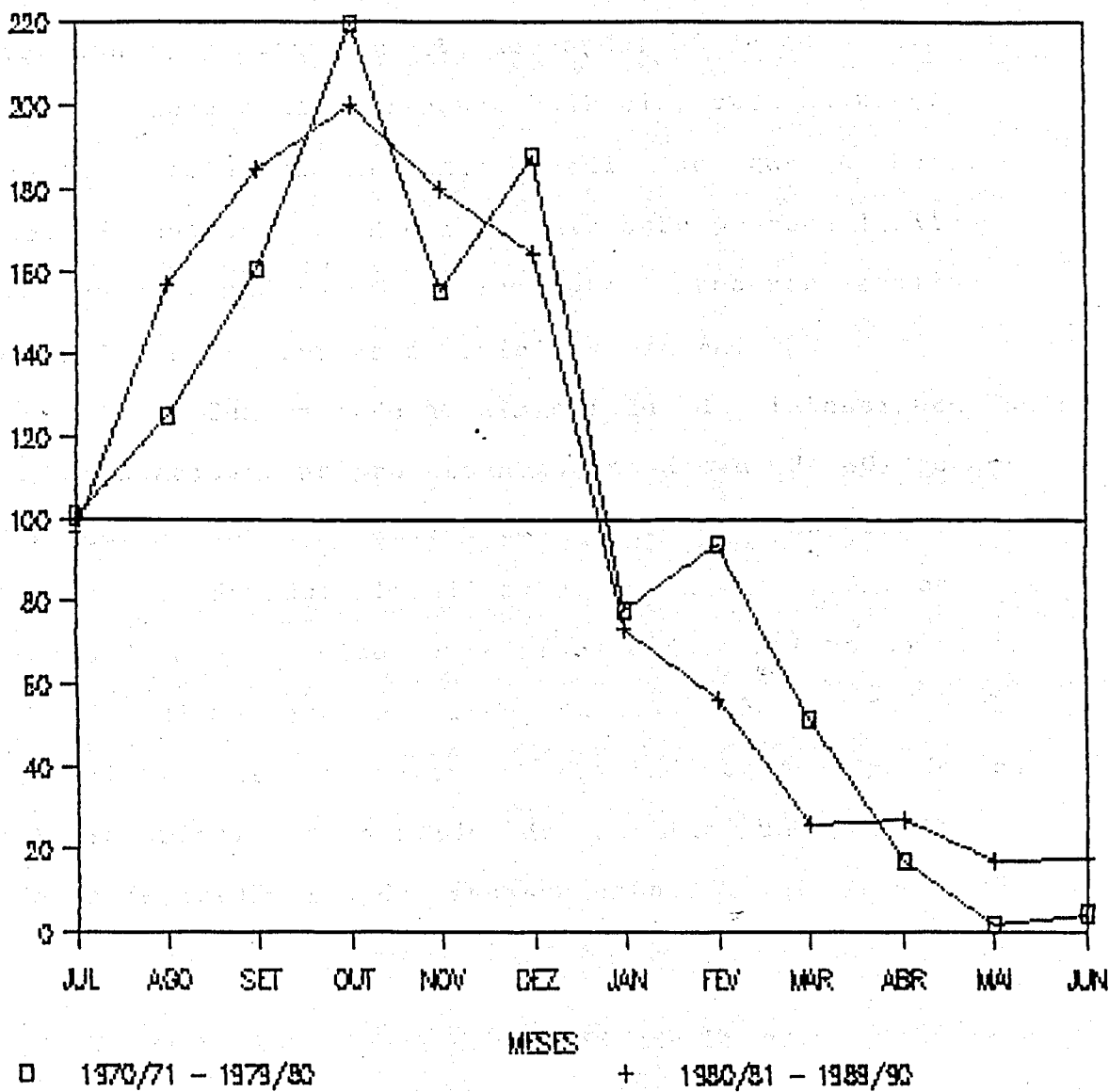


Figura 6 - Índice sazonal da quantidade de citros processados, Períodos 1970/71 - 1979/80 e 1980/81 - 1989/90.



das variedades plantadas permaneceram praticamente (quase) as mesmas, nas duas décadas, embora se saiba que houve pequeno interesse no plantio da Hamlin e que no mercado internacional, particularmente no Japão, há grande interesse pelo suco concentrado de laranja Valência, cuja maturação, em São Paulo, é relativamente mais tardia do que a Pera. A ausência de outras variedades de maturação precoce limitam as opções que os produtores teriam para procurar ampliar a disponibilidade de frutas no início da safra.

Com relação à diminuição da intensidade de variação estacional no processamento na década de 80, pode-se admitir que passou a haver menores variações na oferta da matéria-prima devido: 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 e maior integração entre indústria e produtores da matéria-prima, no sentido de se ter um produto que atendesse as exigências do processamento.

#### 5.4. Variação Estacional da Quantidade Exportada de Suco de Laranja

As exportações brasileiras de suco de laranja concentrado congelado, apresentaram acréscimos significativos no período 1970/71 a 1989/90 passando de 44 mil toneladas para 959 mil toneladas, um acréscimo de aproximadamente 2.079% com uma taxa média geométrica anual de 17,6%. Na

década de 70 o incremento foi ao redor de 760% (ao ano), enquanto que na década de 80 foi de 95% (ao ano), 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, além das ampliações das empresas já existentes (Tabelas 20 e 21). Nesse período, ocorreram fortes geadas na Flórida, nas safras de 1970/71, 1976/77, 1980/81, 1984/85, 1988/89 e 1989/90.

Para avaliar se ocorreram alterações no padrão e intensidade dos índices sazonais ao longo do período estudado analisou-se a sazonalidade das exportações de suco.

A década de 70 caracterizou-se por exportações mais elevadas entre agosto e janeiro, com predominância de outubro e, dezembro, coincidindo com o "pique" das quantidades processadas. Fevereiro a julho foram meses de índices mais baixos. Desse modo, pode-se inferir que à medida que as indústrias iam processando o produto, ele era embarcado sem que ocorresse a formação de grandes estoques (Tabela 22 e Figura 7).

Os motivos de tal política devem-se a vários fatores, podendo-se destacar a falta de espaço frigorífico suficiente para atender à produção e capital de giro insuficiente para manter a estocagem por períodos prolongados obrigando, muitas vezes, a liquidação de estoques a preços mais baixos para fazer face a compromissos pendentes.

Tabela 20 - Quantidade exportada de suco de laranja concentrado congelado, Brasil, Período 1970/71 - 1979/80

(em toneladas)

	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79	79/80
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
MAIO	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 21 - Quantidade exportada de suco de laranja concentrado congelado, Brasil, Período 1980/81 - 1989/90

(em toneladas)

Mês	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	
JULHO	12.612	40.029	19.380	31.636	75.243	34.175	76.202	75.283	38.347	43.377	4,52
AGOSTO	23.481	42.097	57.569	48.183	102.096	56.370	115.838	78.122	73.699	53.543	5,58
SETEMBRO	43.365	62.771	33.609	44.932	50.836	46.879	134.040	74.394	85.205	75.651	7,89
OUTUBRO	23.136	77.414	35.369	57.471	119.134	37.585	29.808	64.178	47.407	74.285	7,74
NOVEMBRO	20.333	59.772	53.748	86.575	74.011	41.735	23.797	56.807	68.343	91.083	9,49
DEZEMBRO	57.045	45.596	61.939	43.121	129.465	56.613	8.847	102.888	75.507	79.376	8,27
JANEIRO	68.434	115.520	48.589	92.948	22.055	118.081	74.128	60.071	64.248	134.276	14,00
FEVEREIRO	60.505	56.198	39.311	77.307	22.149	12.938	58.419	55.612	60.110	144.886	15,10
MARÇO	83.593	35.132	87.590	96.139	52.646	50.871	47.162	53.727	46.970	77.064	8,03
ABRIL	45.921	33.273	34.951	26.649	41.271	88.377	43.597	42.134	18.656	68.188	7,11
MAIO	44.065	7.822	22.570	11.664	33.529	54.931	24.184	36.069	56.081	61.979	6,46
JUNHO	18.946	13.100	8.181	49.738	39.775	89.338	55.806	27.478	66.792	55.618	5,80
TOTAL	491.436	588.724	502.806	666.363	762.210	687.893	691.828	726.763	701.365	959.326	

Fonte: CACEX.

Tabela 22 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja - Brasil - Período 1970/71 - 1979/80

Mês	Índice Mínimo	Índice Máximo	Índice Médio	Amplitude
JULHO	70.398	122.205	90.631	51.807
AGOSTO	99.364	123.892	113.044	24.528
SETEMBRO	116.927	134.960	123.015	18.033
OUTUBRO	146.469	186.542	162.373	40.073
NOVEMBRO	108.323	116.408	112.068	8.085
DEZEMBRO	135.306	179.095	163.149	43.789
JANEIRO	88.902	123.817	104.283	34.915
FEVEREIRO	71.935	88.007	82.239	16.072
MARÇO	66.093	85.738	75.333	19.645
ABRIL	57.912	65.864	62.972	7.952
MAIO	51.531	54.977	53.024	3.446
JUNHO	38.898	73.291	59.577	34.393

A análise da variância dos índices sazonais das quantidades exportadas de sucos para o período 1970/71 a 1979/80, apresentou "F" para meses significativos ao nível de 1%. Assim sendo, a evidência estatística é suficiente para indicar diferenças entre os índices mensais (Tabela 23).

Tabela 23 - Análise da variância dos índices da quantidade exportada de suco de laranja, 1970/71 a 1979/80

CV	Graus de Liberdade	Soma de Quadrados	Quadrado Médio	Valor de "F"
Meses	11	151.639,966	13.785,361	10,045 <sup>(1)</sup>
Resíduos	108	148.228,146	1.372,427	
Total	119	299.861,112		

<sup>(1)</sup> Significante ao nível de 1%.

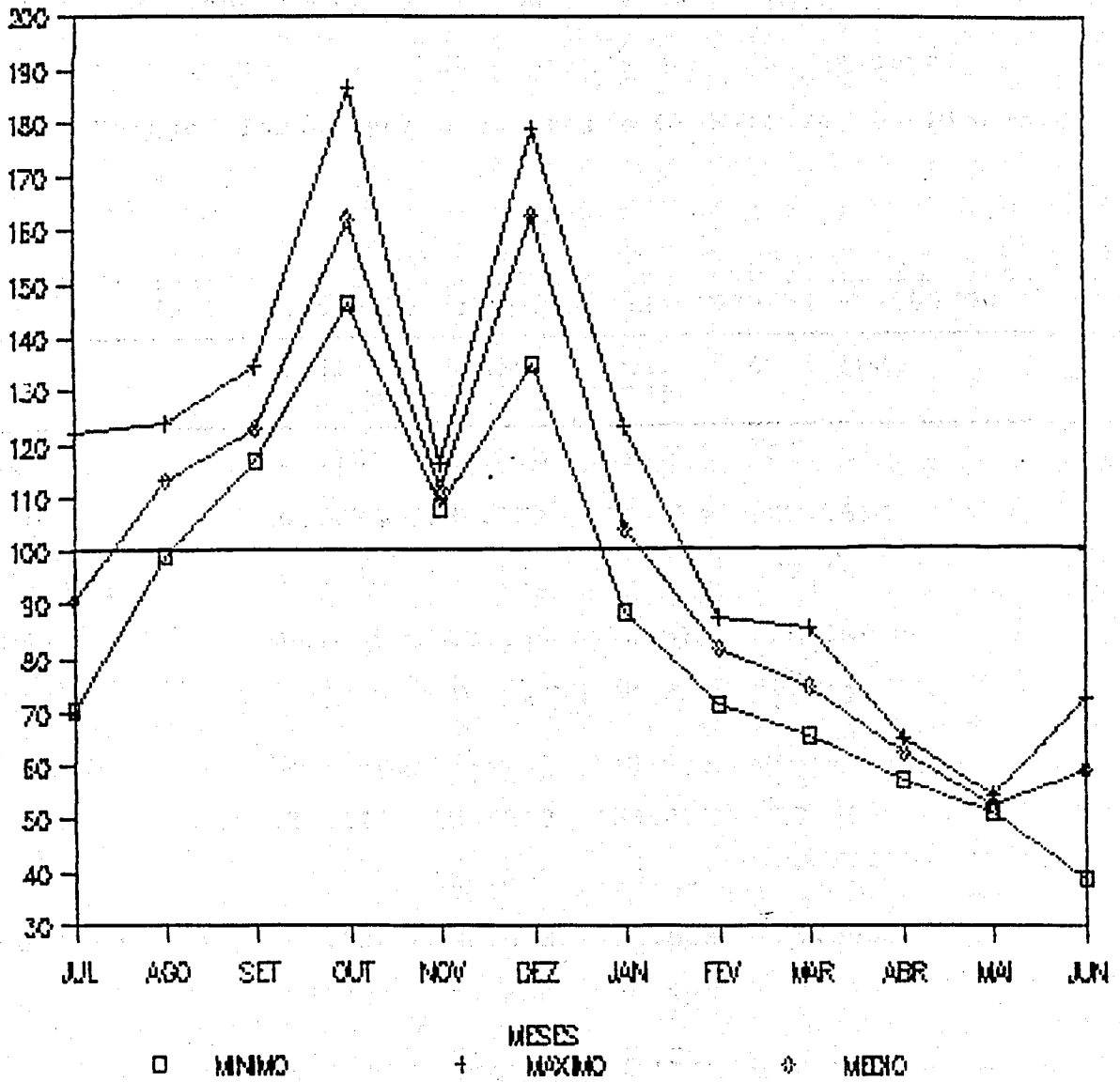


Figura 7 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja, Período 1970/71 - 1979/80.

Na década de 80, os índices foram mais elevados entre agosto e março, salvo em outubro cujo índice foi abaixo de 100. Abril, maio, junho e julho foram os meses de menores embarques do produto para o mercado externo. Os meses de "pique" foram agosto e janeiro (Tabela 24 e Figura 1).

Tabela 24 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja - Brasil - Período 1980/81 - 1989/90

Mês	Índice Mínimo	Índice Máximo	Índice Médio	Amplitude
JULHO	62.724	94.375	82.094	31.651
AGOSTO	109.771	138.732	124.875	28.961
SETEMBRO	95.415	123.109	109.151	27.694
OUTUBRO	84.429	112.469	98.574	28.040
NOVEMBRO	90.345	119.224	104.432	28.879
DEZEMBRO	106.084	121.976	114.311	15.892
JANEIRO	124.649	154.209	139.482	29.560
FEBREIRO	92.775	118.852	105.961	26.077
MARÇO	87.056	146.422	112.632	59.366
ABRIL	74.994	82.604	78.823	7.610
MAIO	41.289	71.654	57.398	30.365
JUNHO	42.949	88.602	72.096	45.653

A análise de variância dos índices apresentou "F" para meses significativo ao nível de 1% (Tabela 25), o que indica diferenças entre os índices mensais do período 1980/81 a 1989/90.

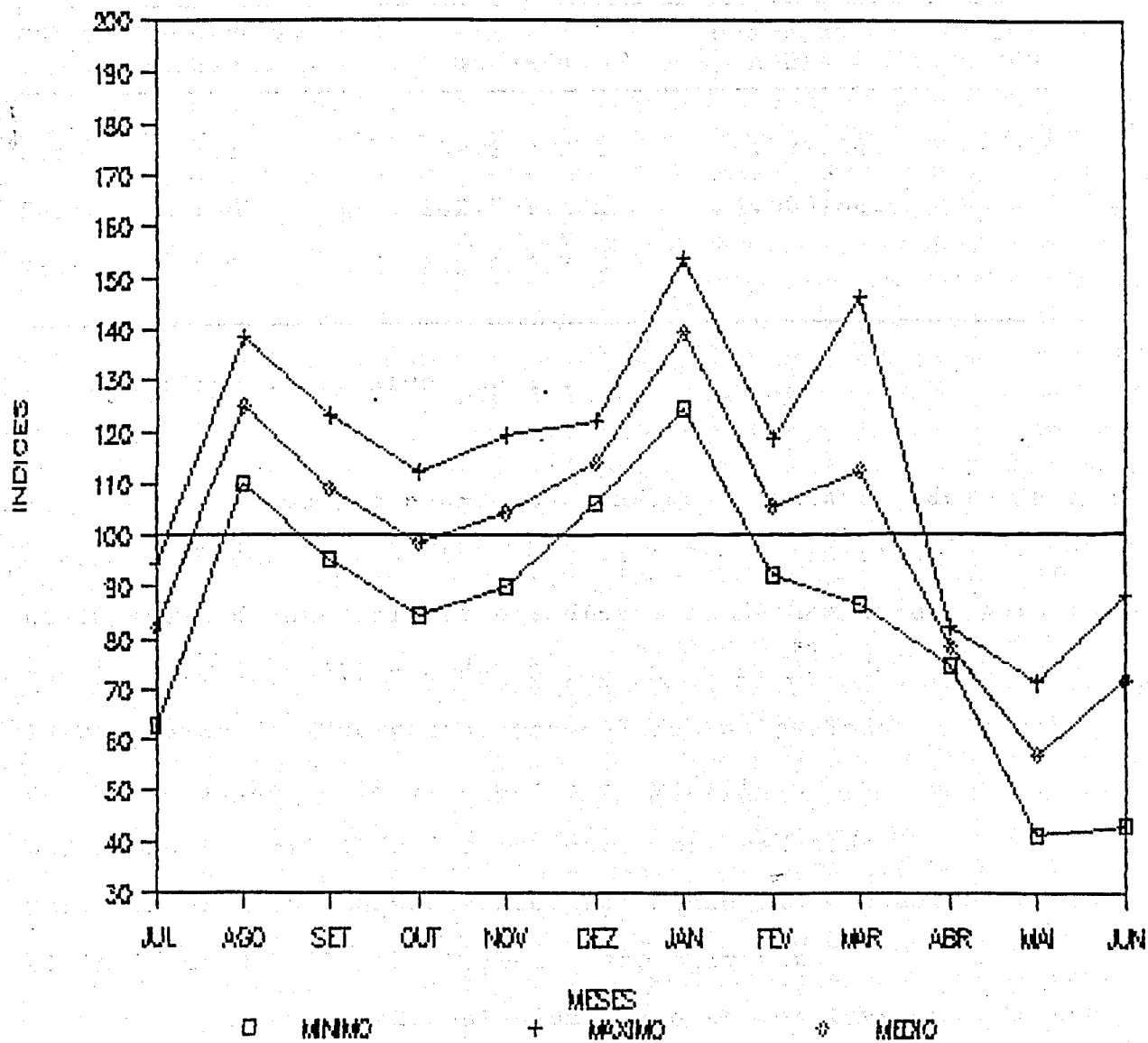


Figura 8 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja, Período 1980/81 - 1989/90.

