



**AgEcon** SEARCH  
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

**A EVOLUÇÃO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE  
CITRICULTORES E INDÚSTRIAS PROCESSADORAS DE SUCO NA  
FORMAÇÃO DOS PREÇOS E SUA EXPRESSÃO NO  
DESENVOLVIMENTO SETORIAL**

**MARIE ANNE NAJM CHALITA;**

**IEA**

**SÃO PAULO - SP - BRASIL**

**mariechalita@iea.sp.gov.br**

**APRESENTAÇÃO SEM PRESENÇA DE DEBATEDOR**

**SISTEMAS AGROALIMENTARES E CADEIAS AGROINDUSTRIAIS**

**A EVOLUÇÃO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE  
CITRICULTORES E INDÚSTRIAS PROCESSADORAS DE SUCO NA  
FORMAÇÃO DO PREÇO DAS FRUTAS E SUA EXPRESSÃO NO  
DESENVOLVIMENTO SETORIAL**

**RESUMO**

Este trabalho tem como objetivo analisar as relações comerciais entre citricultores e indústria processadora do suco de laranja concentrado e congelado (SLCC) como mediações significativas da estrutura social no estabelecimento dos preços das frutas. Estas relações comerciais são relações de força que determinam a direção central do desenvolvimento setorial enquanto expressão dos interesses hegemônicos compartilhados entre as partes. A análise, a partir da década de 1970, dos conflitos em torno das bases contratuais de venda das frutas que afetam a definição do preço das frutas a ser pago pela indústria e, portanto, as margens de remuneração dos produtores, mostra o importante papel que eles têm na definição e evolução do padrão de estruturação do mercado.

Estes conflitos mudam de natureza: de um forte antagonismo para a constituição de um consenso relativo em torno de uma representação sobre os pressupostos da competitividade e, finalmente, para a atual fragmentação do mercado baseada na formação de nichos privilegiados e privativos de comercialização das frutas. Paralelamente, verificam-se mudanças no complexo aparato institucional composto por sindicatos e associações civis, e defensores de distintas

concepções de desenvolvimento da citricultura, aparato que tem sua ação política progressivamente fragilizada, ao longo do processo de desregulamentação da intervenção pública no setor.

O funcionamento dos mercados expressa, invariavelmente, a ascendência de grupos sociais sobre outros, isto é, relações de força assimétricas, presentes na estrutura social. O estudo de como estas relações de força se apresentam em trocas econômicas específicas – como é o caso da comercialização de matéria-prima para transformação industrial - revela as particularidades das diferentes formações de mercado.

As relações comerciais entre citricultores e agroindústrias processadoras do suco de laranja concentrado e congelado (SLCC) estão fundamentalmente orientadas por contratos, os quais representam um conjunto de sanções com objetivo de balizar os comportamentos dos agentes envolvidos. Os contratos refletem os vínculos existentes entre governança e instituições, uma vez que são um conjunto de normas elaboradas por aqueles agentes visando um determinado padrão de coordenação no mercado. Desta forma, as sanções são reflexos de uma estrutura social, de um padrão de desenvolvimento econômico reprodutor desta estrutura. A participação dos diversos agentes no processo de sua elaboração depende da posição e disposição relativas de cada um deles. Portanto, as sanções não são arbitrárias dado que explicitam relações de força pré-existentes, isto é, são relativas àquelas posições de força e inteligíveis a partir destas mesmas posições e disposições.

Os contratos são regras formais, mas que não tem relação imediata com a cultura apenas como modelo de ordenamento macrojurídico. Os contratos podem ser analisados como reflexo de interesses existentes na estrutura social e de definição de um alinhamento cultural integrador que estes mesmos interesses mantém com o modelo de desenvolvimento setorial. Em outras palavras, o desenvolvimento setorial pode ser concebido como um padrão cultural da interação social com fins econômicos, suas potencialidades e limites, suas tensões e seus processos de seleção social.

Este trabalho tem como objetivo analisar as relações comerciais entre citricultores e agroindústria como mediações significativas dos efeitos da estrutura social no estabelecimento dos preços. Por sua vez, estas relações comerciais determinam a direção central do desenvolvimento setorial enquanto expressão dos interesses hegemônicos. Os conflitos em torno das bases contratuais de venda das frutas, analisados desde a década de 1970, ao afetar a definição do preço das frutas a ser pago pela indústria e, portanto, as margens da remuneração dos produtores, desempenham papel importante na definição e evolução do padrão de estruturação do mercado.

## **1.1. O MERCADO INTERNACIONAL DE SUCO DE LARANJA E SUA INFLUÊNCIA NA FORMAÇÃO DOS PREÇOS DAS FRUTAS**

Os pontos fundamentais na definição dos preços das frutas, de natureza estrutural, são: as cotações internacionais do suco concentrado de laranjas na Bolsa de Nova Iorque (as frutas representam 60% do custo de produção industrial, para alguns autores a participação é de 75%), a taxa de câmbio no Brasil, as despesas industriais e comerciais relativas a todo o ciclo produtivo do suco (da fruta no pé até a disponibilização do suco no mercado de norte americano, principalmente na Flórida) e o rendimento da fruta, isto é, a quantidade de caixas necessárias para se obter uma tonelada de suco concentrado e congelado a 65° Brix.

Contudo, outros vários fatores dinâmicos influenciam o preço do produto agrícola, alguns dos quais são descritos por Brumer (1989): os fatores climáticos e tecnológicos, as mudanças na estrutura e na flutuação da demanda pelo produto agrícola, as políticas de crédito e preço do governo, o impacto dos impostos e a política de câmbio, a estrutura de mercado da agroindústria definida em grande parte em consequência seja das políticas estatais (setorial ou macroeconômica) seja do apoio financeiro ou do tratamento diferencial dirigido a certas

indústrias, a política de armazenamento e de fixação das cotas para a exportação e os critérios de classificação do produto agrícola. A capacidade de barganha dos produtores também influencia o preço do produto e tem sido destacados o grau de associativismo, a capacidade de financiamento próprio, a credibilidade junto a fornecedores de insumos e compradores dos produtos e junto às agroindústrias; a fidelidade a um comprador (*trader* ou agroindústria).

O caráter oligopólico influencia fortemente os preços do suco no mercado internacional e das frutas. Dentre as estratégias de acumulação do oligopólio agroindustrial que afetam o comportamento dos preços encontram-se: a manutenção de uma porcentagem variável de ociosidade da capacidade total instalada, as ações de *dumping*<sup>1</sup> que foram objeto de vários desentendimentos entre os países importadores de suco e o Brasil, as fusões e aquisições de grupos e capital industrial, a comercialização de suco pelos diferentes estados da federação norte-americana que tem uma autonomia relativa para deliberar sobre tarifas e proteção alfandegária, a especulação de preços por parte das indústrias brasileiras na Bolsa de Nova Iorque, as políticas de armazenamento de suco adotadas, a abertura de novos mercados para o suco, a venda de suco para escritórios de comercialização das agroindústrias brasileiras sediadas no exterior com venda ulterior para o mercado americano.

Do ponto de vista do escoamento do suco no mercado internacional, três elementos principais entram na formação de seu preço nos anos 1980: os resultados da colheita americana, uma vez que os EUA são ao mesmo tempo o primeiro consumidor de suco (60% do consumo mundial), o segundo produtor mundial de suco, o maior importador e um importante reexportador; o volume oferecido pelo Brasil (produção anual mais o "*carryover*")<sup>2</sup> uma vez que ele é o principal produtor e exportador mundial, somado ao fato do reduzido consumo de suco no mercado interno e, com menor importância, a demanda da Europa Ocidental.

Nos anos 1990, a superioridade atual do Brasil no mercado internacional de suco foi afetada pelas pressões advindas notadamente da expansão das superfícies plantadas na Flórida, região menos afetada pelas geadas e dos novos investimentos na produção de suco em Belize, México e Honduras como também da superioridade da produtividade agrícola/árvore da cultura norte-americana em relação à brasileira e das barreiras alfandegárias e comerciais dos EUA à importação do suco brasileiro, o que acabou aumentando a participação da Europa no seu consumo.

Em decorrência, a manutenção dos baixos custos é a base fundamental para a garantia da competitividade do suco brasileiro uma vez que existe um piso para o preço do suco que é garantido pelo custo mais alto da produção da Flórida, o que, sem dúvida, levanta questões acerca da necessidade de incorporação de sistemas tecnológicos que garantam incrementos de produtividade, porém, a custos competitivos, provocando então uma nova etapa na seleção social dentre os produtores e modificações na organização do trabalho. Ao longo dos anos 1990, a crise no setor citrícola vai provocar a marginalização de pequenos proprietários afastados das novas dinâmicas comerciais do setor (associação a *pools* e condomínios) e não signatários dos contratos plurianuais no início daquela década, antes das quedas brutais dos preços pagos pelas frutas. O conjunto das relações comerciais vai refletir, progressivamente, uma estratégia comercial assentada em uma composição entre melhores e piores remunerações pelas frutas, dependendo dos custos de transação de cada arranjo organizativo dos produtores. Estes custos de transação passam a ser importante item dos custos globais de produção na fase pós-regulamentação da

---

<sup>1</sup> Praticadas principalmente após a adoção dos contratos de participação e a diminuição das subvenções estatais.

<sup>2</sup> *Carry-over* é a quantidade de suco produzida em um ano-exportação, não exportado e estocado.

agricultura pelo Estado, dado englobarem acesso às informações estratégicas, aos arranjos tecnológicos, aos financiamentos e à melhores contratos e preços.

## **1.2. AS RELAÇÕES CONTRATUAIS ENTRE PRODUTORES E INDÚSTRIAS E A FORMAÇÃO DOS PREÇOS DAS FRUTAS**

Os contratos de comercialização (ou venda das frutas) trazem os seguintes termos de compromisso: descrição das partes interessadas, a execução do contrato, durabilidade do contrato, relação jurídica entre as duas partes, exclusividade, programação da produção, modo de escoamento da produção, delegação de direitos e deveres, classificação do produto, não-aceitação do produto, arbitragem, preço do produto, formas de pagamento do produto, seguros, resoluções de conflitos, circunstâncias passíveis de não-respeito ao contrato, rescisão. Em resumo, os contratos na citricultura estabelecem várias condições de comercialização da fruta, de pagamento da produção agrícola e de ações na safra.

