

# RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE PRODUTORES RURAIS E INDÚSTRIAS PROCESSADORAS DE SUCO DE LARANJA NO ESTADO DE SÃO PAULO<sup>1</sup>

Marie Anne Najm Chalita<sup>2</sup>

## 1 - INTRODUÇÃO

A citricultura paulista 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: entrada do País no mercado internacional de suco (contratos anuais a preço fixo); antecedentes dos contratos de participação (mudanças significativas no papel do Estado); afirmação do País no mercado internacional de suco (contratos de participação anuais adotados a partir da safra 1986/87); busca de estabilidade no mercado internacional de suco (adoção de contratos de participação plurianuais, a partir da safra 1991/92); e cessação da adoção dos contratos de participação padrão (após 1995) e conseqüente segmentação do mercado em diversas formas associativas dentre os produtores e distintas formas contratuais de compra e venda das frutas.

Esta pesquisa tem como objetivo analisar as relações comerciais estabelecidas entre citricultores e agroindústria no Estado de São Paulo entre 1970 e 1990. Os conflitos em torno das bases contratuais de venda das frutas, 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 em torno de uma dinâmica social de integração e exclusão. O que se procura ressaltar são as transformações na composição das relações dominantes e de interesses

entre os produtores que se estabelecem como definidoras de uma organização social resultante daquela dinâmica.

## 2 - ENTRADA DO PAÍS NO MERCADO INTERNACIONAL DE SUCO DE LARANJA E ADOÇÃO DE CONTRATOS A PREÇO FIXO

A entrada do Brasil no comércio internacional de suco foi assegurada por volumosos subsídios (tanto para modernização técnica da citricultura quanto para implantação das agroindústrias durante as décadas de 1960 e 1970). Além disso, o preço relativamente baixo das terras e a 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 de fornecimento para as agroindústrias - porque as condições mínimas necessárias à estruturação do setor não se encontravam ainda reunidas. Até 1964, a forma de pagamento ao produtor pelas frutas consistia geralmente no adiantamento de 50% do valor total da produção, estimado no momento da floração, através de um acordo oral estabelecido entre o comerciante e o produtor, sendo que o pagamento do restante era efetuado no início das operações de colheita. A caixa da fruta formato exportação era a unidade de base do pagamento. Entretanto, até 1979, não se procedia à pesagem das frutas, fossem elas destinadas ao mercado interno, ao externo ou à transformação industrial.

Essa forma de compra da fruta, conhecida sob o nome de "Fórmula Pomar Fechado", colocava em relação direta o comerciante autônomo (ou intermediário comercial da indústria) e o produtor. Progressivamente, a indústria vai concentrar as funções comerciais sem que imediatamente seja modificada essa forma de compra e venda de frutas. A especulação sobre a quantidade

<sup>1</sup>Registrado no CCTC, IE-43/2006.

<sup>2</sup>Bióloga, Doutora, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola.

de efetivamente produzida, junto aos produtores, e a não-formalização das normas na compra das frutas eram práticas comuns. Produtores deveriam, em sua grande maioria, submeter-se às ofertas de pagamento oferecidas pelos comerciantes. Porém, esse método de compra e pagamento de frutas constituiu não somente uma vantagem financeira aos primeiros plantadores das frutas, como também trouxe-lhes 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, esses 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 (rendimento das frutas) como também nos custos do processamento industrial.

As grandes flutuações nas cotações de suco, conseqüentes das geadas na Flórida, não eram repassadas aos produtores. De acordo com Maia (1992, p. 135), ao comparar-se se a evolução do preço da laranja para a indústria com a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque na década de 1980, observa-se que essa correlação era negativa em 0,030287 entre 1980/81 e 1985/86, o que indica a situação desvantajosa dos produtores. É nesse período que a CACEX (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil) mais interveio no setor, fixando os preços a serem pagos pelas frutas.

As maiores dificuldades enfrentadas pelos produtores eram a observação dos prazos estabelecidos 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. Nessas condições, 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. Essa 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 eram levados em consideração no pagamento das frutas, porém, face aos riscos de perdas em sua produção, o produtor vendia seu pomar ao preço arbitrado; e
- 2) as margens de erro do prognóstico, quando a estimativa era maior que a produção real, favoreciam o produtor. Essa 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 dessa 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.

