

Informativo



Abril/maio de 2015 - Ano 11 - Número 58



Tribunal de Justiça condena Coinbra-Frutesp por fraude

Direito

O financiamento
rural no
Plano Collor

Entrevista

Mais eficiência
para o campo

Contratos

A deterioração da relação
produtor X indústria

Nota

Visita de
executivos de
empresa belga

Editorial

O mercado
municipal de sucos

O mercado mundial de sucos.

Por
Flávio de Carvalho Pinto Viegas
Presidente da ASSOCITRUS



A AIJN, Associação Europeia dos Produtores de Suco de Fruta, publica bianualmente um importante trabalho denominado LiquidFruit Market Report. No último documento, publicado em 2014 com dados de 2013, temos uma fotografia do mercado mundial de sucos.

O mercado global de sucos de frutas tem um volume de 38,9 bilhões de litrose um faturamento de 94,3 bilhões de euros.

Veja na tabela acima.

Valor Volume					
Mercados	Bilhões de Euros		Bilhões de l		Euro/l
	94,3	%	38,9	%	
América do Norte	32,1	34%	9,7	25%	3,30
União Europeia	23,6	25%	10,1	26%	2,33
Ásia/Pacífico	18,9	20%	8,2	21%	2,31
América Latina	6,6	7%	3,5	9%	1,89
Resto da Europa	6,6	7%	3,5	9%	1,89
África/Oriente Médio	5,7	6%	3,9	10%	1,45

Chama a atenção o mercado da Ásia/Pacífico, que já é o terceiro mercado e a expectativa é de que continue crescendo, devendo superar a União Europeia em 2017.

Entre 2011 e 2013 o volume comercializado reduziu 2,3% mas o valor do faturamento do mercado cresceu 4,5%. Destaca-se o crescimento, em valor, dos mercados da Ásia/Pacífico e África/Oriente Médio.

O suco de laranja é o líder nos principais mercados: o sabor laranja tem uma participação de cerca de 40% no mercado total de sucos. O Brasil lidera a produção e a exportação mundial de suco de laranja.

Acompanhando a queda mundial do mercado de sucos, o consumo do suco de laranja também vem apresentando retração, porém as causas diferem, principalmente na área de produção. A queda da demanda segue a queda da produção, mas os preços ascendentes do valor dos registros das exportações brasileiras, do preço da laranja na Flórida e do preço do suco de laranja ao

“O poder de mercado dessas empresas pode explicar as enormes distorções observadas nesse setor”.

consumidor indicam uma demanda reprimida.

São Paulo e Flórida são responsáveis por mais de 86% da produção mundial de suco de laranja e as três maiores empresas do setor que operam em São Paulo e na Flórida controlam mais de 70% dessa produção.

O poder de mercado dessas empresas pode explicar as enormes distorções observadas nesse setor. Ao olharmos os dados do mercado norte-americano, maior mercado individual de suco de laranja, vemos que embora a laranja esteja sendo remunerada acima de US\$ 2 /lbss, o suco de laranja tem sido negociado na Bolsa de NY por preços significativamente menores, abaixo ainda do custo de produção que tanto em São Paulo como na Flórida supera US\$1,5/ lbss. Estes números significam que, enquanto o custo da caixa de laranja, tanto em São Paulo como na Flórida está na faixa dos US\$ 9, os produtores da Flórida estão recebendo cerca de US\$14/cx e os produtores paulistas menos de US\$4/cx ou seja menos de US\$0,70/ lbss, uma diferença que sugere que os citricultores brasileiros estão subsidiando este mercado.

Não deixe de participar! Associe-se

Solicite sua ficha de cadastro de sócio na sede da Associtrus, na Rua Cel. Conrado Caldeira, 391, Centro, CEP: 14.701-000 - Bebedouro-SP ou através do email associtrus@associtrus.com.br
A contribuição quadrimestral é obtida multiplicando-se a estimativa de caixas a serem colhidas por US\$ 0,01 (um centavo de dólar). O valor resultante pode ser pago em três parcelas.

IMPORTANTE!
Identifique e confirme a sua contribuição.