As relações entre parte agrícola e industrial por estes contratos são o modo, segundo certos estudos (THAME et al., 1987), de assegurar uma posição das agroindústrias no comércio mundial em função da garantia do constante reabastecimento das frutas, da redução dos custos operacionais pela via da economia de escala e do controle sobre a qualidade da matéria-prima. De outro lado, os contratos garantem, aos produtores, mercado para a produção agrícola, um apoio técnico e uma segurança maior para a realização de investimentos na produção agrícola.

Historicamente, a citricultura foi marcada pela vigência de dois tipos de contratos de comercialização junto à indústria: o primeiro, chamado padrão, igual para todos, fixando uma remuneração também padrão; e o outro, personalizado e adaptado às condições específicas do pomar (proximidade das indústrias, qualidade e quantidade das frutas). A análise histórica indica cinco fases distintas na formalização dos contratos de comercialização das frutas: a entrada do país no mercado internacional de suco (contratos anuais a preço fixo); antecedentes dos contratos de participação (as mudanças significativas no papel do Estado); a afirmação do país no mercado internacional de suco (contratos de participação anuais adotados a partir da safra 1986/87); a busca do país de estabilidade no mercado internacional de suco (adoção de contratos de participação plurianuais, a partir da safra 1991/92) e a cessação da adoção dos contratos de participação padrão (após 1995) e conseqüente segmentação do mercado em diversas formas associativas dentre os produtores e distintos contratos.

Desta forma, a evolução das relações comerciais entre os produtores e indústrias no setor tem uma relação direta com os ciclos de inserção do país no mercado internacional e indicam os eixos centrais de desenvolvimento setorial e este, que ocorre nos marcos da estrutura social e das políticas agrícola e agrária, por sua vez, determina as relações comerciais necessárias à manutenção da competitividade do setor no mercado internacional. Esta evolução das relações comerciais produz transformações significativas no sistema de produção agrícola e nas relações de trabalho, em resumo, na organização social e nas recomposições das relações dominantes na citricultura entre fornecedores das frutas e agroindústrias processadoras.

### ***1ª fase: A entrada do país no mercado internacional de suco de laranja e a adoção de contratos à preço fixo***

A entrada do país no comércio internacional de suco é assegurada por volumosos subsídios (tanto para a modernização técnica da citricultura quanto para a implantação das agroindústrias durante os anos 1960-70). Além disto, o preço relativamente baixo das terras e

abundância de mão-de-obra barata estão na base da competitividade brasileira na produção de suco.

Um longo período antecede a regularização do fornecimento das frutas através da formalização de contratos de comercialização – os quais vão definir um fluxo regular das frutas para as agroindústrias - porque as condições mínimas necessárias à estruturação do setor não se encontram ainda reunidas. Até 1964, a forma de pagamento pelas frutas ao produtor consistia geralmente no adiantamento de 50% do valor total da produção, estimado no momento da floração, quando de um acordo oral estabelecido entre o comerciante e o produtor, e o pagamento do restante efetuado no início das operações de colheita. A caixa da fruta formato-exportação era a unidade de base do pagamento, porém, até 1979, não se procedia à pesagem das frutas, fossem elas destinadas ao mercado interno, ao externo ou à transformação industrial.

Este método de compra de fruta, conhecido sob o nome de "Fórmula Pomar Fechado", colocava em relação direta o comerciante autônomo (ou intermediário comercial da indústria) e o produtor. Ao longo do tempo, a indústria vai concentrar as funções comerciais sem que, no princípio, seja modificada esta forma de compra e venda de frutas. A especulação junto aos produtores e a não-formalização das normas na compra das frutas eram práticas comuns. Produtores deveriam, em sua grande maioria, se dobrar frente às ofertas de pagamento oferecidas pelos comerciantes. Porém, este método de compra e pagamento de frutas constituiu não somente uma vantagem financeira aos primeiros plantadores das frutas como também trouxe uma garantia face ao risco e ao desconhecimento do novo mercado.

As bases contratuais de compra e venda de frutas no setor foram adotadas inicialmente na forma de preço fixo, isto é, na atribuição de um valor ao pomar inteiro, sempre com base no prognóstico da produção do pomar, quando as árvores estavam ainda florescendo ou as frutas estavam no ponto inicial de sua formação (“chumbinho”). Adotados no início da década de 1980, estes contratos eram muito desfavoráveis aos produtores, uma vez que o preço das frutas era determinado antes da colheita, ficando inalterado até seu término: a determinação do preço tinha como referência as imprecisas estimativas de produção das frutas e a relação entre oferta e demanda de frutas pela agroindústria. O produtor não tinha controle sobre a participação de sua produção vendida no volume de suco de laranja produzido (o rendimento das frutas) como também nos custos do processamento industrial.

As grandes flutuações nas cotações de suco, conseqüentes das geadas na Flórida deste período, não eram repassadas aos produtores. De acordo com Maia (1992, p.135) ao comparar-se se a evolução do preço da laranja com a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque nos anos 1980, observa-se que esta correlação era negativa em 0,030287 entre 1980/81 a 1985/86. É neste período que a CACEX mais interveio no setor, fixando os preços a serem pagos pelas frutas.

As maiores dificuldades enfrentadas pelos produtores eram a observação dos prazos fornecidos para o escalonamento da colheita – sob o risco permanente de perda das frutas, dado que o pomar inteiro ficava inalienável ao comprador - e a previsão do rendimento dos pomares feita pelo comerciante que normalmente atuava em sintonia com as necessidades em matéria-prima pelas indústrias. Duas situações podiam ocorrer:

1. as margens de erro do prognóstico, quando a previsão era menor que os reais resultados da produção, favoreciam o intermediário comercial. Esta situação possibilitou uma acumulação de capital pelo comerciante autônomo ou pela indústria através da compra especulativa de frutas a baixo preço: a diferença entre os resultados da produção e o prognóstico não era levada em consideração no pagamento das frutas, porém, face aos riscos de perdas em sua produção, o produtor vendia seu pomar ao preço arbitrado;

2. as margens de erro do prognóstico, quando estimativa era maior que a produção real, favoreciam o produtor. Esta situação indicava a existência de um complexo jogo de fidelidade e clientelismo comerciais envolvendo uma melhor remuneração ao produtor em troca de uma garantia de fornecimento de matéria prima para aquele comerciante, deste junto à indústria e assim uma margem de lucro mais vantajosa no plano da intermediação comercial. É desta forma que o mercado cativo dos fornecedores de frutas começou a se configurar, gerando maior ou menor estabilidade na venda das frutas para os produtores.

Esta “frouxidão” das normas que ditavam as condições de comercialização das frutas reflete a conjuntura especial na qual rapidamente se encontraria a citricultura: uma grande oferta de frutas e poucas indústrias de transformação que iniciavam a montagem das estruturas necessárias para as operações de exportação, a longa transição para a estruturação da rede comercial própria das agroindústrias (dos comerciantes autônomos à compra direta pela indústria) e a existência de um mercado de trabalho desorganizado para assegurar as operações de colheita antes da queda das frutas das árvores. Isto em um contexto onde a participação de agroindústrias no mercado mundial de suco era ainda marginal.

Nos anos 1980, o procedimento da compra de fruta por "quantidade de caixas de 40,8 kg de laranjas" que o pomar produzirá representou um avanço naquelas relações comerciais, uma vez que esta caixa (medida fictícia)<sup>3</sup> torna-se a unidade de pagamento mensurável estabelecida no contrato. Desde então, ela se torna a referência na atribuição de preços durante as negociações entre os produtores e agroindústrias.

Inicialmente, o número de caixas de 40,8 kg era calculado na propriedade, no momento da compra de frutas, prolongando assim a natureza dos conflitos anteriores sobre a abstração especulativa da produção agrícola real de todo o pomar e sobre a remuneração muitas vezes não-correspondente a esta produção. Com o tempo, o número de caixas de 40,8 kg passa a ser calculado no momento da pesagem das frutas efetivamente compradas pelos estabelecimentos industriais, quando os caminhões de transporte de frutas a granel são pesados nas balanças das indústrias (figura jurídica chamada de “fruta posta”). Nem sempre o produtor acompanhava esta pesagem e nem sempre controlava a quantidade de frutas efetivamente pesadas, sua produção permanecia, entretanto, imobilizada em benefício de um só comprador<sup>4</sup>.

Devido à rápida expansão da cultura de laranja e das novas estratégias adotadas pela indústria para controlar a quantidade de suco escoada no mercado internacional – a fim de manter uma determinada taxa de lucro -, esta sistemática da “fruta posta” vai permitir à indústria o controle da quantidade de matéria-prima efetivamente comprada, sua exclusividade sobre os pomares e seu controle dos custos de produção no que diz respeito à participação de uma quantidade precisa de matéria-prima na produção de um determinado volume de suco. Esta sistemática também lhe permitirá assegurar o controle total do capital comercial em todo o circuito que vai da compra da fruta à exportação de suco.

---

<sup>3</sup> A única unidade de medida real que existe na citricultura é a “caixinha” de colheita, usada como base para o pagamento dos trabalhadores assalariados.

<sup>4</sup> Antes da plena consolidação do sistema de transporte das frutas pela indústria, a garantia de chegada da produção de frutas, efetivamente vendida, na indústria compradora e a verificação de seu peso real dependia do fato do produtor ter caminhão próprio e ele mesmo transportar sua produção até a indústria. Esta fórmula passará posteriormente a ser contestada pelos produtores (com mais vigor na safra 1991/92), que reivindicam que as frutas sejam vendidas “no pé”, possibilitando que a indústria realmente assuma seus compromissos de compra, colheita e pagamento da quantidade de frutas prescrita no contrato de comercialização e o produtor possa vender livremente a produção restante de seu pomar para outro comprador.