Essa "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, o longo período de transição para 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. Isso em um contexto onde a participação de agroindústrias no mercado mundial de suco era ainda marginal.

Na década de 1980, o procedimento da compra de fruta por "quantidade de caixas de 40,8kg de laranjas" que o pomar produzia, representou um avanço naquelas relações comerciais, uma vez que essa 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

<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.

entre os produtores e agroindústrias.

Inicialmente, o número de caixas de 40,8kg 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 essa produção. Com o decorrer do tempo, o número de caixas de 40,8kg passa a ser calculado no momento da pesagem das frutas efetivamente compradas pelas indústrias, quando os caminhões de transporte de frutas a granel são pesados nas balanças dos estabelecimentos comerciais (figura jurídica denominada "fruta posta"). Entretanto, o produtor que procurava acompanhar pessoalmente essa pesagem, nem sempre conseguia ter certeza se a quantia de frutas total de sua produção era considerada no cálculo, mas sua produção permanecia, entretanto, imobilizada em benefício de um só comprador<sup>4</sup>, gerando perdas de renda.

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 -, essa sistemática da "fruta posta" permitiu 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. Essa sistemática também lhe permitiu assegurar o controle total do capital comercial em todo o circuito que vai da compra da fruta à exportação de suco.

Em termos de pagamento ao produtor, o procedimento adotado consistia no adiantamento pela indústria de uma parte do valor da quantidade das frutas compradas - dando aos produtores a possibilidade de investir esses recursos no merca-

<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 dependiam do fato de o produtor ter caminhão próprio e ele mesmo transportar sua produção até a indústria. Essa fórmula passará posteriormente a ser contestada pelos produtores (com mais vigor na safra 1991/92), que reivindicam que as frutas fossem vendidas "no pé", possibilitando que a indústria realmente assumira 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.

do 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 pelas Obrigações do Tesouro Nacional - OTN, 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.

### 3 - ANTECEDENTES DOS CONTRATOS DE PARTICIPAÇÃO E DESREGULAMENTAÇÃO DA INTERVENÇÃO PÚBLICA

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 estabelecesse, 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 constituem as principais medidas que definem a dinâmica de desenvolvimento do setor, trazendo conseqüências diretas sobre as relações entre os produtores e indústrias.

Essas políticas públicas de regulação setorial foram, contudo, progressivamente contestadas, principalmente durante as negociações relativas à safra 1985/86, tanto pelos produtores quanto pelas indústrias, uma vez que ambos se sentiram 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 maior que poderia ser conquistada através de concorrência entre eles, através das negocia-

<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.

ções de “corpo-a-corpo” com a indústria diante de uma eventual quebra 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 dependiam, fundamentalmente, dos resultados da safra na Flórida.

Esses conflitos foram, evidentemente, se agravando com a diminuição dos subsídios especiais concedidos à agricultura a partir da década de 1980, nos momentos em que havia queda dos preços do suco de laranja 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). Tudo isso vai afetar as margens de acumulação históricas no setor e penalizar o produtor que investiu na modernização técnica de seu sistema produtivo.

Durante as negociações com a agroindústria, uma parte dos produtores liderados pela FAESP (Federação da Agricultura do Estado de São Paulo) propôs que tanto o preço da caixa quanto o valor da parcela inicial (entrada) fossem fixados e corrigidos pela variação do dólar, ou seja, que houvesse a dolarização do preço da caixa. Outra proposição, defendida pela ASSOCITRUS (Associação Paulista dos Citricultores) e contra a dolarização da caixa, foi de que o preço mínimo seja fixado em moeda nacional e as parcelas corrigidas pela ORTN, índice de medida da inflação. As duas proposições tinham em comum que o preço mínimo continuasse equivalendo a uma porcentagem do valor do registro de exportação do suco definido pela CACEX.

