

Citricultura

Do suco para o álcool

Maurício Palma Nogueira*
Alcides de Moura Torres Jr.*

COM grande incidência de doenças e pragas, a citricultura exige um alto rigor agrônomo para a condução da produção, pois demanda elevado uso de insumos.

Custos altos e preços baixos estreitam a margem do citricultor. Há dificuldade para manter a cultura e reinvestir nos seus bens de produção. O próprio pomar perde produtividade e reduz a renda. Os resultados negativos atingem o fluxo de caixa. Como as entradas não compensam as saídas, a situação do produtor fica mais crítica.

Na verdade, os produtores clamam por melhores preços para remunerar a atividade. As denúncias por formação de cartel levaram a uma investigação no Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) em 1999. Recentemente, as indústrias aceitaram pagar ao Cade uma indenização de R\$ 100 milhões e ficar livre desse processo.

Em acordo recente, produtores e indústrias estabeleceram preços base de US\$4,00 por caixa de laranja, além de prêmio fixado com base no rendimento da produção de suco, no preço de Nova Iorque e na taxa do dólar.

A redução dos estoques, a iminente incidência de furacões na Flórida e a demanda crescente são pontos favoráveis para o suco brasileiro. O Brasil detém hoje mais de 80% do mercado e das transações internacionais. Uma parceria entre citricultores e indústria fortalece a competitividade do país no mercado internacional.

Avanço da cana

Na citricultura, o reinvestimento em pomares é lento. A produção começa, em

média, apenas a partir do quarto ano. Se os produtores reduzirem a oferta, o País terá problemas em atender a demanda futura por suco de laranja. Pode, inclusive, perder a posição consolidada no mercado internacional.

A Região Centro-Sul assiste a um espetacular desenvolvimento da indústria sucroalcooleira. Com a perspectiva de aumento na demanda por agroenergia e o próprio mercado do açúcar em alta, a cana-de-açúcar é um dos maiores atrativos para investimento. Os canaviais avançam a passos largos sobre diversas culturas.

O produtor analisa essa oportunidade sob dois aspectos: como produtor e fornecedor da usina ou como fornecedor de terra para arrendamentos.

Caso produza por si próprio, os resultados operacionais da cana serão comparados aos da citricultura ou de outra lavoura. Caso arrende a terra para usinas,

fato muito comum, a comparação do resultado será feita pelo próprio valor do arrendamento.

Atualmente, os contratos de arrendamentos variam de 25 toneladas a 75 toneladas de cana por alqueire. Depende da região e da competição entre as indústrias regionais.

Os preços de terra no estado de São Paulo seguem a tendência da indústria canavieira. A região de Ribeirão Preto, onde se registram os melhores contratos para os produtores, possui os maiores preços de terra de São Paulo, com preços de até R\$62 mil por alqueire.

Com base no preço médio de agosto de 2006, pode-se estimar a receita líquida por hectare obtida com o arrendamento comparada ao preço regional da terra.

Em São Paulo, atualmente um proprietário de terra recebe, livres, entre R\$ 500,00 a R\$ 1.200,00 por hectare, para

Estado de São Paulo: Médias dos contratos de arrendamento, receita líquida por hectare, preço de terra e rentabilidade com o arrendamento para cana

Região	Pagamento de arrendamentos em produção	Renda do arrendamento	Preço da terra na região	Renda líquida/preço da terra
	toneladas/ha	R\$/ha *	R\$/ha	Rentabilidade
Araçatuba	12,40	517,07	11.010,46	4,70%
Araraquara	16,53	689,42	15.151,52	4,55%
Assis	15,50	646,33	13.704,16	4,72%
Bauru	13,64	568,77	11.277,55	5,04%
Campinas	15,29	637,71	20.686,99	3,08%
Piracicaba	14,46	603,24	13.695,40	4,40%
Ribeirão Preto	28,93	1.206,49	20.970,77	5,75%
S. J. Rio Preto	18,60	775,60	13.356,02	5,81%

Fonte: IEA/CATI/Scot Consultoria

* Considerou-se o preço médio da tonelada de cana a R\$ 41,71, segundo informações de associações e usinas consultadas

arrendar terra às usinas de cana, conforme a região.

Em renda mensal, para uma área de 100 hectares arrendada, o proprietário receberia por mês entre R\$ 4,3 mil em Araçatuba, e R\$ 10 mil em Ribeirão Preto, sem nenhum risco operacional. Esse é o tão polêmico custo de oportunidade para o produtor conseguir melhores ganhos com outras atividades na mesma área.

Variação dos preços médios de 2006 em relação a 2005 (janeiro a agosto)

Categoria de insumos	Variação%
Fertilizantes	-12,80%
Diesel	11,67%
Defensivos	-27,14%
Dólar	-13,30%

Fonte: Scot Consultoria

Competitividade

Com as dificuldades operacionais e a crise da citricultura graças às propostas vantajosas das indústrias de cana para arrendamentos, um número considerável de produtores transformarão seus pomares em canaviais.

Os citricultores vivem hoje momentos melhores em relação a 2004, com a abertura da perspectiva de reajuste nos contratos com a indústria e a queda nos custos de produção. Há também uma queda nos preços de venda dos insumos com a baixa cotação do dólar e a própria redução na demanda.

Os fertilizantes recuaram proporcionalmente ao dólar muito mais em função da queda na demanda que da cotação da moeda americana. Os defensivos recuaram cerca de 27%. Alguns, especificamente usados para a laranja, tiveram seus preços reduzidos em até 40% quando comparados aos de cerca de um ano atrás. Apenas o diesel, puxado pela alta do petróleo, teve seus valores aumentados no mercado. Este comportamento do mercado de insumos provocou uma redução de ao redor de 13,5% nos custos de produção da caixa de laranja.

Para comparar a citricultura aos arrendamentos para a cana-de-açúcar, usou-

Produção e custos da laranja em 100 hectares

Produtividade: 910 caixas por hectare. Preço: R\$ 8,56 por caixa

Componentes de custos	Propriedade – 100 ha de pomar		
	(Valores em R\$/safra)		
	Total	por ha	por caixa
1. Custos fixos totais	103.078,26	1.030,78	1,130
1.1. Depreciação de edificações e cercas	1.263,16	12,63	0,014
1.2. Depreciação de tratores, máquinas e veículos	20.956,13	209,56	0,230
1.3. Depreciação de equipamentos e benfeitorias	3.500,00	35,00	0,038
1.4. Depreciação da cultura (Pomar de laranja)	77.358,97	773,59	0,848
2. Custos variáveis totais	638.944,10	6.389,44	7,006
2.1. Custos variáveis indiretos	81.153,75	811,54	0,890
2.1.1. Impostos e outras contribuições	24.339,46	243,39	0,267
2.1.2. Despesas administrativas	18.730,90	187,31	0,205
2.1.3. Energia elétrica	2.232,00	22,32	0,024
2.1.4. Salários e encargos	35.134,91	351,35	0,385
2.1.5. Seguro sobre máquinas e implementos	716,48	7,16	0,008
2.2. Custos variáveis diretos	557.790,35	5.577,90	6,116
2.2.1. Insumos	321.842,45	3.218,42	3,529
2.2.1.1. Acaricidas	79.177,92	791,78	0,868
2.2.2.2. Inseticidas	40.128,43	401,28	0,440
2.2.2.3. Fungicidas	87.331,66	873,32	0,958
2.2.2.4. Corretivos e fertilizantes	107.262,19	1.072,62	1,176
2.2.2.5. Mudas	1.904,43	19,04	0,021
2.2.2.6. Herbicidas	6.037,82	60,38	0,066
2.2.2. Manutenção de benfeitorias e equipamentos	1.050,00	10,50	0,012
2.2.3. Manutenção de maquinários	21.153,86	211,54	0,232
2.2.4. Manutenção de edificações e cercas	720,00	7,20	0,008
2.2.5. Óleo diesel e combustíveis	32.448,04	324,48	0,356
2.2.6. Colheita e frete da produção	180.576,00	1.805,76	1,980
3. Custo operacional total *	742.022,37	7.420,22	8,136
4. Receitas	780.672,00	7.806,72	8,560
5. Resultados			
5.1. Entrada de caixa [receita – custos variáveis] **	141.727,90	1.417,28	1,554
5.2. Lucro operacional [receita – custos operacionais] ***	38.649,63	386,50	0,424
6. Rentabilidade na atividade ***	1,5%		

Fonte: Borella, Associtrus e Scot Consultoria

Observações:

*3. Custo operacional é a soma dos custos variáveis totais e dos custos fixos totais