Tabela 25 - Análise da variância dos índices da quantidade exportada de suco de laranja, 1980/81 a 1989/90

CV	Graus de Liberdade	Soma de Quadrados	Quadrado Médio	valor de "F"
Meses	11	69.100,271	6.281,843	4,163 <sup>(1)</sup>
Residuo	108	162.959,125	1.508,881	
Total	119	232.059,346		

(<sup>1</sup>) Significante ao nível de 1%.

Comparando-se os índices sazonais dos dois períodos (Figura 9), os testes estatísticos indicam redução na intensidade da variação estacional na década de 80, pois 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. O mesmo se verificou com o desvio padrão do logarítmo do índice, que foi reduzido de 0,3765 para 0,2551 e o desvio absoluto médio do logarítmo que diminuiu de 0,3043 para 0,1941, respectivamente.

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

Além disso, no período de 1970/71 a 1979/80, do volume anual exportado 65% ocorreu entre agosto e janeiro enquanto que no período de 1980/81 a 1989/90 essa percentagem



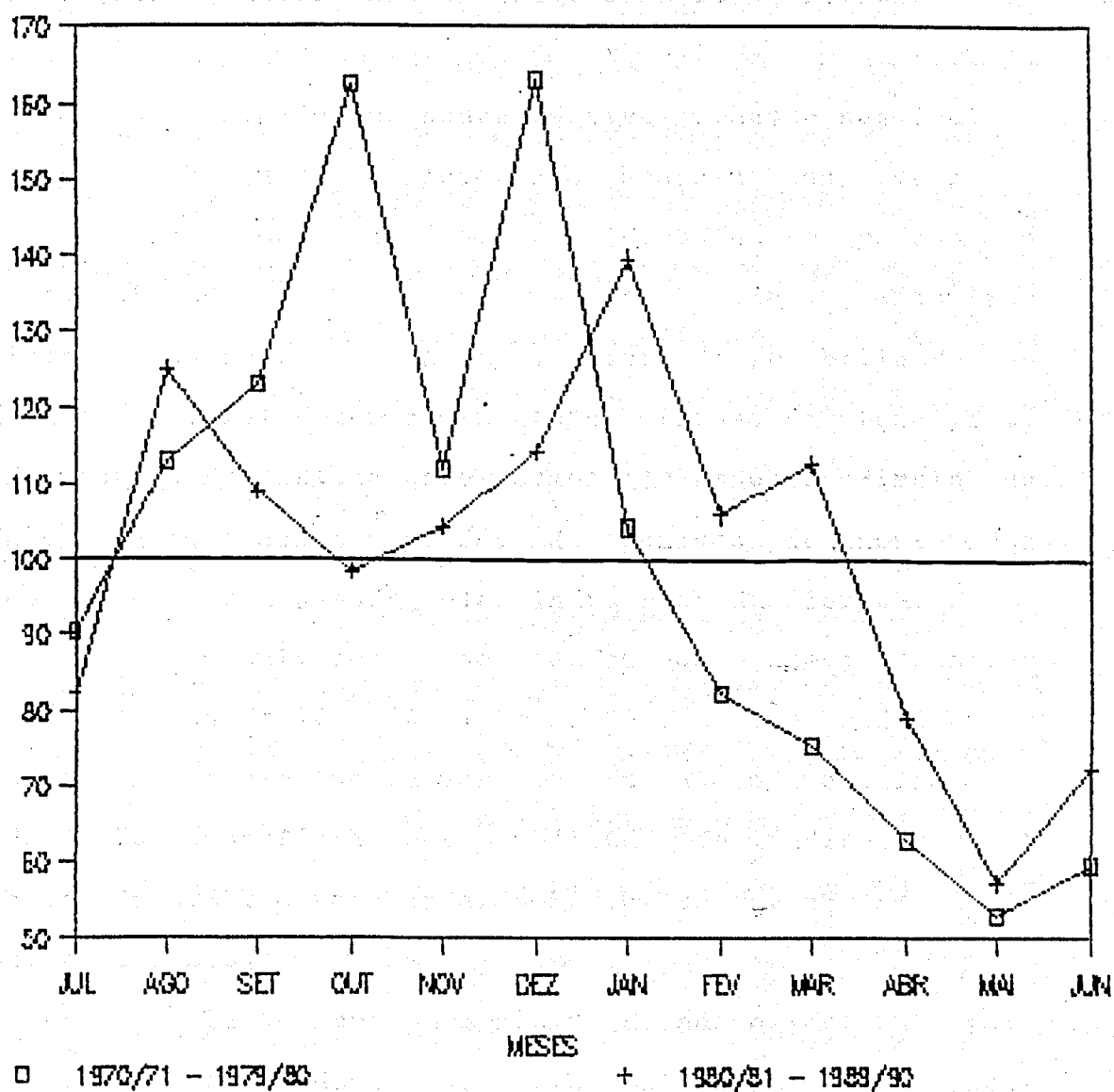


Figura 9 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja, Períodos 1970/71 - 1979/80 e 1980/81 - 1989/90.

foi reduzida para 57%, implicando numa maior distribuição das quantidades exportadas durante o ano, ou seja, sem grandes concentrações em determinados meses, como se verificara nos anos 70.

Nota-se que houve sensível redução nos índices nos meses de "pique". O contrário ocorreu nos meses de índices baixos. Como não houve alteração no padrão de processamento da fruta, essa situação poderá encontrar explicações nos seguintes fatores: maior disponibilidade de armazenagem a frio; desenvolvimento no sistema de transporte e modernização do sistema portuário; transporte direto do produto para os grandes mercados de consumo no norte dos Estados Unidos, sem passar pelas indústrias da Flórida.

Quanto aos preços médios das exportações de suco nas décadas de 70 e 80 (Tabelas 26 e 27), a análise do índice sazonal indica pouca variação durante o ano safra. 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 (Tabelas 28 e 29).

Tanto numa como noutra década o teste F para meses revela a nível de 1% que não há diferenças entre meses, o que se pode atribuir a sistemática de vendas adotada pelas fábricas que, em boa parte, estipulam embarques mensais programados anteriormente a preços fixados. A mais provável explicação se encontra no fato de que a parcela de suco vendida no "mercado spot" (disponível), para o conjunto das

Tabela 27 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado Brasil - Período 1980/81  
- 1989/90 (US\$/ t)

Mês	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90
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
MAI	<del>1,036</del>	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: CADEX.

Tabela 28 - Índice sazonal do preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado, Brasil Período 1971/72 - 1979/80

Mês	Índice Mínimo	Índice Máximo	Índice Médio	Amplitude
JULHO	99,790	101,356	100,400	1,566
AGOSTO	99,335	101,370	100,216	2,035
SETEMBRO	101,618	103,039	102,445	1,421
OUTUBRO	101,948	103,042	102,562	1,094
NOVEMBRO	100,541	102,619	101,863	2,078
DEZEMBRO	99,616	100,451	100,165	0,835
JANEIRO	98,111	99,932	99,307	1,821
FEVEREIRO	95,627	97,270	96,362	1,643
MARÇO	96,865	98,400	97,400	1,535
ABRIL	97,428	98,278	97,784	0,850
MAIO	98,593	102,805	100,059	4,212
JUNHO	100,611	101,780	101,135	1,169

Tabela 29 - Índice sazonal do preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado, Brasil Período 1980/81 - 1988/89

Mês	Índice Mínimo	Índice Máximo	Índice Médio	Amplitude
JULHO	99,403	100,796	100,254	1,393
AGOSTO	100,306	101,189	100,844	0,883
SETEMBRO	98,770	101,388	99,668	2,618
OUTUBRO	99,120	99,741	99,458	0,621
NOVEMBRO	98,745	100,135	99,363	1,390
DEZEMBRO	96,924	101,209	99,081	4,285
JANEIRO	97,194	101,089	98,967	3,895
FEVEREIRO	99,559	100,283	99,947	0,724
MARÇO	98,153	100,948	99,422	2,795
ABRIL	100,174	100,745	100,364	0,571
MAIO	100,266	102,011	101,339	1,745
JUNHO	100,447	101,860	101,265	1,413

empresas, nesse período, foi insuficiente para provocar variações estatisticamente significativas entre os meses. Também não houve alteração no padrão estacional de preços entre as duas décadas (teste não paramétrico).

Entretanto, como as variações de quantidades mensais são visivelmente diferentes e o mesmo não ocorrendo com os preços médios, isso indica que as variações verificadas na receita total auferida pelo setor é função das quantidades vendidas e embarcadas a cada mês (Figuras 10 e 11).

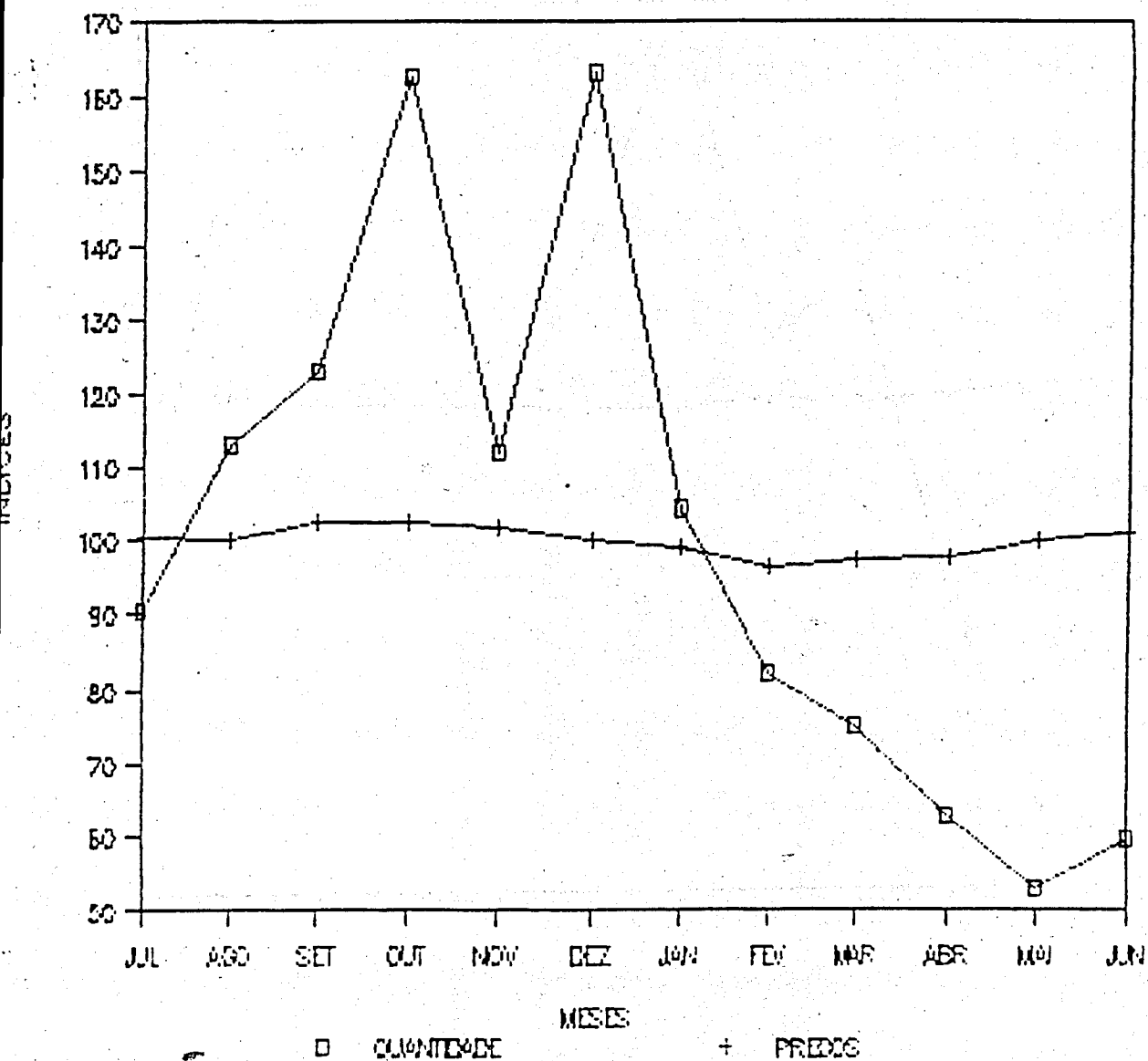


Figura 10 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja (1970/71 - 1979/80) e preço médio FOB Santos (1971/72 - 1979/80).

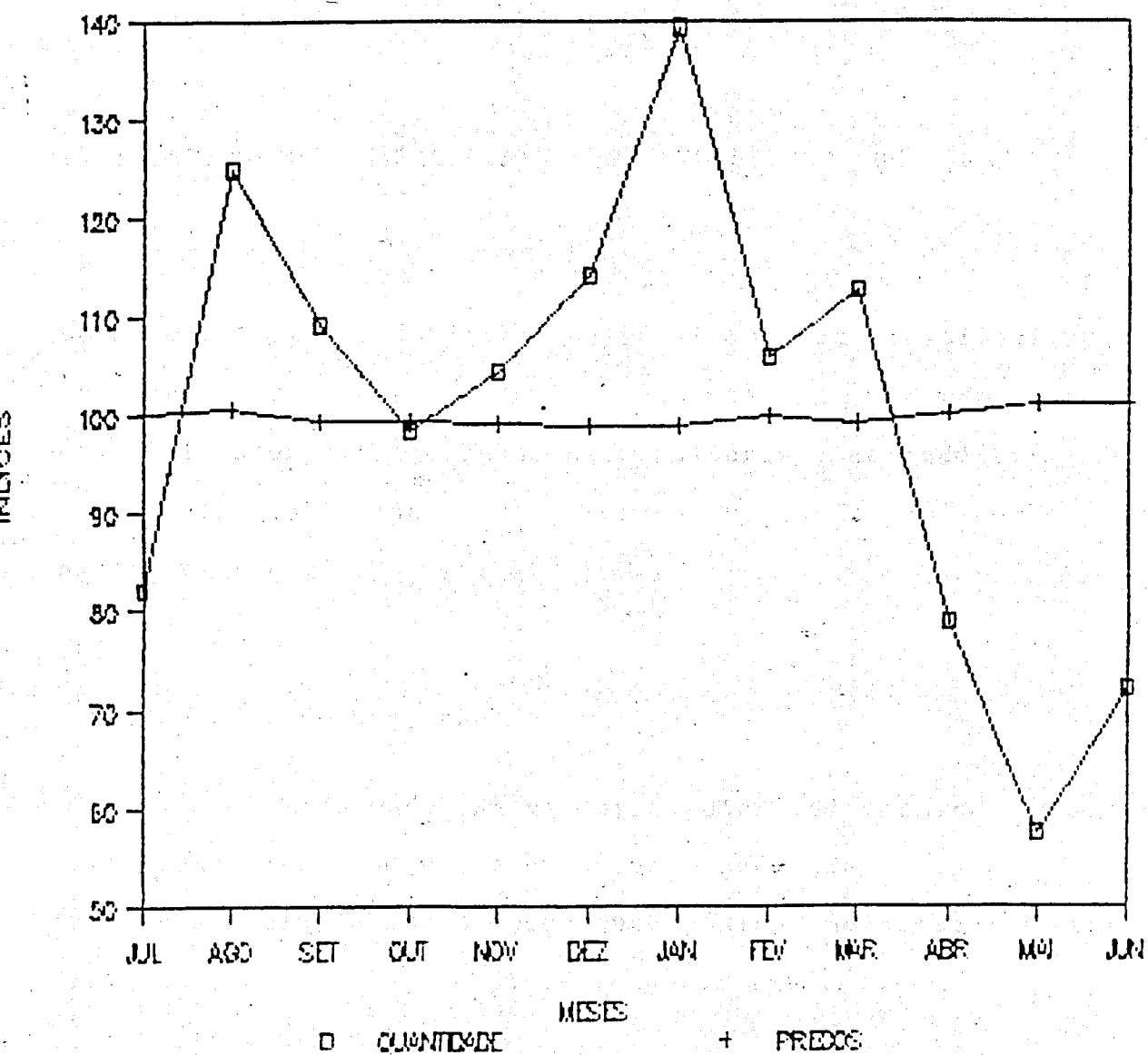


Figura 11 - Índice sazonal da quantidade exportada de suco de laranja (1980/81 - 1989/90) e preço médio FOB Santos (1980/81 - 1988/89).

