

A QUEBRA DO CONTRATO-PADRÃO E O ACIRRAMENTO DOS CONFLITOS NO SETOR CITRÍCOLA

Ana Claudia Vieira¹
Francisco José da Costa Alves²

1 - INTRODUÇÃO^{1 2}

Os contratos de compra e venda de laranja fazem parte da história da citricultura paulista, pois estão presentes nas negociações entre agricultores e indústria processadora desde que estas foram instaladas. Ao longo dos anos 80, houve algumas mudanças nos contratos, principalmente em razão das reivindicações dos produtores. Foi também por reivindicação de suas associações de representação - Associação Paulista dos Citricultores e Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo - junto ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), que o contrato de participação foi extinto, em 1995. A partir daí, um novo marco surgiu nas relações dos agricultores com a indústria, ampliando os conflitos já existentes entre eles.

A quebra do contrato de participação, em 1995, provocou mudanças não só nas relações de compra e venda de laranja, como também no interior do próprio segmento agrícola, criando a terceira entidade de representação dos produtores - Associação Brasileira dos Citricultores (ABRACITRUS) - que dentre seus objetivos pretende vir a atuar no sentido da defesa de seus associados, inclusive em mesas de negociações que venham a ocorrer no setor.

Neste trabalho enfocam-se os conflitos internos do setor citrícola e aponta-se a quebra do contrato-padrão como o principal fator de agravamento dos conflitos que levou ao surgimento da terceira associação dos citricultores. Descreve-se a trajetória das entidades de representação do setor citrícola, destacando-se as associações de representação do segmento agrícola, buscando-se tipificá-las e distingui-las em relação à última

associação formada: ABRACITRUS.

2 - A EVOLUÇÃO DAS RELAÇÕES AGRICULTURA/INDÚSTRIA: DO CONTRATO A PREÇOS FIXOS AO FIM DO CONTRATO-PADRÃO

Desde que foi formado na década de 60, o Complexo Agroindustrial (CAI) citrícola adquiriu características marcantes. Uma delas é a orientação quase total da produção de suco concentrado para o mercado externo. Outra é a estrutura de produção do complexo, composta, ao longo da trajetória do setor, por um número reduzido de empresas processadoras, opondo-se ao grande número de produtores de matéria-prima. Assim, constituiu-se um complexo com características oligopolistas e oligopsônicas, definidas pela grande concentração das empresas processadoras e por um mercado em que há poucos compradores para muitos vendedores - muitos produtores de laranja para poucas agroindústrias.

A formação do complexo citrícola fez parte de um movimento maior, a modernização da agricultura. Nesse processo modernizante, o Estado assumiu função importante, subsidiando créditos, incentivando a exportação e dando condições à implantação do D1 (setor de máquinas e implementos para agricultura) no País. O Estado não teve atuação direta e específica na formação do CAI citrícola, mas a implantação deste Complexo foi bastante impulsionada pela atuação governamental através das políticas destinadas ao processo de modernização agrícola.

Uma das principais características dos complexos agroindustriais foi a intensificação da relação agricultura/indústria, tanto da agricultura com a indústria a montante (produtora de insumos e equipamentos agrícolas), quanto da agricultura com a indústria a jusante (agroindústrias de processamento dos produtos agrícolas) (PAULILLO, 1994).

No complexo citrícola, a relação com a

¹Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da UFSCar e bolsista FAPESP.

²Professor Adjunto do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos e pesquisador junto ao Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais (GEPAI) da UFSCar.

indústria a montante é importante, na medida em que a citricultura é uma atividade que exige determinado grau de tecnificação e um rígido cuidado com os tratamentos culturais, o que requer grande utilização de insumos industriais para a lavoura. Contudo, o setor industrial a montante, que em geral faz parte de grandes corporações internacionais, não tem produtos tão específicos para o setor citrícola. São tratores, implementos, fertilizantes e defensivos, cuja utilização pode se dar em inúmeras culturas. Dessa forma, esse setor industrial não tem relações diretas com os agricultores; essas empresas são muito mais ligadas às estratégias da indústria química e mecânica do que às decisões dos produtores agrícolas (GRAZIANO DA SILVA, 1996).

Nesse contexto, é para a indústria a jusante que os citricultores voltam sua maior atenção, pois é com as agroindústrias processadoras que estabelecem uma relação mais direta e, principalmente, mais conflituosa, porque é aí que se estabelecem os preços do produto e verificam-se as possibilidades de reprodução econômica dos produtores rurais. Dessa forma, a relação agricultura/agroindústria torna-se mais relevante na cadeia citrícola e será destacada neste trabalho.

Quando se instalaram as primeiras empresas processadoras de grande porte no Brasil (1963/64), a laranja produzida, até então destinada à mesa dos consumidores brasileiros e europeus, passou a ser direcionada basicamente ao setor industrial. Já nesse período de formação do complexo citrícola, a base das relações entre agricultura e indústria era o contrato de compra e venda firmado antes da colheita. Num aspecto, era consenso que o contrato facilitava a operação e garantia segurança tanto para compradores quanto para vendedores: para os produtores, era a garantia de venda da safra, a um preço pré-estabelecido, e para as indústrias, assegurava o fornecimento de matéria-prima em quantidades pré-estimadas. Porém, o maior ponto de discórdia entre ambos sempre foi o preço.

O primeiro tipo de contrato a vigorar nas relações de compra e venda no setor foi o chamado **contrato a preço fixo**. Através deste contrato, o preço da caixa da laranja era fixado antecipadamente, com base numa projeção futura de produção.

Essa forma de estabelecer os preços excluía os produtores agrícolas de qualquer efeito acidental que viesse a alterar o preço do

suco de laranja, como ocorria em ocasião das geadas na Flórida. Quando ocorriam as geadas, a safra americana sofria uma quebra de produção, as cotações do suco no mercado internacional aumentavam, e assim as empresas processadoras brasileiras podiam obter acréscimos em seus lucros.

As constantes geadas na Flórida, principalmente na década de 80, fizeram subir os preços do suco e, conseqüentemente, os lucros das indústrias processadoras. Os produtores agrícolas, querendo participar desses adicionais, iniciaram um movimento reivindicando alterações no contrato, de forma a partilhar os lucros do período de comercialização do suco concentrado, entre eles e a indústria.

Para tanto, deveria haver uma alteração no momento da fixação do preço da laranja, pois, até então, o momento de fixação do preço pela indústria era diferente do de venda do suco concentrado no mercado externo. Quando eram fixados os preços do produto agrícola, não se tinham informações sobre o comportamento dos preços no mercado internacional; a safra de laranja é junho/julho de um ano e a comercialização do suco se dá a partir de janeiro do ano seguinte. Quando começam as vendas nos mercados americano e europeu, já se têm a estimativa da safra americana e a ocorrência ou não de geada, de forma que estas já incidem no preço na bolsa de Nova Iorque. Dessa forma, no momento de venda da laranja, há excesso de produto no mercado, mas no momento em que a indústria está vendendo suco é que se tem idéia da produção internacional. Portanto, seria este o momento ideal para o fechamento do preço.

O estabelecimento do preço em cada safra se dava em meio a intensas discussões, que se estendiam por vários meses. Muitas vezes fez-se necessária a interposição do Estado entre os produtores e a indústria, até que se chegasse ao preço final. Cada uma das partes era representada pelas suas associações, que no início dos anos 80 eram: Associação Paulista dos Citricultores (ASSOCITRUS), pelo lado dos produtores rurais, e Associação Brasileira das Indústrias de Sucos Cítricos (ABRASSUCOS), pelo lado da indústria processadora. Também havia participação da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP), onde a citricultura possui uma Comissão Técnica, e da Carteira de Comércio Exterior (CACEX) que

representava o Estado³.