EXPEDIENTE

Publicação bimestral da Associtrus
(Associação Brasileira de Citricultores)
Conselho Editorial: Diretoria
Produção, edição e fotos: Iha Comunicação
Tiragem: 5.000 exemplares
Divisão de jornalismo: Eduardo Iha e Carolina Iha
Diagramação: Juliana Iha

Associtrus - Associação Brasileira de Citricultores
Rua Cel. Conrado Caldeira, 391, Centro, CEP: 14.701-000 - Bebedouro - SP
Fone: (17) 3343-5180 Cel: (17) 99123-9831 - E-mail: associtrus@associtrus.com.br

Home Page: www.associtrus.com.br
DIRETORIA
Flávio Pinto Viegas, Douglas Eric Kowarick,
Lenita Arruda Boechat e Charles Teixeira.

Para anunciar ligue (17) 3343-5180

Mais eficiência para o campo

A T.I Brazil Gestão & Softwares, vem desenvolvendo, há dez anos, competência em métodos e sistemas de gestão no agronegócio. Graças a essa competência conseguiu desenvolver produtos que atendem às especificidade de um conjunto de agronegócios de expressão nacional.

O segredo da qualidade de seus produtos é baseado na forte parceria com seus clientes e técnicos de expressão nacional que permitiram constante aprimoramento dos produtos cada vez mais ajustados às demandas crescentes para qualidade e competitividade na produção agrícola e pecuária.

Associtrus - O que faz a T.I Brazil Gestão & Software?

T.I Brazil - A crescente demanda por ajustes na produção e na competitividade exigem sistemas ágeis que forneçam informações para tomada de decisão. Aliando o nosso conhecimento, criamos, em 2004 uma empresa especializada em gestão e softwares corporativos, utilizando conceito de gestão da informação, atendendo todas as necessidades da empresa rural viabilizando soluções que atendam o agronegócio. A T.I Brazil Gestão & Softwares atua no mercado agropecuário permitindo modernização da gestão administrativa existente focando as atividades operacionais e gerenciais nos resultados do empreendimento. Essa estratégia de integração dos vários segmentos do processo produtivo permite decisões gerenciais que resultam em valores econômicos e sociais. A estrutura da T.I conta com capital intelectual não apenas na área de tecnologia com programadores e analistas de sistemas, como também em áreas específicas no agronegócio como administradores de empresa, veterinários, engenheiros agrônomos zootecnistas.

O Software S.G.R. desenvolvido é, pois, uma ferramenta que moderniza o gerenciamento dos dados de maneira objetiva para atender com maior segurança as exigências do mercado. Concentra suas competências na gestão com ênfase aos

Processos Administrativos, Produtivos (Agricultura / Pecuária / Agroindústria) e Comerciais.

Gestão - A empresa fornece treinamentos de qualificação dos clientes proporcionando melhor qualidade dos dados que alimentam o sistema e a facilidade de gerar relatórios administrativos gerenciais, agronômicos e pecuários necessários.

Associtrus - Quais as principais soluções para o produtor rural?

T.I Brazil - Entre as características de nosso sistema destaca-se velocidade na tomada de decisões, pois um controle efetivo das atividades e procedimentos, tais como o M.I.P.D (Manejo Integrado de Pragas e Doenças) que permite o levantamento das ameaças permitindo o planejamento das atividades ligadas ao controle das pragas, o volume adequado de calda, o acompanhamento de sua execução e a estruturação de sistema que permite a rastreabilidade se necessário. Esse item se torna cada vez mais básico para garantia da qualidade dos produtos do agronegócio.

Associtrus - Qual a importância do uso da tecnologia na gestão do negócio rural?

T.I Brazil - As práticas agrícolas de técnicas evoluem a cada dia necessitando a incorporação da informática em sua execução e controle. Tecnologia é instrumental para ganhos de produtividade e competitividade. O fundamental é ter elementos que permitam avaliar cada etapa do processo pra incorporar novos paradigmas a serem alcançados. A modernidade exige ferramentas que permitam boa gestão mesmo que a distância. O produtor pode, por exemplo, acessar seu "tablet" de qualquer lugar, e saber qual área de sua propriedade tem alguma incidência de pragas ou doenças, ou ainda, qual área tem uma produtividade melhor. Dados esses coletados e inseridos pelos colaboradores que estão lá na propriedade.

Associtrus - A tecnologia é acessível para todos os produtores, inclusive os que se enquadram como pequenos ou produtores familiares?