## 6. ASPECTOS ORGANIZACIONAIS DOS PRODUTORES DE LARANJA E INDÚSTRIA DE SUCO

Neste capítulo, procura-se esboçar características essenciais dos participantes institucionais no processo de compra e venda da laranja, dando ênfase especial as organizações dos citricultores e da indústria de suco de laranja e que se refletem na variação do poder de barganha.

### 6.1. 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 mantem 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 geralmente associado à ação de um grupo organizado. A possibilidade de aglutinar 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" (THANE & AHARO, 1982).

Segundo estes 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 em controle da oferta por parte das organizações, mas que os produtores relutam em submeter-se.

"Algumas dessas características são encontradas nas associações de produtores de pessegos e de peras em conserva da Califórnia. Os produtores, através de contrato concedem o controle da venda de suas mercadorias as 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 da safra, informam cada comprador à respeito da quantidade estimada e o preço esperado.

Essas associações tem 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 tem desempenho comercial semelhante e interesses comuns.

Entretanto, enfrentam problemas relacionados ao controle do volume de produção dos associados e não associados" (BABB et alii, 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 & AHARD, 1982).

Para estes 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 evitar-se

práticas conspiratórias para manter preços abaixo daqueles que seriam obtidos em comportamento puramente competitivo ou seja, evitando a formação de cotas entre os compradores.

Além disso, as barganhas coletivas podem oferecer vantagens às partes ou seja, reduções nos custos operacionais, a qual pode ser acrescida total ou parcialmente ao preço de venda e do lado do comprador ter um fornecimento do produto assegurado e um melhor controle de qualidade.

No caso do setor cítrico, em vários 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 controla vendas, fretes, organiza o transporte, supervisiona a propaganda e orienta os produtores. Firmas 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, responsável 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, conduz pesquisas, coordena suprimentos aos packing-houses, estabelecer preços em pool para serem pagos aos packing-houses, faz programas de desenvolvimento de mercados, inspeciona e controla qualidade, faz pesquisas de mercado e providencia informações de mercado" (AMARO, 1985).

Nos Estados Unidos (Flórida), o setor cítrico 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 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) (HARDY, 1981).

A FCPA conta com quase cem por cento das empresas de processamento no cadastro de associados e é frequentemente 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.

Nesse sentido, as organizações cítricas 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 em 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 CACEX um 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 apareciam simultaneamente: entre os citricultores e as indústrias, entre as indústrias grandes e as indústrias pequenas, e entre as duas maiores indústrias (Citrosuco e Sucocítrico Citrale). 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, de um guichê de licenças para exportação, a CACEX evoluiu para fórum de debates e árbitro

dos preços de laranja pois, no começo, as indústrias iam à CACEX individualmente para apenas obter guias de exportação. Com o crescimento do setor, passaram a fazer queixas, especialmente contra os produtores de laranja. Com o tempo, estes também começaram a aparecer na CACEX para reclamar das indústrias.

A Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo, também, criou um Comitê de Citros em 10 de junho de 1976, através do decreto 8027, com a finalidade de sugerir ao Governo adoção de política que atendesse os interesses da citricultura. O Comitê, sob a presidência do Secretário da Agricultura reunia representantes de várias entidades ligadas ao setor, mas sua atuação foi muito restrita.

O Comitê é 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, oportunas e acertadas. De um modo geral, os Comitês têm como objetivo básico aprimorar o relacionamento entre agricultores e firmas de processamento e garantir que possíveis vantagens econômicas sejam equitativamente compartilhadas entre as partes.

Em 18 de maio de 1977, oficializou-se, também, o Comitê de Agroindústria da Secretaria da Agricultura, através do Decreto nº 9.808, do Senhor Governador do Estado, 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 têm atuado somente nas  
negociações dos preços do tomate, pessego, figo e goiaba, com  
a participação direta das indústrias processadoras e  
associações dos produtores, além das entidades dos setores  
envolvidos e sob a coordenação de um pesquisador do Instituto  
de Economia Agrícola.

Em 1983, o Ministério da Agricultura criou a  
Comissão Consultiva de Citrus (CONCITRUS), 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 tem sido  
tratados intensamente por essas organizações que, são cinco  
nos dias de hoje, duas do lado dos produtores e três do lado  
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.

## 6.2. As Associações do Setor Citrícola

Pode-se dizer que o nível organizacional do setor citrícola já vem de várias décadas pois em 1933 foi criada na cidade de São Paulo a primeira associação citrícola, formada por produtores, comerciantes e interessados no ramo, com a finalidade de incentivar e proteger as atividades concernentes ao cultivo e comércio das frutas cítricas, visando amparar a expansão desses produtos tanto nos mercados externos como internos. Pelo seu estatuto, a associação deveria atuar nas seguintes áreas:

- a) obter o barateamento de mudas, enxertos, instrumentos agrícolas, ingredientes, adubos e outros;
- b) publicar instruções sobre as formas de combater as pragas e moléstias de árvores frutíferas;
- c) orientar a cultura e o preparo das frutas cítricas;
- d) colaborar com os poderes públicos e com particulares nos empreendimentos favoráveis aos seus associados;
- e) promover a união ente seus associados e entre eles e associações congêneres nacionais e estrangeiras;
- f) fazer sugestões aos poderes competentes, referentes aos regulamentos e leis em vigor que não correspondem às necessidades;



- g) conseguir das empresas de transportes ferroviários, rodoviários e marítimos redução de fretes;
- h) reunir dados estatísticos sobre a produção e comércio mundial de frutas cítricas, criando uma biblioteca de obras sobre a fruticultura, assinando revistas e jornais especializados.

Observa-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 de suco de laranja, o setor cítricola iniciou uma outra fase de desenvolvimento, com o surgimento do mercado da laranja para indústria.

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 Banco Antonio de Queiroz ("O Banco dos Laranjeiros") localizado na cidade de São Paulo, eram realizadas as primeiras reuniões para discutirem a formação de uma associação cítricola do Estado

de São Paulo. Nessas reuniões participavam citricultores e especialistas da área como: Paulo de Queiroz (citricultor e banqueiro), Carlos Eduardo Prudente Corrêa (citricultor), Paulo Guilherme de Almeida (assessor técnico da FAESP), João Sapienza (diretor executivo da Sanderson), Antonio Ambrosio Amaro (pesquisador do IEA e especialista em citros), Washington de Andrade (jornalista) e Adib Aidar (citricultor).

Inicialmente, discutia-se a criação de uma associação formada por citricultores, exportadores de citros, comerciantes, indústrias de suco, viveiristas e fabricantes de equipamentos. Mas dado os interesses antagônicos dos vários grupos que poderiam participar de tal 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 consequência da crise econômico-financeira de 1974-1976, que afetava o complexo agroindustrial, advinda em parte das medidas restritivas impostas às importações por vários países, afetados pela substancial elevação dos preços do petróleo (Martinelli,

1987). Nesse período, ocorreu também a falência da Sanderson.

Os produtores de laranjas se uniram na ASSOCITRUS, com sede em Bebedouro inicialmente presidida por Carlos Eduardo Prudente Correa, que ficou oito anos no cargo. Pelo seu Estatuto a associação não proporciona aos seus sócios quaisquer participações ou vantagens de caráter econômico-financeiro, não tem caráter mercantil e não distribui dividendos. Tem um Conselho Deliberativo constituído por 15 sócios efetivos e um Conselho Fiscal constituído por 3 membros efetivos, com mandato de 3 anos. A Diretoria Executiva é composta por um Presidente, Vice-Presidente, 1º Secretário, 2º Secretário, Tesoureiro e 2º Tesoureiro, eleita por 3 anos e todos seus membros são citricultores.

Sua área de atuação consiste em:

- a) assistir e defender os legítimos interesses de seus associados;
- b) incentivar a melhoria técnica da citricultura em São Paulo, através de pesquisa e da divulgação das técnicas científicas de aprimoramento da cultura;
- c) colaborar com os poderes públicos na equacionamento e solução de problemas da citricultura e os da comercialização, interna e externa dos produtos e subprodutos cítricos;
- d) promover, por todos os meios possíveis, o maior consumo de frutas cítricas ao natural e industrializadas, bem como

seus subprodutos no Brasil e no exterior;

- e) reunir e divulgar dados estatísticos sobre a produção, industrialização e comércio de frutas, produtos e subprodutos cítricos;
- f) promover o aprimoramento de mudas de citros, criando à medida do possível, campo experimental em região adequada, visando entre outras a seleção de variedades adaptáveis aos diferentes tipos de solo;
- g) manter serviço de defesa fitossanitário especializado bem como rigorosa fiscalização no combate ao cancro cítrico e outras moléstias que atacam os pomares;
- h) manter serviço de assistência técnica, comercial e jurídica para os associados.

No início, uma das atividades da ASSOCITRUS era representar os citricultores no Comitê de Citros da CACEX, sendo esse um dos motivos de sua criação, pois o governo insistia que tanto os citricultores quanto as indústrias participassem do Comitê via entidades.

Desde sua criação, a associação tem trabalhado no sentido de conscientizar os produtores quanto aos problemas da classe, através de reuniões e publicações em jornais.

Apesar da abrangência das áreas de atuação da ASSOCITRUS, ela sempre esteve voltada aos problemas de curto prazo, como às negociações dos preços da laranja com as indústrias no início das safras.

Atualmente, tem despendido grande esforço para alterar várias cláusulas do contrato de compra e venda da laranja, adotado entre os citricultores e indústrias. Desde a adoção desse contrato algumas cláusulas já foram modificadas e isso deve-se ao trabalho das organizações.

A ASSOCITRUS dispõe de forte "lobby" junto a esfera estadual e federal pois mais de 100 prefeitos eleitos contaram com apoio da classe cítrica, além de vereadores e deputados, o que implica numa 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. Está em funcionamento um escritório no município de Limeira.

Quanto ao número de sócios são poucos os que estão ativos na associação. Após Carlos P. Correa, foram presidentes da Associtrus: Nelson Marquezelli, Osvaldo Velocci e José Nicolau.

Até 1988, a ASSOCITRUS era a única entidade de classe que representava especificamente os produtores de citros, mas a partir de 29 de outubro de 1988, surgiu uma nova associação também com uma proposta de fortalecer o setor, a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP), com sede em Araraquara.

Essa nova entidade foi criada por citricultores de diversas regiões do Estado descontentes com

a condução que se fazia (àquela época) das reivindicações do setor produtivo. É uma sociedade civil, sem fins lucrativos e seu primeiro presidente foi o engenheiro Roberto Campanelli. Segundo seu organograma é constituída de 1 presidente, 2 Vice-Presidentes, 1 Diretor Financeiro, 1 Vice-Diretor Financeiro, 1 Diretor Secretário, 1 Vice-Diretor Secretário, 1 Diretor de Patrimônio, 1 Vice-Diretor de Patrimônio, 15 membros do conselho Deliberativo e 3 membros do Conselho Fiscal. Todos membros da Diretoria são citricultores e o mandato é de 2 anos. Seu sucessor e atual presidente é Roberto Paulino.

A ACIESP conta com 8.000 citricultores cadastrados no Estado, mas apenas 611 sócios ativos. Pelos estatutos seus objetivos fundamentais são:

- a) assitir e defender os interesses comuns de seus associados;
- b) incentivar a melhoria técnica da citricultura, o beneficamento, a comercialização, a distribuição e o consumo de produtos cítricos, promovendo o desenvolvimento de pesquisas, estudos e a divulgação de informações;
- c) colaborar com os poderes públicos, entidades autárquicas, sociedades de economia mista, associações de classe, cooperativas e empresas privadas em geral, na identificação e equacionamento dos problemas da citricultura;
- d) promover a maior conscientização dos citricultores.

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, com relação aos problemas do setor.

Quanto ao aspecto geográfico a ACIESP concentra seu maior número de sócios em regiões como Bebedouro e Araraquara, onde existe uma citricultura mais recente.

As associações dos citricultores são administradas pelos próprios produtores e o número de associados ativos é muito baixo em relação ao número total de produtores do Estado, estimados ao redor de vinte mil. Nesse panorama, as associações tem despendido grande parte de seu tempo no trabalho de conscientização do citricultor quanto a importância da união da classe.

Do lado do setor industrial existiam em 1991 três associações, sendo que a primeira a ABRASSUCOS surgiu na mesma época em que foi criada a associação dos citricultores (ASSOCITRUS).

A movimentação dos citricultores logo propiciou um ambiente para aglutinação das fábricas de suco, e no dia 10 de dezembro de 1974 as indústrias de suco se reuniram para deliberarem a respeito da constituição de uma associação do setor já que encontravam dispersamente



associadas a vários sindicatos da indústria tais como o de bebidas, o de frios e o de alimentos. Participaram da reunião as seguintes empresas: Avante S.A Produtos Alimentícios; Citral S.A Exportação Indústria e Comercio; Citrobrasil S.A; Citrosuco Paulista; Sucorrico e TropiSuco. Nesse mesmo dia foi discutido e aprovado o estatuto da Associação Brasileira das Indústrias de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS), sob a presidência do Engº Pedro Moraes Siqueira, diretor da Citral. Sociedade civil, sem fins lucrativos, com sede social e foro jurídico na cidade de São Paulo é constituída de indústrias de sucos cítricos e sub-produtos.

A área de atuação, segundo seu estatuto ficou assim definida:

- a) promover e estimular a colaboração das indústrias de sucos cítricos e sub-produtos para a defesa dos respectivos interesses;
- b) assistir os associados em todos os interesses comuns, maior desenvolvimento, maior proteção e maior valorização de seus produtos;
- c) representar os associados perante os poderes públicos da União, Estados e Municípios, entidades autárquicas e sociedades de economias mista, associação de classe e entidades congêneres;
- d) promover estudos e oferecer sugestões aos poderes públicos;
- e) propor o estabelecimento de normas técnicas com o objetivo



de permitir que as indústrias do ramo possam manter elevado padrão de qualidade de seus produtos, tanto no mercado interno como no externo.

Em 23 de janeiro de 1975, foi realizada a primeira assembléia da ABRASSUCOS, onde seu presidente detalhou a respeito da reunião realizada na CACEX no Rio de Janeiro, na qual foram apresentados oficialmente ao então diretor da Carteira de Comércio Exterior, Dr. Benedito Fonseca Moreira, os estatutos sociais da associação, que declarou que a partir daquela data toda e qualquer reivindicação das indústrias seria atendida somente através da associação que passaria a ser ela a legítima representante da classe. O diretor declarou, ainda, que qualquer mudança de política do setor só seria levada a efeito após conhecimento prévio e aprovação da associação.

A representação das indústrias na CACEX através de uma entidade foi um dos principais motivos da formalização da ABRASSUCOS. Na época, a CACEX havia se tornado uma espécie de cartório para apaziguar as brigas entre produtores de laranja e indústria de suco, bem como para acomodar as disputas das empresas para obterem melhor posição no mercado externo.

Atualmente, o presidente executivo da ABRASSUCOS é o economista José Carlos Gonçalves, após terem sido presidentes Hans Krauss, Ademerval Garcia e Mario Branco Peres.

O Conselho de Administração é formado por quatro empresas associadas escolhidas dentre as cinco empresas localizadas no Estado de São Paulo: Branco Peres Citrus S.A, Central Citrus Ind. e Com Ltda, Frutropic S.A; Montecitrus Ind. e Com. Ltda <sup>(5)</sup> e Citrovida Agrícola S.A. e outras cinco localizadas em vários Estados: Utiara S.A Agro. Ind. e Com (BA), Frutene Ind de Frutas do Nordeste S.A. (SE), Frutos Tropicais S.A. (SE), Indústrias Alimentícias Maguary S.A. (RG)<sup>(6)</sup>, Cooperativa central Oeste Catarinense Ltda (SC).

Um dos trabalhos pioneiros da ABRASSUCOS foi a formação de um banco de dados sobre o setor que diariamente é consultado 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.

Na esfera internacional a associação coordena, desde 1991, a Rede Interamericana de Cítricos, organizada pela FAO, com a participação de 21 países da América Latina e do Caribe, mais os Estados Unidos. Essa rede poderá ser um fórum internacional para o setor cítrico, particularmente

---

(5) Não possui fábrica própria e trabalha arrendando serviços de outras empresas.

(6) Suvalan.

quanto à transferência de tecnologia, e de intercâmbio de informações econômicas e mercadológicas entre países.

Até 1985, as empresas de sucos eram representadas somente através da ABRASSUCOS. Insatisfeitos com o tipo de atuação da entidade, principalmente em relação ao grau de interveniência do governo no setor, a Citrosuco Paulista S.A., a Cargill Citrus Ltda, a Bascitrus Agro Indústria S.A e Citropectina S.A. Exp. Ind. e Com, criaram uma nova associação.