O acordo final determinou 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 continuaram a definir o preço da caixa e que estabeleciam que o pagamento seja efetuado em um prazo de 0 até 90 dias sem que sejam determinadas as condições de pagamento acirrou os conflitos entre produtores e indústria. Duas dificuldades centrais e de origem contratual continuaram sendo a causa principal dos desentendimentos entre os pro-

dutores, indústrias e Estado:

1) a fixação dos valores de registro de exportação do suco (dados em US\$/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 referentes aos vinte dias anteriores à fixação daqueles valores. Logo, não havia coincidência entre o ano-safra (março a dezembro) e o ano-exportação do suco (julho a junho do ano seguinte). Isso gerava um eterno problema para os produtores, uma vez que:

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

b) em segundo lugar, permanecia 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) incorporava 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 prolongaram o problema dos subsídios à indústria durante as décadas de 1960-70, o que atuou contra a possibilidade de concorrência na compra de frutas: nos anos em que o mercado para o suco era favorável às vendas brasileiras, o sistema de cotas limitava a remuneração dos produtores, uma vez que para vender o suco em quantidade no mercado internacional, as indústrias baixavam o valor do registro, diminuindo, assim, os ganhos percentuais dos produtores sobre esse valor e a arrecadação fiscal do país.

Apesar da aceitação do pagamento do preço fixado pela CACEX, ele não foi subscrito no acordo, ocasionando o pagamento de diferentes preços aos produtores<sup>7</sup> e criando um impasse

<sup>7</sup>In "CITRICULTORES acusam indústrias de 'má fé'". O Estado de S. Paulo, São Paulo, 12 ago. 1985.

judicial. Além dessas 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, foram as razões principais do bloqueio às indústrias, em um contexto agravado pela conjuntura de endividamento dos produtores causado pelo Plano Cruzado, como foi observado anteriormente.

O bloqueio às indústrias começou 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 contou com a adesão política de 30 prefeitos da região citrícola, enquanto a CACEX e o governo tomaram uma posição de distância do conflito.

A análise dessa paralisação mostra que 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 retardaram as negociações da safra 1986/87. O governo possibilitou, então, 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 foi 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 pública, descritos anteriormente, constituíram as causas imediatas da retirada do Estado nos conflitos diretos

<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\$1.400,00 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 consequência, sobre as altas artificiais emergiam na ordem do dia. É nesse período que importantes rearranjos no oligopólio industrial e na rede institucional da ação política dos produtores e agroindústrias acontecem.

entre a citricultura e a indústria. Conseqüentemente, a indústria apresentou para a safra 1986/87 três opções de contrato de comercialização das frutas:

- 1) contrato tradicional (com um preço fixo válido para todo o ano-safra);
- 2) 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); e
- 3) 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 (Associação Nacional das Indústrias Cítricas) de adoção dos contratos de participação (contratos estes assinados inicialmente por 40% dos produtores do Estado de São Paulo), apresentada posteriormente aos rearranjos no oligopólio, ao fato de essa 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 elementos que contribuem para compreender a conjuntura favorável da introdução da noção de participação que iria orientar definitivamente as bases contratuais no setor. Os instrumentos de fixação das cotas de exportação e do preço mínimo para exportação são eliminados. O contrato de participação ainda era opcional na safra 1986/87, mas rapidamente demonstrou remunerar melhor o produtor.

#### 4 - AFIRMAÇÃO DO PAÍS NO MERCADO INTERNACIONAL DE SUCO E DISSEMINAÇÃO DOS CONTRATOS DE PARTICIPAÇÃO

Na safra 1987/88, o conjunto de indústrias e produtores adotou os contratos de participação para 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 em um contexto de elevação inflacionária sem precedentes.

Os preços da caixa de laranja passaram a ser calculados pela fórmula determinada no Contrato Padrão de Participação, que considerava a variação das cotações de suco na Bolsa de Mercadorias e Valores de Nova Iorque (média aritmética das cotações de suco)<sup>9</sup> durante um período de doze 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. Desse modo, uma vez que há um preço único a ser pago por caixa de laranjas, sua determinação final ocorria ao término de cada ano-safra.