O início dos anos 80 foi bastante tumultuado, com muitos protestos dos citricultores reivindicando mudanças no contrato. Os produtores se manifestaram de várias formas: organizaram passeatas; realizaram um manifesto em Brasília, onde pediram a intermediação do Governo no caso; e fizeram um movimento de protesto em frente às indústrias de suco, impedindo seu funcionamento por vários dias.

A partir da safra 1986/87, após muitos protestos e intensas discussões, os produtores e industriais firmaram um novo tipo de contrato: o **contrato-padrão ou de participação**. A partir daí, tornou-se desnecessária a intermediação do Estado no estabelecimento de preços e as negociações passaram a ser realizadas entre as associações dos produtores e das indústrias. O papel da CACEX ficou menos importante e os atores principais passaram a ser as entidades de representação de ambas as partes.

Atendendo às reivindicações dos citricultores, o novo contrato atrelou os preços da caixa de laranja às cotações do suco no mercado internacional, expresso pela bolsa de Nova Iorque. Os outros itens que estabeleciam o preço da caixa de laranja eram: remuneração da produção industrial e de comercialização (RPC) (despesas internas e externas, como colheita, frete, tarifas portuárias etc.) e Taxa de Rendimento da fruta, que representa o número de caixas de laranja necessárias para a produção de uma tonelada de suco concentrado a 65 graus Brix⁴ (MAIA, 1992).

Dessa forma, chegava-se ao preço final da caixa de laranja, que só era fechado quando se encerravam as vendas do suco, no final da safra. O pagamento da safra era feito uma parte antes da colheita (uma porcentagem do valor, calculado a partir da estimativa do pomar) e outra parte quando se encerravam as vendas do suco no mercado internacional -

Bolsa de Nova Iorque. Caso o preço final da caixa superasse o que havia sido pago até o encerramento das vendas, os citricultores recebiam a diferença, mas se o preço final fosse menor, ficava um saldo negativo que os produtores tinham que pagar à indústria em dinheiro corrigido ou em laranja na safra seguinte. O preço obtido com a equação representava uma referência para as negociações dos produtores com as indústrias, mas o preço final, pago à cada produtor, era fechado entre este e a indústria para a qual vendia sua produção. Dessa forma, era possível haver variações nos preços efetivamente pagos aos produtores.

O contrato-padrão significou um avanço nas relações agricultura/indústria, pois reduziu os conflitos existentes. Para os citricultores foi um ganho, na medida em que o preço da matéria-prima passou a acompanhar as cotações do produto final. Embora tal contrato fosse mais arriscado por atrelar o preço da matéria-prima ao preço do produto final, naquele período sua implantação foi considerada uma vantagem, pois as cotações do suco de laranja concentrado estavam em constante alta.

A vitória dos produtores no estabelecimento do contrato de participação se deu graças à forte atuação dos produtores, representados pela ASSOCITRUS, que na época conseguiu impor seu poder de barganha frente à representação da indústria. A atuação das associações de representação dos citricultores⁵ foi importante também no aprimoramento do contrato, em favor de seus representados. No entanto, ao longo dos anos, *“o poder de negociação das processadoras revelou-se sensivelmente superior, seja pela estrutura oligopsônica e maior capacidade de articulação entre as empresas compradoras, seja pela menor capacidade de aglutinação de forças das associações dos citricultores que, embora fortalecidas a partir de meados dos anos 80, sofrem baixa participação de seus associados”* (MAZZALI, 1995:133).

Apesar dos avanços obtidos pelos produtores com o contrato-padrão, novos pontos de conflito surgiram, principalmente a partir dos anos 90. E mais uma vez ficou demonstrada a dificuldade em se manter uma relação não conflituosa no setor, no estabelecimento do preço da

³O surgimento e a atuação das entidades do setor citrícola serão mais detalhados no item 3 deste artigo.

⁴A equação do preço da caixa era dada por: $PC_3 \frac{BNY \& RPC}{TR}$ onde:

PC = Preço da Caixa de laranja de 40,8kg;

BNY = Média anual das cotações de suco concentrado na Bolsa de Nova Iorque;

RPC = Remuneração industrial da Produção e Comercialização do suco,

TR = Taxa de Rendimento da fruta, fixada inicialmente em 280 e reduzida até 260 caixas.

⁵Em 1988, foi criada a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP), que também passou a atuar nas negociações do setor.

matéria-prima.

Para Bocaiúva et al. (1991), citado por MAZZALI (1995), as assimetrias no interior da cadeia produtiva se destacaram no momento em que as tendências apontaram para uma depressão no mercado internacional do suco. Buscando manter a sua parte no montante da renda do setor, a indústria reduziu os preços da caixa da laranja em proporção maior à queda da cotação internacional do suco. Ela conseguiu passar essa redução através da taxa de rendimento fixada e através das planilhas de custos de industrialização e comercialização. Dessa forma, a indústria estaria transferindo os impactos da "crise" para o segmento agrícola, colocando-o em situação desfavorável (MAZZALI, 1995).

Os pontos de discordância em torno do contrato-padrão foram vários, entre eles: a) o fato de se considerar as despesas de alíquotas e fretes com referência apenas aos Estados Unidos, onde se paga uma das taxas mais elevadas, embora este país não fosse o único importador do suco concentrado brasileiro (Tabela 1); b) o fato de ele considerar a cotação apenas da Bolsa de Nova Iorque para o cálculo do preço, uma vez que os EUA deixaram de ser o principal país comprador do suco brasileiro; c) questionamento sobre a taxa de rendimento (caixas de laranja/ tonelada de suco); d) discordância sobre a Remuneração de Produção e Comercialização (RPC).

As indústrias apresentavam a RPC como um custo comum, sem especificar o valor de cada item para cada empresa. A planilha apresentada era uma "caixa preta"; o custo de cada processadora era uma informação sigilosa e estratégica, mas todas formavam um preço único, igualando tamanhos, volumes processados e capacidades de indústrias diferentes. A referência dos custos de produção era dada pelas empresas pequenas, pois assim elas não sofriam uma concorrência destrutiva na compra da matéria-prima, enquanto as maiores, pelos ganhos de escala, podiam obter lucros extraordinários, uma vez que os preços eram estabelecidos conjuntamente (MENEZES, 1993).

As pressões dos citricultores passaram a ser para que as indústrias abrissem suas planilhas, alegando que a adoção de preço único era formação de cartel. Como um cartel de compradores, as indústrias estariam fixando e controlando os preços, as condições de compra e a fonte de matéria-prima, podendo inclusive aumentar suas margens de lucro.

Em julho de 1994, a ASSOCITRUS e a ACIESP entraram com ação, na Secretaria do Direito Econômico (SDE), contra doze indústrias processadoras de suco, acusando-as de práticas de cartel e imposição de preços na negociação com os produtores de laranja. Protestaram também contra a compra de terras pelas indústrias para verticalização do setor. Essas condutas das empresas estariam infringindo as regras de comércio e acabando com a concorrência (ADACHI, 1995).

TABELA 1 - Participação Percentual dos Países/Regiões na Distribuição das Exportações de Suco de Laranja Concentrado Brasileiro e Tarifas Cobradas pelos Importadores, Safras 1991/92 a 1994/95

País/Região	Exportação (%)			Tarifa (%)
	1992/93	1993/94	1994/95	
União Européia	58,1	52,0	62,0	17,5
Estados Unidos	28,6	34,4	20,5	US\$454,0/t
Japão	5,0	6,1	9,2	28,5
Coréia do Sul	3,0	3,5	4,6	48,0
Outros	5,3	4,0	3,7	
Total	100,0	100,0	100,0	

Fonte: Elaborada pelos autores a partir de dados de NEVES (1996), para os dados de exportação, e SUCO (1997), para os dados da tarifa.