Em termos de pagamento ao produtor, o procedimento adotado consistia no adiantamento pela indústria de uma parte do valor da quantia das frutas compradas - dando aos produtores a possibilidade de investir estes recursos no mercado financeiro, na compra de terras ou em alterações tecnológicas no sistema produtivo - e o restante era pago em parcelas nos prazos de 30, 60 e 90 dias (cotas corrigidas pela OTN - Obrigações do Tesouro Nacional -, índice utilizado na época para reajustar toda a economia face à inflação). Procedia-se à assinatura do contrato de venda e à assinatura das "Notas Promissórias Rurais", que fixavam as datas de vencimento das parcelas as quais pelos bancos transformavam-se imediatamente em valor monetário.

### ***2ª fase: Os antecedentes dos contratos de participação e a desregulamentação da intervenção pública: o bloqueio das agroindústrias e distanciamento do Estado como árbitro dos conflitos***

A instabilidade no movimento comercial da indústria em relação à produção agrícola – sentida principalmente nos anos em que há flutuações na demanda de frutas devido à incidência ou não de geadas nos Estados Unidos - conduziu a que a CACEX estabeleça, em 1974, o sistema de cotas de exportação do suco<sup>5</sup> e o preço mínimo de exportação (valor do registro) para fixar a quantia a ser exportada e assim controlar as variações de preços de suco no mercado internacional.

O preço mínimo da matéria-prima paga aos produtores (um percentual sobre o valor do registro de exportação)<sup>6</sup> e as condições de pagamentos fixadas previamente à comercialização das frutas começam a ser as principais medidas que definem a dinâmica de desenvolvimento do setor, trazendo conseqüências diretas sobre as relações entre os produtores e indústrias.

Estas políticas públicas de regulação setorial serão, contudo, progressivamente contestadas, principalmente durante as negociações relativas à safra 1985/86, tanto pelos produtores quanto pelas indústrias, uma vez que ambos se sentem prejudicados pelas negociações lentas e extremamente tensas. A política de preços mínimos, vigente na época limitava os ganhos dos produtores, uma vez que não repassava a diferença a maior que poderia ser conquistada através de concorrência entre eles, através das negociações de “corpo-à-corpo” com a indústria diante de quebra eventual na safra norte-americana e principalmente através das ótimas cotações que o suco obtinha no comércio internacional do suco. Limitava também os ganhos das indústrias, uma vez que os prazos fixados para a colheita das frutas, a quantidade a ser colhida e os preços vão depender, fundamentalmente, dos resultados da safra na Flórida.

Estes conflitos vão, evidentemente, se agravar com a diminuição dos subsídios especiais à agricultura a partir dos anos 1980, nos momentos em que há queda dos preços do suco no mercado internacional: a política de preços mínimos não possibilita mais a cobertura dos custos de produção mais altos que se elevam na ausência das subvenções creditícias, nem o repasse de melhores preços para os produtores mais tecnificados (que detém os custos mais baixos de produção), o que vai então afetar as margens de acumulação históricas no setor e penalizar o produtor que investiu na modernização técnica de seu sistema produtivo.

Durante as negociações, uma parte dos produtores liderados pela FAESP propõe que tanto o preço da caixa quanto o valor da parcela inicial (entrada) sejam fixados e corrigidos pela variação do dólar, ou seja, que haja a dolarização do preço da caixa. Outra proposição, defendida pela ASSOCITRUS e contra a dolarização da caixa, era de que o preço mínimo seja fixado em

---

<sup>5</sup> O sistema de cotas concentrou em quatro indústrias a exportação de 90% da produção de suco brasileiro e provocou a fusão de capitais industriais.

<sup>6</sup> A política de preços mínimos foi adotada, para as culturas de exportação, no início da década de 1980.

moeda nacional e as parcelas corrigidas pela ORTN, índice de medida da inflação. As duas proposições têm em comum que o preço mínimo continue sendo uma porcentagem do valor do registro de exportação do suco definido pela CACEX.

O acordo final determina a não-dolarização do preço da caixa, a não-correção das parcelas em caráter de adiantamento e a manutenção do preço como uma porcentagem do valor do registro. Porém, o fato de que a CACEX e o Ministério da Economia continuem a definir o preço da caixa e que estabeleçam que o pagamento seja efetuado em um prazo de 0 até 90 dias sem que sejam determinadas as condições de pagamento acirra os conflitos entre produtores e a indústria. Duas dificuldades centrais e de origem contratual continuam sendo a causa principal dos desentendimentos entre os produtores, indústrias e Estado:

1. a fixação dos valores de registro de exportação do suco (dados em USS/FOB-Santos) e a previsão do valor da tonelada de suco na Bolsa de Nova Iorque para fins de determinação antecipada do preço da caixa a ser pago ao produtor (julho/setembro, outubro/dezembro e assim por diante), fixados a partir das cotações na bolsa dos 20 dias anteriores à fixação daqueles valores. Logo, não há coincidência entre o ano-safra (março a dezembro) e o ano-exportação do suco (julho a junho do ano seguinte). Isto gera um eterno problema para os produtores, uma vez que:

a) primeiramente, a indústria pode provocar baixas e altas artificiais no preço do suco, declarando um determinado custo de produção junto à CACEX para a fixação do valor de registro e em seguida especulando com o estoque de suco, provocando altas artificiais na Bolsa de Nova Iorque sem o repasse correspondente aos produtores;

b) em segundo lugar, permanece a dificuldade para os produtores em saber exatamente o preço de uma tonelada FOB-Santos para fins de registro de exportação do suco na CACEX, uma vez que o preço da tonelada-FOT (posto sobre o caminhão, preço na Bolsa de Nova Iorque) incorpora fretes, taxas e comissões e outros custos do país importador, além de seu valor depender do país de destino.

2. as políticas de definição das cotas de exportação prolongam o problema dos subsídios à indústria durante os anos 1960-70, o que atua contra a concorrência na compra de frutas: em anos em que o mercado para o suco é favorável às vendas brasileiras, o sistema de cotas limita a remuneração dos produtores, uma vez que para vender o suco em quantidade no mercado internacional, as indústrias baixam o valor do registro, diminuindo assim os ganhos percentuais dos produtores sobre este valor e a arrecadação fiscal do país.

Apesar da aceitação do pagamento do preço fixado pela CACEX, ele não será subscrito no acordo, ocasionando o pagamento de diferentes preços aos produtores<sup>7</sup> e criando um impasse judicial. Além destas dificuldades, a posição mantida pelas indústrias de descontar do produtor o ICM, frete e colheita a título de aditivo do contrato e de não corrigir as parcelas, após nada menos do que 64 reuniões organizadas entre produtores e indústrias, são as razões principais do bloqueio às indústrias, em um contexto agravado pela conjuntura de endividamento dos produtores originária do Plano Cruzado, como foi observado anteriormente.

O bloqueio às indústrias começa em setembro de 1985, na CITROVALE de Olímpia. Tratores e carros são posicionados pelos produtores em frente aos portões das indústrias para evitar a saída dos caminhões de suco. O movimento é iniciado pelo bloqueio dos citricultores, porém, em seguida pela própria iniciativa da ABRASSUCOS (*lockout*). O movimento conta com

---

<sup>7</sup> In "Citricultores acusam indústrias de 'má fé'", O Estado de SP, 12.08.1985.

a adesão política de 30 prefeitos da região citrícola, enquanto que a CACEX e o governo tomam uma posição de distância do conflito.

A análise desta paralisação mostra que os produtores e indústrias se unem contra a intervenção do Estado, reivindicando a supressão das taxas fiscais sobre os dois segmentos, a liberação de subsídios e a elevação do valor do registro de exportação junto à CACEX<sup>8</sup>.

Os conflitos durante a safra 1985/86, retardam as negociações da safra 1986/87. O governo possibilita, através do Ministério do Planejamento, que, em pleno período de congelamento de preços determinado pelo Plano Cruzado, os produtores possam receber o preço arbitrado pela CACEX, preço este superior ao proposto pelas indústrias. A redução das taxas e impostos não será aceita.

A "excelência" de um setor voltado quase na sua totalidade ao mercado internacional, imagem defendida por produtores e indústrias, e os percalços da intervenção do governo, descritos anteriormente, serão as causas imediatas da retirada do Estado nos conflitos diretos entre a citricultura e a indústria. Conseqüentemente, a indústria apresenta para a safra 1986/87 três opções de contrato de comercialização das frutas:

1. o contrato tradicional (com um preço fixo válido para todo o ano-safra);
2. o contrato de participação, defendido pelos produtores e indústrias, pelo qual o preço da caixa não seria pré-fixado, mas sim baseado em 100% da variação das cotações do suco na Bolsa de Valores de Nova Iorque, de acordo com a fórmula estabelecida no contrato (fixado um valor de rendimento das frutas a 280 caixas de 40,8 kg por tonelada de suco);
3. o contrato misto (tradicional e participação) pelo qual o produtor participaria da variação das cotações de suco na Bolsa de Nova Iorque e receberia um preço garantido por caixa, liquidado em duas vezes: uma no momento da assinatura do contrato e a outra no momento da colheita.

A proposta pioneira da ANIC de adoção dos contratos de participação (contratos estes assinados inicialmente por 40% dos produtores do Estado de São Paulo), posteriormente os rearranjos no oligopólio, ao fato desta associação industrial ter se garantido, em termos de representação política e econômica, a primeira posição no mercado internacional de suco e ao desgaste ocasionado pela intervenção do Estado, são fortes razões para se compreender a conjuntura favorável da introdução da noção de participação que vai orientar definitivamente as bases contratuais no setor. Os instrumentos de fixação das cotas de exportação e do preço mínimo para a exportação são eliminados. O contrato de participação ainda era opcional na safra 1986/87, mas rapidamente demonstrou remunerar melhor o produtor<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Enquanto a ASSOCITRUS pedia a prorrogação do recolhimento do ICM, a CACEX estava estudando a possibilidade de isentar os industriais do pagamento do imposto de exportação sobre o suco de laranja (1% sobre o preço de registro de US\$ 1.400 por tonelada). As polêmicas sobre a elevação do valor do registro acima daquele fixado no mercado internacional, sobre a formação de estoques especulativos e, em conseqüência, sobre as altas artificiais emergem na ordem do dia. É neste período que importantes rearranjos no oligopólio industrial e na rede institucional da ação política dos produtores e agroindústrias acontecem.