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 (normalmente no mês de março) 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 fixado a partir do prognóstico do preço da tonelada de suco na Bolsa de Valores de Nova Iorque ao término do ano-exportação, constituindo, dessa forma, um valor provisório. O número de parcelas a serem pagas posteriormente àquela 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 ultrapassasse o preço de US\$1.292/tonelada (que segundo a indústria

corresponde a seu custo de produção) na Bolsa de Nova Iorque. 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. Desse modo, a indústria passou a operar como um sistema financeiro que propõe vantagens em relação ao sistema oficial de crédito agrícola. Essa 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 passou a se resumir na fixação dos impostos (ICMS, IPI e impostos para exportação), dos preços das licenças para exportação de suco por libra/peso (guias de exportação), dos preços referência para exportação e, diretamente, na concessão de crédito subsidiado para agricultura ou de empréstimos especiais para renovação de pomares Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e nas negociações referentes ao comércio exterior nas instâncias internacionais para tal fim (tarifas comerciais e alfandegárias). O FINAME veio contribuir para dar continuidade à 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

<sup>9</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 dessas quantidades se refletisse na remuneração do produtor.

em relação à indústria, o débito seria reembolsado em dinheiro, ou em frutas da safra seguinte, a garantia desse reembolso em frutas sendo a assinatura antecipada do contrato dessa 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 (MAIA, 1992; MARGARIDO, 1998).

Em plena vigência dos contratos de participação, ocorreu 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, esses contratos impulsionam os produtores a estabelecer 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 impôs 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 focaram 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. Os produtores tentaram também aprimorar o conceito de "participação comercial" na venda de suco no mercado internacional. Nesse sentido, as duas partes adotam uma posição comum de pressão contra o Estado com vistas a uma redução dos impostos no setor para redução desses custos, ganhando a diferença sobre o preço do registro de exportação.

## 5 - BUSCA DE ESTABILIDADE NO MERCADO INTERNACIONAL DE SUCO E CONTRATOS PLURIANUAIS

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 futuro próximo, 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 tornou-se 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 isso os prende ao fornecedor original diante de preços incertos. O acordo de 1988/89 foi definido quando 20% da produção já tinha sido comprada pela indústria. A safra 1988/89 registrou recordes dos preços pagos aos produtores e no faturamento de indústrias. Esse recorde aconteceu apesar da queda da produção agrícola e da produtividade. Ele foi resultado de outras mudanças favoráveis à economia de escala. A propósito da safra 1988/89, dados da ACIESP (Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo) 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 das indústrias.

Na safra 1989/90, as indústrias iniciaram 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 foi atrasar a venda das frutas para assim se fortalecerem nas futuras negociações dos acordos.

Três proposições surgiram 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*"; e 3) e aquela da ACI-

ESP, 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 (essa 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 trouxe duplo prejuízo aos produtores porque deprime os preços a serem recebidos e encarece os produtos químicos importados, foi atenuada pela nova política cambial adotada pelo governo federal: as desvalorizações diárias do cruzado acompanhando a inflação. Desse modo, os produtores passaram a aguardar o melhor momento para vender, individualmente, sua produção. Posteriormente, a indústria passou a 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 fosse 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 de 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 estava alto devido à grande oferta de matéria-prima somado ao efeito da recuperação da safra norte-americana; b) havia um aumento da oferta de frutas no Estado de São Paulo, originário de muitos pomares que atingiram a fase produtiva nessa safra; e c) existia uma ameaça de redução da tarifa de importação dos EUA, o que provocaria uma tendência de queda das cotações do suco.

Entretanto, os produtores alegaram que o real motivo da queda em sua remuneração

tinha sido 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 ocasionou 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 sofreram a paralisação da construção civil e do comércio.

A safra 1990/91, sob o signo dessa "crise", que foi 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) 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) efeitos da oligopolização industrial e sujeição do produtor à "tesoura de preços", ou seja, o produtor não tem controle sobre os preços do produto e dos insumos; 3) 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) 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) baixa produtividade dos pomares paulistas; 6) previsão de queda no faturamento e abalo na economia regional devido à redução de recolhimento do ICMS; e 7) desemprego e diminuição do valor real da mão-de-obra.