T.I Brazil - A tecnologia hoje atende todos os produtores sem limitação de tamanho da propriedade ou do negócio. Na atual conjuntura mundial não podemos mais enquadrar os produtores como grande ou pequeno e sim aqueles que evoluem no sentido da tomada qualificada de decisão. A modernização do meio de comunicação e mídia criou um ambiente de igualdade de oportunidades e de inclusão técnica.

Associtrus - A tecnologia auxilia no aumento da competitividade? Como?

T.I Brazil - A tecnologia atende boa parte do produtores e as instituições de pesquisa, pública ou privadas, continuamente alimentam o mercado com avanços expressivos. Sua importância somente pode ser avaliada pela sua absorção pelo setor produtivo. É importante lembrar que a mesma tecnologia pode produzir resultados diferentes dependendo do humanware que se incorpora à tecnologia. Assim é evidente que se torna essencial a adoção de meios rápidos de análise das informações dos dados da produção para que o produtor decida com maior rapidez para cada oportunidade ou demanda dos elos da cadeia produtiva e do processo produtivo.

Associtrus - Os softwares são acessíveis? Há condições especiais para associados da Associtrus?

T.I Brazil - É impressionante a quantidade de softwares incorporados em qualquer equipamento digital por menor que seja. Nesse sentido buscamos estabelecer critérios que permitam oferecer no sistema em condições de acesso a todos os níveis de produtores. Procuramos demonstrar que a "informatização" trata-se de um investimento com rápido retorno que se paga rapidamente se olharmos pela ótica da redução dos custos no processo produtivo.



Fazenda para Fruticultura no Norte de Minas Gerais

- 1370 hectares divididos em dois módulos de 650 ha e 720 ha
- Às Margens do Rio São Francisco e da Br 365 (km 133)
- Toda Plana, própria para irrigação.
- Fazenda vizinha tem 500 ha de citricultura em franca produção
- R\$ 13.000,00 o hectare

Contato direto com o proprietário: (38) 3741-3434 / 9921-1680 das 7h00 às 17h00
E-mail: daheragronegocios@gmail.com

Mais fotos em: fazendairrigavel.blogspot.com e www.facebook.com/daheagronegocios

A deterioração das relações contratuais entre empresas processadoras e citricultores.

Por
Murilo Secchieri de Carvalho

*Doutorando em Engenharia de Produção – UFSCar.
Professor do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – IFSP.*

Desde a década de 70, a utilização de contratos nas relações entre citricultores e empresas de processamento de laranja para fabricação do suco e seus subprodutos, constituiu uma forma comum para a venda antecipada da safra e de garantias entre as partes.

Estabelecer um contrato sempre foi necessário devido aos investimentos mútuos, alguns irrecuperáveis e com longo prazo de retorno, feitos tanto pelos produtores quanto pelas empresas de processamento. Isto criava uma elevada dependência bilateral e a necessidade de estabelecer acordos formais para garantir o retorno sobre estes investimentos realizados.

Os contratos de 1978 a 2012 podem ser subdivididos em modelos contratuais distintos: contratos a preço fixo (1978 a 1986), contrato padrão (1987 a 1995) e contratos específicos (1996 a 2012).

Nos contratos a preço fixo, havia uma média de vinte e quatro (24) itens contratuais, passando a ser de cento e treze (113) no contrato padrão e algo em torno de noventa e dois (92) nos contratos específicos.

Esse aumento no número de itens dos contratos representou a necessidade de maior controle sobre os direitos e as obrigações das partes, especialmente relativas às incertezas da atividade, garantias dos atributos de qualidade do produto e possíveis penalidades sobre eventuais oportunismos.

Nos contratos a preço fixo havia a participação e arbitragem da CACEX (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil), uma terceira parte para o equilíbrio de forças e precificação da caixa, conseguindo assim dividir as responsabilidades no acordo formal e criar uma sinergia positiva bilateral. Neste período, obrigações e direitos eram distribuídos de maneira equânime, uma vez que havia concorrência entre as processadoras

e o poder sobre o mercado da laranja era muito menor.

Além disso, a maioria dos contratos neste período incorporavam elementos não escritos relacionais, que são princípios fundamentais para a estabilidade e coesão do contrato ao longo do tempo, dentre eles: integridade ampla, reciprocidade (mutualidade), planejamento e cooperação, consentimento efetivo, flexibilidade, solidariedade contratual, interesse em restituição/confiança/expectativa (normas de junção) e criação de restrições de poder (normas para limitação de poder).