No final de 1994, a SDE julgou a denúncia procedente, dando início ao processo administrativo e passando-o ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), órgão julgador do processo (SOARES, 1995).

O CADE aprovou um termo de compromisso entre as empresas suspendendo as práticas comerciais das indústrias, acusadas de formarem cartel para uniformizar e depreciar o preço da laranja. Pelo acordo firmado, em outubro de 1995, ficou estabelecido que as indústrias deveriam deixar de se reunir para discutir e definir preço e que o contrato-padrão não fosse mais utilizado. Em troca, o processo de investigação de formação de cartel, em andamento no CADE, seria suspenso. Estabeleceu-se ainda que as empresas teriam que apresentar um relatório trimestralmente até que, ao final de três anos, se o acordo fosse cumprido, o processo seria arquivado.

Pelo termo assinado, as empresas não poderão mais fixar preços e condições para aquisição do produto em comum acordo; não poderão adotar conduta comercial uniforme; promover ou participar de reuniões realizadas por quaisquer associação, órgão ou entidade pública, tendo como objetivo a uniformização das condutas comerciais (STENZEL, 1995).

Apesar de ter sido um ganho de causa da ASSOCITRUS e ACIESP, os citricultores ficaram descontentes com o acordo, porque queriam que o CADE determinasse uma política de preços ou que fosse estabelecido um novo contrato, o que não ocorreu, uma vez que o compromisso do CADE foi de pacificar o setor do ponto de vista legal, sem interferir no preço. Também não houve intervenção do CADE na questão da produção própria de matéria-prima pela indústria, pois considerou-se a verticalização como não lesiva à concorrência, não sendo ponderadas as conseqüências para os produtores quanto à possível redução do poder de barganha (AZEVEDO, 1996).

Dessa forma, foi extinto o contrato padrão das negociações entre indústrias e agricultores. Desde a safra 1995/96, grande parte da produção foi negociada caso a caso, de acordo com as condições da livre concorrência; a equação que definia o preço da caixa deixou de ser obrigatória, passando a valer as leis da oferta e procura ou o poder de negociação. Após conseguirem “provar” a existência do cartel, os produtores passaram a lutar contra outro desafio: o de

enfrentar a indústria sem contrato-padrão.

3 - AS ASSOCIAÇÕES DE REPRESENTAÇÃO DO SETOR CITRÍCOLA: SURGIMENTO E ATUAÇÃO

Apesar da existência dos contratos, instrumentos de mediação da relação agricultura/ indústria contendo pontos de interesses dos dois lados envolvidos, o setor industrial sempre se colocou como o lado mais forte nas negociações, demonstrando maior poder de barganha. Dessa forma, a relação fornecedores/compradores que se tem no complexo citrícola é tal, que a margem de lucro e as possibilidades de reprodução dos produtores agrícolas ficam em parte submetidas à política de preços do oligopólio industrial formado pelas empresas processadoras. Torna-se então importante, além do aspecto de eficiência competitiva, a representação política, necessária à defesa dos interesses da categoria dos produtores.

Segundo MÜLLER (1989), o Complexo Agroindustrial é um espaço em que se configura a representação das relações intersetoriais indústria-agricultura-serviços; é o espaço no qual as relações de poder econômico são exercidas. O poder econômico, entre outras coisas, incorpora poder de mercado. Para definir poder de mercado, MÜLLER (1989) cita dois autores, que abordam aspectos diferentes: Lanzillotti (1969) defende que o poder de mercado se refere a aspectos técnicos e econômicos, enquanto Jacobs (1988) defende que o poder de mercado trata das relações entre as fontes econômicas das firmas e sua capacidade e habilidade em influenciar as políticas nas democracias capitalistas.

Consideram-se, neste trabalho, dois aspectos como integrantes do poder de mercado: os aspectos técnicos e econômicos referindo-se basicamente à estrutura de mercado do setor (oligopólio e oligopsônio) e os aspectos “políticos”, defendidos por Jacobs, referindo-se essencialmente à capacidade de cada segmento defender seus interesses e assegurar maior poder de barganha.

Uma das formas de se exercer o poder econômico é através das associações. “As associações empresariais reúnem o universo dos interesses das empresas ou a sua fração socialmente mais combativa, fazem parte do

poder econômico e intervêm, de alguma maneira, na dinâmica das várias cadeias do CAI e na formação de preços" (MÜLLER, 1989:41).

Foi através das associações que as indústrias e os produtores passaram a negociar a partir de 1974, quando surgiram as primeiras entidades. No entanto, até que fosse inserido o contrato de participação, em 1986, as negociações eram tão conflituosas que se fazia necessária a intervenção do Estado.

No início dos anos 70, quando a maior parte da produção de laranja já era destinada ao processamento, a compra e a venda da fruta eram realizadas desorganizadamente, sem a intermediação de nenhum organismo, privado ou governamental. Nesse mesmo início de década foi criado o Comitê de citrus da CACEX, com o propósito de intermediar as negociações de preço entre os produtores de laranja e as empresas processadoras. A CACEX, deste período até 1986, teve grande atuação nas negociações, funcionando como um fórum de debates e árbitro dos preços de laranja. Na mesma época da formação da CACEX, foi criada a Comissão Técnica de Citricultura, dentro da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP), funcionando como uma representante formal dos citricultores. A FAESP representa o empresariado rural e tem uma estrutura baseada em Sindicatos Rurais. Cria, de acordo com as necessidades, Comissões Técnicas para a elaboração de propostas técnicas e políticas. Entre as comissões formadas está a Comissão Técnica da Citricultura.

A Associação Paulista dos Citricultores (ASSOCITRUS) foi a primeira a ser criada no setor citrícola, em junho de 1974. Surgiu numa época difícil para a citricultura, em que os produtores encontravam-se em crise, devido, principalmente, a três fatores: 1) o choque do petróleo, que fez subir os preços e provocou a restrição às importações em vários países; 2) a falência da Sanderson, uma das principais empresas de suco concentrado na época, que deixou sem destino grande parte da safra de Bebedouro e cidades vizinhas, fazendo com que alguns citricultores perdessem a safra e outros entregassem a produção a outras indústrias por um preço muito baixo (HASSE, 1987) e 3) o problema do cancro cítrico, uma doença que surgiu nos

pomares e se constituiu numa ameaça para a citricultura naquele momento.

Inicialmente, pensava-se em formar uma associação que reunisse citricultores, exportadores, indústrias de suco, comerciantes, viveiristas e fabricantes de equipamentos. Mas a dificuldade de se criar um órgão que reunisse interesses antagônicos mudou os planos iniciais e então formou-se uma associação composta apenas por citricultores (MAIA, 1992).

Fracassada a tentativa inicial de se formar uma associação única para defender os interesses do setor, formou-se a ASSOCITRUS representando os produtores e, logo após sua constituição, surgiu a ABRASSUCOS para representar as indústrias de suco. As duas associações surgiram, portanto, na mesma época, estimuladas pela conjuntura econômico-financeira de 1974-76. Porém, além desse fator, a política do Estado em negociar caso a caso, ou produto a produto, estimulou a formação dessas entidades, pois significaria uma atuação organizada dos citricultores e das indústrias nos órgãos públicos relacionados com o setor, ou seja, no Comitê de Citrus da CACEX (RODRIGUES, 1995).

A ASSOCITRUS propôs defender os interesses de seus associados, atuando em diversas áreas: melhoria técnica e pesquisa para o aprimoramento da cultura; defesa fitossanitária; aprimoramento de mudas; assistência técnica, comercial e jurídica; divulgação de dados estatísticos; promoção do consumo dos produtos cítricos; e colaboração com os poderes públicos no equacionamento e solução de problemas da citricultura e de comercialização.