Assim, em reunião realizada no dia 20 de novembro de 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 e com a seguinte área de atuação:

- a) promover a interação das indústrias de sucos cítricos e a recíproca colaboração com vistas ao aperfeiçoamento e desenvolvimento do setor bem como à defesa dos interesses dos associados;
- b) empreender estudos a respeito das atividades pertinentes ao setor com vistas ao desenvolvimento e à formulação de sugestões aos Poderes Públicos competentes, de soluções para os problemas concernetes ao setor e aos associados;
- c) prestar aos associados toda assistência possível quer de natureza técnica, quer comercial ou econômica, seja em caráter individual, seja em relação aos interesses comuns, visando propiciar-lhes subsídios para seu desenvolvimento

e valorização dos respectivos produtos;

d) representar os associados perante órgãos públicos federais, estaduais, municipais e autárquicos, associações de classe e entidades congêneres;

e) defender e estimular os princípios da livre iniciativa em todos os setores do comércio e indústria, especialmente no que tange ao setor cítrico.

A associação tem um Conselho Deliberativo, formado por todos associados. A gerência e administração direta da entidade cabe a uma Diretoria Executiva, cujos membros são especialmente contratados. O primeiro presidente da ANIC foi Dr. Francisco Sanches (trabalhava na área de mercado de capitais) e foi sucedido por Dr. Roberto D'Andrea.

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

Segundo a ANIC, o contrato era uma antiga aspiração dos produtores que reivindicavam por participações nas elevações das cotações do suco de laranja no mercado externo, que eventualmente ocorriam após fortes geadas na Flórida e depois de ter sido acertado o preço 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. Mantém contato permanente com vários órgãos nacionais e internacionais no sentido de reduzir impostos ou qualquer tipo de restrições que possam prejudicar as exportações brasileiras de suco de laranja.

Em outubro de 1988, o grupo Cutrale retirou-se, da ABRASSUCOS e fundou uma nova associação, denominada Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS). É também uma sociedade civil, sem fins lucrativos e com sede na cidade de São Paulo. A Assembléia Geral é o órgão supremo da associação e se constitui pela reunião dos associados. A cada associado cabe um voto nas deliberações das Assembléias Gerais.

A ABECITRUS é administrada por um Diretor Presidente remunerado e nomeado pela Assembléia Geral. Desde sua fundação, o Diretor Presidente é o advogado Ademerval Garcia (ex-presidente da ABRASSUCOS). São cinco indústrias filiadas, mas todas pertencentes ao grupo Cutrale.

Segundo o estatuto da associação são seus objetivos:

- a) congregar, defender e coordenar os interesses dos seus associados, promovendo o estudo e solução dos problemas da classe no âmbito do Poder Público em todos os seus órgãos ou no âmbito da iniciativa privada;

- b) promover e estimular a cooperação entre os seus associados, visando o desenvolvimento do ramo de sua atividade e dos respectivos interesses;
- c) assistir aos associados em seus interesses comuns, como forma de propiciar maior desenvolvimento, proteção e valorização de seus produtos e atividades;
- d) representar os interesses gerais de seus associados perante os Poderes Públicos;
- e) promover e divulgar, de forma institucional, seus associados e suas atividades;
- f) representar os interesses individuais dos associados, somente quando expressamente solicitado e desde que não conflitem com os interesses dos demais associados;
- g) promover estudos e oferecer sugestões aos poderes públicos para a solução dos problemas que afetem os interesses dos associados e suas atividades e para propiciar seu desenvolvimento;
- h) elaborar e manter atualizados levantamentos estatísticos das atividades do setor e atividades que os associados participam;
- i) organizar e oferecer aos associados, bem como aos órgãos públicos, serviços e assessoria técnica relacionados aos interesses da atividade dos associados e propor em consequência a adoção de normas e procedimentos técnicos com o objetivo de melhor equacionar as soluções para permitir e assegurar a manutenção do elevado padrão dos

produtos e serviços;

j) interceder, em caráter conciliatório, quando solicitada, para superar divergências entre seus associados ou entre estes e outras pessoas.

A preocupação central da ABECITRUS tem sido a de remover barreiras, sejam elas tarifárias ou não, e abrir novos mercados para o suco de laranja. A associação tem vocação mais comercial e esse foi um dos motivos que levou o grupo Cutrale a sair da ABRASSUCOS. Durante vários anos tentaram implementar esse trabalho na ABRASSUCOS, mas houve resistência por parte de alguns associados.

A ABECITRUS tem concentrado seus esforços para reduzir ou acabar com o imposto aduaneiro norte-americano. Para tanto, tem participado das reuniões do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), e estão atentos ao acordo 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 estiva (de embarque do suco), é um dos mais elevados do mundo, o que acaba inviabilizando vários produtos exportáveis. Nesse sentido, estão trabalhando, junto ao Congresso para aprovação do projeto de privatização do sistema portuário brasileiro.

Em resumo, as associações das empresas industriais são profissionalizadas, com técnicos contratados em período de dedicação integral. A ABRASSUCOS é a mais

antiga e com maior número de associados, porém em termos de volume exportado de suco seu quadro associativo representa a menor parcela. As quatro empresas associadas à ANIC detêm conjuntamente mais ou menos 40% das exportações, enquanto que apenas o grupo de empresas associadas da ABECITRUS responde por aproximadamente 39% das exportações brasileiras de suco. Praticamente, todas as empresas do setor industrial estão associadas a uma das três associações, com exceção da FRUTESP (Cooperativa) que não faz parte do quadro social de nenhuma delas.

### 6.3. Outras Entidades do Setor

No setor cítrico existem associações com menor poder de representação, embora venham prestando importantes serviços para as coletividades que representam, como é o caso da Associação dos Produtores de Huda de Limeira (ASSOXUDAS) e a Associação Profissional do Comércio Atacadista de Citrus (ATACITRUS), atualmente desativada.

A ATACITRUS foi criada em 26 de março de 1982, na Estação Experimental de Limeira, onde se reuniram os comerciantes de frutas cítricas para deliberação da constituição da associação. 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. Sua diretoria é formada por um Presidente, Secretário e Tesoureiro, e o Conselho Deliberativo e Conselho Fiscal. Seus membros são 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, realizam trabalho de triagem entre os associados, quando há interesse na compra de grande quantidade de mudas por parte de citricultores.

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 PROCITRUS foi criado recentemente 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 pesquisa realizadas, principalmente, em sua estação experimental de Bebedouro.

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 criou-se 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 tornou sistemática 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 dentro do setor citrícola. Sua grande mensagem no momento é procurar transmitir aos citricultores as mais modernas técnicas de produção e 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 melhores tratos culturais. Os presidentes do Fundecitrus foram: Glauco P. Viegas, José Roberto Gullo, Hans G. Krauss, Domingos Fasanella, Osório de Almeida M. Costa e José Carlos Fava. O atual presidente é Osvaldo Veloci com mandato até 31 de dezembro de 1992.

## 7. CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DA LARANJA

### 7.1. Contratos

"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).

A necessidade mercadológica de prover um fluxo contínuo de produção que permita atender aos clientes tradicionais e conquistar novos mercados, faz com que as empresas processadoras se utilizam de contratos com produtores agrícolas, para se assegurarem de um fornecimento de matérias-primas em quantidades pré-estimadas e com qualidade e características específicas.

Nesse sentido, THAME & AMARO (1987) destacam as principais razões que levam as empresas e produtores agrícolas à adoção dos contratos.

As 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;
- necessidades das empresas processadoras oferecerem produtos em quantidade e qualidade requeridas pela demanda;
- permite 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.

#### Aos produtores agrícolas:

- maior facilidade de se aumentar a produção e introduzir tecnologia;
- necessidade por parte do agricultor de capital e/ou de orientação técnica;
- redução dos riscos do agricultor e oportunidade de produzir para um mercado assegurado;
- menos incerteza em aplicar e adquirir insumos.

No entanto, o contrato pode, limitar as iniciativas do agricultor, além de poder fazê-lo perder o contato com o mercado, mas reúne, em contrapartida, a segurança de um retorno para seus investimentos e trabalho.

A dificuldade em se classificar os contratos é grande, devido à multiplicidade de aspectos envolvidos.

KOHLs et alii (1985), distinguem três modalidades de contratos:

- Contrato de especificação de mercado: 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 este garante um comprador para seu produto.

- Contrato de provisão de recursos: geralmente especifica os insumos de produção a usar e o lugar de compra desses insumos. O contratante geralmente fornece financiamento, auxílio e supervisão de administração. Os preços e renda são assumidos pelo produtor. O contratante influencia a tecnologia e a quantidade produzida pelos produtores, para incrementar e estabilizar o mercado para seus produtos.
- 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 retorno 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 & ANARO (1987), classificam dois tipos de contratos:

- Contrato limitado: não fixa o preço, mas assegura ao agricultor um mercado junto às empresas, desde que ele

produza sob determinadas especificações. Excluídas essas restrições, cabe ao agricultor todas as decisões na produção.

- Contrato integral: 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 mais específicos que os contratos limitados, havendo situações em que o agricultor recebe todos os insumos necessários.

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; no segundo, firmados mais próximos da época de colheita, visa-se a compra e venda da produção pendente.

Outra modalidade de contrato é o "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 que são estimados no início da safra e recalculados no seu final (esperados e observados), e como serão apuradas as receitas das vendas durante o ano safra.

Trabalho de THAME & AMARO (1987) coloca, também, que a maioria da produção de legumes para processamento é produzida sob contratos na França, na Holanda

e no Reino Unido, e que estes contratos não são meramente contratos de entrega e venda, mas se constituem em "contrato de transferência administrativa ou empresarial". As firmas contratantes são as responsáveis por quase todas as tomadas de decisão, ou pela execução de atividades do processo de produção agrícola, e até mesmo realizando a colheita e transporte. Esse tipo de contrato deixa o produtor 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, no qual era estabelecida a área a ser plantada, as épocas de plantio, a qualidade exigida para processamento, o preço a ser pago pelo tomate e a obrigação da indústria de transportar o produto em tempo tal que ele 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 duas ou três principais regiões produtoras e algumas cooperativas (Cotia, Sul Brasil) com a participação mediadora de técnicos das instituições governamentais, uma vez que não existia uma entidade representativa dos tomaticultores.

Para o produtor esse tipo de contrato faz desaparecer as incertezas de mercado pois, além do preço já estabelecido tem a segurança de colocação para sua produção. Porém, isso implica numa perda de flexibilidade para ele e, se os preços se elevam posteriormente, significa menor renda.

Para a indústria, o contrato implica no controle do suprimento de sua 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.

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 havia um método transparente para o seu cálculo.

Nas cláusulas do contrato a preço fixo, consta que a colheita das frutas, o transporte e pulverização contra moscas é de responsabilidade da compradora e a partir de sua



assinatura os pomares passam a ser responsabilidade das compradoras (vide Apêndice I para cópia de contrato a preço fixo).

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.

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 subsequente, definido como "ano-exportação". O que ocorre é a participação dos produtores 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 indústrias são: dá ao produtor a condição de exportador; o produtor conhece os custos até o destino do produto final; o produtor 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 por parte da indústria que não necessita 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 da caixa de laranja tem como procedimento repassar aos produtores parte das variações dos preços internacionais do suco durante ao período estabelecido. Os benefícios diretos das oscilações do suco no mercado internacional nem sempre eram transferidos na mesma intensidade aos preços pagos pelo fruto no campo.

Pelo atual contrato (vide Apêndices 2 e 3 para cópia do contrato de participação para as safras 1988/89 e 1990/91), estima-se inicialmente a produção de laranja por variedades para a 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 que vão sendo realizadas no decorrer do "ano-exportação".

O "saldo final do preço da laranja" será apurado no final do período, deduzindo do "preço de venda do suco" em tonelada (média aritmética das cotações diárias para suco concentrado e congelado de laranja na Bolsa de Mercadorias de Nova Iorque) a remuneração de produção e comercialização (despesas internas e externas), dividido pelo

número de caixas de laranja necessárias para processar uma tonelada de suco. Desse resultado deduz as parcelas intermediárias recebidas pelos produtores.

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 terem saldo negativo com a indústria, o que poderá ser pago com dinheiro corrigido e acrescido de juros de mora ou em laranja da safra seguinte, conforme consta 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 realizada pelas compradoras.

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

- a) Contrato Tradicional: opção igual a das safras anteriores, que era vender o pomar por um preço fixo, válido para toda safra.
- b) 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.
- c) 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 e seu pagamento acertado no final da safra, transformando o valor em cruzados com base no dólar médio do período.

Segundo a ABRASSUCOS, cerca de 20% dos produtores assinaram o contrato de participação na safra 1986/87 à taxa de rendimento da fruta ou seja, o número de caixas de laranja de 40,8 quilos de peso, necessárias para a produção de uma tonelada de suco a 65º brix ficou estabelecida em 280.

A conversão do preço calculado para a caixa de laranja de dólares para cruzados foi feita pelo valor da média aritmética do dólar, calculada entre 01 de julho de 1986 a 30 de junho de 1987 (CAMPANELLI et alii, 1988).

Para os produtores e organizações do segmento, 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 somente o contrato de participação, com cláusulas idênticas ao contrato apresentado na safra anterior, tendo sido utilizado pela totalidade dos citricultores.

As organizações 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 40,8 Kg 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, foi de aproximadamente 252 caixas por tonelada de suco.

- o preço da laranja seria convertido para cruzados através da cotação oficial de compra do dólar na data dos pagamentos e não mais pela média das cotações do dólar durante o período de um ano, como ocorrera nas duas últimas safras.

Os citricultores continuaram questionado a taxa de rendimento e assim, nas safras 1989/90 e 1990/91 essa foi fixada em 270 caixas e para 1991/92 serão consideradas 260 caixas para uma tonelada de suco.

Pelo contrato padrão de 1990/91, considerou-se 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 ao longo dos 11 meses, a partir de 13 de agosto. Pela contrato é facultado ao produtor não receber as parcelas antecipadas, transferindo todo seu crédito junto à indústria para o final da safra.

No entanto, 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 sua implantação 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 traz mudanças em várias cláusulas, como a possibilidade de ser firmado por prazo de um, dois ou três anos. Além disso, o custo fixo de remuneração de 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. A 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.

Atualmente as associações cítrícolas questionam o fato da cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque ser o único indicador para o cálculo do preço final da caixa de laranja e além disso, o contrato considera que toda a venda do suco ocorre somente para o mercado americano pois, as despesas com aliquotas, fretes e outras são as verificadas nos Estados Unidos.

Os produtores reivindicam a adoção do critério de sólido solúvel para determinação do rendimento da fruta, enquanto outros pesquisadores e técnicos julgam mais oportuno

no momento, diferenciar preços estabelecendo prêmios aos produtores mais próximos de cada fábrica.

### 7.3. Preço da Caixa de Laranja segundo o Contrato de Participação

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, a remuneração ou custo de produção e comercialização do suco e uma taxa de rendimento industrial da fruta pré-estabelecida no início da safra.

A remuneração da produção e comercialização do suco fixada em dólares, 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 mais significativos com taxas de 91,8% e 67,8% (Tabela 30).

Alguns valores das despesas permaneceram constantes ou variaram muito pouco como:

- taxa alfandegária nos Estados Unidos e remuneração do 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;

Tabela 30 - Remuneração da produção e comercialização de suco de laranja - São Paulo - 1986/87 - 1990/91.

DESPEZA \	US\$889 1986/87	US\$1.365 1987/88	US\$1.703 1988/89	US\$1.538 1989/90	US\$1.172 1990/91
<b>A - EXTERNAS</b>					
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
<b>SUB-TOTAL-----</b>	<b>705,06</b>	<b>730,60</b>	<b>745,12</b>	<b>758,01</b>	<b>766,14</b>
<b>B - INTERNAS</b>					
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 - ICH sobre a fruta-----	75,56	116,02	144,76	130,75	99,62
14 - Custo de industrialização menos maior dos sub-produtos-----	129,00	153,00	173,00	190,00	247,44
<b>SUB-TOTAL-----</b>	<b>412,32</b>	<b>532,60</b>	<b>624,85</b>	<b>627,27</b>	<b>695,77</b>
<b>C - REMUNERAÇÃO DO CAPITAL-----</b>	<b>90,00</b>	<b>90,00</b>	<b>90,00</b>	<b>84,29</b>	<b>90,00</b>
<b>TOTAL (A+B+C)-----</b>	<b>1207,38</b>	<b>1353,20</b>	<b>1459,97</b>	<b>1469,67</b>	<b>1551,91</b>

Fonte: ABRASSUCOS, IEA.



frete terrestre do porto da Flórida até as fábricas e frete para Santos (constantes de 1986/87 a 1989/90);

- 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 da fruta foram decrescentes no período, passando de 280 caixas nas safras 1986/87 e 1987/88 para 272 em 1988/89 e 270 nas safras 1989/90 e 1990/91.

Com base nesses dados obteve-se os preços da caixa de laranja para 1986/87 a 1990/91, conforme equação que rege o contrato.

$$\text{Preço da Caixa de Laranja} = \frac{\text{Preço de venda do suco } (^8) - \text{Remuneração da Produção e Comercialização}}{\text{Taxa de rendimento da fruta}}$$

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

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

(<sup>8</sup>) Média 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 65º brix de concentração ou seja: 1,433 libras peso de sólidos equivalem a uma tonelada métrica de suco.