Os riscos futuros advindos da superoferta não advinham, 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, desembocou nos debates sobre a necessidade de mudanças dos métodos de plantio (aumento da densidade de árvore por hectare) e, portanto, sobre as novas filiações aos requisitos produtivos e conseqüentes classificações dos produtores baseadas na 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 40,8kg por aquela da fórmula Teor de Sólidos Solúveis das frutas)<sup>10</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 (UE) e o acordo de Livre Comércio do Norte (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, o esforço na redução dos custos de produção do suco foi assumido tanto pelos produtores quanto pela indústria, e as transações passam a ocupar destaques na composição entre o mercado cativo de fornecedores e o mercado *spot* (sem contrato de compra e venda das frutas). As questões envolvidas resumem a direção de estratégias de desenvolvimento do setor que começa a ser delineada na década de 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 essas premissas e o referencial tecnológico recomendado.

Como concretização dessa nova direção de desenvolvimento do setor, e diante da situação de endividamento que atinge um grande número de produtores, os contratos da safra 1991/92 passaram então de anuais para plurianuais (dois ou três anos). A princípio, os contratos plurianuais (atualmente há contratos com dura-

ção de até sete anos) possibilitam a recapitalização de certos produtores em troca da exclusividade no fornecimento de sua produção em frutas para uma determinada indústria compradora por um período mais longo (o que constitui uma expressão de uma mais intensa integração vertical do produtor). Entretanto, os produtores são contra a proposição de contratos plurianuais. De acordo com a ASSOCITRUS, esse instrumento fazia com que a indústria congelasse seus custos em alta, em prejuízo do citricultor. Em um comunicado distribuído aos produtores, a CTC (Comissão Técnica da Citricultura) 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) impedem que o produtor entre na disputa de mercado provocado pelo surgimento das novas indústrias; e 4) comprometem a safra antes do contratado saber do comportamento dos resultados da produção norte-americana e antes de uma avaliação na safra brasileira<sup>11</sup>. Como na safra 1990/91, a média das cotações para o suco concentrado na Bolsa de Nova Iorque correspondeu à média histórica no setor (125 cents/libras-peso), a ACIESP (Associação da Citricultura do Estado de São Paulo) vai atribuir as perdas dos produtores não apenas a uma crise de contrato como também de mercado, o mesmo afirmando a indústria (BOICAÚVA; RODRIGUES; NINA, 1991).

Os produtores passaram 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). Entretanto, uma vez que a indústria afirmava que essa proposta "feria o espírito" dos contratos de participação, as colheitas das safras 1990/91 e 1991/92 seguiram sem acordo entre os produtores e as indústrias. A ACIESP propôs então, a contestação judicial dos contratos de comercialização da safra 1990/91 e a instauração de uma CPI (Comissão Parlamentar de Inquérito) em nível estadual.

Entretanto, as estimativas da época mostram que a maior parte dos produtores (80%) já tinha assinado contratos de comercialização de

<sup>10</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>11</sup>Conteúdo do fax Comunicado aos Citricultores (Arquivos da CTC, FAESP).

dois e três anos<sup>12</sup> de duração, que já existiam anteriormente para grandes produtores. Roberto Paulino, então presidente da ACIESP, considerava que os contratos de três anos representavam uma vantagem de 25% a mais no preço em relação aos contratos de um ano e dois anos e estavam sendo assinados principalmente com os *pools* e pelos produtores que dispõem de grandes quantidades de laranja e de qualidade<sup>13</sup>, algumas indústrias dando-lhes, inclusive, garantia de preço mínimo por escrito. Estimava-se que inúmeros produtores tinham vendido parte de seu patrimônio em terras para saldar suas dívidas. Aqueles que conseguiram esperar mais tempo sem vender a safra conseguiram alcançar até US\$4,00/caixa. Nessa 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.

Foi dessa forma que ocorreu a cessação da utilização do contrato padrão e instaurou-se a prática de pagamento de preços bastante diferenciados no setor na década de 1990, 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 adquiria 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. Essa medida 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 dos produtores rurais.

A extinção do contrato padrão ou de participação pelo CADE (como resultado da ação contra o abuso de poder econômico pelas indús-

trias, acusadas de cartel) trouxe mais impacto para produtores que não inverteram capital adquirido anteriormente em inovações tecnológicas. As conseqüências da negociação “caso-a-caso” (individual e direto com a indústria), isto é, da eliminação do preço mínimo de referência, tornaram-se ainda maiores para esses produtores quando os serviços de colheita e transporte foram transferidos para os produtores. Ainda aqui, esses 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 essas mudanças tornaram obsoleta a ação política das associações.

A entrada de grandes grupos econômicos no setor, com padrão de desenvolvimento da citricultura mais verticalizado, provocou nas indústrias tradicionais a necessidade de garantir o fornecimento da matéria-prima através de contratos de longo prazo como uma nova estratégia também de assegurar uma economia de escala. A capacidade industrial de transformação instalada em 1992 era de 320 milhões de caixas, enquanto a produção total no Estado de São Paulo 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 impôs o planejamento da produção e o controle de custos de produção, indicando uma procura de equilíbrio entre a oferta e a demanda de suco que durou até o final da década de 1990. A integração do produtor, a partir desse momento, possibilitou a imposição de novos arranjos tecnológicos.

Desde a safra 1992/93, os produtores já reivindicavam a eliminação da planilha que determinava os descontos dos custos de produção do suco sobre o preço a ser pago ao produtor além de uma vinculação direta entre o preço da caixa e a cotação de suco, dividida apenas pelo rendimento. Além disso, pleiteavam que fosse utilizado um diferencial no preço da caixa conforme a distância relativa da propriedade à agroindústria (uma diferenciação no preço pago pelo frete). No acordo estabelecido para a 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 funcionou como uma espécie de seguro. Os con-

<sup>12</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\$3,50 aos maiores produtores e aos pequenos, US\$2,00. Em vários municípios, não foi dada garantia de preço.

<sup>13</sup>Entrevista com Roberto Paulino, presidente da ACIESP, na sede da FAESP, data 1992.

flitos entre os produtores e as agroindústrias passaram a se dar em torno de pontos específicos da planilha de custos.

## 6 - FRAGMENTAÇÃO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS NO MERCADO CITRÍCOLA E DIVERSIDADE CONTRATUAL

A dinâmica de crescimento na oferta de frutas, que começou no final da década de 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, na década de 1990, uma redução da remuneração dos produtores, uma nova fase de seleção social e uma nova etapa na oligopolização industrial devido à disputa de mercado intersetorial entre os maiores grupos econômicos, resultando em fusões ou dissoluções de investimentos.

Delinearam-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 os EUA, fragmentando as formas habituais de intervenção do Estado e acentuando sobremaneira a crise no padrão de acumulação na agricultura baseado na modernização agrícola ocorrida nas décadas de 1960-80. Essa realidade se traduziu em grandes mudanças nas posições dos diversos agentes envolvidos internamente no setor - que permearam historicamente as negociações entre produtores e o oligopólio industrial. Pode-se afirmar que houve uma crescente "privatização" das relações entre produtores e indústria, uma vez que esses dois segmentos passaram a atuar 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.

Dessa forma, os parâmetros do processo de seleção social na citricultura modificaram-se, norteando-se em última instância no balizamento e na qualificação da inserção comercial das unidades produtivas no mercado agroindustrial. Esses parâmetros foram potencializados, durante a década de 1990, pelos inves-

timentos 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 assumiu configurações variadas: condomínios de produção e *pools* de comercialização e de participação em atividades de esmagamento (*toll processing*).

Dessa 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 a essa nova situação com o aumento do associativismo comercial (novas formas de organização privativa do mercado) e com a diminuição dos custos de produção. Já as indústrias procuraram estabilizar seu mercado cativo com produtores que assimilassem novos padrões de concorrência tecnológica e que, efetivamente, incorporassem 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 constitui uma variável cada vez mais dependente da redução dos custos de transação, isto é, a agroindústria tende a eliminar os produtores que não respondem à exigência em qualidade das frutas, à proximidade geográfica e à redução dos custos operacionais em geral. Pode-se dizer que os arranjos necessários na governança visando melhor coordenação vertical entre citricultores e agroindústrias 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% de laranja própria, 10% é processada por grupos de produtores via arrendamento industrial (*toll processing*), 30% é comercializada por meio de contratos de médio e longo prazos e outros 20% são vendidas 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 e NEVES, 2006)

Em síntese, o conjunto de mudanças ocorridas no sistema de produção, ao lado da verticalização agrícola, mostra a tendência de concentração da base de fornecedores de frutas à agroindústria. Esses fatos abrem espaço para que se retome 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. Isso 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, preços crescentes para frutas de melhor qualidade.

