

## Laranja |

## Preocupações legítimas

Irene R. Troccoli\*

DURANTE A 30ª Semana da Citricultura, tradicional evento da área de produção e de pesquisa, ocorrido no último mês de junho, a Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus) expôs sua grande preocupação atual, que é a incompatibilidade entre seus custos de produção e os preços recebidos pela fruta.

Essa incompatibilidade pode ser verificada sob duas óticas:

Primeira: desde que a taxa do dólar ante o real passou a refletir a valorização da moeda brasileira, os produtores tiveram dificuldades. Seus contratos de fornecimento à indústria, previamente fechados e indexados à moeda norte-americana, passaram a lidar com a incongruência de pagar insumos em reais e receber a remuneração por sua fruta referenciada ao dólar cadente. De fato, os dados do Cepea/Esalq mostram que, desde 2004, a diferença entre os preços médios anuais, em ambas as moedas, recebidos pela laranja vendida em São Paulo via contratos a preço fixo, vem diminuindo de forma consistente.

Segunda: A confrontação direta entre os preços recebidos e os custos reais de produção. No último bimestre abril-maio, os valores dos custos reais ficaram superiores ao preço médio recebido (deflacionado pelo IGP-DI, para março de 2008, de R\$ 9,50 por caixa, calculado pelo Cepea/Esalq).

Rendimento (cx/ha)	Custo de produção (R\$/cx)
893	12,14
716	14,53
537	16,15

Fonte: Associtrus (2008)

De fato, em termos ponderados pela distribuição da área cultivada nas quatro regiões de São Paulo, o rendimento físico da lavoura de laranja, em 2006, seria de 609 caixas por hectare<sup>1</sup>. Na hipótese da situação ter-se mantido inalterada, ficaria consubstanciado o prejuízo aos plantadores de uma forma genérica.

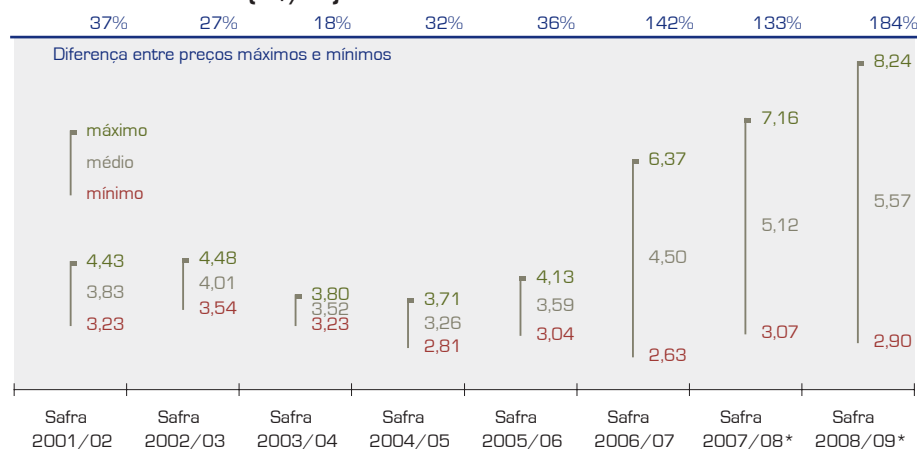
Outro elemento complicador para o entendimento entre os *players* do mercado é o sistema remuneratório preferido pela maior parte dos citricultores. O modelo é à base de contratos de fornecimento a preço fixo, com possibilidade de validade tanto de curto prazo (um ano apenas) quanto de prazos mais longos (até cinco anos). Isso porque o sistema possui uma característica intrínseca muito especial, representada pela influência da situação de oferta e demanda do suco.

Quando a situação é normal, a dispersão entre os valores máximos e mínimos registrados nos contratos tende a ser relativamente curta, pois a estabilidade do mercado não justifica variações expressivas por parte dos agentes econômicos envolvidos – produtores de laranja e industriais do suco.

Já quando a situação é de turbulência, com aumento das cotações, como ocorreu entre 2004 e 2007, isso naturalmente se reflete nos patamares de preços negociados para os contratos de fornecimento que estão sendo fechados naquele momento.

Essa realidade foi captada com perfeição pelo Cepea/Esalq, em pesquisa realizada em São Paulo, tendo ficado evidentes as distorções trazidas pelo impacto nos preços do suco ocasionado pelos prejuízos nas safras floridianas. Até fins de abril úl-

#### São Paulo: preços para a média dos contratos de venda à indústria (R\$/cx)



\* Dados parciais. Fonte: Cepea/Esalq

### São Paulo: preços médios recebidos pelos citricultores<sup>1</sup>

Ano	US\$/cx	R\$/cx
2001	3,8	15,6
2002	4,0	17,9
2003	3,5	13,4
2004	3,3	10,8
2005	3,6	9,3
2006	4,5	10,3
2007	5,6	10,9
2008 <sup>2</sup>	5,6	9,5

Fonte: Cepea/Esalq

À exceção de 2008; R\$ deflacionado pelo IGP-DI para março de 2008; US\$ deflacionado pelo CPI para março de 2008

1 Média das regiões produtoras do estado de São Paulo para contratos a preço fixo de 1, 2 e 3 anos  
2 Janeiro a maio

timo, a dispersão entre os valores máximo e mínimo contratados pelos citricultores paulistas, desde a safra 2001/02, atingiu seu ápice em 2007/08, ao alcançar 133%, demonstrando tendência a manter-se elevada em 2008/09 (diferença de 184%).