A entidade sobrevive da contribuição dos sócios, doações e subvenções. De início, a contribuição dos associados era recolhida pela indústria, que descontava o valor da anuidade do preço da caixa de laranja. Mas, a partir de 1985, a ASSOCITRUS teve que assumir o recolhimento, uma vez que as indústrias não mais se dispuseram a fazê-lo. Essa decisão da indústria acabou por desmobilizar a organização dos citricultores, pois, a partir de então, a sobrevivência financeira passou a ser um sério problema para a entidade dos produtores, os quais careciam de uma conscientização sobre a importância da união (RODRIGUES, 1995).

A partir dos anos 80, a ASSOCITRUS montou uma nova estrutura, formada por delegacias regionais e municipais, na tentativa de uma

aproximação maior da entidade com os produtores. Contudo, não passou de uma rápida experiência, devido às dificuldades econômicas, além da própria falta de conscientização dos citricultores.

Desde o início, a ASSOCITRUS teve atuação econômica, jurídica e política, envolvendo principalmente questões de curto prazo, como negociações de preços no início das safras, e reivindicações como o questionamento das cláusulas contratuais. Esta organização também teve atuação fundamental na instituição do contrato-padrão, em 1986. Sua atuação na área técnica limitou-se ao estabelecimento de um contato direto com o Fundo Paulista de Defesa à Citricultura (FUNDECITRUS), responsável por pesquisas na área agrícola.

Este Fundo, criado em 1977 para auxiliar a Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico (CANECC), dispõe de onze Centros de Apoio Fitossanitário, localizados em municípios da área da citricultura comercial, que possuem comunicação direta com os citricultores cadastrados através de sistemas informatizados. Esses Centros têm como principais atividades a difusão e captação de informações técnicas junto aos produtores e o monitoramento de pragas e doenças dos pomares. Agrônomos, técnicos agrícolas e auxiliares de campo são os responsáveis pela prestação desses serviços designados aos Centros de Apoio. O FUNDECITRUS é formado por uma comissão de treze membros, composta por seis representantes da indústria, três dos produtores de citros e quatro do governo. Pelos estatutos, a presidência deve ser intercalada entre a indústria e os produtores a cada mandato.

Uma outra característica da ASSOCITRUS é que sempre teve a participação de deputados estaduais e federais, o que lhe deu uma agilidade maior nos contatos políticos. Um exemplo foi a presença de um deputado federal na presidência da ASSOCITRUS em duas gestões.

No relacionamento com o Estado, defendeu a atuação governamental para garantir o equilíbrio do setor, quando se fizesse necessário. Seria uma intervenção do governo para o controle do mercado e para o equilíbrio da relação dos citricultores com a indústria.

A associação se posicionou contra a verticalização indústria-agricultura e a concentração dos pomares nas mãos das indústrias processa-

doras. Para impedir esse processo, pediu a atuação estatal na elaboração de leis condizentes com a limitação do plantio de pomares por parte das empresas de suco e também no desestímulo ao plantio de novos pomares, mesmo pelos agricultores (citricultores ou não). Deveria ser estimulada a melhoria técnica, mas apenas dos pomares já existentes.

Por fim, no que se refere ao relacionamento com a indústria, a Associação Paulista dos Citricultores adotou uma postura equilibrada, procurando manter uma relação harmoniosa, referindo-se àquela sempre como uma “parceira” (RODRIGUES, 1995).

A impossibilidade da ASSOCITRUS de exercer uma atuação mais global (incluindo atividades técnicas) deve-se às dificuldades financeiras enfrentadas pela associação devido, principalmente, à pequena colaboração dos associados. Contudo, esse problema não se restringiu apenas às áreas de atuação da ASSOCITRUS, mas também determinou um período de dificuldades de sobrevivência enquanto entidade de defesa dos citricultores.

A ASSOCITRUS foi a única entidade de representação dos citricultores até 1988, quando uma nova associação surgiu com a proposta de fortalecer o setor. Formou-se então a Associação de Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP), criada por citricultores de diversas regiões do Estado, descontentes com a condução das reivindicações. Eram, na realidade, dissidentes da ASSOCITRUS que formaram uma chapa de oposição para as eleições de 1988, e não conseguindo se eleger, optaram pela separação e formação de uma nova entidade, dando surgimento à ACIESP.

Os objetivos propostos pela nova associação de citricultores eram semelhantes aos da ASSOCITRUS, quanto ao incentivo à defesa e assistência técnica, desenvolvimento de pesquisas, estudos, divulgação de informações e estímulo ao consumo de produtos cítricos. Adotou também como objetivo a colaboração 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. Diferentemente da ASSOCITRUS, assumiu explicitamente como objetivo aumentar a conscientização dos citricultores na defesa de seus interesses.

No início foram fundadas algumas

delegacias, para auxiliar a estruturação da ACIESP e combater o problema da baixa participação dos produtores. Procurou-se evitar associados vinculados à indústria e também manter maior independência em relação ao Estado. Formou-se, dessa forma, uma entidade com uma proposta diferente, com ênfase em representatividade e independência.

Quanto à atuação, a ACIESP se dedicou, mais do que a ASSOCITRUS, ao assessoramento técnico e econômico, estabelecendo um vínculo mais direto com o citricultor, através de palestras em vários municípios citrícolas e também oferecendo aos produtores o máximo de informações através dos Informativos da ACIESP. Publicavam, entre outras coisas, as cotações do preço final do suco na Bolsa de Nova Iorque e projeções do preço final da caixa de laranja, para que dessa forma pudessem envolver mais os produtores e mantê-los bastante atualizados para a negociação da safra.

Buscando um contato maior com os produtores, a ACIESP manteve fortes vínculos com os sindicatos rurais, utilizando-se da estrutura da FAESP, apesar da postura agressiva em relação à participação do Estado e às entidades diretamente ligadas a ele - a FAESP era o grande interlocutor com o Estado. Mesmo tendo contato direto com os sindicatos, a ACIESP procurou sempre manter sua autonomia frente à estrutura sindical já que, para esta associação, o Estado deveria apenas regular o setor no sentido de incrementar a produtividade, podendo utilizar para isso meios como isenção de tributos e subsídios.

Também, diferentemente da ASSOCITRUS, a ACIESP demonstrou maiores preocupações com o pequeno produtor, alertando para a concentração de renda dentro do setor, fazendo neste ponto uma crítica à indústria.

Outra diferença que se pode constatar em relação à atuação das duas entidades, é que a ACIESP não estabeleceu vínculos fortes com o FUNDECITRUS. A justificativa foi que os produtores participam da Comissão do FUNDECITRUS apenas teoricamente, mas na prática não têm voz ativa (RODRIGUES, 1995).

A ACIESP não poupou críticas nem mesmo ao comportamento dos próprios produtores, pelo modo individualista de pensarem e agirem, pela reduzida participação nas associações e pela contribuição ainda menor. Procurou,

assim, dura e insistentemente, conscientizar o produtor da necessidade da união, atribuindo a ele mesmo grande parte de seus problemas. Apesar de todo o trabalho de aproximação e conscientização, o nível de atuação inicial da ACIESP não pôde ser mantido, em razão da pequena participação dos citricultores e da dificuldade financeira. Essa participação reduzida deve-se em parte ao fato de alguns produtores terem receio de ser prejudicados na hora de negociar a safra, por estarem envolvidos com uma associação sempre em confronto com a indústria.

Do lado das indústrias, a representação até 1985 se deu apenas através da ABRASSUCOS, quando o descontentamento de algumas empresas, com relação ao tipo de atuação, principalmente quanto ao grau de interveniência do Governo, deu surgimento à Associação Nacional das Indústrias Cítricas (ANIC). Esta nova entidade representava quatro empresas: Citrosuco, Cargill, Bascitrus e Citropectina.