## 7 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

As reivindicações do preço da caixa de laranja e das bases contratuais entre os produtores e indústrias vão pressupor progressivamente a produção de uma articulação comercial mais próxima entre os interesses desses produtores e da agroindústria. É dessa forma que as relações comerciais entre fornecedores e compradores das frutas revelam que as imperfeições do mer-

cado não são geradas pelas diferenças na demanda ou oferta a ponto de prejudicar os preços, mas, sim, na ascendência de grupos de produtores e na má distribuição alocativa dos recursos (distância das propriedades à unidade industrial, baixa produtividade, má qualidade das frutas, etc) e na fragmentação dos produtores em várias pequenas e médias propriedades diante dos plantios próprios pela agroindústria. Portanto, ao problema de ordem estratégica da composição dos fornecedores de frutas que respondam ao ritmo, à escala e ao custo de produção agrícola, acrescenta-se exigências quanto à qualidade das frutas e diminuição dos riscos transacionais na sua compra. Essa redefinição no mercado ocorre progressivamente com o distanciamento do Estado dos conflitos em torno das relações comerciais e dos preços e o aumento da concorrência internacional.

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. Esse quadro atual 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 surge como alternativa aos médio e longo prazos. A curto prazo, temos assistido a gradual exclusão de parte dos produtores tradicionais e a diversificação da renda do produtor rural, possibilitada pelos ingressos de atividades não agrícolas.

## LITERATURA CITADA

BOCAIUVA, J. R.; RODRIGUES, I. F.; NINA, L. D. Comercialização e custos x estratégia do citricultor para a negociação com as indústrias. *Laranja*, Cordeirópolis, v. 12, n. 1, p. 29-48, 1991.

GHILARDI, A. 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, p. 21-45, set. 2002.

JANK, M. S.; NEVES, M. F. **Desafios de coordenação na citricultura brasileira**. Disponível em: <www.icobebrasil.org.br>. Acesso em: 19 mar. 2006.

MAIA, M. L. **Citricultura paulista**: evolução estrutura e acordos de preços. 1992. 189 p. Dissertação (Mestrado) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, Piracicaba.

MARGARIDO, M. A. **Transmissão de preços internacionais de suco de laranja para preços ao nível de produtor de laranja do estado de São Paulo**. São Paulo: IEA, 1998. 126 p. (Coleção Estudos Agrícolas, 6).

### **RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE PRODUTORES RURAIS E INDÚSTRIAS PROCESSADORAS DE SUCO DE LARANJA NO ESTADO DE SÃO PAULO**

**RESUMO:** *Este artigo tem como objetivo analisar as relações comerciais estabelecidas entre citricultores e agroindústria no Estado de São Paulo entre 1970 e 1990. Os conflitos em torno das bases contratuais de venda das frutas, 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 em torno de uma dinâmica social de integração e exclusão. Eles apontam uma mudança de natureza naquelas relações: 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.*

**Palavras-chave:** *relações comerciais, citricultura, mercado.*

### **TRADE RELATIONS BETWEEN RURAL PRODUCERS AND THE ORANGE PROCESSING INDUSTRY IN THE STATE OF SÃO PAULO, BR**

**ABSTRACT:** *This article aims to analyze the trade relations between citrus growers and the agroindustry in the state of São Paulo over 1970-1990. The conflicts arising from the contractual terms play, insofar as they affect the definition of the fruit prices to be paid by the industry, and thus the growers' remuneration margins, an important role in the definition and evolution of the way the market revolves around a social dynamic of integration and exclusion. They point to a shift in the nature of those relations, i.e., from a strong antagonism to the constitution of a relative consensus around a representation of the presuppositions of competitiveness and, finally, to the current market fragmentation based on privileged and private niches for commercializing the fruits.*

**Key-words:** *trade relations, citrus production, market.*

---

Recebido em 14/06/2006. Liberado para publicação em 03/08/2006.

*Informações Econômicas, SP, v.36, n.9, set. 2006.*