<sup>9</sup> Em 1986/87, a indústria ignorou os CzS 18,00 estabelecidos pelo Ministro do Planejamento e pagou apenas os 14,00 (equivalente à US\$ 1,04) para os que tinham assinado o contrato de preço fixo (a maioria dos produtores). A remuneração do produtor, durante aproximadamente um terço da safra, esteve comprometida devido ao congelamento da taxa de câmbio a qual ficou abaixo dos índices de custos que incidiram na produção (inflação medida pelo IPC). Posteriormente, houve duas maxi e minidesvalorizações do cruzado (Plano Bresser). A média geral de preço para esta safra ficou em CzS 19,00/caixa. Os 40% dos produtores que adotaram os contratos de participação em 1986/87 receberam no final desta mesma safra CzS 30 por caixa. Quem conseguiu atrasar a colheita

### ***3ª fase: A afirmação do país no mercado internacional de suco e a disseminação dos contratos de participação***

Na safra 1987/88, o conjunto de indústrias e produtores adota os contratos de participação para a compra e pagamento das frutas. O contrato de participação na citricultura tornou-se o único contrato interno na agricultura cujo valor da produção agrícola passou a ser corrigido pela taxa de câmbio do dólar, num contexto de elevação inflacionária sem precedentes.

Os preços da caixa de laranja passam a serem calculados pela fórmula determinada no *Contrato Padrão de Participação*, que considera a variação das cotações de suco na Bolsa de Mercadorias e Valores de Nova Iorque (média aritmética das cotações de suco)<sup>10</sup> durante um período de 12 meses (de 01 de julho a 30 de junho do ano seguinte - chamado "ano-exportação" ou "ano-comercial", estabelecido no contrato), a remuneração ou o custo da produção e comercialização do suco e uma taxa de rendimento industrial das frutas estabelecida no início da safra. Deste modo, uma vez que há um preço único a ser pago por caixa de laranjas, sua determinação final ocorre ao término de cada ano-safra. A equação matemática adotada para o cálculo do preço da caixa passa a ser a seguinte:

$$\text{Preço da caixa} = \frac{X - Y}{W}$$

X- Cotação Média de Suco na Bolsa de Nova Iorque

Y- Remuneração da Produção e da Comercialização

W- Rendimento Industrial da Fruta (número de caixas necessárias para a produção de uma tonelada de suco)

De acordo com agroindústria, a remuneração da Produção e da Comercialização inclui os seguintes custos financeiros:

a. as despesas da indústria chamadas "externas": a taxa alfandegária dos Estados Unidos (mesmo que a exportação de suco seja feita diretamente para a Europa), a taxa de equalização da Flórida (mesmo que a comercialização do suco brasileiro seja feita através de outros estados norte-americanos), as despesas com a venda, o frete marítimo até a Flórida, o seguro para o transporte marítimo, a inspeção obrigatória do USDA (Departamento Agrícola Americano), as despesas portuárias na Flórida, a despesa de armazenamento de suco nas câmaras frias no Brasil e na Flórida, o frete terrestre do porto na Flórida até as indústrias em solo americano).

b. despesas da indústria chamadas "internas": o frete do transporte terrestre para o porto marítimo de Santos (SP), os seguros e as despesas de saída de suco deste porto, os impostos de exportação, as despesas com a colheita, transporte, administração da compra das frutas e operações de controle dos pomares (inclusive fitossanitário) e da colheita (aqui se encontrando

---

de julho, sem adotar contratos de participação, conseguiu em setembro/1988 até US\$ 5/caixa. Esta diferença foi ocasionada pela escolha do momento em que o produtor vendeu sua safra. Cf Amaro, A.A. Desequilíbrios na citricultura. In *Laranja. Revista Técnico-Científica da Citricultura*. Cordeirópolis, 1991, p. 241-254.

<sup>10</sup> A média exponencial seria mais adequada no sentido de evitar a exportação pelas indústrias de grandes quantidades de suco em períodos irregulares, sem que a flutuação destas quantidades se refletisse na remuneração do produtor.

confundidos os salários e encargos sociais de toda mão-de-obra assalariada recrutada pela indústria, compreendendo colhedores, empreiteiros e fiscalizadores dos pomares), ICM (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias) e o custo da transformação do suco menos o valor dos subprodutos da laranja.

c. A remuneração do capital industrial.

O preço pago aos produtores passa a seguir as variações das taxas de câmbio do dólar no país (dolarização do pagamento, isto é, pelo dólar médio do ano-exportação). Pelos contratos de participação, a definição do preço da caixa é deferida para o final da venda anual de suco no mercado internacional. No princípio do ano-safra (no mês de março normalmente) e depois da assinatura dos contratos de comercialização das frutas, os produtores recebiam aproximadamente 1% do valor de sua produção a ser comprada pela indústria, valor este fixado a partir do prognóstico do preço da tonelada de suco na Bolsa de Valores de Nova Iorque ao término do ano-exportação, desta forma, um valor provisório. O número de parcelas posteriores àquela primeira paga no momento da assinatura de contrato variou com o tempo: começou com três e, posteriormente, a sistemática dos adiantamentos da indústria aos produtores foi incorporada nos termos dos contratos, transformando-se em número de parcelas prescritas como adiantamento (cinco, sete e oito parcelas), cujo valor passou a ser definido pela flutuação do preço de suco no mercado internacional no período que separa dois prazos finais de vencimento das parcelas. Inicialmente, as condições de participação foram observadas unicamente no caso em que o suco congelado na Bolsa de Nova Iorque ultrapassa o preço de US\$ 1.292/tonelada (que segundo a indústria corresponde a seu custo de produção). A participação de produtores na venda de subprodutos ficava prevista nos contratos de participação.

O pagamento escalonado em parcelas possibilitou que a remuneração do produtor fosse feita com antecedência e, mais prontamente, o (re)investimento tecnológico em produtividade. Deste modo, a indústria passa a operar como o sistema financeiro que propõe vantagens em relação ao sistema oficial de crédito agrícola. Esta sistemática de cálculo do preço da produção agrícola levou a que o Estado pouco interviesse na fixação do preço da caixa de laranja a cada ano-safra, ao menos diretamente como mediador das negociações, uma vez que o pagamento da produção agrícola aos produtores repassava automaticamente uma parte das flutuações dos preços internacionais do suco ao término do ano-exportação. Além disso, os contratos superaram o problema que se colocava da não-coincidência cronológica entre o ano-safra e o ano-exportação.

A intervenção indireta do Estado no setor passa a se resumir na fixação dos impostos (ICMS, IPI e impostos para a exportação), dos preços das licenças para a exportação de suco por libra/peso (guias de exportação), dos preços referência para a exportação e, diretamente, na concessão de crédito subsidiado para a agricultura ou de empréstimos especiais para a renovação de pomares (BNDES) e nas negociações referentes ao comércio exterior nas instâncias internacionais para tal fim (tarifas comerciais e alfandegárias). O FINAME vem contribuir para a continuidade da concessão de créditos para investimento, porém o acesso passou a ser possível através do sistema bancário privado e na medida do histórico dos produtores, privilegiando aqueles que já tinham apresentado, no passado, condições de reembolso dos empréstimos. Já a agroindústria beneficiou-se do Plano Nacional de Desenvolvimento Agroindustrial (PNDA) que canalizou em certa medida recursos aos produtores seguindo critérios extremamente seletivos e concentradores de eficiência produtiva.

Os contratos de participação possibilitaram que os produtores tivessem uma participação assegurada no desempenho comercial das indústrias (positivo ou negativo) no mercado internacional. Seguindo o cálculo do preço final da caixa ao término da colheita, se o produtor

ficasse devedor em relação à indústria, o débito seria reembolsado seja em dinheiro seja em frutas da safra seguinte, a garantia deste reembolso em frutas sendo a assinatura antecipada do contrato desta safra futura com a indústria credora. Se, ao contrário, a diferença entre o preço final e as parcelas intermediárias recebidas pelo produtor ao longo do ano fosse positiva, a indústria pagava a diferença.

Apesar do "risco" dos contratos de participação, eles tiveram um efeito muito positivo no aspecto correlação entre o preço da laranja e o preço de suco, que passa a ser de 0,93331 entre 1986/87 e 1990/91 (MAIA, 1992). Ao detalhar esta correlação Margarido (1998, p. 119-120) afirma que a transmissão de preços de suco de laranja no mercado internacional para o preço recebido pelos produtores era inelástica até o ano-safra 1986/87, isto é, as variações no preço médio recebido pelo exportador de suco de laranja eram transmitidas em cerca de 53,04% ao produtor de laranja com a defasagem de um mês (considerado o período de julho de 1973 a junho de 1986). Após esta data, a elasticidade de transmissão passou a ser unitária e as variações no preço médio recebido pelo exportador de suco de laranja passaram a ser transmitidas em cerca de 95,58% ao preço recebido pelo produtor, sendo que esta transmissão, com os contratos de participação, passou a ser instantânea. Outra modelização adotada pelo autor leva à conclusão que 97,53% da variável cotação do suco de laranja na Bolsa de Nova Iorque foi transmitida imediatamente à variável preço médio recebido pelo produtor de laranja no Estado de São Paulo (no período 1980 a 1992). Além disto, este contrato atenuou os efeitos das altas taxas de inflação do período que conduziam à perda do valor pago por caixa quando o pagamento das frutas a prazo foi incorporado, o que dava possibilidade da indústria reter as parcelas por um ou dois dias esperando uma desvalorização da moeda nacional em relação ao dólar.