Os contratos a preço fixo estavam lastreados por estes princípios relacionais e previam, sem a necessidade de termos escritos, algumas práticas que demonstravam esta confiança, cooperação, solidariedade, interesse amplo e reciprocidade entre as duas partes compradora e vendedora, como:

- adiantamento de valor monetário sobre o número estimado de caixas de laranjas para os citricultores pela agroindústria, mesmo durante a florada e antes no início do ano/safra;
- alguns casos na década de 70, onde o preço da caixa foi fixado posteriormente pela empresa processadora, ao final do ano/safra, e com anuência do citricultor;
- a pulverização dos pomares, assim como execução da colheita e transporte, feitos pela empresa processadora.

Neste caso, dos contratos a preço fixo, havia um interesse por compartilhar riscos e manter a integridade ampla da relação dada pela melhor divisão dos resultados finais e pela melhoria das atividades produtiva da outra parte.

O contrato padrão surgiu em decorrência do crescimento do setor citrícola e da busca de uma metodologia que permitisse que o citricultor tivesse sua remuneração atrelada ao mercado internacional do suco podendo beneficiar-se das altas de preços que as geadas na Flórida estavam provocando, sendo que, a própria dolarização dos preços ocorre em decorrência da internacionalização do setor e do processo inflacionário que o país atravessava.

A partir do modelo de contrato padrão, orientados pela agroindústria com atuação indireta da Frutesp, ainda houve

um compartilhamento da rentabilidade entre as partes.

A atuação da Frutesp, como empresa ligada aos interesses tanto das empresas exportadoras quanto dos citricultores, especialmente a partir de 1979 (quando passa a ser gerida pela Cooper Citrus Industrial), permitiu um equilíbrio de forças e estabilidade das relações contratuais formais entre as partes, pois a divisão de 50% dos lucros pela venda do suco com os citricultores, definida pela Frutesp, permitia uma relação mais justa e duradoura, isso até sua venda em 1992.

Entretanto, em uma análise mais detalhada do contrato padrão, é possível encontrar algumas cláusulas oportunistas e até abusivas, pois incorporava à fórmula de transmissão de preços da caixa, valores assimétricos e de origem indefinida, trazendo complexidade ao seu entendimento e fazendo uma ruptura parcial dos princípios relacionais presentes nos contratos a preço fixo.

Somado a isso, havia uma contestação das organizações de representação coletiva sobre o cálculo de preço da caixa que utilizava o dólar médio e não o dólar do dia anterior para o pagamento do produtor, sendo então, os preços impactados pelas sucessivas desvalorizações cambiais daquele período.

A imposição de um modelo contratual, sem a devida discussão com os citricultores, colaborou para um gradual processo de perda de legitimidade da agroindústria na negociação do preço da caixa de laranja, pois incorporava itens contratuais que feriam normas e princípios relacionais importantes para o acordo formal e o seu futuro.

Esse processo de deterioração relacional se acentua especialmente a partir de 1992, com a venda da Frutesp para o grupo francês Louis Dreyfus Commodities (LDC), isso porque o principal risco do contrato de compra e venda de laranja, o preço da caixa, começou a ficar bem abaixo dos contratos estabelecidos antes pela Frutesp, pois não incorporava plenamente o resultado da venda internacional do suco e dos subprodutos da laranja.

Depois da denúncia de cartelização, feita pelos citricultores em 1994 à Secretaria de Defesa Econômica (SDE) ea

posterior decisão do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), pelo fim do contrato padrão em 1995, não modificou a postura anticoncorrencial da indústria. Isso porque, houve o descumprimento pelas empresas processadoras do compromisso de cessação, estabelecido pela autarquia e assinado pela indústria em seu termo de ajuste de conduta.

A compra de fazendas e o plantio de pomares próprios representaram um efeito contrário e na relação contratual posterior.

A proibição da utilização do contrato padrão, onde a negociação se dava entre entidades representativas dos citricultores e as indústrias, e o início dos contratos específicos, nos quais os produtores negociavam individualmente com as indústrias, elevou ainda mais o poder de barganha das empresas processadoras ao pulverizar as negociações bilaterais e direcioná-las aos interesses da indústria.

Além disso, o compromisso de cessação acabou não sendo cumprido, dado que não foi criado mecanismos efetivos de impedimento legal para a sucessiva concentração e a ampliação do plantio de pomares próprios pela indústria. Isso agravou o processo de concentração industrial do setor, fortalecendo o oligopsonio e aumentando o seu de poder sobre o mercado da laranja.