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

$$1989/90 - PCL = \frac{2.425,92 - 1.469,57}{270} = 3,54$$

$$1990/91 - PCL = \frac{1.851,72^{(9)} - 1.551,91}{270} = 1,11$$

Objetivando simular o cálculo dos preços da caixa de laranja que teriam sido recebido pelo produtor nas safras 1980/81 a 1985/86, segundo o modelo adotado no atual contrato foram considerados os seguintes procedimentos:

**Remuneração da Produção e Comercialização:**

- Considerou-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 venda FOB + custos de frete multiplicado por 0,22% que é a média da tarifa considerada no período de 1986/87 a 1990/91;
- taxa de equalização na Flórida - obteve-se junto à Cargill Citrus Ltda.;
- PIS: taxa de 0,75% sobre valor FOB que vigora desde março de 1976;

<sup>(9)</sup> Dado fornecido pela ABRASSUCOS.

- impostos e adicional de exportação:

- impostos: considerou-se a legislação vigente no período (SUED, 1990):

04/06/80 Resolução do Banco Central nº 620 (substituiu alíquota por quotas de contribuição US\$/t FOB)

28/01/81 Resolução do Banco Central nº 682 (10% sobre PVH de US\$900,00/t FOB)

17/06/81 Resolução do Banco Central nº 696 (10% sobre PVH de US\$1.100,00/t FOB)

16/06/82 Resolução do Banco Central nº 742 (1% sobre PVH de US\$1.100,00/t FOB)

18/02/83 Resolução do Banco Central nº 799 (20% sobre valor FOB)

09/06/83 Resolução do Banco Central nº 837 (16,49% sobre valor FOB)

09/06/83 Resolução do Banco Central nº 838 (adicional de 3,51% para exportações destinadas aos EUA)

08/07/83 Resolução do Banco Central nº 843 (1% sobre valor FOB)

01/12/83 Resolução do Banco Central nº 866 (1% sobre valor FOB)

20/12/83 Resolução do Banco Central nº 877 (1% sobre valor FOB)

20/12/83 Resolução do Banco Central nº 878 (adicional de 3,51% para exportações destinadas aos EUA)

06/05/85 Resolução do Banco Central nº 1011 (adicional de 3,51% para exportações destinadas aos EUA)

- para o cálculo do ICM sobre a fruta, cabe assinalar que até 1985 o produto era isento e, a partir de janeiro desse ano começou a vigorar uma alíquota de 8,5% sobre o valor FOB do suco<sup>(10)</sup> que passou a ser cobrado no final da safra 1984/85;

(10) Várias empresas passaram a questionar e a depositá-lo em juízo, tendo como argumento o conceito de produto semi-processado.

- 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 usado como "proxi";

- para o custo de industrialização menos valor dos subprodutos, considerou o custo levantado pelo ITAL em outubro de 1980 cujo valor era de US\$129,35. Considerou-se esse custo como constante, uma vez que a indústria fixou o valor em US\$129,00 para a safra 1986/87.

Os resultados desse levantamento são apresentados na Tabela 31.

Taxa de rendimento da fruta: considerou-se como taxa de rendimento 275 caixas por tonelada, valor médio do período 1986/87 a 1990/91.

Com base nos dados levantados e estimados, calculou-se os preços da caixa de laranja que teriam sido recebidos pelo produtor para o período de 1980/81 a 1985/86, conforme a equação do contrato:

$$1980/81 \quad PCL = \frac{1.628,03^{(11)} - 1.147,80}{275} = 1,74$$

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

---

(11) Ver Tabelas 40 e 41 do Apêndice 4.

Tabela 31 - Simulação da remuneração da produção e comercialização de suco de laranja - São Paulo - 1980/81 - 1985/86.

DESPESA \	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
<b>A - EXTERNAS</b>						
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
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>689,72</b>	<b>711,53</b>	<b>715,79</b>	<b>723,42</b>	<b>754,67</b>	<b>708,95</b>
<b>B - INTERNAS</b>						
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 sub-produtos	129,35	129,35	129,35	129,35	129,35	129,35
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>368,08</b>	<b>398,76</b>	<b>375,94</b>	<b>316,24</b>	<b>463,85</b>	<b>442,71</b>
<b>C - REMUNERACAO DO CAPITAL</b>	<b>90,00</b>	<b>90,00</b>	<b>90,00</b>	<b>90,00</b>	<b>90,00</b>	<b>90,00</b>
<b>TOTAL (A+B+C)</b>	<b>1.147,80</b>	<b>1.200,29</b>	<b>1.181,73</b>	<b>1.129,66</b>	<b>1.308,52</b>	<b>1.241,66</b>

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 recebidos por caixa de laranja com os preços simulados no período de 1980/81 a 1986/87, observa-se com exceção da safra 1985/86, que os preços simulados foram acima dos preços 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, valor esse que o produtor poderia ter conseguido a mais se estivesse adotado o contrato de participação (Tabela 32).

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 33).

Tabela 32 - Preço da caixa de laranja recebido pelo produtor e preço simulado - Período 1980/81 - 1986/87

Ano Safra	Simulação do Contrato US\$/caixa 40,8kg (A)	Preço Fixo US\$/caixa (B)	(A)-(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 <sup>(1)</sup>	1,84	1,15	0,69

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

Tabela 33 - Valor recebido pela citricultura e valor simulado pelo Contrato de Participação - Período 1980/81 - 1986/87

Safra	Quantidade de laranja process. (1.000 cx)	Valor simulado		Valor Recebido	
		US\$1.000 (A)	US\$1.000 (B)	US\$1.000 (A)-(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 <sup>(1)</sup>	136.000	250.240,00	156.400,00	93.840,00	
<b>Total</b>	<b>1.160.000</b>	<b>2.674.920,00</b>	<b>2.235.720,00</b>	<b>439.200,00</b>	

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

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 com a adoção do sistema ligado às cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque, ou seja, com o Contrato de Participação.

Entretanto, analisando-se as correlações entre os preços da caixa de 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 34).

Se não houvesse a tarifa aduaneira americana de US\$492 por tonelada (valor fixo independente da cotação do suco), haveria a hipótese desse valor por caixa ser repassado ao preço recebido pelo citricultor, de modo que o preço simulado se aproximaria ainda mais do preço recebido pelo produtor na Flórida, embora também no preço observado poderia ter esse acréscimo.



Tabela 34 - Preços da caixa de laranja - Brasil e Flórida - Período 1980/81 - 1990/91

Ano Safra	Preços			Proteção Aduaneira <sup>(3)</sup> US\$/caixa
	Observado US\$/caixa	Simulado <sup>(1)</sup> 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 (2)	1,82

Fonte: IEA.

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

(2) Estimativa.

(3) Considerou-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.

## ANÁLISE DE PREÇOS DA LARANJA E SUCO DE LARANJA

Neste capítulo, analisa-se as correlações entre os preços da laranja recebidos pelos produtores e os preços do suco divulgados por diferentes fontes de informações, calculados por safra, que compreende o período 1º julho de um ano a 30 de junho do ano subsequente.

Comparando-se a evolução do preço da laranja com a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque na década de 80, observa-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 permanecendo constante até a entrega final da fruta. Portanto, nessas safras as flutuações das cotações do suco no mercado e refletidas pela Bolsa que ocorriam principalmente em função das geadas na Flórida, não eram passadas aos preços da laranja. Entretanto, entre 1986/87 e 1990/91 obteve-se uma correlação de 0,93331, o que se pode atribuir a introdução do "Contrato de Participação" a partir da safra 1986/87 pois o cálculo do preço da laranja passa a ser determinado tendo como referência a média da cotação do suco na Bolsa no "ano exportação" definido no contrato. A correlação entre os dois níveis de preços para a década de 80

foi de 0,46990 (Tabela 35 e Figura 12).

Tabela 35: Preço da caixa de laranja e cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque, Período 1980/81-1990/91

PERÍODO	Preço da Laranja US\$/cx 40,8kg	Preço da (1) Laranja em Suco Eqvt. US\$/t	Cotação na Bolsa US\$/t
1980/81	1,65	445,50	1628
1981/82	2,12	572,40	1804
1982/83	1,27	342,90	1708
1983/84	0,97	261,90	2070
1984/85	2,10	567,00	2351
1985/86	3,50	945,00	1581
1986/87	1,84	491,14	1724
1987/88	3,21	872,10	2254
1988/89	3,73	1001,70	2472
1989/90	3,54	953,10	2423
1990/91	1,11	299,70	1853

FONTE: IEA, ABRASSUCOS.

(1) Considerou-se 270 caixas de laranja para uma tonelada de suco.

Comparando-se a evolução dos preços da laranja com o preço de exportação FOB - Santos nas décadas de 70 e 80, observa-se maior oscilação nos preços na década de 80 devido principalmente a maior ocorrência de geadas na Flórida nesse período. Na década de 70 verificou-se correlação entre

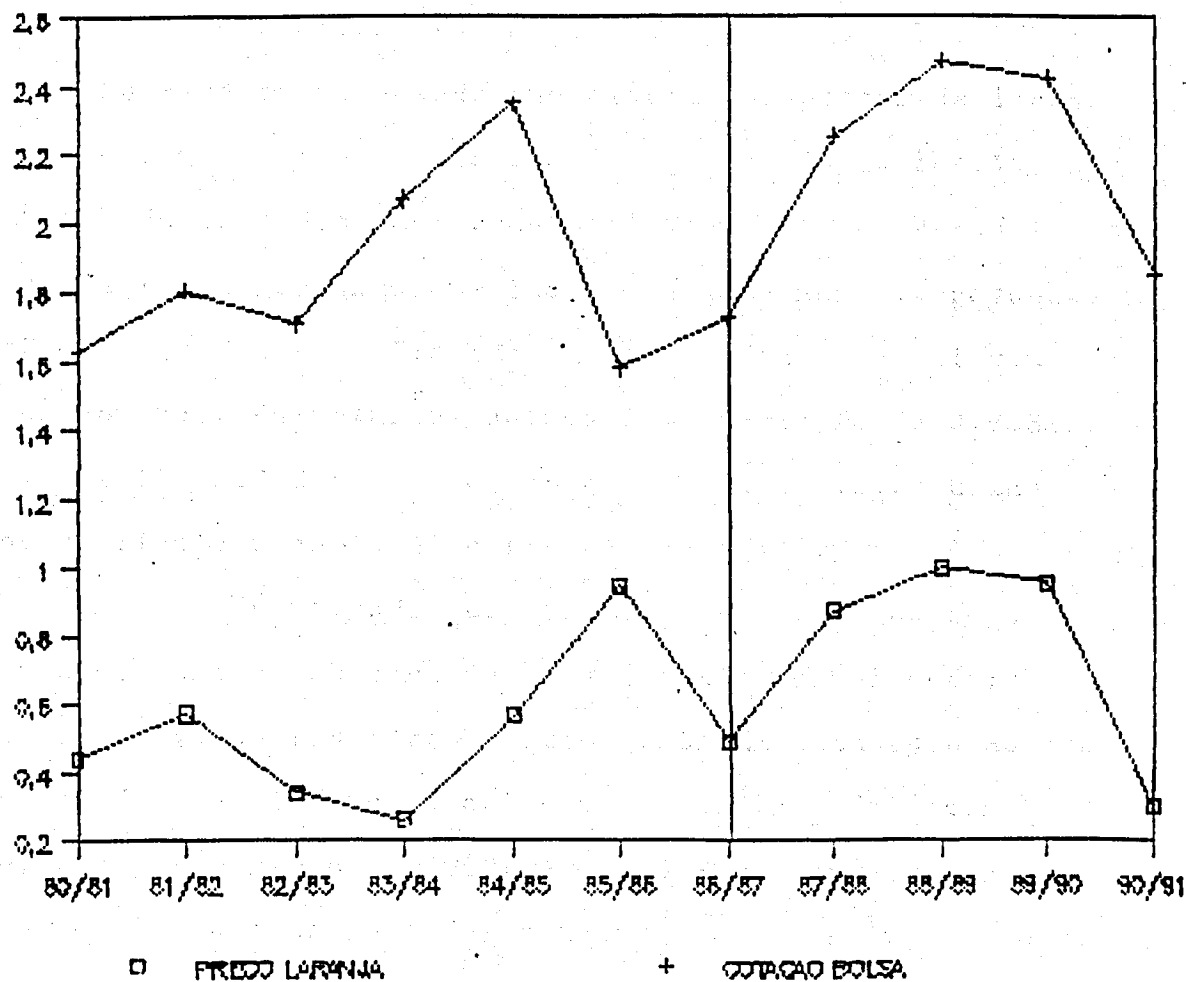


Figura 12 - Preço da caixa de laranja e cotação do suco de laranja na Bolsa de Nova Iorque - Período 1980/81 - 1990/91.

Os preços analisados da ordem de 0,92426, podendo-se destacar que as alterações nos preços do suco foram acompanhadas pelas variações nos preços da laranja. No entanto, a correlação verificada para os anos 80 foi bem menor ou seja de 0,48712, influenciada, principalmente, pelas safras de 1980/81 a 1985/86, cuja correlação foi de apenas 0,01338. Essa baixa correlação deve-se ao método de cálculo dos preços da laranja no período, que eram determinados antes da colheita não acompanhando os preços do produto final. Nesse sentido, os preços da fruta permaneciam fixos, não sofrendo alterações em função das geadas na Flórida que praticamente elevam os preços do suco. Entretanto, obteve-se correlação de 0,93331 a partir de 1986/87 devido ao novo contrato introduzido no setor citrícola (Tabela 36 e figuras 13 e 14).

Comparando os preços do suco cotados por diferentes fontes, observa-se as seguintes correlações:

- Para o preço de registro do suco na CACEX e cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque calculou-se um índice de correlação de 0,93827 no período de 1982/83 a 1989/90, apresentando as mesmas oscilações no período, com exceção da safra 1986/87. Nessa safra, 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 foi decrescente. Supõe-se que os motivos para tal comportamento possam ser atribuídos ao congelamento do câmbio em 1986 e cumprimento dos contratos que haviam sido fechados. Pode-se, também,

Tabela 36: Preço da caixa de laranja e preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado, Período: 1971/72-1990/91

PERÍODO	Preço da Laranja US\$/cx 40,8kg	Preço de Exportação FOB SANTOS US\$/TON	Preço da (1) Laranja em suco equiva lente US\$/ton
1971/72	1,01	481	272,70
1972/73	1,10	472	297,00
1973/74	1,48	562	399,60
1974/75	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

FONTE: IEA, CACEX, USDA

(1) Considerando 270 caixas de laranja para uma tonelada de suco

admitir 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 eventual 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 reajustes ocorrendo sempre que a média de 20 observações sofre

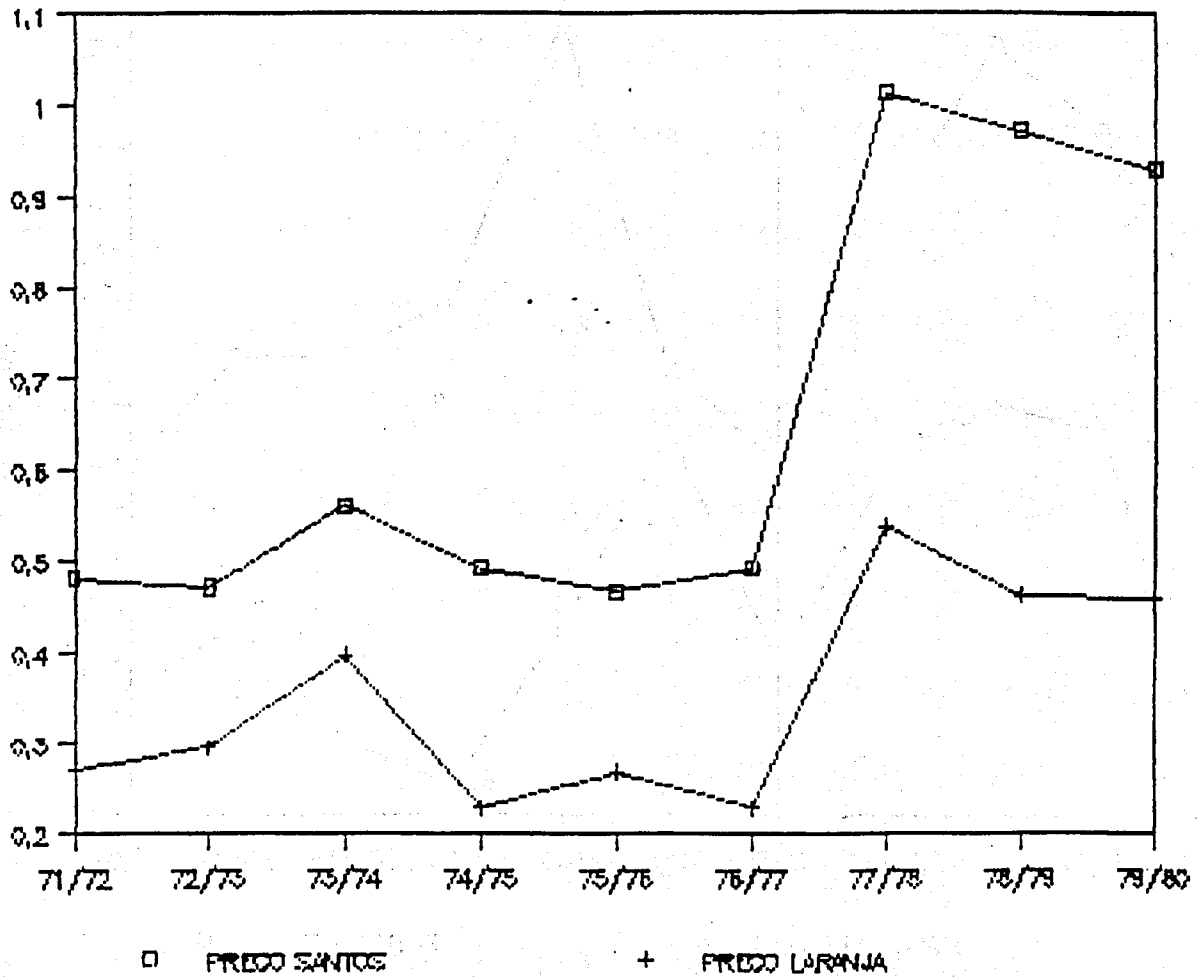


Figura 13 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e preço da caixa de laranja - Período 1971/72 - 1979/80