Em 1988, uma nova associação foi formada pelas empresas pertencentes ao grupo Cutrale, que se retirou da ABRASSUCOS, dando origem à Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS). Um dos motivos do rompimento com a ABRASSUCOS foi a resistência encontrada nesta última em desenvolver um trabalho mais comercial no mercado externo, principalmente quanto à remoção de barreiras impostas ao suco concentrado.

Posteriormente, as três entidades se reuniram em apenas uma, existindo hoje somente a ABECITRUS, a qual representa a grande parte das empresas de suco de laranja concentrado do Brasil. É uma entidade forte, unificada, que não enfrenta as mesmas dificuldades das entidades de representação dos produtores de citros.

Além das associações dos citricultores e das indústrias processadoras, que são as mais importantes dentro do complexo, no que se refere a negociações e preço, existem outras entidades no setor, sendo algumas fundos de pesquisa e outras associações. Entre elas, pode-se citar: FUNDECITRUS, Fundação de Pesquisas Agroindustriais de Bebedouro (FUBAP) e Associação dos Produtores de Muda de Limeira (ASSOMUDAS).

4 - OS CONFLITOS RECENTES E O SURTI- MENTO DE UMA NOVA ASSOCIAÇÃO DE

CITRICULTORES

Quando houve o rompimento do contrato-padrão, algumas conseqüências imediatas recaíram sobre o setor agrícola. Uma delas foi a transferência dos serviços de colheita e transporte para os produtores que, pelos termos do contrato, eram de responsabilidade da indústria. A segunda conseqüência foi o agravamento da situação financeira dos produtores, que já estavam enfrentando preços declinantes desde o início da década de 1990, em função do aumento da produção nos Estados Unidos e no Brasil.

Esse aumento da produção repercutiu na Bolsa de Nova Iorque, provocando quedas nas cotações do suco e comprimindo o preço da caixa de laranja. No Brasil, apesar do incremento na produção de laranja, a quantidade processada pelas indústrias se manteve estável, contribuindo para que os preços fossem declinantes.

Segundo os produtores⁶, quando se extinguiu o contrato-padrão, o preço da caixa de laranja deixou de ter um preço mínimo de referência, estabelecido pela equação descrita anteriormente. Com isso, cada produtor, individualmente, passou a negociar o preço de sua produção diretamente com as indústrias. Nessa negociação individual, passou a haver maiores diferenças entre os preços recebidos pelos produtores, pois as negociações de cada um com a indústria tiveram resultados diferentes. Assim, alguns conseguiram que a colheita e/ou transporte fosse efetuado por conta da indústria, enquanto outros arcaram com todos os custos e responsabilidades. Segundo os produtores, aqueles que negociavam menores volumes acabaram recebendo menos do que os que negociavam maiores volumes.

A safra 1995/96 foi desastrosa para grande parte dos produtores, pois muitos não conseguiram vender a um preço suficiente para cobrir as despesas. A média dos preços pagos pelas indústrias foi R\$1,50 por caixa de 40,8kg, na porta da fábrica, sendo que o custo médio de produção por caixa é de R\$1,26, mais R\$0,70 de colheita e transporte, somando R\$1,96 (AMORIM, 1995).

No início da década de 1990, houve um

aumento da formação de grupos de citricultores, denominados *pools*, iniciativa dos produtores na tentativa de vender a safra a preços melhores. Surgiram como alternativa à conjuntura do setor; sendo uma união de forças dos pequenos e médios produtores para concorrer com os grandes que, sozinhos, conseguiram obter preços mais elevados. No entanto, apesar dessa formação de grupos, facilitando as negociações, o rompimento do contrato foi bastante negativo para os citricultores, principalmente para aqueles que negociaram com a indústria individualmente.

Vendendo a preços baixos e tendo os custos acrescidos pela colheita e transporte, os citricultores imergiram numa grave crise, que já vinha dando sinais desde o início da década de 1990. Diante dessa situação, muitos produtores acabaram se revoltando contra suas próprias entidades (ASSOCITRUS e ACIESP), culpando-as por não conseguirem resultados positivos para o setor (CÉSAR, jul. 1996). O ápice do descontentamento foi a resolução do CADE de extinguir o contrato-padrão, após denúncia feita pelas suas associações de representação.

Indignados com os preços, os produtores tomaram a resolução de se reunirem para a discussão dos problemas e agirem por si mesmos, já que, segundo eles, as entidades de representação (ASSOCITRUS e ACIESP) não estavam cumprindo seu papel de forma adequada e satisfatória nas negociações de preços.

Para esses citricultores, da região de Bebedouro e Itápolis, o que está em jogo neste momento é a possibilidade de virem a ser excluídos do setor. Diante disso, os produtores passaram a se reunir constantemente com o propósito de interar a todos sobre os acontecimentos e tomar decisões, antes que estivessem impossibilitados de permanecer no setor. Nessas reuniões, os produtores demonstraram ter consciência sobre a situação crítica em que se encontravam, com a possibilidade de saída, e a necessidade de uma atuação em conjunto. Revelou-se a disposição de se manifestarem contra as empresas, pelo preço que pagam, e contra o governo, pela passividade frente ao problema. Revelaram também a descrença na ASSOCITRUS e ACIESP e até mesmo o desejo de romper com essas duas associações e formar uma terceira.

A iniciativa deste grupo de citricultores foi de dar transparência e visibilidade às suas reivindicações e, nesse momento, criou-se o "Movimento pela Salvação da Citricultura". De-

⁶A Assembléia de fundação da ABRACITRUS, em 28 de setembro de 1996, em Monte Azul Paulista, fala de produtores.

cidaram protestar na cidade de Cordeirópolis, em 20/06/96, quando ocorria o evento da Semana da Citricultura, ocasião em que estavam presentes alguns representantes do Governo (um deputado federal e o Ministro da Agricultura) e os presidentes da ASSOCITRUS e ACIESP. Enquanto o discurso do Ministro foi aplaudido, pelo compromisso de auxílio assumido, os representantes das entidades foram hostilizados pelos próprios citricultores. O protesto dos produtores terminou com a paralisação do trânsito na Rodovia Anhanguera, na tentativa de tornar o caso de conhecimento público (FERRERO, 1996).

Uma comissão de citricultores, formada no protesto de Cordeirópolis, e uma de prefeitos, chegou a se reunir em Brasília com o Presidente Fernando Henrique Cardoso e o Ministro da Agricultura, o qual se reuniu também com os representantes das indústrias. Toda essa ação, entretanto, não surtiu maiores resultados, mesmo com a reunião intermediada pelo Governo.

A partir desse fracasso na tentativa de iniciar negociações e frente à não manifestação das indústrias sobre as condições de compra da safra que se iniciava, os produtores agiram mais radicalmente, fechando as fábricas de suco concentrado. Desvinculados de qualquer órgão representativo e sem uma liderança visível, em julho de 1996, os produtores se reuniram em vários grupos, impedindo que entrasse matéria-prima ou que saísse suco concentrado das empresas, a exemplo do que foi realizado no início dos anos 80, quando reivindicavam um novo contrato. Protestavam agora contra os preços arrasadores pagos pela indústria na última safra (1995/96), insuficiente, na maioria dos casos, para cobrir os custos de produção, somados aos custos de colheita e transporte. E reivindicavam ainda uma negociação para a safra 1996/97, de forma que o preço não assolasse ainda mais os citricultores, impossibilitando sua permanência no setor. O protesto durou quatro dias, num clima tenso, em várias cidades onde se localizam algumas das principais indústrias de suco (Araquara, Matão, Bebedouro, Colina, Itápolis, Taquaritinga, Mirassol, Catanduva e Monte Azul Paulista). Durante este período os produtores estiveram irredutíveis na luta por um "preço justo"⁷, ao passo que as empresas se mantive-

⁷"Preço justo", segundo os produtores, significa um preço suficiente para cobrir custos de produção, colheita e transporte do produto.

ram caladas, mostrando-se indispostas a uma negociação com seus fornecedores.

Os produtores argumentavam que as indústrias têm como pagar mais, enquanto as indústrias garantiam que a baixa remuneração dos produtores nada mais é do que o resultado de uma safra maior no Brasil e da recuperação dos pomares da Flórida (CÉSAR, 1995). Porém, Ademerval Garcia, presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Citrus, afirmou que nas negociações entre indústrias e produtores realizadas individualmente, os mais eficientes e produtivos conseguem melhores preços (SILVEIRA, 1996).

Para os produtores, é preciso ter uma remuneração justa para que possam oferecer os tratamentos culturais adequados e ter boa produtividade e eficiência. O presidente do Sindicato Rural de Taquaritinga concorda que o produtor sempre foi acomodado em relação à produtividade quando os preços estavam altos, mas agora que a situação é outra, o citricultor saíria da inércia para produzir melhor, desde que lhe fossem dadas condições para isso (CÉSAR, 1995).

Nos movimentos de protesto, os citricultores agiram sem a liderança das duas associações, deixando claro a insatisfação com o modo com que vinham conduzindo a representação dos interesses da classe produtora. O estopim do descontentamento foi a resolução do CADE de extinguir o contrato-padrão, pois o rompimento do contrato acabou sendo prejudicial aos produtores. Uma vez que foram a ASSOCITRUS e a ACIESP que acusaram as indústrias de formação de cartel, os produtores consideraram estar sendo mal representados. Questionaram a FAESP que, segundo os produtores, neste caso, teria por obrigação defender os citricultores, já que representa os proprietários rurais.

Após todos os protestos realizados, as lideranças do setor agrícola produtor de citros não saíram ilesas; novas lideranças surgiram e mudaram a condução da luta e a forma de representação.

Partindo do princípio de que havia uma falta de liderança no setor, e impulsionados pela crise, os citricultores fundaram, em 28 de setembro de 1996, a Associação Brasileira dos Citricultores (ABRACITRUS), no município de Monte Azul Paulista (SP).

Entre os principais objetivos da ABRACITRUS estão:

- Assistir e defender os legítimos interesses de seus associados, melhorando a sua atividade sócio-econômica através do aprimoramento da atividade no Complexo Citrícola;

- Instalar delegacias nas sedes dos municípios produtores de citros;

- Desenvolver campanhas, convênios, projetos etc. junto a todos os setores envolvidos.

A abordagem do aprimoramento da atividade demonstra a preocupação de tornar o produtor eficiente, com produtividade elevada, com custos menores e alta qualidade. Essa preocupação se acentua recentemente, pois o mercado dá claras demonstrações de que competitividade hoje é um fator fundamental para o citricultor. As preocupações de ordem técnica são também reflexo dos riscos que as pragas dos pomares representam hoje para os citricultores.

A criação das delegacias nos municípios indica um caráter descentralizado das informações e da tomada de decisões que se pretende ter nesta nova associação. A proposta é que o trabalho se inicie pela base - os produtores - e não se restrinja apenas à diretoria. Busca-se fortalecer a conscientização de que para obter resultados positivos é preciso um trabalho árduo de todos os componentes. De início foram instaladas doze delegacias, devendo-se organizar outras em diversos municípios. As delegacias terão como função divulgar as atividades da Associação, proporcionar orientação técnica aos produtores e arrecadar contribuição dos associados, entre outras (INFORMATIVO ABRACITRUS, 1996).

A ABRACITRUS tem também como meta defender os pequenos e médios citricultores, que estão perdendo cada vez mais espaço para os grandes. Para a diretoria da ABRACITRUS, é preciso dar condições para que os pequenos sobrevivam, e para isso precisa-se de uma entidade forte, que trabalhe juntamente com o Estado e a indústria para buscar soluções para o pequeno produtor. Se esses três segmentos não trabalharem em conjunto, fatalmente o pequeno não sobreviverá.

Os objetivos desta nova associação não diferem em muito daqueles das duas anteriores, apresentando preocupações de ordem técnica e econômica. Em comparação com as demais, pode-se dizer que os objetivos da ABRACITRUS se identificam bastante aos da ACIESP, quando demonstra grande preocupação com a consciên-

zação do citricultor e a necessidade de um trabalho conjunto, no qual não haja distância entre os representantes e os representados. Também assemelham-se na intenção de defender os pequenos e médios produtores, atentando para suas dificuldades.

A própria forma de surgimento da ABRACITRUS aproxima-se ao comportamento "agressivo" da ACIESP, pois nasceu do confronto com a indústria e da insatisfação com o Estado, além do descontentamento em relação à representação já existente. Porém, apesar dessa hostilidade dos produtores que levou à fundação da ABRACITRUS, o discurso da diretoria oscila entre a postura "agressiva" da ACIESP e a "equilibrada" da ASSOCITRUS. Não obstante estarem sempre em protesto contra o governo e a indústria, há um aparente desejo de tê-los como parceiros para a realização de um trabalho em conjunto e não em confronto.

Na ABRACITRUS não existe a idéia de independência em relação ao Estado; a despeito das claras críticas a uma proximidade muito grande, há uma permissão e até mesmo uma convocação da atuação estatal em prol do equilíbrio do setor. Expressa-se aí a necessidade de uma política agrícola dirigida ao setor, que harmonize os interesses internos do complexo citrícola; uma política compensatória que dê condições de reprodução aos pequenos produtores.

Encontram-se, portanto, na ABRACITRUS, pontos em comum com as duas outras associações, demonstrando que, em termos gerais, os objetivos de cada uma estão muito próximos. O verdadeiro motivo do surgimento da terceira entidade não teria sido apenas divergências com uma ou outra e ainda a necessidade de resoluções mais representativas e mais transparentes. A maior diferença dos produtores que fundaram a ABRACITRUS está na preocupação de virem a ser excluídos do setor. Enquanto as duas anteriores tinham como alvo o aumento da lucratividade do produtor, esta nova associação luta pela permanência do pequeno e médio produtores no setor citrícola. Os fundadores da ABRACITRUS, não acreditando que a ASSOCITRUS e ACIESP os defendessem nesse caso da maneira necessária, criaram sua própria associação.

A ABRACITRUS possui hoje cerca de 1.500 associados, dos quais apenas uma pequena parte prestou a colaboração financeira neces-

sária à realização das propostas. Os diretores sabem que este é um problema a ser enfrentado e que nesse momento a decisão dos citricultores em participar ou não poderá ser definitiva. Para um membro da diretoria da associação, *“nesta hora da verdade, se o produtor não criar a consciência coletiva e ativa necessária, não haverá muito o que fazer depois. Muitos ainda acreditam que os preços vão melhorar nas próximas safras, porque existem produtores saindo do setor e a produção vai cair. Então, inocentemente, acreditam que a indústria vai pagar mais para o produtor e não se dão conta de que ela não fará isso se não lutarmos. Se o produtor não enxergar de uma vez que não dá mais para pensar assim, individualmente, todos seremos expulsos do setor e aí já estaremos falidos”*⁸.

O caráter da ABRACITRUS só poderá ser definido quando ela estiver mais atuante. Por hora, é uma entidade recente, que não garantiu ainda sua aceitação frente aos demais órgãos de decisão do setor e já enfrenta sérios problemas, tanto financeiros quanto de participação dos produtores. Após o momento de maior agitação e passado o período de negociação da safra, a exaltação cedeu espaço à calma, que poderá ser abalada novamente, quando se iniciar período de comercialização da safra, se as propostas de preços das indústrias não agradarem aos produtores.

A concretização da ABRACITRUS depende ainda da resolução de algumas questões e uma nova assembleia deverá ser convocada para eleger a segunda diretoria. Nesta assembleia, um dos pontos fundamentais deverá ser a participação dos produtores e a arrecadação de recursos, que já se colocaram como entraves para seu desenvolvimento.