O processo de concentração industrial horizontal e vertical associado à capacidade e o grau de manobra da indústria sobre o desenho contratual resultante, a fim de ampliar ainda mais a apropriação da renda da cadeia produtiva do suco, acabou por deteriorar substancialmente as relações contratuais entre os atores produtivos, culminando posteriormente em conflitos e litígios judiciais.

A utilização de contratos específicos e direcionados a cada citricultor, acabaram por aumentar e dificultar a precificação da caixa nos anos safras seguintes, com sensível aumento dos deveres e obrigações dos citricultores e sem uma contrapartida em preços.

Contratos a Preço Fixo (1978 a 1986)

Obrigações da Agroindústria:

- 1) Colheita e transporte.
- 2) Pulverização contra mosca da fruta.
- 3) Pagamento dos citricultores nas datas acordadas a partir do preço fixo do CACEX.

Obrigações dos Citricultores:

- 1) Pagar Fundecitrus e Funrural.
- 2) Entrega do total da estimativa da safra.
- 3) Tratos culturais.

Contrato Padrão (1987 a 1995)

Obrigações da Agroindústria:

- 1) Colheita e transporte;
- 2) Pagamento dos citricultores nas datas acordadas e a partir da fórmula complexa.

Obrigações dos Citricultores:

- 1) Pagar Fundecitrus e Funrural.
- 2) Entrega do total da estimativa da safra e fiel depositário da laranja.
- 3) Tratos culturais, pulverizações e limpeza dos talhões para a colheita

Contratos Específicos (1996 a 2012)

Obrigações da Agroindústria:

- 1) Pagamento dos citricultores nas datas acordadas (preço fixo ou fórmula simples).

Obrigações dos Citricultores:

- 1) Pagar Fundecitrus e Funrural.
- 2) Entrega do total da estimativa da safra.
- 3) Tratos culturais.
- 4) Colheita e transporte da fruta.
- 5) Interromper o fornecimento caso haja greve e embargos ao suco.
- 6) Atendimento dos atributos de qualidade da laranja. (Anexo I)
- 7) Respeito aos prazos de carência dos pesticidas. (Anexo II)

Figura 1: O número de obrigações/deveres dos citricultores e agroindústria presentes nos diferentes modelos contratuais adotados entre 1978 a 2012.

Durante os contratos específicos, houve a saída de muitos pequenos e médios citricultores da atividade e a formação de outras organizações coletivas como os pools de citricultores, indicando talvez a crescente dificuldade para a negociação do preço da caixa.

A era de prosperidade e maturidade das décadas de 80 e início de 90, se reverteram em uma crise sem precedentes na atividade citrícola paulista, ocorrida por conta de uma visível deterioração das relações contratuais bilaterais.

A crise e estagnação da citricultura, especialmente a partir de 2000, contrastaram com o crescimento e prosperidade da indústria, que intensificou seu processo de concentração e integração com: compra de novas fazendas para plantio de laranjas, processos de fusão e aquisição, ampliação dos armazéns de estocagem nos portos (nacional e internacional), transporte rodoviário a granel do suco e leasing de navios para transporte a granel.

A falta de princípios relacionais para nortear os contratos específicos, e de uma terceira parte na sua arbitragem, têm levado os citricultores aos tribunais de justiça, na tentativa de reverter as práticas anticoncorrenciais e contra as cláusulas abusivas e unilaterais da indústria.

A busca agora em 2015 é por uma isonomia na negociação do contrato e divisão equânime dos deveres e obrigações, tanto no processo de produção da laranja como nos resultados pela venda do suco e subprodutos da laranja no mercado internacional, pois são quinze anos de estagnação do setor citrícola.

A deterioração das relações contratuais históricas, especialmente com o fim do contrato padrão e início dos contratos específicos, se deve essencialmente a inexistência de um agente coordenador da cadeia produtiva agroindustrial, especialmente na arbitragem dos conflitos e na divisão e não imposição de cláusulas, consideradas abusivas e unilaterais, que

ferem os princípios do contrato relacional.

A intensão e criação de um conselho da citricultura, o Consecitrus, nos moldes do Consecana, poderão trazer benefícios importantes para uma melhor arbitragem na formulação de preços e desenhos contratuais justos e imparciais.

O contrato esperado, lastreado pelos princípios relacionais, poderá definitivamente mudar a trajetória de crise enfrentada pelos produtores de laranja, que atualmente contrasta com a prosperidade e crescimento da indústria processadora.

A ideia de um acordo bilateral único que compartilhe tanto os ganhos da atividade ao longo da cadeia quanto os riscos, em um ambiente de incertezas, podem incorporar elementos relacionais essenciais para relações contratuais mais duradouras, estáveis e coesas, que reduzam os conflitos e evitem maiores prejuízos para a citricultura nacional.

Tribunal de Justiça de São Paulo condena mais uma vez a empresa Coinbra-Frutesp

Ações judiciais em face da empresa Coinbra-Frutesp, atual LDC Commodities – Tribunal de Justiça de São Paulo reconhece fraude fiscal e contábil na apuração da taxa de rendimento de fruta e a ilegalidade de descontos de qualidade.

Por

Dr. Fábio Mesquita Ribeiro



O Tribunal de Justiça de São Paulo, em recente decisão, mais uma vez condenou a empresa COINBRA-FRUTESP (antiga denominação da LDC Commodities) ao pagamento de valores descontados do cálculo da Taxa de Rendimento da Fruta (TRF), referente à laranja por ela adquirida de citricultores de Bebedouro e região na safra 1999/2000.

Além da fraude contábil, o Tribunal também reconheceu que houve fraude fiscal por parte da empresa, relacionada à operação de importação de resinas e membranas sob o regime tributário denominado drawback, determinando em sua decisão que a Receita Federal fosse oficiada para apuração de tais fatos.

A decisão foi proferida em um dos inúmeros processos ajuizados por mais de 140 citricultores de Bebedouro e região a partir do ano de 2005, que, em conjunto ou separadamente, questionam na justiça, além dos procedimentos da COINBRA-FRUTESP na execução dos contratos de compra e venda da la-

ranja, a legalidade de algumas cláusulas contratuais, como aquelas relacionadas aos descontos de qualidade da fruta.

Nesse último ponto, a COINBRA-FRUTESP também vem sendo condenada, sendo obrigada a devolver os valores descontados ilegalmente do preço da fruta nas safras 1999/2000 e 2004/2005, reconhecendo o Tribunal que, por determinar o momento da colheita (e, assim, o ponto de maturação da laranja), a indústria não poderia alegar que os níveis de acidez (ratio) estavam fora dos padrões contratados.

Fraude na TRF

Os contratos de compra e venda de frutas firmados entre a empresa produtora de suco e os citricultores previam o pagamento de uma parcela fixa e uma parcela variável, sendo esta dependente de diversos fatores, entre eles a chamada Taxa de Rendimento da Fruta (TRF).

Tal taxa se refere ao número de caixas de laranja necessárias para a produção de uma tonelada de suco de laranja, sendo calculada a partir da produção global da fábrica em determinado período.

Após o término da safra 1999/2000, e após os produtores estranharem o baixíssimo índice da TRF, um ex-diretor da COINBRA FRUTESP denunciou que a empresa teria fraudado a apuração da referida taxa, resultando em diminuição da parcela variável paga aos produtores.

Tendo a empresa se negado a permitir a realização de auditoria em sua contabilidade, como previa o contrato entre as partes, alguns produtores ingressaram com ação judicial para que esta fosse realizada, tendo se sagrado vencedores da demanda.

Mesmo após ter sido determinado pelo Judiciário a realização da auditoria, a COINBRA-FRUTESP tentou de todas as formas impedir sua realização, dificultado o acesso dos auditores à con-

tabilidade da empresa e, inclusive, tentando intimidar os auditores por meio da presença de um delegado de polícia no local.

Apesar desses obstáculos, a auditoria foi realizada e apurou que, de fato, houve fraude na apuração da TRF, tendo sido excluídas do cálculo aproximadamente 15.000 toneladas de suco produzido, resultando em um pagamento a menor para o produtor.

A partir desta constatação, diversos produtores ingressaram em juízo para postular o recebimento das diferenças sobre o valor da caixa de laranja, de multa por descumprimento contratual, no percentual de 10% sobre o valor do contrato, além de indenização por danos morais.