Ao mesmo tempo em que os contratos de participação agilizaram sobremaneira a sistemática das negociações, uma vez que o valor da caixa pode ser previsto, ao menos matematicamente, eles dificultaram o acompanhamento dos produtores de todo o fluxo de comercialização e pagamento devido às relações mercadológicas complexas que articulam fatores de ordem nacional e internacional neste fluxo e a compreensão da linguagem formal e jurídica utilizada nestes contratos. As negociações entre os produtores e as indústrias vão, desta forma, transformar-se em um círculo de excelência cada vez mais restrito entre representantes políticos dos produtores e agroindústrias, descolando-se da base representada. Esta situação se torna mais dramática à medida que as condições de desenvolvimento do setor não poderão mais assegurar as margens históricas de rentabilidade, levando a que o mercado cativo de fornecedores das frutas se concentre e seja redesenhado nos seus contornos e critérios de pertencimento.

Os contratos de participação atuaram positivamente na redução dos conflitos entre as partes e possibilitaram uma maior integração dos capitais dos produtores aos da agroindústria no que diz respeito à comercialização de suco. Porém, a ação política de produtores através de suas associações se articulou conforme as estratégias de mercado adotadas pelas indústrias e consolidou a problemática comercial como central na viabilização das propriedades, na qual as relações pessoais vão favorecer os ingressos, permanências e informações sobre os contínuos desafios colocados pelas variações no mercado e a possibilidade de resposta estratégica dos produtores.

Desta forma, em plena vigência dos contratos de participação, ocorre uma aceleração dos processos de oligopolização industrial e de seleção social dos citricultores pela "privatização" do campo conflitual na citricultura: ao lado do mecanismo "automático" que atrela o preço da caixa de laranja à cotação do suco no mercado internacional, estes contratos impulsionam os produtores a estabelecerem estratégias de desenvolvimento comuns com a indústria principalmente no que diz respeito à busca da redução dos custos de produção agrícola e de novos processos de gestão

produtiva (inclusive laboral) e de associativismo comercial, desafio que se imporá como mais urgente ainda em momento posterior, conforme será analisado em seguida.

Sob os contratos de participação, ocorre uma mudança significativa no eixo das reivindicações dos produtores. Elas vão focalizar a redução de custos de industrialização e comercialização, os entraves estruturais e dinâmicos que afetam o mercado das frutas e os métodos de cálculo do preço da caixa de laranja: a redução da taxa de rendimento dos frutos para a produção de uma tonelada de suco (ou a adoção da Fórmula Teor de Sólidos Solúveis); a dissociação entre custos de industrialização da fruta e o valor dos subprodutos; a redução dos custos da colheita, transporte e administração da compra das frutas; a redução do valor do frete marítimo, impossibilitando que estes custos sejam alinhados às das indústrias menores (que utilizam o transporte de suco através de tambores e não à granel); a redução de impostos incorporados ao preço das frutas; a reavaliação conjunta dos pomares pelos produtores e indústrias; a eliminação do desconto de 25% e 15% sobre, respectivamente, as frutas precoces e as frutas de casca mole; a extensão do seguro contra granizo para todas as variedades de frutas; uma efetiva participação da indústria no acordo do FUNDECITRUS.

No que diz respeito às formas de pagamento, as reivindicações vão mudar todos os anos e apesar deste relativo “automatismo” na determinação dos preços, elas vão dirigir-se para alterações pontuais nas políticas públicas. Os produtores tentaram aprimorar o conceito de "participação comercial" na venda de suco no mercado internacional, conforme será analisado mais adiante. Neste sentido, as duas partes adotam uma posição comum de pressão contra o Estado com vistas a uma redução dos impostos no setor para a redução destes custos, ganhando a diferença sobre o preço do registro de exportação.

#### ***4ª fase: A busca de estabilidade no mercado internacional de suco e os contratos plurianuais: seleção e integração dos produtores***

As negociações na safra 1988/89 assumiram um caráter estratégico por causa do baixo *carry-over* da safra anterior, das previsões de uma superprodução em um próximo futuro, da entrada de novos concorrentes na área, estimulados pelos lucros da safra anterior (impulsionados pela estiagem e pela redução no tratamento fitossanitário dos pomares) e pelos preços pagos conforme a cotação média do dólar no ano-safra anterior.

A utilização do dólar do dia no acerto final de contas (na 7ª ou 8ª parcela final) em substituição à prática do uso da média aritmética das variações da taxa do dólar em um ano-exportação para calcular o preço final da caixa na moeda corrente nacional vai se tornar uma das principais reivindicações dos produtores para aquela safra. Os produtores também se opõem a que a forma do ressarcimento de sua eventual dívida junto à indústria seja decidida por essa última uma vez que isto os prende ao fornecedor original diante de preços incertos. O acordo de 1988/89 é definido quando 20% da produção já foi comprada pela indústria. A safra 1988/89 registrou recordes dos preços pagos aos produtores e no faturamento de indústrias.

Este recorde aconteceu apesar da queda da produção agrícola e da produtividade. Ele é resultado de outras mudanças favoráveis à economia de escala. A propósito da safra 1988/89, dados da ACIESP possibilitam observar a correspondência existente entre a generalização da adoção do sistema de contratação de empreiteiros e trabalhadores assalariados, a adoção do sistema de transporte a granel, a inflexão da curva dos custos da colheita e transporte e os altos ganhos dos produtores e indústrias. A variação desta curva entre 1986/87 e 1988/89 é de aproximadamente 45% e entre 1988/89 e 1989/90 de 8% demonstrando que as mudanças na

estrutura de transporte e de recrutamento dos trabalhadores diminuem significativamente os custos totais da produção de suco<sup>11</sup>.

Na safra 1989/90, as indústrias iniciam a compra antecipada dos frutos antes da negociação do acordo respectivo. Na espera de uma maxi-desvalorização do cruzado pelo governo e devido ao baixo *carry-over* ao término da colheita 1988/89, a estratégia comercial recomendada pelas instâncias de representação dos produtores é de atrasar a venda das frutas para assim fortalecerem-se nas futuras negociações dos acordos.

Três proposições surgem para os contratos da safra 1989/90: 1) a da indústria, conforme os termos da colheita anterior; 2) a da ASSOCITRUS, que propõe o estabelecimento de um preço mínimo de garantia que "*dependeria do porte ou da categoria do produtor, levando-se em consideração a variação das cotações do suco na Bolsa de Nova Iorque*"; 3) e aquela da ACIESP, que propõe a participação do produtor nas margens de lucro da indústria (ou a redução do lucro das indústrias para assegurar uma remuneração melhor ao produtor) através da não-fixação prévia da remuneração de capital para cada tonelada de suco (esta remuneração de capital das indústrias seria proporcional às cotações médias na Bolsa de Nova Iorque). Propõe ainda que sejam realizados estudos preliminares sobre as conseqüências da introdução do método de pagamento pela Fórmula Teor de Sólidos Solúveis .

A situação de sobrevalorização cambial, que traz duplo prejuízo aos produtores porque deprime os preços a serem recebidos e encarece os produtos químicos importados, é atenuada pela nova política cambial adotada pelo governo federal: as desvalorizações diárias do cruzado, acompanhando a inflação. Deste modo, os produtores passam a aguardar o melhor momento para vender, individualmente, sua produção. Posteriormente, a indústria vai deter, por alguns dias, a última parcela de pagamentos aos produtores na espera de uma valorização do câmbio pagando os produtores em cruzeiros e não em cruzados novos, possibilitando que o setor não seja afetado pelo Plano Econômico Collor.

O acordo da safra 1989/90 foi assinado entre os produtores e ANIC e ABECITRUS, mas não foi assinado pelas indústrias menores, pertencentes à ABRASSUCOS. A decisão da ABRASSUCOS em não assinar o acordo se explica por duas razões: uma, a reivindicação dos produtores de mudar a data de pagamento da última parcela da safra 1988/89 para se beneficiarem da taxa de câmbio e, a outra, em razão das reivindicações favoráveis a uma política diferenciada para indústrias menores.

A safra 1990/91 indica uma conjuntura propícia para um forte processo de seleção social entre os produtores uma vez que: a) o *carry-over* (estoque de passagem do suco) da safra anterior está alto devido à grande oferta de matéria-prima somado ao efeito da recuperação da safra norte-americana; b) há um aumento da oferta de frutas em São Paulo, originário de muitos pomares que atingem a fase produtiva nesta safra; c) existe uma ameaça de redução da tarifa de importação dos EUA o que provocaria uma tendência de queda das cotações do suco.

Entretanto, os produtores alegam que o real motivo da queda em sua remuneração foi a diminuição artificial das cotações provocada pelas duas maiores indústrias da área (CUTRALE e CITROSUCO). A crise provocada pela baixa das cotações de suco na Bolsa de Nova Iorque e pela perspectiva de queda dos preços pagos aos produtores ocasiona o abandono dos cuidados com os pomares, o aumento do arrendamento para plantio de cana-de-açúcar em propriedades citrícolas e a marginalização de pequenos proprietários principalmente. Os municípios alertam para a paralisação da construção civil e do comércio.

---

<sup>11</sup> Segundo a SERA (Sindicato dos Empregados Rurais) de Bebedouro, antes de 1988 o piso salarial dos trabalhadores era de 2,5 salários mínimos. Em seguida, ele cairia para um pouco mais de um salário mínimo.



Diante desta crise, o acordo da safra 1990/91 fica para segundo plano. O mais importante passa a ser a definição do preço final da caixa, uma vez que a previsão é que os produtores deverão entregar às indústrias o dinheiro antecipado através das parcelas devido à eminência de uma queda acentuada nos preços. De acordo com os representantes dos produtores, no mês de setembro de 1990, aproximadamente 80% já tinham assinado contratos de comercialização, apesar da inexistência de um acordo sobre a comercialização.

No mês de março, produtores reúnem-se com o Ministro Cabrera para sugerir a criação de um organismo próprio para a laranja no âmbito da Câmara Setorial de Fruticultura<sup>12</sup> cujo objetivo principal seria o de encaminhar a redução da carga de taxas impostas que incidem sobre o setor<sup>13</sup>, reivindicação que estrutura a ação política em relação ao Estado desde a safra 1988/89. Neste sentido, uma comissão paralela reunindo produtores e indústrias, foi formada por dez membros (três pertencentes à indústria e sete produtores)<sup>14</sup>.