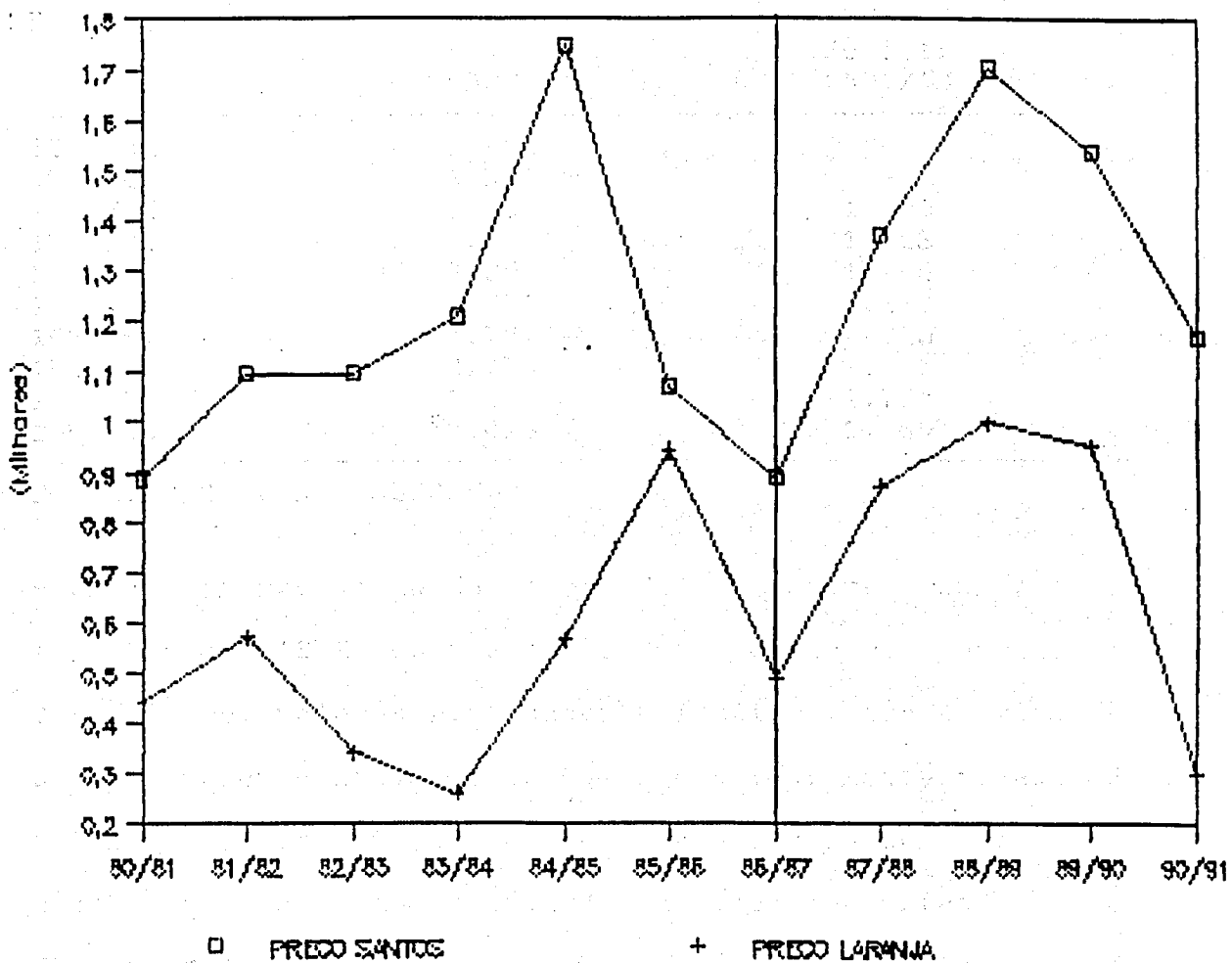


Figura 14 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e preço da caixa de laranja - Período 1980/81 - 1990/91



variação positiva ou negativa de US\$25/t ou múltiplo (Tabela 37 e Figura 15).

Tabela 37: Cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque e preço de registro na CACEX - Período 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	608
1983/84	2.070	1.263	807
1984/85	2.351	1.766	585
1985/86	1.581	1.117	464
1986/87	1.724	935	789
1987/88	2.254	1.471	783
1988/89	2.472	1.724	748
1989/90	2.423	1.680	743

FONTE: CACEX, ABRASSUCOS.

- Preço de exportação do suco FOB Santos com preço de registro da CACEX, como era esperado obteve-se correlação de 0,98924, com valores praticamente iguais, tendo em vista que a CACEX procura manter esse valor constantemente atualizado e alinhado com as cotações de mercado, procurando assim evitar o subfaturamento nas exportações de suco concentrado (Tabela 38 e Figura 16).

- Preço de exportação do suco FOB Santos com cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque no período de 1980/81 a 1990/91 apresentou correlação de 0,92672. Com exceção da safra 1986/87 o sentido das oscilações foram os mesmos (Tabela 39 e Figura 17).

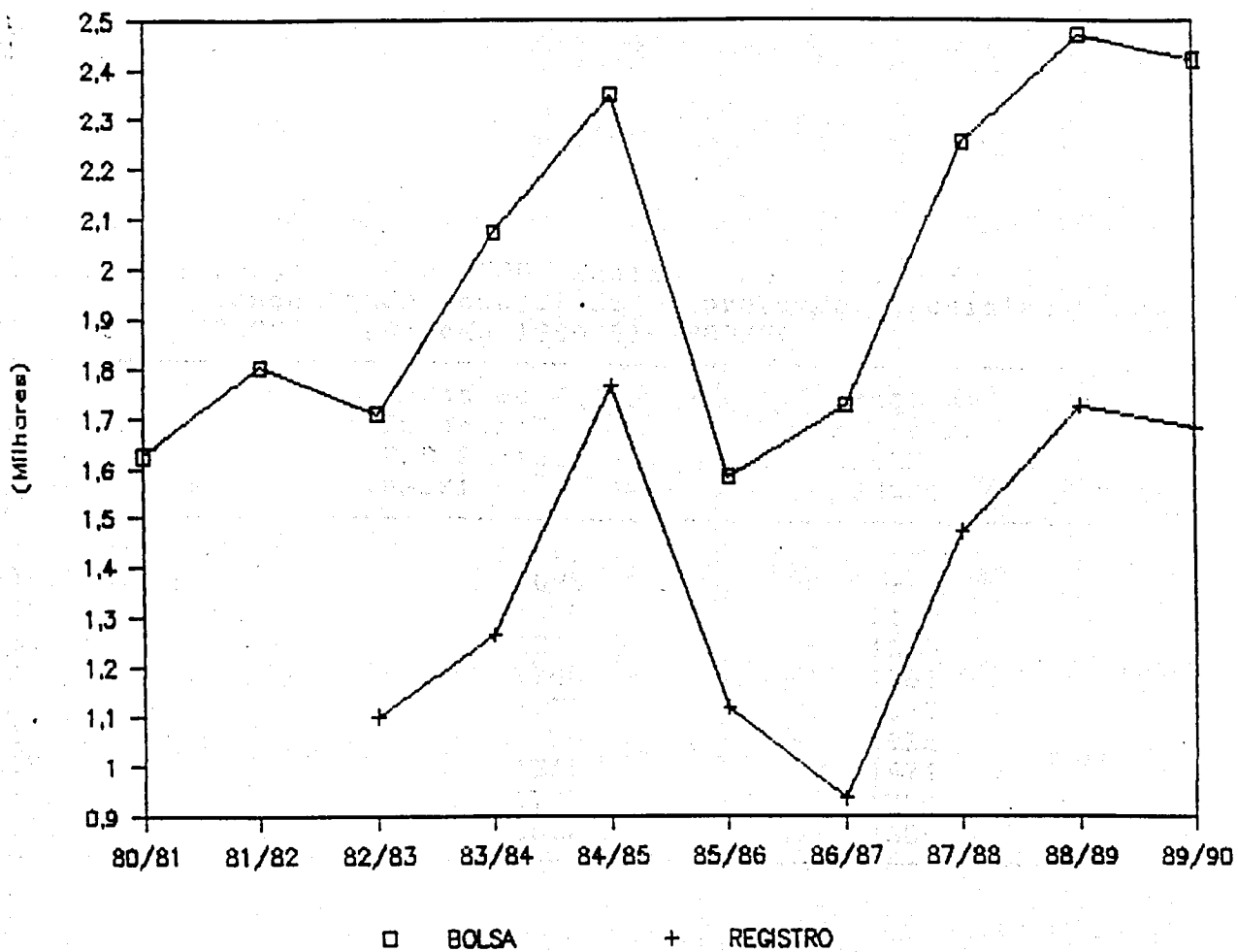


Figura 15 - Cotação do suco de laranja na Bolsa de Nova Iorque e preço de registro na CACEX - Período 1980/81 - 1989/90

Tabela 38: Preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado e preço de registro na CACEX - Período 1980/81-1989/90

PERÍODO	Preço de Exportação FOB Santos US\$/t	Preço de Registro CACEX US\$/t
1980/81	888	--
1981/82	1099	--
1982/83	1098	1100
1983/84	1211	1263
1984/85	1748	1766
1985/86	1072	1117
1986/87	889	935
1987/88	1365	1471
1988/89	1703	1724
1989/90	1538	1680

FONTE: CACEX, USDA

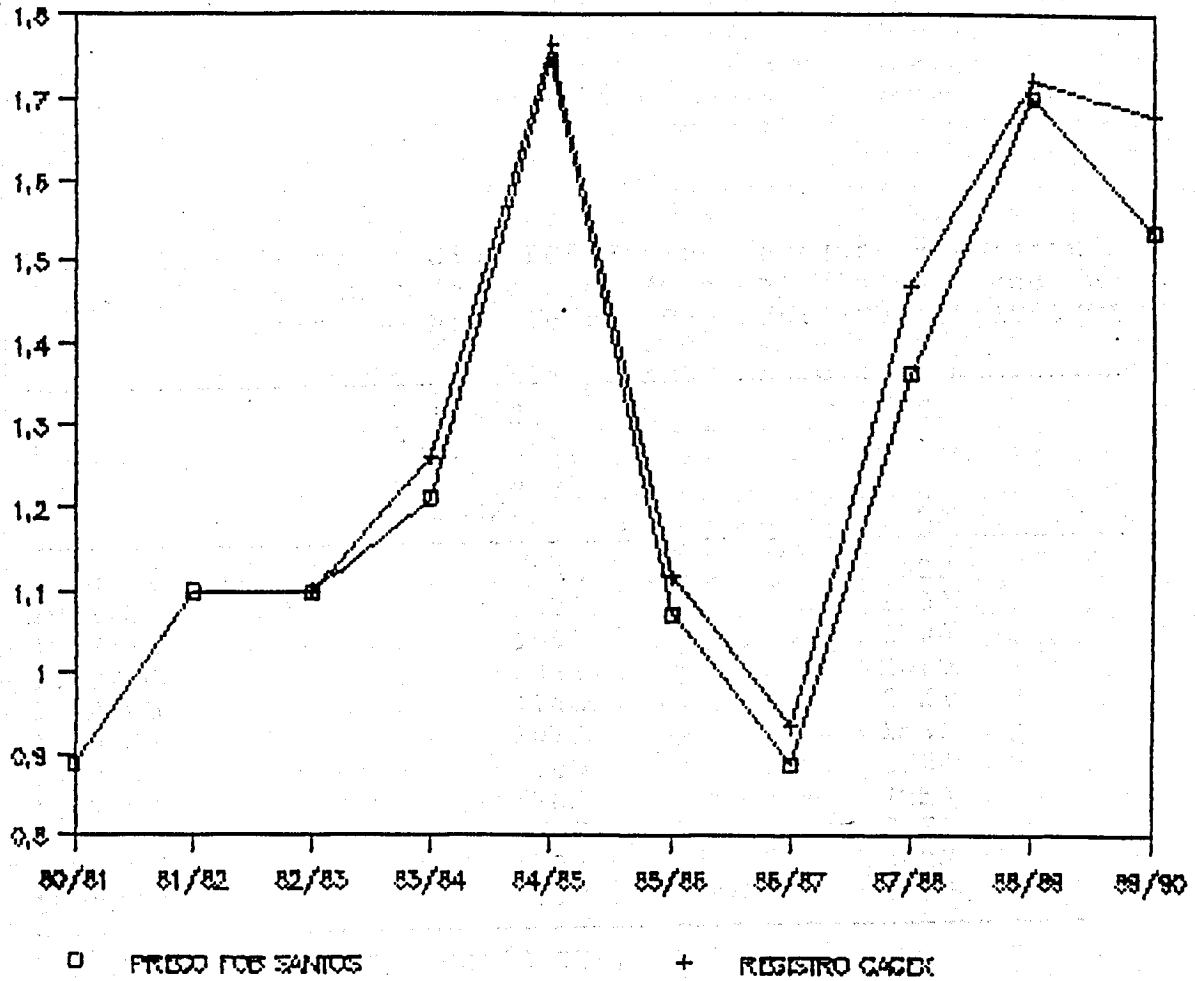


Figura 16 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e preço de registro do suco na CACEX - Período 1980/81 - 1989/90

Tabela 39 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja concentrado congelado e cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque Período: 1980/81-1990/91

PERÍODO	Preço de Exportação FOB Santos US\$/t	Cotação na Bolsa US\$/t
1980/81	888	1628
1981/82	1099	1804
1982/83	1098	1708
1983/84	1211	2070
1984/85	1748	2351
1985/86	1072	1581
1986/87	889	1724
1987/88	1365	2254
1988/89	1703	2472
1989/90	1538	2423
1990/91	1172	1853

FONTE: CACEX, USDA, ABRASSUCOS.

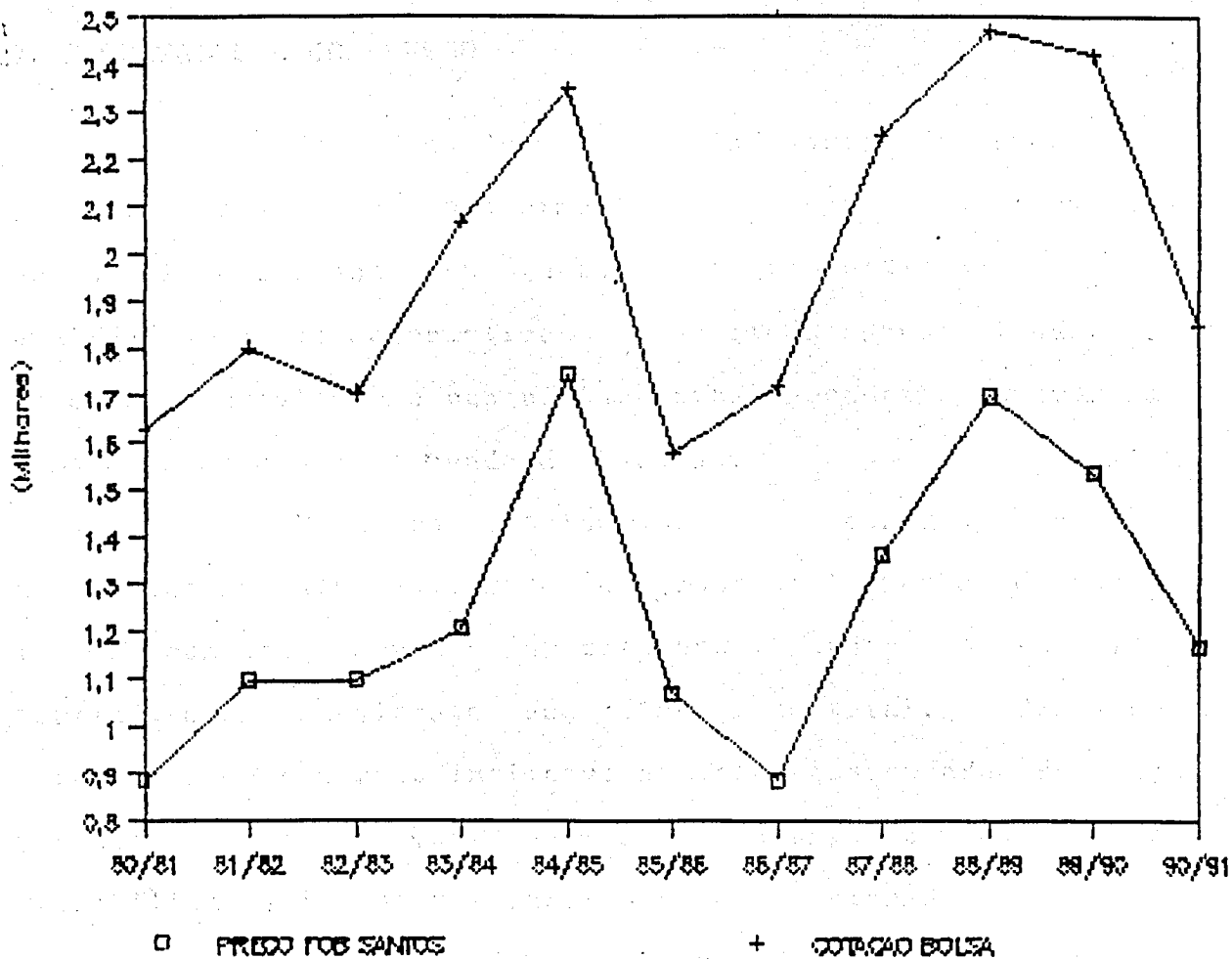


Figura 17 - Preço médio FOB Santos do suco de laranja e cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque - Período 1980/81 - 1990/91

## 9. RESULTADOS E CONCLUSÃO

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

Para os citricultores, o contrato era um antigo instrumento utilizado na comercialização de suas frutas com as empresas exportadoras, cuja adoção foi ampliada com o surgimento do setor industrial. Para os produtores, o contrato implicava na venda assegurada de seu produto e a preços pré-determinados, 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 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 participações nas elevações das cotações do suco no mercado externo, que eventualmente ocorriam após forte geada na Flórida e que 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, que passou a ter como parâmetro a média das cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque no "ano exportação". Com esse contrato, os citricultores têm participação nas variações de preços advindas da comercialização de suco externo. De outra parte, como indica a teoria, os citricultores passam a ter maiores riscos, na medida em que também visam maiores ganhos, pois os preços são determinados no final da safra.