Durante o curso destas ações, foi produzido laudo pericial judicial que, mais uma vez, apurou e confirmou a existência da fraude contábil, tendo ficado evidenciada ainda a existência de fraude fiscal na operação de importação de resinas e membranas pela COINBRA-FRUTESP. A escusa da empresa se baseava na alegação de que a TRF teria diminuído em razão da produção de suco ultrafiltrado (suco "UF"), ou corewash, o que, todavia, jamais foi provado, fato que foi reconhecido pelo laudo pericial e também pelo Tribunal.

Além do recente caso em que determinou a expedição de ofício à Receita Federal, o Tribunal de Justiça de São Paulo já havia reconhecido a existência de fraude, contábil e fiscal, em outros dois casos, também ajuizados por produtores de Bebedouro e região e referentes à safra 1999/2000, criando-se, assim, importante precedente para os produtores que ainda aguardam a prolação de sentença ou o julgamento de suas ações pelo Tribunal.

Ilegalidade nos descontos de qualidade da fruta

Além da fraude no cálculo da TRF, o Tribunal de Justiça de São Paulo também vem reconhecendo que a COINBRA-FRUTESP, nos idos da safra de 2004/2005 e também de 1999/2000, aplicou descontos ilegais ao preço da fruta, sob o pretexto de que tais descontos deveriam ser aplicados em razão da baixa qualidade da laranja, o que estaria previsto em contrato.

Os contratos de compra e venda firmados entre os produtores e a COINBRA-FRUTESP previam que os produtores deveriam fornecer frutas com índice de ratio (grau de acidez da fruta) entre 12 e 19 graus.

Caso o produtor fornecesse frutas em desacordo com esta condição, seriam efetuados descontos no valor a ser pago, correspondentes a 10% do peso dos caminhões de laranja entregues com frutas acima ou abaixo do padrão de qualidade, bem como de 10% do preço pago ela variedade de laranja cujo teor médio de acidez (ratio) não se mantivesse dentro dos padrões de qualidade.

O Tribunal vem reconhecendo

a ilegalidade destes descontos pelo simples fato de que o grau de acidez da fruta está diretamente relacionado com a maturação e, portanto, com o momento da colheita, sendo que (como é de conhecimento geral daqueles que trabalham com a produção de citrus) é a própria indústria quem determina o momento em que será colhida a fruta, sendo ela, portanto, diretamente responsável pelo grau de maturação.

Os produtores rurais provaram, no curso de mencionadas ações, que a indústria monitora o grau de maturação dos pomares que contrata, e a colheita dos frutos somente se inicia quando ela autoriza a entrada dos caminhões provenientes da propriedade em sua unidade industrial. Antes que isso ocorra, os produtores não podem iniciar a colheita, pois não estão autorizados a entregar a fruta da unidade industrial. Diante desses fatos, reconheceu o Tribunal que o produtor, por óbvio, não tem como colher a fruta no momento que entende adequado.

Nas safras 1999/2000 e 2004/2005, alegam os produtores que, devido à grande safra e à baixa do preço do suco no

mercado internacional, a COINBRA-FRUTESP atrasou sistematicamente a colheita de muitos citricultores (vê-se que mais de 120 ingressaram com ações questionando os descontos), de modo a motivar os descontos de qualidade, tudo com o objetivo de diminuir seu prejuízo em razão dessas grandes safras e da baixa do valor do suco no mercado internacional.

Os atrasos na colheita ocasionaram prejuízos ainda maiores a diversos produtores que sofreram com o apodrecimento e queda dos frutos nos pomares, devido ao amadurecimento excessivo da laranja.

O Tribunal também baseou a condenação da empresa em vários laudos periciais, onde os Peritos Judiciais atestaram com veemência que quem determina o momento da colheita da fruta é a COINBRA-FRUTESP.

Com a condenação, e após o início da fase de liquidação de sentença, a COINBRA-FRUTESP será obrigada a restituir os valores descontados no preço e peso das frutas entregues pelos produtores, além de ter que, em muitos casos, arcar com a multa contratual.

Direito

O financiamento rural no Plano Collor

Associtrus orienta produtores sobre o índice de correção monetária aplicado sobre o financiamento rural oferecido pelo Banco do Brasil em março de 1990 durante o Plano Collor.

O Depto. Jurídico da Associtrus observa aos produtores que obtiveram financiamento rural em março de 1990, durante o chamado Plano Collor, com recursos captados de depósito em poupança junto ao BANCO DO BRASIL que, em decorrência do referido Plano Econômico, o índice de correção monetária utilizado pelas instituições financeiras foi superior ao índice de inflação. Enquanto o índice de inflação em março/90 foi de 41,28% (BTNF), as instituições financeiras aplicaram o índice de reajuste de 84,32% (IPC). O Superior Tribunal de Justiça consolidou orientação jurisprudencial no sentido de que o índice aplicado pela instituição financeira deveria seguir a variação do BTNF, ou seja, de 41,28%. Os produtores rurais que se encontram nesta situação podem entrar em contato com a Associtrus e fornecer os números das matrículas de suas propriedades e o cartório a que pertencem possibilitando ao departamento jurídico a averiguação necessária junto aos respectivos. Associtrus - Rua Cel. Conrado Caldeira, 391, Centro de Bebedouro. (17) 3343-5180; 99123-9831. Emails: associtrus@associtrus.com.br e associtrus@uol.com.br

Facilidade

Secretaria libera crédito

Com teto de financiamento de até R\$ 500 mil, a linha beneficia produtores, cooperativas e associações.

O projeto "Agricultura Irrigada Paulista", do Feap (Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista) apresenta novidades para os produtores rurais paulistas. Agora, entre os itens financiáveis está a construção de poços artesianos ou semiartesianos, incluindo-se os respectivos equipamentos de sucção e/ou bombeamento, destinados à atividade agrosilvopastoril, com teto de financiamento de até R\$ 200 mil. Também oferece até R\$ 500 mil para aquisição e/ou modernização de equipamentos de irrigação, contemplando-se todos os demais itens e acessórios necessários à viabilização do projeto técnico, que garantam maior eficiência no uso dos recursos hídricos. O produtor poderá incluir no financiamento as despesas com procedimentos necessários para obter a outorga d'água, georreferenciamento e processo de licenciamento ambiental.

(Mais informações no site www.associtrus.com.br)

Executivos da empresa belga Biotec visitam a Associtrus

O presidente da Associtrus, Flávio Viegas, recebeu no dia 9 de março o CEO da BIOTEC, Philippe Conil e os executivos da empresa, Juan Gamon e Olivier de Schutter. A BIOTEC é uma empresa belga com quase 30 anos de presença na América Latina, especializada em tratamento de efluentes agroindustrial com produção de biogás e de fertilizante líquido orgânico.

Eles apresentaram o trabalho da empresa na área de geração de efluentes, padrões de descara, os requisitos de energia para o processo, os sistemas de tratamento de águas residuais e as opções para geração de biogás.

Desde 2008, a BIOTEC realiza trabalhos na Citrusvil, maior fábrica de suco de limão do mundo, localizada em Tucuman, na Argentina



Em reunião - O presidente da Associtrus, Flávio Viegas, com os executivos da BIOTEC, Philippe Conil, Juan Gamon e Olivier Schutter.

PARA PROTEGER O QUE HÁ DE MAIS IMPORTANTE NA SUA VIDA, TEM QUE SER **ALGUÉM DE CONFIANÇA.**

SEGUROS
SICOOB CREDICITRUS



www.sicoobcredicitrus.com.br

SICOOB CREDICITRUS
Somos todos nós.



www.grutaagropecuaria.com.br
fsjgruta@uol.com.br

Fones: (19) 3451-0904 / 3441-9786
Fax: (19) 3495-2547



AGRIFLORA
MUDAS FLORESTAIS

MUDAS DE EUCALIPTOS

- ✓ Mudanças Clonais (diversos cultivares),
- ✓ Mudanças Seminais (diversas Espécies),
- ✓ Orientação Técnica (projetos, plantio e manutenção)

RENASEM - SP 01835/2008

(16) 3322-6488

Rod. W. Luiz, km 273 • CP 309 • CEP 14.800-670 • Araraquara-SF
www.agriflora.com.br • zanifilho@agriflora.com.br

COOPERCITRUS

SHOPPING Rural

Preços especiais
Soluções integradas para o campo
Condições facilitadas
Linhas de créditos atrativas



27 de abril a 01 de maio de 2015
Das 08h00 as 18h00

Rod. Prefeito Antônio Duarte Nogueira, Km 319,
Ribeirão Preto/SP

COOPERCITRUS
cooperativa de produtores rurais

SICOOB CREDICITRUS
Cooperativa de Crédito