A safra 1990/91, sob o signo desta "crise" que é chamada de "saneadora", mostra o começo de grandes mudanças no setor no sentido da definição de uma nova estratégia de desenvolvimento. Os itens incorporados nos debates ocorridos no período, envolvendo representantes políticos dos produtores, das agroindústrias e estudiosos sobre a citricultura, são:

1) a rejeição de uma intervenção saneadora do Estado no setor citrícola como crédito rural subsidiado, política de manutenção de renda do setor e de proteção tarifária; 2) os efeitos da oligopolização industrial e a sujeição do produtor à "tesoura de preços", ou seja, o produtor não tem controle sobre os preços do produto e dos insumos; 3) o aumento da área plantada pelos produtores menores como resultado de tentativa de evitar o ônus do aumento dos custos de produção, entretanto, abandonando os cuidados com a manutenção dos pomares, inclusive os fitossanitários; 4) o aumento da safra norte-americana devido à transferência da área de plantio onde há pouca geada, ao adensamento do plantio e ao uso mais racional do capital (intensificação do uso da terra) com a introdução de irrigação para compensar as vantagens competitivas no Brasil principalmente os fatores de produção mais baratos (terra e mão-de-obra); 5) a baixa produtividade dos pomares paulistas; 6) a previsão de queda no faturamento e abalo na economia regional devido à redução de recolhimento do ICMS; 7) o desemprego e diminuição do valor real da mão-de-obra.

Os riscos futuros advindos da superoferta não advêm, no entanto, apenas dos investimentos das indústrias na verticalização agrícola nem da instalação de novos grupos industriais, mas igualmente da ampliação da área de plantio pelos produtores tradicionais mais capitalizados ou novos investidores na atividade agrícola. O aumento da concorrência, desde a safra 1989/90, com a expansão da superfície plantada, desemboca nos debates sobre a necessidade de mudanças dos métodos de plantio (aumento da densidade de árvore por hectare) e, portanto, sobre as novas filiações e classificações dos produtores baseadas na

---

<sup>12</sup> A proposição é de discutir tanto o acordo não cumprido entre as partes na safra 1990/91 quanto de analisar as condições de comercialização e preços da safra 1991/92. In G.M, março 1991; "*Citricultores paulistas unem-se e querem negociar com indústria*", G.M, 12.03.1991.

<sup>13</sup> Sobre a tributação sobre o suco correspondente ver Marquezelli, Nelson. "Comercialização dos citros no Brasil". In *Laranja*, Cordeirópolis, 12(1):21-28, 1991. Cf "*Associtrus considera ICMS sobre suco de laranja inconstitucional*", Folha de SP, 11.09.1989; "*Produtores não querem a cobrança do ICMS*", GM, 13.09.1989; "*Porque exportadores são contra a taxa exigida pelos estados*", Relatório especial da GM, 08.06.1989.

<sup>14</sup> In Ata da 5ª reunião ordinária da CTC, 06.11.1990. Esta ação resulta na supressão dos dois últimos impostos que ainda permaneciam em vigor nas exportações brasileiras sobre o valor das exportações de suco. In "*Exportações brasileiras passam a ser isentas de impostos*", GM, 27 junho 1991; "*Conselho Monetário aprova fim de taxa de exportação*", G.M. agosto 1991.

produtividade/superfície ao invés de produtividade/árvore, assim como sobre a necessidade de alteração da forma de remuneração dos produtores (remuneração por quantidade de caixas de 40,8 kg por aquela da fórmula Teor de Sólidos Solúveis das frutas)<sup>15</sup> e concentração geográfica da produção agrícola nas proximidades das unidades processadoras.

As conseqüências negativas da superoferta de frutas agravaram-se diante da formação dos diversos blocos comerciais, como a União Européia (EU) e a North American Trade Agreement (NAFTA), que assumem uma postura liberal em relação aos seus membros, mas protecionista com relação aos demais países, através de elevação dos tributos e mudanças na regulamentação do comércio internacional. Diante da eminência da queda abrupta das cotações do suco e do preço da caixa de laranja, uma dupla estratégia de desenvolvimento e de seleção social começa a se desenhar no setor visando o rebaixamento dos custos e o diminuição da tendência de queda na remuneração dos produtores: a verticalização agrícola efetuada pelas indústrias e a composição mais eficiente de pacotes tecnológicos visando aumento de produtividade e rendimento das frutas. A crise que emerge nesta safra serve muito mais a novos rearranjos entre o conjunto das indústrias – antigas e novas - e entre produtores. É nesta conjuntura que o esforço na redução dos custos de produção do suco é assumido tanto pelos produtores quanto pela indústria, e que as transações passam a ocupar destaques na composição entre o mercado cativo de fornecedores e o mercado spot.

Um dos resultados mais visíveis da seleção social na base do campo econômico citrícola é o movimento de substituição da laranja pela cana-de-açúcar (grandes proprietários), o arrendamento de suas terras às usinas sucroalcooleiras ou a venda de propriedades dos pequenos proprietários, concentradamente, nos dois casos, dentre aqueles de baixas produtividades<sup>16</sup>.

Algumas análises anteriores (AMARO et al, 1983), já apontavam para a diretriz geral do desenvolvimento do setor que se procuraria definir consensualmente: a busca de equilíbrio entre a produção e a transformação industrial da matéria-prima, a necessidade de armazenamento estratégico do suco e a oferta deste no mercado internacional de forma a manter as cotações do suco. A superprodução da laranja é interpretada como causa da queda dos preços das frutas, sendo que, entretanto, a sustentação dos estoques de suco não surge efetivamente como alternativa devido aos elevados custos de refrigeração. Neste sentido, as alternativas voltam-se: em primeiro lugar, para o aumento da produtividade média das árvores já existentes para responder às necessidades industriais futuras, não existindo a necessidade de ampliação da área plantada em função das características, ainda relativamente limitadas, dos mercados de frutas frescas e de sucos para o mercado interno; em segundo lugar, a recomendação é de não baixar demais o preço do suco brasileiro uma vez que o custo de produção americano é alto e em fazendo isto, os produtores americanos podem pedir mais proteção ao governo (aumentando as taxas de importação), ocasionando a diminuição da receita brasileira; em terceiro, a recomendação enfatiza a necessidade da diminuição da variação anual de ganhos dos produtores e indústrias através de uma política ou de preço mínimo para o suco ou de redução dos riscos da

---

<sup>15</sup> A indústria utiliza atualmente a *ratio* para definir o momento da colheita de um pomar. A *ratio* é a relação entre o Brix (unidade utilizada para medir o percentual em peso do teor de sólidos solúveis) e a acidez de um suco (Brix/acidez). A *ratio* indica a qualidade e o grau de maturação das frutas.

<sup>16</sup> Um outro exemplo, foram os empréstimos da FRUTESP aos produtores que beneficiaram aqueles que adquiriram um volume maior de empréstimos devido às condições vantajosas de reembolso (50% de seu valor real) (In Ata da CTC de 16.08.88). Segundo a Delegacia Agrícola de Bebedouro, cerca de 500 mil pés de laranja já foram substituídos por cana por parte de mais de 30 citricultores da região de Bebedouro. In "Citricultores da região de Bebedouro desistem da laranja para plantar cana", Folha SP Nordeste, 19.01.1991. "Citricultores convocam assembléia para analisar contrato", G.M., janeiro, 1991.

comercialização, possibilitando um "*negócio mais saudável e seguro para todos*". As questões envolvidas resumem a direção de estratégias de desenvolvimento do setor que começa a se delinear nos anos 1990 e que vai culminar na adoção dos contratos plurianuais como demonstração da integração do produtor à agroindústria e do processo de seleção social marginalizando os produtores que não incorporam estas premissas e o referencial tecnológico recomendado.

Como concretização desta nova direção de desenvolvimento do setor, e diante do endividamento de vários produtores, os contratos da safra 1991/92 passam então de anuais para plurianuais (um dois ou três anos)<sup>17</sup>. A princípio, os contratos plurianuais (atualmente há contratos com duração de 7 anos) possibilitam a recapitalização de certos produtores<sup>18</sup> em troca da exclusividade no fornecimento de sua produção em frutas com a indústria compradora em questão por um período mais longo (expressão de uma mais intensa integração vertical do produtor). Entretanto, os produtores são contra a proposição de contratos plurianuais. De acordo com a ASSOCITRUS, este instrumento faz com que a indústria congele seus custos em alta, em prejuízo do citricultor<sup>19</sup>. Em um comunicado distribuído a produtores, a CTC da FAESP também alerta para a desvantagem dos contratos plurianuais, uma vez que: 1) o recebimento do adiantamento vai ser efetuado com valor do dólar defasado; 2) não há garantia de preço nas safras futuras; 3) eles impedem ao produtor de entrar na disputa de mercado das novas indústrias e 4) eles comprometem a safra antes de saber do comportamento dos resultados da produção norte-americana e antes de uma avaliação na safra brasileira<sup>20</sup>. Com base nas médias das cotações para o suco concentrado na Bolsa de Nova Iorque e, como na safra 1990/91 esta média corresponde à média histórica no setor (125 cents/libras-peso), a ACIESP atribui as perdas dos produtores não apenas a uma crise de contrato como também de mercado, o mesmo que afirma a indústria (BOICAÚVA et al., 1991).

Os produtores passam a propor um preço mínimo de garantia (parcela fixa) para a safra 1991/92 e uma nova mudança na relação entre a média aritmética das cotações diárias de suco e as parcelas posteriores (parcelas variáveis). No gráfico abaixo elaborado pela CTC da FAESP, as diferenças na evolução da remuneração dos produtores de acordo com as propostas da indústria e dos produtores podem ser observadas.

Uma vez que a indústria diz que esta proposta "fere o espírito" dos contratos de participação, as colheitas das safras 1990/91 e 1991/92 seguem sem acordo entre os produtores e

---

<sup>17</sup> A indústria propõe um adiantamento de US\$ no mês de julho e 10 parcelas mensais de US\$ 0,10 (de agosto à maio). As dívidas dos produtores serão amortizadas a partir da terceira parcela. Segundo José Carlos Gonçalves, os contratos de três anos possibilitam que o produtor pague suas dívidas à longo prazo e investimentos em produtividade. In "*Indústria cumpriu o contrato*", Folha SP Nordeste.

<sup>18</sup> A indústria alega que o problema das dívidas dos produtores está sendo resolvido com a rolagem por até três anos, sem juros (correção cambial) para os produtores que estiverem assinando contrato de venda para os próximos três anos. Quanto maior o prazo de contrato aceito pelo citricultor, mais lentamente evolui a remuneração da indústria: "*o objetivo é alongar os contratos e também o perfil da dívida dos citricultores*", disse José Carlos Gonçalves, presidente da ABRASSUCOS. Folha de São Paulo, novembro 1991.

<sup>19</sup> Como os contratos da safra 1991/92 são apresentados com a mesma panilha e custos da safra 1990/91 (e sem o acordo desta última safra ter ocorrido), os contratos de três anos têm o agravante de perpetuar estes custos para as safras 1992/93 e 1993/94. Segundo Fábio Meirelles, presidente da FAESP, os contratos de dois e três anos não são do interesse dos produtores uma vez que "*as indústrias tornam-se assim as proprietárias da laranja durante o período de validade do contrato, em seguida elas acordam adiantamentos altos mas sem nenhuma garantia de preços. Se o preço do mercado cai, o produtor torna-se devedor da mesma forma como aconteceu em anos anteriores*" (In Ata da 6ª reunião ordinária da CTC de 25.11.1991).

<sup>20</sup> Conteúdo do fax Comunicado aos Citricultores (Arquivos da CTC, FAESP).

indústrias. A ACIESP propõe então a contenção judicial dos contratos de comercialização da safra 1990/91<sup>21</sup> e a instauração de uma CPI (Comissão Parlamentar de Inquérito)<sup>22</sup>.

Porém, as estimativas dão conta de que a parte maior dos produtores (80%) já assinou contratos de comercialização de dois e três anos<sup>23</sup>, contratos estes que já existiam anteriormente para grandes produtores. Já de acordo com Roberto Paulino, então presidente da ACIESP, os contratos de três anos representam uma vantagem de 25% a mais no preço em relação aos contratos de um ano e dois anos e estão sendo assinados principalmente com os *pools* e os produtores que têm grandes quantidades de laranja e de qualidade<sup>24</sup>, algumas indústrias dando-lhes inclusive garantia de preço mínimo por escrito. Estima-se que inúmeros produtores venderam parte de seu patrimônio em terras para saldar suas dívidas. Quem conseguiu esperar mais tempo sem vender a safra conseguiu até US\$4/caixa. Nesta conjuntura, os pequenos produtores, temendo comprometer sua produção com uma remuneração pré-fixada além do período de um ano-safra, não assinaram os contratos plurianuais e quando o fizeram, normalmente, os preços garantidos já estavam muito menores.

É desta forma que se dissolve a utilização do contrato padrão e instaura-se a prática de pagamento de preços bastante diferenciados no setor, ao (re)colocar os produtores face à rede de relações clientelísticas e de acordos personalizados, prática já existente antes da vigência dos contratos de participação mas que agora adquire maior visibilidade e abrangência. Em outras palavras, quando o contrato padrão foi extinto pelo CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) em 1995, já estava descaracterizada a vigência do contrato único (padrão) de participação no setor. Significou apenas a formalização de uma prática de grande diferenciação no pagamento das frutas, após um longo período de acumulação e recomposição estratégica dos grupos agroindustriais e de uma parte dentre os produtores rurais.

A extinção do contrato padrão ou de participação pelo CADE (como resultado da ação contra o abuso de poder econômico pelas indústrias, acusadas de cartel) trouxe mais impacto para produtores que não inverteram capital adquirido anteriormente. As conseqüências da negociação

---

<sup>21</sup> A ação judicial, encaminhada pela ACIESP e apoiada por 13 sindicatos rurais, teve como objetivo a anulação dos contratos de comercialização da safra 1990/91. A denúncia foi apresentada ao CADE e à Procuradoria Geral do Estado, baseada na acusação de abuso de poder econômico por parte das indústrias, uma vez que nos últimos quatro anos elas sistematicamente se recusavam a mostrar suas planilhas de custos. A ação judicial solicitava também a anulação dos contratos da safra 1990/91. A ASSOCITRUS não endossou a ação. In "*Sindicatos rurais entram com ação coletiva contra indústria de suco*", Folha SP Nordeste, 15.09.1991; "*Citricultores querem anulação dos contratos da safra passada*", Folha SP Nordeste, 01.07.1991. Ata da CTC, data, sede da FAESP, São Paulo. A indústria ameaça interpelar os produtores que ainda não assinaram contratos para a safra 1991/92. A interpelação é o primeiro passo para a cobrança judicial. A partir da interpelação, a dívida dos citricultores é convertida em cruzeiros e corrigidas pela Taxa Referencial com juros.

<sup>22</sup> O objetivo da CPI (Comissão Parlamentar de Inquérito), requerido pelos deputados Nelson Marquezelli (PTB-SP) e Marcelo Barbieri (PMDB-SP) é de apurar a possível existência de um oligopsônio (estrutura de mercado onde há poucos compradores) no setor e de apurar possíveis distorções entre produtores, industriais e governo, principalmente quanto às taxas e impostos cobrados sobre a comercialização, industrialização e exportação da laranja e do suco. A instauração da CPI teve 182 votos dos 503 deputados federais (In "*Deputados federais vão criar CPI da laranja*", Folha de SP, 30.06.1991). Há também um processo de denúncia junto ao CADE e à Procuradoria Geral do Estado por abuso de poder econômico liderado pela ACIESP e mais 9 sindicatos. "*Citricultores vão contestar contratos na Justiça*", Folha SP Nordeste, 17 junho de 1991; "*Citricultores podem ir à Justiça*", GM, 18.06.91.

<sup>23</sup> Ata da reunião extraordinária da CTC de 16.12.1991 em Olímpia. Os preços são diferenciados de acordo com a duração do contrato e segundo o produtor. Na região de Bebedouro, as indústrias fornecem como garantia de preço até US\$ 3,5 aos maiores produtores e aos pequenos, US\$ 2,00. Em vários municípios, não foi dada garantia de preço.

<sup>24</sup> Entrevista com Roberto Paulino, presidente da ACIESP, na sede da FAESP, data 1992.

“caso-à-caso” (individual e direto com a indústria), isto é, da eliminação do preço mínimo de referência foram ainda maiores para estes produtores quando os serviços de colheita e transporte foram transferidos para os produtores. Ainda aqui, estes serviços puderam ser mantidos pela indústria quando a escala de produção era grande (daí a busca de agrupamento por parte dos produtores em *pools* e condomínios). Todas estas mudanças tornaram obsoleta a ação política das associações.

A entrada de grandes grupos econômicos no setor, com padrão de desenvolvimento da citricultura mais verticalizado, provoca nas indústrias tradicionais a necessidade de garantir o fornecimento da matéria-prima através de contratos de longo prazo como uma nova estratégia também de assegurarem uma economia de escala. De acordo NEVES, capacidade industrial de transformação instalada em 1992 era de 320 milhões de caixas enquanto que a produção total no estado era de 240 milhões. Diante da possibilidade das indústrias tradicionais ampliarem o esmagamento das frutas, os contratos de três anos vão ter um impacto positivo no sentido de dar à citricultura um caráter de garantia da eficiência produtiva, uma vez que impõem o planejamento da produção e o controle de custos de produção, indicando uma procura de equilíbrio entre a oferta e a demanda de suco até o fim da década de 1990. A integração do produtor, a partir deste momento, possibilitou a imposição de novos arranjos tecnológicos.

No acordo da safra 1993/94, os produtores conquistaram uma antiga reivindicação: a fixação de um preço mínimo por caixa (US\$ 1,30). Apesar de mais baixo que os preços pagos anteriormente, o preço mínimo funciona como uma espécie de seguro. Os conflitos entre os produtores e as agroindústrias passaram a se dar em torno da planilha de custos. Na safra 1992/93, eles reivindicaram a eliminação desta planilha (que determina os descontos dos custos de produção do suco sobre o preço a ser pago ao produtor) e uma vinculação direta entre o preço da caixa e a cotação de suco, dividida apenas pelo rendimento. Uma outra reivindicação é no sentido de que seja utilizado um diferencial no preço da caixa em relação à distância relativa da agroindústria (uma diferenciação no preço pago pelo frete).

#### *5ª fase: Novas formas de organização social dos produtores e diversidade contratual: a fragmentação das relações comerciais no mercado citrícola*

A dinâmica de crescimento na oferta de frutas, que começou no final dos anos 1980, contra uma estreita margem no aumento da demanda, agravado pelo deslocamento do plantio norte-americano para regiões mais ao sul da Flórida e a entrada de países produtores na transformação industrial, provocou, nos anos 1990, uma redução da remuneração dos produtores e uma nova fase de seleção social e uma nova etapa na oligopolização industrial devido à disputa de mercado intersetorial entre os maiores grupos econômicos, fusões ou dissoluções de investimentos.

Delineiam-se novos processos de produção e relações de trabalho na citricultura com a queda das subvenções à agricultura, acirramento da concorrência internacional e obstáculos à exportação para EUA, fragmentando as formas habituais de intervenção do Estado e acentuando sobremaneira a crise no padrão de acumulação na agricultura baseado na modernização agrícola dos anos 1960-80. Esta realidade traduz grandes mudanças nas posições dos diversos agentes envolvidos internamente no setor – os quais permearam historicamente as negociações entre produtores e o oligopólio industrial -, naquilo que podemos chamar de uma crescente “privatização” das relações entre produtores e indústria, uma vez que estes dois segmentos da cadeia do complexo agroindustrial atuam atualmente quase em autonomia com relação ao Estado, inclusive no que diz respeito às negociações sobre preços agrícolas (frutas). A

desregulamentação do setor vai evidenciar a existência atual de vários planos de mercado com distintas formas de funcionamento e de remuneração das frutas.