**5.1. Diferença entre a receita total e os custos variáveis totais. Objetiva mensurar a entrada e saída de caixa

***5.2. Diferença entre a receita total e os custos operacionais. Considera os custos variáveis e as depreciações, ou seja, a capacidade da empresa repor, substituir e atualizar o seu capital imobilizado

***6. Rentabilidade é a relação entre o lucro operacional e o total imobilizado na atividade, o que inclui o valor da terra



Simulação regional dos preços da caixa de laranja, em reais e em dólares, para os resultados da citricultura se equipararem ao arrendamento para cana-de-açúcar

Região	R\$/ha Em arrendamentos para cana	R\$/caixa de laranja	US\$/caixa de laranja
Araçatuba	517,07	8,70	4,07
Araraquara	689,42	8,89	4,15
Assis	646,33	8,84	4,13
Bauru	568,77	8,76	4,09
Campinas	637,71	8,83	4,13
Piracicaba	603,24	8,80	4,11
Ribeirão Preto	1.206,49	9,50	4,44
S.J. Rio Preto	775,60	8,98	4,20

Fonte: Scot Consultoria

se o exemplo de uma empresa com 100 hectares de pomares de laranja. A população de plantas foi de 400 por hectare, com a produtividade média de 910 caixas de laranja.

Na atual cotação do dólar, o preço de US\$ 4,00 por caixa, em torno de R\$ 8,56/caixa, permite um lucro de R\$ 386,56/ha.

A rentabilidade de 1,5% ao ano, apesar de baixa, precisa ser analisada com cautela. A valorização da terra e o alto investimento na lavoura diminuem a rentabilidade da citricultura, quando o lucro operacional é comparado ao total do capital investido. No arrendamento, o investimento considerado é apenas o valor da terra.

Arrendamento

Na comparação dos resultados líquidos entre a renda obtida pelo produtor por

hectare, o arrendamento para cana é o mais favorável atualmente. Pelo cálculo da taxa interna de retorno em períodos de 5, 10 ou 15 anos, pode-se comparar os resultados no longo prazo. No entanto, para que esta análise seja completa, é necessário traçar uma análise setorial das perspectivas para cana-de-açúcar e para a laranja.

A laranja apresenta um cenário mais favorável para os próximos meses. A cana, muito embora tenha ótimas perspectivas de longo prazo e viva um período de considerável expansão e euforia exige precaução como qualquer atividade com registros de excelentes resultados.

Ambas as culturas vivem períodos completamente diferentes. A cana passa pela euforia de investimentos e concorrência entre as atuais indústrias e as que

estão em projeto. A laranja parece sair do “fundo do poço”, em um ambiente com alta concentração industrial e denúncias de formação de cartel. Em breve, a comparação econômica entre as duas culturas se alterará, como já ocorreu ao longo de 2005.

Atualmente, o arrendamento para a cana-de-açúcar mostra mais vantagem que a produção de laranja. É interessante uma simulação regional dos preços que deveriam ser pagos pela caixa de laranja se o resultado líquido por hectare com a produção da fruta fossem equiparados aos do arrendamento por cana.

A análise de preços comparativa foi feita com base no custo de produção atual. A valorização da caixa de laranja não depende apenas da variação cambial. Os custos de produção crescem se o dólar aumentar.

A comparação não inclui diferenças operacionais da produção de laranja entre as regiões. Algumas regiões do estado de São Paulo possibilitam custos de produção inferiores quando comparada aos de outras regiões. Isso depende da incidência de doenças, predominância de tipo de solos, invasoras etc. Por isso, para determinar a decisão de uma empresa específica, tais diferenças precisam ser levadas em conta.

No entanto, grosso modo, os preços regionais de laranja deveriam acompanhar os valores para que sua produção fosse economicamente competitiva com os arrendamentos para cana-de-açúcar.

Em São Paulo, o proprietário de terra pode ganhar “mais”, sem os riscos operacionais e a preocupação com as rotinas exigidas na produção de laranja. Basta arrendar para a cana.

No entanto, essa análise não é simples. Deve considerar as perspectivas de mercado para ambas as culturas a curto, médio e longo prazos. Embora o processo de substituição de laranja por cana-de-açúcar seja comum, não se trata de uma decisão fácil. Diversas variáveis precisam ser levadas em conta. ■

* Engenheiro agrônomo, diretor da Scot Consultoria