Entretanto, passou a haver maior transparência de mercado como também maior aderência dos preços da laranja com os preços do suco praticados no mercado externo, constatada nas altas correlações entre os preços da laranja e as cotações do suco na bolsa de Nova Iorque e com os preços de suco FOB Santos a partir da safra 1986/87.

Nesse sentido procurou-se simular os preços da laranja que teriam sido recebidos de 1980/81 a 1986/87,



aplicando-se o novo método de contrato. Esses valores simulados foram cotejados com aqueles efetivamente recebidos pelos produtores e mostraram-se superiores àqueles recebidos pelo contrato a preço fixo, com exceção da safra 1985/86. É importante ressaltar que essa foi uma safra atípica em que as indústrias pagaram altos preços pela matéria-prima no início da safra e posteriormente venderam por baixas cotações o produto final.

O exercício realizado indica que o setor citrícola poderia ter um ganho adicional de US\$439 milhões de dólares se o "Contrato de Participação" estivesse adotado no período de 1980/81 a 1986/87. A média ponderada dos preços (pela quantidade processada por safra), no período, poderia ter um acréscimo de US\$ 0,38/caixa e, considerando a média simples das diferenças dos preços, o acréscimo passaria para US\$ 0,48/caixa.

Uma das conclusões que se pode tirar é que o contrato significou um avanço nas relações entre industriais 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 paritárias para ambos os segmentos. Porém o Contrato de Participação ainda é no Brasil um instrumento novo que deve ser aperfeiçoado, como vem ocorrendo com as 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 aproximação nos diálogos entre os dois segmentos e ao elevado grau de concentração da indústria.

Com relação à localização observa-se uma grande concentração tanto dos citricultores quanto da indústria nas regiões de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto, o que facilita e permite maior aproximação entre os dois segmentos.

Quanto ao grau de concentração da indústria, observa-se que 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, principalmente, quanto ao poder de barganha de cada segmento. Sempre atuaram nas negociações para a determinação nos preços da laranja e atualmente têm despendido esforços no 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 mesmo não ocorreu com o padrão de variação sazonal das quantidades exportadas de suco, cuja mudança está mais relacionada com o desenvolvimento da tecnologia de estocagem a frio.

Diante do panorama apresentado sugere-se que um melhor relacionamento entre os agentes econômicos passa obrigatoriamente pela necessidade de um planejamento estratégico do setor, baseado em previsões de oferta e demanda internacionais.

O Contrato de Participação já 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 mais confiança e credibilidade a um setor que hegemonicamente se mantém em posição privilegiada mundialmente tanto na produção de laranja como na exportação de suco.

Sugere-se, também, a adoção desse tipo de contrato por outros segmentos agroindustriais, cujos acordos de preços da matéria-prima tem sido difíceis de serem obtidos e frequentemente com pouca transparência, mesmo com a atuação do Comitê de Agroindústria da SAA. Para alguns, entretanto, a grande dificuldade seria a de se dispor de um valor de referência a ser aceito pelas partes e representativo das condições de mercado em cada safra.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMARO, A.A. Uma análise de comercialização do figo em São Paulo. Piracicaba, ESALQ/USP, 1972. 71 p. (Tese de Doutorado)
- AMARO, A.A. Industrialização da laranja. São Paulo, Secretaria da Agricultura. IEA, 1973.
- AMARO, A.A. Aspectos econômicos da citricultura paulista. In: FUNDAÇÃO CARGILL. Citricultura Brasileira. Campinas, 1980. p. 31-51.
- AMARO, A.A. Organização do setor de citros em São Paulo. São Paulo, Secretaria da Agricultura, IEA, 1984. 34p. (mimeo)
- AMARO, A.A.. O futuro da citricultura. Revista Técnico Científica de Citricultura, Cordeirópolis, nº 6: 21-49, 1985.
- AMARO, A.A. Tendências e perspectivas da citricultura. São Paulo, Secretaria da Agricultura e Abastecimento, IEA, 1989. (mimeo)
- AMARO, A.A. Expansão da citricultura, São Paulo, Secretaria da Agricultura e Abastecimento, IEA, 1990. (mimeo)
- AMARO, A.A. A citricultura no Brasil. São Paulo, s.ed., 1991. (Palestra proferida a empresários do Japão - Hotel Nikkey). (mimeo)

BABB, E.H.; ARMSTRONG, J.H.; WARD, H.E. Poder de barganha para fazendeiros. Lafayette, Purdue University, s.d. (mimeo)

BARBOSA, F.H. Medidas de concentração. Revista de Econometria, Rio de Janeiro, 1(1): 35-51, abril 1981.

CAMPANELLI, R.; BOCAIUVA, J.R.; FERNANDES, J.R. Comercialização da laranja e perspectivas de mercado. In: SEMANA DE CITRICULTURA, 10, Limeira, 9 junho 1988. Cordeirópolis, IAC, Estação Experimental, 1988. (mimeo)

COMERCIO EXTERIOR DO BRASIL: exportação. Rio de Janeiro, Banco do Brasil, 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, C.R.R.P.T.; VICENTE, M.C.M.; NOGUEIRA, E.A. & AMARO, A.A. Aspectos econômicos da adubação em citros na agricultura paulista. Revista Técnico Científica de Citricultura, Cordeirópolis, SP, 2(11): 383-407, 1990.

GRAZIANO NETO, F. Agricultura e indústria: o caso do tomate em Taquaritinga, SP. Piracicaba, ESALQ/USP, 1977. 126 p. (Tese de Mestrado)

HARDY, N.G. Citrus processors and packers organizations. The Citrus Industry, Flórida, 62(6): 6-7, June 1981.

HASSE, G. A laranja no Brasil, 1500-1987. São Paulo, TOBE, 1987. 296p.

HOFFMANN, R. Estatística para Economistas. São Paulo, Pioneira, 1980. 379p.

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS. São Paulo, Secretaria de Agricultura e Abastecimento, IEA, vários números.

KOHLIS, A.L. & UHL, J.N. Marketing of agriculture products. New York, Mac-Millan, 1985. 624 p.

MACK, T. Citri-facts. The Citrus Industry, Flórida, 72(8): 16-7, August 1991.

MARQUES, P.V. Economia da integração vertical na avicultura de corte do estado de São Paulo. Piracicaba, ESALQ/USP, 1991. 133 p. (Tese Livre-Docente)

MARQUES, P.V. & AGUIAR, D.R.D. Comercialização de produtos agrícolas. Piracicaba, ESALQ/USP, 1989. (Série Didática, 54)

MARTINELLI Jr, 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, R.P. & AMARO, A.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. 49 p.

NEVES, E.H.; SARTORELLI, S.R.P.; ZEN, S. & MURARO, R. Economia da Produção Citrícola nos Estados Unidos e Brasil: análise comparativa de custo e manutenção de pomares. Revista Técnico Científica de Citricultura, Cordeirópolis, 2(11): 409-26, 1990.

NEVES, E.H.; NEVES, M.F.; ZEN, S. de & GIANGRANDE, J.R.N.L. Suco cítrico brasileiro no mercado internacional nos anos 90: hegemonia ameaçada? In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 29, Campinas, 28 jul a 1º ago 1991. Anais... Brasília, SOBER, 1991. V 2 p. 307-19.

SAS INSTITUTE. SAS/ETS user guide. Cary, N.C., 1988. Verson 6.

STEGER, E. Trinta anos de desenvolvimento em processamento de citros: história, estado de arte e visão geral. Revista Técnico Científica de Citricultura, Cordeirópolis, 2(11): 463-502, 1990.

SUED, R. Desenvolvimento da agroindústria da laranja no Brasil, o impacto das vendas na Flórida e da política econômica governamental. Rio de Janeiro, FGV, 1990. 340p. (Tese de Doutorado)

THAME, A.C. de M. & AMARO, A.A. Formas de Organização em Comercialização Agrícola. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 20, Curitiba, 26 a 29 julho 1982. Anais...Brasília, SOBER, 1982. p. 456-68.

THAME, A.C. de M. & AMARO, A.A. Agroindústria e desenvolvimento no Estado de São Paulo: aspectos dos contratos de compra e venda de produtos agrícolas. São Paulo, Secretaria de Agricultura e Abastecimento, IEA, 1987. 25p. (Relatório de Pesquisa, 35/87).

VIEIRA, L.F.; FIGUEIREDO, N.H.S.; RENESTO, O.V.; MORETTI, V.A. & CANTO, W.L. A citricultura no Estado de São Paulo e a contribuição da pesquisa à bibliografia citrícola nacional. São Paulo, Secretaria de Agricultura e Abastecimento, ITAL, 1976. 91 p. (Instruções Técnicas, 12).

WARD, R.W. & KILMER, R.L. The Citrus Industry: a domestic and international economic perspective. Ames, Iowa State University, 1989. 180p.

**APÊNDICE 1****Contrato a Preço Fixo**



Instrumento particular de contrato de compra e venda de frutas

Per 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. ..., deravante denominada, neste contrato, de COM-PRADORA UM e ..., com sede na Rua ..., nº ..., CGC. ..., Insc. Est. nº ... de agora em diante denominada, neste instrumento, de COMPRADORA DOIS, ambas localizadas 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) explorador(m), como senhor(es) e legítimos(s) possuidor(es) de imóvel rural denominada ....., situada 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 comprar, toda a produção nos mesmos existentes, mediante as seguintes cláusulas e condições que, mutuamente, aceitam e outorgam, a saber:-

1ª).- 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.

2ª).- Ficam estabelecidas as seguintes prazos para colheitas das frutas:

- a) - pera ..... até o dia
b) - ..... até o dia

§ Única - Entende-se que o prazo das colheitas acima fixadas, 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 irretratável, a totalidade da produção de frutas de 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 dollar em esse 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, de 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 éra 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 indexação 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) responsável veis 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) anuo(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 de 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 obrigam no caso de alienação do(s) imóvel(is) 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.

10).- 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.

11).- O presente contrato é feito em caráter irrevogável e irretratável, obrigando as partes contratantes, por si, seus herdeiros e ou sucessores, ao seu inteiro cumprimento, respondendo sempre, a parte que por dele ou culpa, deixar de cumprir qualquer das cláusulas ou itens do presente ajuste, pela indenização por perdas e danos, lucros cessantes, que causar a outra, inclusive pelas despesas e honorárias advocatícias da parte inocente.

§ único - Independentemente disso, as compradoras poderão sustar os pagamentos 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 ex-

trada das compradoras ou seus prepostos nos pomares;

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

12).- 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 40,8 kg. que será levado a crédito da "FUNDICIA TRUS", destinada à CAMPANHA NACIONAL DE IRRADICAÇÃO DO CANCRO CÍTRICO - "CANECC".

13).- 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,

**APENDICE 2**

**Contrato de Participação - Safra 1988/89**

**CONTRATO DE COMPRA E VENDA  
SAFRA 1988/89**

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(s) sr.(s) \_\_\_\_\_

e de outro, na qualidade de COMPRADORA(S) \_\_\_\_\_, inscritas respectivamente sob N<sup>o</sup>s \_\_\_\_\_, ambas com sede em Matão, neste Estado de São Paulo, à \_\_\_\_\_, inscritas no CGC/MF, Inscrições Estaduais N<sup>o</sup>s \_\_\_\_\_, fica justo e convencionado o seguinte:

**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 \_\_\_\_\_, Insc. Prod. N<sup>o</sup> \_\_\_\_\_, igualmente de sua propriedade, com a quantidade de pés a seguir discriminada, e previsão de respectiva produção:

CÓD.	VARIETADES	PÉS PRODUZINDO	PRODUÇÃO TOTAL EST. EM CX. 40,8 KG	CÓD.	VARIETADES	PÉS PRODUZINDO	PRODUÇÃO TOTAL EST. EM CX. 40,8 KG	
01	PERA RIO ou COROA			20	BAIA/BAIANINHA			
02	NATAL			31	LIMA/PIRALIMA			
03	VALÊNCIA			50	GRAVO/MEXIRICA CLEMENTINA			
10	HAMLIN/BARÃO WESTIN/RUBI/SELETA			51	PONKAN			
11	DANCY			52	MURCOT			
<b>TOTAL ESTIMATIVAS</b>								

- 1.2 A estimativa de produção acima é feita provisoriamente, para o fim de cálculo do pagamento das duas primeiras parcelas do preço provisório, nos termos da CLÁUSULA TERCEIRA adiante.
- 1.3 O objeto deste contrato é a venda e fornecimento à(s) COMPRADORA(S) de \_\_\_\_\_ % (\_\_\_\_\_ por cento) de cada variedade acima das frutas produzidas nesse(s) pomar(es), referentes à safra 1988/1989, na condição "na árvore", abrangendo tanto as frutas de maturação normal, denominadas "do tempo", como as de maturação tardia, também chamadas "temporais", ou "atemporâneas", aptas à industrialização e/ou revenda.

**CLÁUSULA SEGUNDA - DAS CONDIÇÕES DE VENDA E FORNECIMENTO**

- 2.1 A colheita das frutas será feita pela(s) COMPRADORA(S), até a data de \_\_\_\_\_, obrigando-se o(s) VENDEDOR(ES), além de acompanhar a execução da mesma, a permitir a livre entrada de veículos e laranjas de colheita na propriedade, e a manter em condições normais de uso os caminhos internos, gradeando o(s) pomar(es) na época do(s) trabalho(s).
- 2.2 A partir desta data as frutas passam a ser de propriedade da(s) COMPRADORA(S), ficando o(s) VENDEDOR(ES) como fiel(eis) 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 "tríplice" ou "lepia", serão desvitalizadas, se colhidas, juntamente com as imprévisíveis à produção de suco e/ou revenda sem qualquer indenização.
- 2.4 Caso as frutas se encontrem atacadas por mosca ou ácaros, ou nelas haja incidência da "lepia", o(s) COMPRADORA(S) poderá(ão) se recusar a colhê-las ou, se colhidas, e na seleção consideradas inaptas para a extração de suco e/ou revenda, procederá(ão) 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, hipóteses em que fica à opção da(s) COMPRADORA(S) a rescisão do presente contrato, ou o prosseguimento da execução do mesmo em relação aos frutos não atingidos.
- Parágrafo 1<sup>o</sup> - Em caso de ocorrência de granizo, a(s) COMPRADORA(S) indenizará(ão) o(s) VENDEDOR(ES) pelos preços correspondentes de frutas aptas, 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 do(s) COMPRADORA(S).
- Parágrafo 2<sup>o</sup> - A garantia do Parágrafo Primeiro, acima, somente terá validade para as laranjas das variedades "Pera", "Natal" e "Valência" no período compreendido entre 1<sup>o</sup> de julho de 1988 e o término contratual da colheita, e para as demais variedades de laranja, no período compreendido entre 1<sup>o</sup> de maio de 1988 e o término contratual da colheita.
- 2.6 Para os mesmos efeitos do "casual" do item 2.5, acima, consideram-se partes também como força maior a ocorrência de paralisação dos serviços de colheita e/ou transporte (greves ou atos semelhantes), ou ainda atos ilícitos que impeçam o normal funcionamento dos estabelecimentos da(s) COMPRADORA(S).
- 2.7 A(S) COMPRADORA(S) se obriga(m) a pagar somente as frutas aptas para a extração de suco e/ou revenda. Em tal caso é facultado ao(s) VENDEDOR(ES) o acompanhamento do processo de seleção das mesmas, que será sempre feito nos estabelecimentos da(s) COMPRADORA(S), devendo ele(s), em caso de eventual descumprimento, manifestar-se 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% (um por cento) do total das frutas fornecidas pelo(s) VENDEDOR(ES), o excedente desse percentual não será indenizado ao preço correspondente de frutas aptas, juntamente com o pagamento do "saldo líquido 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 do(s) COMPRADOR(A)S 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(s) COMPRADOR(A)S, o risco por acidente rodoviário no trajeto do(s) pomar(es) até os seus estabelecimentos industriais corre exclusivamente por conta do(s).
- 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(S) COMPRADOR(A)S encontra(m)-se devidamente aparelhadas para tal fim, cabendo a ela(s) exclusivamente a colheita, industrialização, estocagem, comercialização e exportação desses produtos.

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

- 3.1 O "preço provisório", convençãoado entre as partes, tendo como objeto o volume de frutas previsto na CLÁUSULA PRIMEIRA, item 1.3, e adjuando 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 cruzados, das parcelas abaixo discriminadas, e que serão pagas nas seguintes datas:
- a) No ato da assinatura do presente contrato, 2% (dois por cento) por caixa, com base na estimativa inicial e provisória de produção, consignada na CLÁUSULA PRIMEIRA, item 1.1, do mesmo;
- b) Em 12 de setembro de 1988 será paga a quantia de cruzados equivalente a US\$ 0,15 (quinze centavos de dólar norte americano), por caixa, com base na mesma estimativa inicial de produção, acima referida;
- c) Em 10 de outubro de 1988, após terem a(s) COMPRADOR(A)S recalculado a estimativa inicial de produção, o que será feito até 30 de setembro de 1988, será paga a quantia de cruzados equivalente a US\$ 0,15 (quinze centavos de dólar norte-americano), por caixa, com base nessa re-estimativa, fazendo-se os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;
- d) Em 7 de novembro de 1988 será paga a quantia de cruzados equivalente a US\$ 0,15 (quinze centavos de dólar norte-americano), por caixa, com base na re-estimativa de produção referida na letra "c" acima, fazendo-se da mesma forma os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;
- e) Em 12 de dezembro de 1988 será paga a quantia de cruzados equivalente a US\$ 0,15 (quinze centavos de dólar norte-americano), por caixa, com base em nova re-estimativa de produção, procedida até 30 de novembro de 1988 pela(s) COMPRADOR(A)S, fazendo-se, da mesma forma, os eventuais ajustes necessários com os pagamentos anteriores;
- f) Em 9 de janeiro de 1989 será paga a quantia de cruzados equivalente a US\$ 0,15 (quinze centavos de dólar norte-americano), por caixa, com base na nova re-estimativa de produção referida na letra "e" 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;
- g) Em 13 de fevereiro de 1989 será paga a quantia de cruzados equivalente a US\$ 0,15 (quinze centavos de dólar norte-americano), por caixa, com base na nova re-estimativa de produção prevista na letra "e" 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) Finalmente, em 13 de março de 1989 será paga a quantia de cruzados equivalente a US\$ 0,15 (quinze centavos de dólar norte-americano), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção prevista na letra "e" 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 cruzados do valor das parcelas referidas nas letras "b" até "h", inclusive, acima, informadas em dólar norte-americano, será utilizada a cotação de compra dessa moeda, oficialmente estabelecida pelo Banco Central do Brasil, vigente nas datas para pagamento ali convencionadas.
- 3.2 Todas as estimativas de produção referidas no item 3.1, supra, nas letras "a", "c" e "e" 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 13 de março de 1989.

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

- 4.1 Para o cálculo do "saldo final do preço" devido ao(s) VENDEDOR(ES) as partes observarão rigorosamente, com lealdade e boa fé, os princípios básicos a seguir detalhados, por elas discutidos e aceitos expressamente.
- 4.2 Define-se "ano-exportação", para os efeitos deste contrato, o período compreendido entre 01 de julho de 1988 e 30 de junho de 1989;
- 4.3 Define-se "preço de venda do suco", para os efeitos deste contrato, a média aritmética das cotações diárias para suco concentrado e congelado de laranja na Bolsa de Mercadorias de Nova York (Estados Unidos da América), 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 de 65° brix de concentração, ou seja: 1.433 libras-peso de sólidos equivalem a uma tonelada métrica de suco concentrado a 65° 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 65° brix, e que aqui é fixada pelas partes, de comum acordo, em 280 caixas;
- 4.5 Define-se "remuneração de produção e comercialização", para os efeitos deste contrato, todas as despesas diretas e indiretas, de natureza administrativa, industrial, comercial, de exportação, tributárias e financeiras incidentes sobre a colheita, industrialização, comercialização e exportação do suco concentrado de laranja (NBM nº 20 07 01 05) até o recebimento do preço final de venda ao Exterior, bem como a remuneração de capital da(s) COMPRADOR(A)S, tudo conforme demonstrado em anexo ao presente contrato, e para a qual as partes definem aqui o valor de US\$ 1.418,00 (um mil, quatrocentos e oitenta dólares norte-americanos), para cada tonelada métrica produzida, comercializada e exportada, ressalvadas as verbas previstas na CLÁUSULA QUINTA, adiante. A este montante, convertido em cruzados, nos termos da CLÁUSULA QUARTA, item 4.7, deste contrato, se acrescentará o valor da correção cambial total incidente sobre todas as parcelas do "preço provisório", convençãoado na CLÁUSULA TERCEIRA e todos os seus itens, dividido pelo número de caixas efetivamente entregues e multiplicado pela "taxa de rendimento da fruta", sendo que tal correção será calculada pelo índice de variação do valor oficial de compra do dólar norte-americano, desde as datas de pagamento consignadas na mesma CLÁUSULA TERCEIRA e todos os seus itens, até o dia 30 de junho de 1989. No caso das verbas previstas nas letras "b" e "c" da CLÁUSULA QUARTA, item 4.8 adiante, a referida correção será calculada respectivamente na proporção inversa dos percentuais ali mencionados.
- 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 convençãoados, dividida pela "taxa de rendimento da fruta".
- 4.7 Para a conversão em cruzados do "preço de venda do suco", definido no item 4.3, acima, e informado em dólar norte-americano, será utilizada a cotação de compra dessa moeda oficialmente fixada pelo Banco Central do Brasil, vigente no dia 30 de junho de 1989.
- 4.8 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 ("Hamin", "Barão", "Westin", "Rubi", "Baía", "Baianninha", "Lima", "Piraima", 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.
- 4.9 O "saldo final do preço" devido ao(s) VENDEDOR(ES) será apurado em 1º de julho de 1989, conforme o convençãoado 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 do(s) COMPRADOR(A)S. Caso seja apurado saldo negativo, a débito do(s) VENDEDOR(ES), o mesmo, a ordem do(s) COMPRADOR(A)S, deverá ser liquidado em dinheiro, devidamente corrigido e acrescido dos juros de mora, ou coberto pela entrega das suas primeiras colheitas da safra 1989/90 dos pomares identificados na CLÁUSULA PRIMEIRA, item 1.1, nas mesmas condições do presente contrato.

## CLÁUSULA QUINTA - DAS VARIÁÇÕES DA REMUNERAÇÃO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

- 5.1 É de plácito 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\$ 1.418,00 (um mil, quatrocentos e dezesseis dólares norte-americanos) por tonelada métrica, abrange os seguintes encargos tributários e acessórios que, por sua natureza, independem totalmente do seu controle voluntário: a) Taxa 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\$ 0,0328 por libra peso de sólidos; c) Imposto 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) ICM, cobrado pelo Estado de São Paulo, no valor de 8,5% por tonelada métrica exportada, ali calculado no valor de US\$ 1.400,00; f) PIS incidente sobre o suco exportado, no valor de 0,75% por tonelada métrica, ali calculada no valor de US\$ 1.400,00.
- 5.2 Em face dessas incidências, convencionam as partes o seguinte:
- a) Quaisquer acréscimos ou decréscimos nas alíquotas e/ou percentagens fixas acima mencionadas, utilizadas para o cálculo do valor convencionado no item 4.5 na CLÁUSULA QUARTA, acima, que venham a ocorrer durante o "ano-exportação", serão acrescidos ou subtraídos do fator "remuneração de produção e comercialização", nos mesmos montantes eventualmente alterados, aplicando-se para esse ajuste a média aritmética dos valores diários ocorridos nesse período;
- b) Considerando-se, outrossim, que na definição desse mesmo fator "remuneração de produção e comercialização" foi provisoriamente utilizado o valor de US\$ 1.400,00 (um mil, quatrocentos dólares) 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 07 01 05), de acordo com os registros de Guias de Exportação averbadas pela CACEX - Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil, 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 de controle cambial ou medidas semelhantes, qualquer imposição dessa natureza que venha a incidir e/ou gravar 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 consequências:
- a) em relação às frutas já entregues, considerar-se-á 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 deste contrato;
- b) em relação ao volume de frutas ainda não entregue, fica outorgada à(s) COMPRADORA(S) 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.

## CLÁUSULA SEXTA - DAS CONDIÇÕES GERAIS DO CONTRATO

- 6.1 O(s) VENDEDOR(ES) arcará(ão) com as contribuições devidas ao FUNDECITRUS, destinadas à Campanha Nacional de Erradicação do Câncer Círico (CANECC), bem como com os encargos do FUNRURAL, contribuições essas que serão recolhidas pela(s) COMPRADORA(S) aos órgãos competentes.
- Parágrafo Único - Tendo em vista a escassez e a irregularidade na dotação e liberação de recursos públicos destinados à prevenção e erradicação do câncer cícrico, e tendo em vista, ainda, o recrudescimento da ocorrência dessa moléstia nos pomares de laranja do Estado de São Paulo, bem como os riscos permanentes a que os mesmos estão sujeitos, em decorrência de tal fato, a(s) COMPRADORA(S) declaram que, à suas próprias expensas, e sem prejuízo da sua contribuição normal ao FUNDECITRUS,
- a) Constituirá(ão) um fundo de reserva, no valor de Cr\$ 3,00 (três cruzados) por caixa de laranja adquirida, corrigidos de acordo com o índice mensal da variação do valor nominal das Obrigações do Tesouro Nacional, a partir do mês de início da aquisição da safra 1988/89;
- b) Aplicará(ão) tais valores na prevenção e erradicação do câncer cícrico, suprindo recursos ao FUNDECITRUS, à CANECC ou a outros órgãos, oficiais ou privados, para essa finalidade.
- 6.2 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.
- 6.3 O presente contrato é irrevogável e irretroativo 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 da existência das obrigações aqui assumidas.
- 6.4 A(s) COMPRADORA(S) fica(m) autorizada(s) a transferir este contrato a terceiros, independentemente de anuência do(s) VENDEDOR(ES), responsabilizando-se, entretanto, solidariamente, pelos pagamentos aqui efetuados.
- 6.5 Fica eleito o foro da comarca de Matão (Estado de São Paulo), com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer pendências oriundas deste contrato.
- 6.6 Assim havendo livremente convencionado, assinam este instrumento em duas vias de igual teor, para um só efeito perante as duas testemunhas abaixo:

Matão/SP, em \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 1988

VENDEDOR(ES) \_\_\_\_\_

COMPRADORA(S) \_\_\_\_\_

1ª TESTEMUNHA \_\_\_\_\_

2ª TESTEMUNHA \_\_\_\_\_



**APÊNDICE 3****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(s) Sr.(s) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ e de outro, na qualidade de COMPRADORA, \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, fica justo e convencionado o seguinte:

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.Nº \_\_\_\_\_, igualmente de sua propriedade, com a quantidade de pés a seguir discriminada, e previsão de respectiva produção:

<u>COD</u>	<u>VARIÉDADES</u>	<u>PÉS PRODUZINDO</u>	<u>PRODUÇÃO TOTAL EST.em CX.40.8KG</u>
01	PERA RIO OU COROA	_____	_____
02	NATAL	_____	_____
03	VALÊNCIA	_____	_____
10	HAMLIN/BARÃO	_____	_____
	WESTIN/RUBI/SELETA	_____	_____
11	DANCY	_____	_____
20	BAIA/BAIANINHA	_____	_____
30	LIMA/PIRALIMA	_____	_____
50	CRAVO/MEXERICA	_____	_____
	CLEMENTINA	_____	_____

<u>VARIEDADES</u>	<u>PÉS PRODUZINDO</u>	<u>PRODUÇÃO TOTAL EST. em CX.40.8KG</u>
PONKAM	_____	_____
MURCOT	_____	_____
	TOTAL Estimativas	=====

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

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

#### CLÁUSULA SEGUNDA - DAS CONDIÇÕES DE VENDA E FORNECIMENTO

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, a permitir a livre entrada de pessoas e turmas de colheita na propriedade, e a manter em condições normais de uso os caminhos internos, limpos e roçados os caminhos para acesso à colheita e/ou transporte, na época do(s) trabalhos(s).

A partir desta data as frutas passam a ser de propriedade da COMPRADORA ficando o(s) VENDEDOR(ES) como fiel(eis) 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) trabalho(s) contra furto ou roubo, ficando expressamente proibida a 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 revenda sem qualquer indenização.

2.4 - Caso as frutas se encontrem atacadas por mosca ou ácaros, ou nelas haja incidência da "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, hipóteses 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 de 1990 e o término contratual da colheita.

2.6 - Para os mesmos efeitos do "caput" do item 2.5, acima, consideram-se partes também como força maior a ocorrência de paralização dos serviços de colheita e/ou transporte (greves ou atos semelhantes), 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, o 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, es tocagem, comercialização e exportação desses produtos.

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

3.1 - O "preço provisório", convencionado entre as partes, tendo como objeto 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 em nova 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 equivalente 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 equivalente 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 equivalente à US\$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), por caixa, com base na nova re-estimativa de produção prevista 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 equivalente à US\$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção prevista 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 equivalente à US\$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção prevista 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 equivalente à US\$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção prevista na letra "f" acima, ou no total de caixas efeti-

vamente 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 equivalente à US\$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção prevista 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 equivalente à US\$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), por caixa, com base ainda na nova re-estimativa de produção prevista 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 convenionadas. 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.



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 Cotton Exchange"), as partes observarão, nessa determinação, rigorosamente, com lealdade e boa fé, os princípios básicos a seguir detalhados, por elas discutidos e aceitos 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 do 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 Cotton 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 COMPRA-DORA tudo conforme demonstração do ANEXO "A" do presente contrato, e para a qual as partes definem aqui o valor de US\$ 1.655,00 (Um 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 es-

tabelecimentos 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 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 nem qualquer espécie de correção monetária e/ou cambial.

#### 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 alterados, aplicando-se esse ajuste proporcionalmente 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 de 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 consequências:

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 deste 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 extra-judicial.

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 para menos, de acordo com a forma de reajustamento constante do "ANEXO B", ao presente contrato.

#### 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.

#### 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 Eradicação do Canco Cítrico (CANECC) no valor de cruzeiros equivalentes à US\$ 0,01 (Hum 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 na valor em cruzeiros equivalentes a US\$ 0,03 (tres centavos de dólar norte-americano), por caixa de laranja processada, que se destinará a auxiliar órgãos, oficiais ou privados, 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 irretratável 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

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## " A N E X O    A "

## DEMONSTRAÇÃO DA REMUNERAÇÃO DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

<u>DESPESAS EXTERNAS</u>	<u>POR TONELADA MÉTRICA</u> <u>EM US\$</u>
01 - Taxa alfandegária nos Estados Unidos .....	
02 - Taxa de Equalização da Flórida .....	
03 - Despesas com Venda. (4% s/F.O.B médio pondera do) .....	
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 es tocagem em frigorífico na Flórida .....	
09 - Frete terrestre (média) do porto da Flórida até as fábricas .....	
Sub-total .....	
<u>DESPESAS INTERNAS</u>	
10 - Frete para Santos, armazenagem, seguro e des pesas de despacho em Santos .....	
11 - Impostos de exportação, adicional de exporta ção (1%+3,51%) sobre US\$ 1.400,00 .....	
I.C.M.S sobre Exportação (13% s/(65% de US\$ 1.400,00)) .....	
12 - Colheita, transporte, administração de com pras, 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 Laranjas Nº \_\_\_\_\_, 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, ítem 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 de compra do dólar norte-americano, válidas para as operações, divulgadas pelo Banco Central do Brasil, do último dia útil imediatamente anterior à data do seu efetivo resgate. Após essa data, 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 das duas testemunhas abaixo:

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 1990.

VENDEDOR(ES)

COMPRADORA

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

1ª testemunha

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2ª testemunha

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## " A N E X O 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:

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

Em que:

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

P<sub>0</sub> = Soma dos valores das despesas internas em dólares norte-americanos constantes dos itens 10, 12 e 14 do "ANEXO A";

IGP<sub>n</sub> = 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<sub>n</sub> = 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	6 = 30/11/90
1 = 30/06/90	7 = 31/12/90
2 = 31/07/90	8 = 31/01/91
3 = 31/08/90	9 = 28/02/91
4 = 30/09/90	10 = 31/03/91
5 = 31/10/90	11 = 30/04/91
	12 = 31/05/91



Tabela 40 - Cotações do suco de laranja concentrado congelado na Bolsa de Nova Iorque, Período 1980/81 - 1989/90 (US\$ cents/libra peso sólidos solúveis)

MES	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90
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, ACIESP.

Tabela 41 - Cotações do suco de laranja concentrado congelado na Bolsa de Nova Iorque, Período 1980/81 - 1989/90 (US\$/t)

MES	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90
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
MAIO	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, ACIESP.