Desta forma, os parâmetros do processo de seleção social na citricultura modificam-se e tornam-se mais pungentes, processo este que se coloca em última instância no balizamento e qualificação da inserção comercial das unidades produtivas no mercado agroindustrial. Estes parâmetros foram potencializados, durante a década de 1990, pelos investimentos na qualificação do trabalho e pelo processo de verticalização da produção por parte da agroindústria e expressos, no mesmo período, pelo término tanto do contrato de fornecimento padrão quanto da responsabilidade da colheita das frutas por parte da indústria. O mercado assume configurações variadas: condomínios de produção e *pools* de comercialização e de participação em atividades de esmagamento (*toll processing*).

Desta forma, após 1995, o mercado de compra das frutas não foi mais nominalmente considerado integralmente competitivo, isto é, as indústrias passaram a pagar diferentes preços pelo mesmo produto. A concorrência entre os produtores acirrou-se e os desafios impostos para a coordenação vertical acentuaram-se. Os produtores procuraram responder com o aumento do associativismo comercial (novas formas de organização privadas do mercado) e com a diminuição dos custos de produção. Já as indústrias procuraram, estabilizar o mercado cativo com produtores que assimilem novos padrões de concorrência tecnológica e que, efetivamente, incorporem as exigências transacionais e verticalizar suas estruturas de comercialização em países importadores do suco.

Em que pese a relativa homogeneidade da base técnica de produção das frutas dentre os produtores (máquinas e equipamentos), as análises apontam para os novos desafios que se concentram no emprego e gerenciamento da moderna tecnologia de produção (uso adequado de fertilizantes e corretivos, tratamento fitossanitário adequado, utilização de mudas selecionadas) (GHILARDI et al., 2002). O que surge como questão analítica nova é que a redução dos custos de produção é uma variável que se apresenta cada vez mais dependente da redução dos custos de transação, isto é, a agroindústria tende a eliminar os produtores que não respondem à qualidade das frutas, à proximidade geográfica, à redução dos custos operacionais em geral. Pode-se dizer que a governança tem sido o grande desafio da manutenção da competitividade o que significa também diminuir os custos relativos às negociações com um grande número de produtores.

Atualmente, cerca de 20% da laranja é vendida para consumo in natura e 80% para industrialização. Estima-se que as próprias indústrias produzam cerca de 20% da laranja nacional, 10% é processada por grupos de produtores via arrendamento industrial (*toll processing*), 30% são comercializados por meio de contratos de médio e longo prazos e outros 20% são vendidos no mercado spot. Há grande proliferação de novos formatos contratuais: preço fixo, preço mínimo com gatilhos baseados na variação do preço internacional, parcerias com empresas de insumos, pagamento via porcentagem de produção, financiamento via compra antecipada da fruta e outros (JANK et al., 2006)

Em síntese, o conjunto de mudanças no sistema de produção, ao lado da verticalização agrícola, mostra a tendência de concentração da base de fornecedores de frutas à agroindústria. Retoma-se o debate sobre a viabilidade de uma mudança na forma atual de pagamento das frutas favorável ao *Teor de Sólidos Solúveis*, que tem como objetivo levar em conta o teor de sacarose das frutas. Isto permitiria por um lado, a adoção da sistemática de pagamento de preços decrescentes para frutas de menor qualidade que provêm de propriedades menos tecnificadas, mas com grande volume de produção e, por outro lado, preços crescentes para frutas de melhor qualidade.

### 1.3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O mercado de produção de frutas para esmagamento, no que diz respeito à indústria, limita-se pelo seu caráter oligopólico e pelos plantios próprios. No diz respeito aos produtores, pesam questões referentes à capacidade de endogenizar as mudanças tecnológicas, responder às necessidades associativistas, elevar os ativos (humanos, locais, cognitivos) que são atualmente determinantes para sua inclusão no mercado cativo de compra das frutas.

A análise das relações comerciais entre fornecedores e compradores das frutas revela as imperfeições do mercado não são geradas pelas diferenças na demanda ou oferta a ponto de prejudicar os preços, mas sim na ascendência de grupos e má distribuição alocativa dos recursos (distância das propriedades à unidade industrial, baixa produtividade, má qualidade das frutas, etc) e da fragmentação dos produtores em várias pequenas e médias propriedades. Portanto, ao problema de ordem estratégica da composição dos fornecedores de frutas que respondam ao ritmo, escala e custo de produção agrícola, acrescenta-se exigências com a qualidade das frutas e diminuição dos riscos transacionais na compra das frutas. Esta definição ocorre progressivamente com o distanciamento do Estado dos conflitos em torno da determinação das relações comerciais e preços e o aumento da concorrência internacional.

Enquanto estes aspectos têm sido tratados pela economia das transações pelo lado dos preços e da remuneração dos produtores, os efeitos das estruturas sociais e, portanto dos limites anteriores à própria dinâmica de comercialização que se instaura a cada ano-safra, na definição dos limites macroestruturantes das relações comerciais entre produtores e indústrias, carecem de maior investigação.

A análise das relações comerciais entre citricultores e agroindústrias indica a ocorrência dos seguintes macro-processos de estruturação do mercado: o primeiro, expansão horizontal<sup>25</sup> da base produtiva das frutas (anos 1960-1970) e, nos anos 1980, processos indicativos de uma expansão vertical. A partir dos anos 1990, dentro dos marcos de uma forte integração e verticalização da produção agrícola, o modo de desenvolvimento setorial vai depender de sistemas de produção altamente tecnificados e de novas formas de organização de comercialização das frutas e de organização do trabalho. Enquanto o primeiro procura reduzir os custos de produção, as últimas duas tendências citadas procuram reduzir os custos de transação.

O desenvolvimento setorial da citricultura paulista traduz uma determinada relação comercial entre produtores e agroindústrias processadoras de suco concentrado e congelado de laranja. Há evidentes conexões entre as modificações ocorridas nos padrões de desenvolvimento setorial e os processos de formação dos preços das frutas e a remuneração dos produtores. Neste sentido, acentua-se que a estrutura social determina o poder de mercado através dos grupos de interesses presentes no modelo de desenvolvimento setorial, isto é, a capacidade dos produtores ou agroindústrias influenciarem os preços de mercado. Além das regras formais que os contratos instituem, dentro de um contexto de ordenamento também formal das políticas agrícola e agrária, uma série de relações informais entre produtores e entre produtores e agroindústrias na formação do mercado cativo são constituídas historicamente e mediadas por atores políticos locais e regionais.

As maneiras pelas quais estes conflitos entre citricultores e agroindústrias mudam de natureza, de um forte antagonismo, para, em seguida a constituição de um consenso relativo em

---

<sup>25</sup> Expansão horizontal quer dizer aumento de produção com pouca inversão tecnológica; expansão vertical significa padrão de crescimento com aumento de produtividade por área. A integração e a verticalização indicam formas particulares de aproximação da agricultura com a agroindústria de transformação.

torno de uma representação sobre os pressupostos da competitividade e finalmente uma fragmentação do mercado baseada na formação de nichos privilegiados de comercialização das frutas se apresentam atualmente como determinantes da reprodução do citricultor no mercado. Paralelamente, de um complexo aparato institucional composto por sindicatos e associações civis, representando divergências sobre formas de conceber as estratégias de desenvolvimento setoriais, as instâncias de representação dos interesses perdem força e institui-se uma relação com o Estado bem distinta da fase de modernização subsidiada.

A retomada do contrato-padrão ou de acordo coletivo nas negociações da safra e a adoção de um preço único não trariam mudanças significativas em termos de uma maior igualdade de rentabilidade dentre os citricultores uma vez que a fragmentação do mercado existente define grande parte da dinâmica comercial. Contratos e preços de referência tendem a serem adotados quando os melhores contratos e condições de comercialização já estão definidos privativamente. Este quadro agrava-se diante da expansão das áreas de plantio para novas regiões do Estado de São Paulo em base a uma estrutura social de produção, de comercialização e de financiamento altamente verticalizada. A abertura de novos mercados para as frutas e o incremento de formas associativas de comercialização entre os produtores pode ser uma alternativa à médio e longo prazo. À curto prazo, temos assistido a diversificação da renda do produtor rural, possibilitada pelos ingressos de atividades não agrícolas.

#### 1.4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARO, Antônio Ambrósio; YAMAGUISHI, Caio; BARROS, Geraldo S.A. Camargo. *Perfil econômico da citricultura brasileira*. Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz, Piracicaba, 1983.

BOCAIÚVA, José Roberto; RODRIGUES, Iberê Fernando; NINA, Luciano Della. Comercialização e custos x estratégia do citricultor para a negociação com as indústrias. In *Laranja*, 12(1): 29-48, 1991.

BRUMER, Anita. *Produtores familiares agrícolas e lutas sociais no Rio Grande do Sul*. Apresentado no Seminário "Os camponeses têm futuro? Uma homenagem a Alexander Chayanov". Campinas: Unicamp, 23/11/89. (texto mimeo).

CHALITA, Marie Anne Najm. Cultura, política e agricultura familiar: a identidade de empresário rural como referencial das estratégias de desenvolvimento da citricultura paulista. PPGS/UFRGS, 2004 (tese de doutorado).

GHILARDI, Arthur A. et al. Citricultura paulista: exigência física de fatores de produção, estimativa de custo e evolução das técnicas agrícolas. *Informações econômicas*, São Paulo, v. 32, n.9, set. 2002.

JANK, Marcos S.; NEVES, Marcos Fava. Desafios de coordenação na citricultura brasileira. In [www.icobebrasil.org.br](http://www.icobebrasil.org.br) (acesso em 19 de março de 2006)

MAIA, Maria Lúcia. *Citricultura paulista: estrutura e acordos de preços*. Piracicaba: ESALQ, 1992. (dissertação de mestrado).



MARGARIDO, Mario Antônio. *Transmissão de preços internacionais de suco de laranja para preços ao nível de produtor de laranja do Estado de São Paulo*. Coleção Estudos Agrícolas, IEA, 1998.

MENDES, Judas Tadeu Grassi. *Economia: fundamentos e aplicações*. Pearson/Prentice Hall, 2004.

THAME, Antônio Carlos de Mendes; AMARO, Antônio Ambrósio. *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, Coordenadoria sócio-econômica, 1987 (relatório de pesquisa 35/87).