A curto prazo, a questão colocada como prioridade imediata da ABRACITRUS é a do repasse do ICMS. Em setembro de 1996, o Governo federal isentou o ICMS sobre a exportação de produtos semi-elaborados, entre os quais está o suco de laranja concentrado. A reivindicação dos produtores é de que essa isenção seja repassada também a eles e não fique apenas para o setor industrial. A isenção, se fosse repassada integralmente para o preço da caixa, reduziria os

custos em 0,39 centavos de real, segundo estimativas da ABECITRUS (INDÚSTRIA, 1996). Porém, mais uma vez depara-se com uma polêmica e, como não há uma decisão conjunta das empresas, a discussão está ocorrendo em cada empresa com seus fornecedores. Em algumas delas os ganhos com a isenção do imposto será dividido entre os dois segmentos, enquanto em outras o impasse continua. Segundo Ademerval Garcia: *“Não existe nenhuma obrigatoriedade de a indústria repassar a isenção do imposto ao produtor. Ela foi definida por lei federal para beneficiar as exportações e a menos que esteja estipulada em contrato, a isenção não é obrigatória”* (INDÚSTRIA, 1996). Assim, o repasse do ICMS deverá ser discutido individualmente nos próximos contratos a serem realizados.

Outra questão a ser enfrentada pela ABRACITRUS é a luta contra o plantio de citros pelas indústrias, para evitar que as empresas se tornem mais independentes dos produtores, agravando ainda mais o fraco poder de barganha dos pequenos produtores frente às indústrias.

A resposta do presidente da ACIESP, Leonardo Kossoy, à criação da nova entidade e à reclamação por parte dos citricultores da falta de liderança no setor caminhou no sentido de dizer que o grupo de produtores que formaram a ABRACITRUS nunca teve muito interesse em participar das reuniões da ACIESP e não apoia as associações. Segundo Kossoy, o desafio do setor é fazer com que as indústrias de suco sentem para negociar e esta tarefa não é fácil. Acrescentou que a terceira associação não deve dificultar as relações com a indústria, pois todas estão lutando pela mesma coisa (CÉSAR, set. 1996).

Osório Costa, presidente da ASSOCI-TRUS, por ocasião do protesto dos citricultores em Cordeirópolis, no início do movimento, justificou que a falta de resultados positivos deve-se ao fato de a associação, sozinha, não ter poderes para garantir a solução para os preços baixos e que somente o apoio político garantiria esta solução (FERRERO, 1996). Em outra ocasião afirmou que a divisão dos produtores e a radicalização naquele momento só iriam piorar a situação do setor (DE CESARE, 1996).

O que se verifica no setor agrícola, portanto, é uma falta de consenso. Enquanto os citricultores dividem-se em três entidades, que no decorrer deste trabalho verificou-se não apre-

⁸Entrevista concedida em 15/03/97.

sentarem grandes diferenças quanto aos objetivos, as indústrias se mantêm fortes em apenas uma associação. Isso demonstra a fragilidade dos produtores, que carecem de uma representação forte e unificada em torno de seus interesses. O surgimento da ABRACITRUS e a fragmentação dos produtores em mais uma entidade, ao invés de fortalecê-los, poderá reduzir ainda mais as possibilidades de se obter melhores resultados nas negociações, caso não haja uma união das três.

Se esta união não ocorrer, os produtores continuarão com baixo poder de barganha e terão que continuar sozinhos nas negociações ou fortalecer os *pools* para conseguirem melhores negócios com as empresas.

Os produtores de laranja, assim como outros produtores rurais, estão enfrentando uma conjuntura nefasta, proveniente da ausência de uma política agrícola e de uma política de crédito (ALVES; PAULILLO; SILVA, 1996). Se houver participação governamental, através de políticas agrícolas e de crédito direcionadas, ou através da intermediação para o estabelecimento de negociações de safra, os produtores poderão ter possibilidades de permanecer no setor e gradativamente atingir maior eficiência. Caso a atual situação persista, com preços estabelecidos abaixo do custo de produção, isso poderá redundar num processo de "seleção natural"⁹, o que excluirá muitos produtores do setor.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

No interior do Complexo Agroindustrial Citrícola, o segmento de produção agrícola e o de produção industrial, embora possuam interesses comuns, apresentam uma histórica relação conflituosa, na qual o ponto básico de tensão é a definição de preços.

Os contratos de compra e venda eram os instrumentos de intermediação entre os dois segmentos na comercialização da matéria-prima, sendo que ambos eram representados pelas suas associações em negociações. Até 1986, quando vigorava o contrato a preço fixo,

além das associações representando cada parte, o Estado participava constantemente, através da CACEX, para intermediar as negociações e a definição do preço. Quando foi adotado o contrato padrão ou de participação, a atuação do Estado pôde ser reduzida, pois os conflitos passaram a ser bem menores, embora não tenham sido totalmente eliminados.

Contudo, a nova fase da citricultura, iniciada nos anos 90, trouxe mudanças. Com a queda dos preços da caixa de laranja, acirraram-se as discussões em torno das cláusulas do contrato padrão e as duas associações de representação dos citricultores acusaram as indústrias de cartelização, obtendo ganho de causa. Esse ganho, entretanto, não foi satisfatório para os produtores; ao contrário, com o ganho de causa extinguiu-se o contrato padrão e os produtores passaram a negociar num mercado em que se tornou inexistente um preço de referência, obtido a partir da fórmula descrita acima. Esse tipo de negociação foi visivelmente prejudicial aos produtores, pois negociando caso a caso com as empresas, os preços obtidos foram muito baixos, isto é, abaixo dos custos de produção, colheita e transporte.

A extinção do contrato padrão reforçou os conflitos dos produtores com a indústria e, mais do que isso, criou uma desarmonia entre os citricultores e suas próprias entidades de representação. O agravamento da situação dos produtores se refletiu numa mudança da estrutura de representação do segmento agrícola e novas lideranças surgiram. Nesse contexto foi fundada, em 1996, a Associação Brasileira dos Citricultores (ABRACITRUS), que surge como um instrumento de defesa dos pequenos e médios produtores, propondo uma renovação na representação e maior transparência nas negociações.

Esta nova entidade nasceu da preocupação dos produtores agrícolas, pequenos e médios, de virem a ser expulsos do setor, já que os preços pagos nas últimas safras têm sido insuficientes para garantir sua reprodução em níveis aceitáveis. Na negociação caso a caso com a indústria, em que cada produtor negocia isoladamente, são menores as possibilidades de barganha, devido à insuficiência de escala. Na tentativa de compensar a reduzida escala, uma alternativa tem sido a formação de *pools* de citricultores para a venda em grupo.

No entanto, mesmo a iniciativa de cria-

⁹"Seleção natural": as aspas se justificam para demonstrar que é um processo induzido e controlado pela necessidade das empresas processadoras de suco e não pelas necessidades do conjunto da sociedade.

ção de *pools* de produtores - que não é nova, porém tem aumentado sua incidência após o fim do contrato padrão - tem, sem dúvida, menores possibilidades de êxito do que a de negociação direta com o conjunto de produtores. O que se quer com a negociação conjunta é o estabelecimento de um preço de referência para a safra como um todo, sem eliminar a possibilidade de existência de diferenciais que compensem a melhor qualidade dos frutos, isto é, que os produtores com melhores frutos recebam adicionais de preço como incentivo à melhoria de qualidade. Já a negociação com os *pools* de produtores não se refere à safra, mas apenas à quantidade ofertada pelo grupo. Sem a negociação da safra em conjunto há, evidentemente, redução do poder de barganha dos produtores, tendo em vista o perfil oligopsônico do mercado.

Do ponto de vista dos autores, o fim do contrato padrão num mercado com características oligopsônicas, em que um conjunto pequeno de grandes compradores tem enorme poder de fixação de preços, parece privilegiar apenas as indústrias processadoras. A existência do contrato padrão e o estabelecimento de um preço de referência davam maiores condições de os produtores efetuarem um cálculo de horizonte do ganho, prevenindo-os contra bruscas oscilações.

O surgimento da ABRACITRUS, em defesa da causa dos pequenos e médios produtores, não significa a solução do problema. Isso porque esta associação aumenta o fracionamento dos produtores, por ser mais uma entidade a negociar com uma única associação de representação da indústria. Dessa forma, a alternativa para os pequenos e médios produtores é tornar a ABRACITRUS elemento de unificação dos in-

teresses dos pequenos e médios para, num primeiro momento, fazer com que as reivindicações deste segmento sejam contempladas nas negociações finais com a indústria. As possibilidades para esses produtores surgem com o estabelecimento de rodadas de negociações, em princípio com as demais entidades dos produtores de laranja, visando o estabelecimento de reivindicações comuns ao conjunto dos citricultores, preservando as características de cada segmento. Num segundo momento, após a unificação das reivindicações do conjunto de produtores, é possível o estabelecimento de negociações com a indústria.

Sem a unificação prévia das reivindicações dos diferentes segmentos dos produtores, a partir de suas entidades de representação, a ABRACITRUS poderá provocar redução do poder de barganha frente às indústrias, agindo no sentido contrário às suas expectativas, quando de sua fundação.

A criação de mais uma entidade de representação dos pequenos e médios produtores de laranja tem a importância de chamar a atenção da sociedade para a existência de um segmento que poderá vir a ser excluído, caso as negociações para o estabelecimento de preços não levem em consideração as suas especificidades. Além disso, a ABRACITRUS poderá vir a ter uma atitude mais propositiva para dentro e para fora do âmbito de sua representação. Para dentro, estimulando os pequenos e médios produtores a investirem na qualidade e produtividade. Atuação para fora gerando propostas para o Estado e indústria, no sentido do estabelecimento de políticas agrícolas alternativas que contemplem os interesses deste segmento, tendo em vista a possibilidade de exclusão.

Finalmente, considerou-se que o livre mercado, baseado exclusivamente na capacidade de oferta frente a uma procura de corte oligopsônico, parece não ser a forma eficaz de resolver as questões distributivas entre partes com enorme discrepância de forças políticas e econômicas.

LITERATURA CITADA

ADACHI, Vanessa. Coimbra cessa aç^o. **Gazeta Mercantil**, SP, 28 mai.1995.

ALVES, Francisco J.C.; PAULILLO, Luiz Fernando O.; SILVA, Edson. A flexibilizaç^o dos direitos trabalhistas chega ao campo: o caso do setor citrícola - o ouro que virou suco. **Doutrina**, v.60, n.2, fev. 1996.

- AMORIM, Galeno. Azeda relação entre produtores e as indústrias de suco de laranja. **O Estado de São Paulo**, 20 nov. 1995.
- AZEVEDO, Paulo F. **Integração vertical e barganha**. São Paulo: FEA/USP, 1996. Tese de Doutorado.
- CÉSAR, Marília C. Enfim laranja terá mercado. **Gazeta Mercantil**, SP, 11 out. 1995.
- _____. Fracasso nas negociações com a indústria leva produtor a acusar lideranças de negligência. _____, SP, 11 jul. 1996.
- _____. Produtores de laranja criam mais uma entidade de classe. _____, SP, 06 set. 1996.
- DE CESARE, C.F. Setor quer apoio de Covas. _____, 11 jul. 1996.
- FERRERO, Ana H. Liderança vaiada, ministro poupado. _____, SP, 21-23 jun. 1996.
- GRAZIANO DA SILVA, José. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: UNICAMP/IE, 1996.
- HASSE, Geraldo. **A laranja no Brasil - 1500-1987**. São Paulo: Duprat e IOBE, 1987.
- INDÚSTRIA não repassa ao produtor fim do ICMS. **Gazeta Mercantil**, SP, 08 out. 1996.
- INFORMATIVO ABRACITRUS**. Monte Azul Paulista, n.1, nov. 1996.
- MAIA, Maria L. **Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordos de preços**. Piracicaba: ESALQ/USP, 1992. Dissertação de Mestrado.
- MAZALLI, Leonel. **O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo B "organização em rede"**. São Paulo: FGV/EAESP, 1995. Tese de Doutorado.
- MENEZES, V.B. et al. **A indústria da laranja: competitividade e tendências**. Bahia: Fundação Centro de Projetos e Estudos, 1993.
- MÜLLER, Geraldo. As relações micro-macro e indústria-agricultura, o poder econômico e a pesquisa em ciências sociais. **Rascunho**, Araraquara, n.1, 1989.
- NEVES, E.M. **A competitividade da agroindústria citrícola brasileira: vantagens comparativas e o dilema das barreiras comerciais**. Piracicaba: ESALQ/USP, 1996. (Relatório de Pesquisa).
- PAULILLO, Luiz Fernando. **O processo de constituição do complexo agroindustrial citrícola na Região Ribeirão Preto do Estado de São Paulo**. São Carlos: UFSCar, 1994. Dissertação de Mestrado.
- RODRIGUES, Vera L.G.S. **Organizações empresariais por produto: os casos da cana-de-açúcar e da laranja em São Paulo**. São Paulo: USP, 1995. Tese de Doutorado.
- SILVEIRA, Ana C. Produtores alegam que o custo da caixa de laranjas é de US\$1,80, mas as empresas pagam apenas US\$1,50. **Gazeta Mercantil**, SP, 21-23 jun. 1996.
- SOARES, Aldo R. SDE multa exportadores de laranja. _____, SP, 15 jul. 1995.
- STENZEL, Raquel. Empresas do setor assinaram pacto para preservar a concorrência no mercado de frutas. **O Estado de São Paulo**, 18 out. 1995.
- SUCO é taxado em US\$ 500 a tonelada. **Gazeta Mercantil**, SP, 23 jan. 1997.

A QUEBRA DO CONTRATO-PADRÃO E O ACIRRAMENTO DOS CONFLITOS NO SETOR CITRÍCOLA

SINOPSE: Este artigo tem por objetivo descrever a conflituosa relação agricultura-indústria no Complexo Agroindustrial Citrícola paulista e suas recentes implicações. Enfoca-se neste trabalho o rompimento do contrato-padrão ou de participação e o conseqüente conflito gerado entre os produtores e suas próprias associações de representação. Este conflito deu surgimento à Associação Brasileira dos Citricultores (ABRACITRUS), uma nova entidade de representação dos produtores de citros, que se insurgiram contra as formas de luta encaminhadas pelas outras duas entidades já existentes: Associação Paulista dos Citricultores (ASSOCITRUS) e Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP).

Palavras-chave: associações de representação, contratos, conflitos, setor citrícola.

BREAKING THE "PARTICIPATION CONTRACT" AND THE EXASPERATION OF THE CONFLICTS IN THE CITRUS SECTOR

ABSTRACT: The objective of this article is to describe the cantankerous relationship between the agricultural industry in the citrus sector in São Paulo state and its recent implications. This article focuses the breaking of the "standard contract" or "participation contract" and the deriving conflict between producers and their own representative associations. This conflict generated the ABRACITRUS (Brazilian Association of Citrus Producers), a new representative entity of citrus producers, which rebelled against the struggling style of the two other existing associations: ASSOCITRUS (Paulista Association of Citrus Producers) and ACIESP (Association of Citrus Producers of São Paulo State).

Key-words: representative associations, contracts, conflicts, citrus sector.

Recebido em 27/05/97. Liberado para publicação em 12/09/97.