Não por acaso, o grande responsável por esse fenômeno foi, fundamentalmente, a disparada dos valores máximos, combinados com o estabelecimento dos contratos novos, que passaram a conviver com os valores mais baixos dos acordos fechados antes da valorização das cotações, e que ainda vigoram para as safras 2007/08 e 2008/09.

Essa situação desconfortável de convívio entre valores muito díspares, com certeza, contribui para fermentar a insatisfação no campo, pois os citricultores receberão pagamentos mais – ou menos – alinhados com a remuneração pelo suco auferida pela indústria naquele momento. Contudo, há a expectativa de que os intervalos ainda possam vir a diminuir, visto que os valores das safras 2007/08 e 2008/09 ainda não são os finais. Muitas indústrias estão renegociando os seus contratos com os produtores neste ano e reajustando o valor negociado na última safra, na perspectiva de que o citricultor, na temporada 2008/09, continue com a mesma processadora.<sup>2</sup>

Em que pesem os tradicionais desencontros de interesses entre as empresas processadoras e os citricultores paulistas, com di-

### Convergência de preços não é a única dificuldade

É sabido que alinhar os interesses dos citricultores com os da indústria transformadora da fruta não é tarefa fácil. Afinal, muitos são os elementos de diversas origens que atuam por trás da questão de uma simples convergência de cifras e das condições entre as partes; há aqueles afetos diretamente ao campo, tais como a disputa territorial por outras culturas (cana, eucalipto), a premência do combate ao greening, e as complexas consequências logísticas trazidas pela tendência à migração dos pomares para a porção sudoeste do estado de São Paulo; há as questões comerciais aplicadas às exportações do suco, consubstanciadas na dificuldade de as autoridades diplomáticas brasileiras resolverem a questão relativa à pesada taxa-ção do suco brasileiro no mercado norte-americano; e, já na ponta do consumo, há a preocupação trazida pela concorrência com outras bebidas emergentes no mercado mundial e pela necessidade de implementar ações no mercado interno brasileiro para estimular o consumo do suco de laranja.

A situação desconfortável ainda é fermentada pelo processo investigativo aberto a pedido dos citricultores em 1999 – ou seja, há nove anos – na Secretaria de Direito Econômico (SDE), para a averiguação de suposta formação de cartel na compra da laranja por parte das empresas produtoras de suco. Em fins de 2006, por motivos legais, foi frustrada a tentativa, proposta pela SDE, de encerramento da investigação via celebração de um Termo de Ajustamento de Conduta – TAC, pelo qual as empresas investigadas pagariam multa de R\$ 100 milhões a serem revertidos ao Fundo de Direitos Difusos<sup>1</sup> e a um fundo de fomento da citricultura.

E o assunto prossegue sem um horizonte previsível para a Justiça decidir a respeito da análise da grande quantidade de documentos que foram encaminhados para verificação.

O Fundo de Direitos Difusos é um fundo de natureza contábil, vinculado ao Ministério da Justiça, cujo objetivo é a reparação dos danos causados ao meio ambiente, ao consumidor, a bens e direitos de valor artístico, estético, histórico, turístico, paisagístico, por infração à ordem econômica e a outros interesses difusos e coletivos.

ficuldades nas negociações entre ambos, os canais de comunicação continuam abertos, até porque não poderia ser diferente, dada a dependência mútua que apresentam.

Exemplo disso ocorreu na safra 2006/07, em plena época de fortes aumentos dos preços internacionais do suco, quando, contando com a intermediação de representantes do governo e de centros de pesquisa, produtores e indústria conseguiram alinhar os valores de suas remunerações. Na oportunidade, duas empresas<sup>3</sup> concordaram com o estabelecimento de fórmula de bonificação para o reajuste dos contratos, referida à cotação do suco na Bolsa de Nova York.

Resta esperar que as conversações per- durem, apesar dos percalços usuais, ajudando a administrar as consequências da

reversão do quadro de oferta norte-americana de laranja e do seu suco esperada no curto prazo. ■

1 Cálculo com base nos dados brutos de Trombin, V. G., Lopes, F. F. & Neves, M. F. *Sistema Agroindustrial de Laranja – Uma Agenda de Competitividade para a Indústria Paulista*. Trabalho realizado para a Secretaria de Desenvolvimento do Estado de São Paulo, set 07-mar 08, apresentado na 30ª Semana da Citricultura, Cordeirópolis, junho de 2008.

2 Braga, D. & Boteon, M. *Preparando a Citricultura para uma Nova Década*. Revista Hortifruti Brasil, ano 6, n. 68, p. 6-15, maio de 2008.

3 Sucocítrico Cutrale e Louis Dreyfus; de acordo com Braga & Boteon (2008), as que não participaram do processo de negociação argumentaram já ter renegociado individualmente com seus fornecedores.

\* Professora de Marketing e de Estratégias Empresariais. Mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial