Alexandre Mendonça de Barros
Responsável pelo desenvolvimento do modelo técnico do Consecitrus

Falta união entre os citricultores

Por Paulo Roque

SÓCIO-CONSULTOR DA MB Agro e responsável pelo desenvolvimento do modelo técnico do Consecitrus fala com exclusividade à Agroanalysis sobre a importância e os desafios da nova entidade.

AGROANALYSIS **O Consecitrus é um grande sonho dos produtores de laranja e vem sendo discutido já há dois anos. Quais são os principais entraves à sua concretização?**

ALEXANDRE MENDONÇA DE BARROS As discussões estão em movimento, em direção à construção de um futuro melhor para a citricultura brasileira. Muito ainda tem que ser conversado, mas creio que hoje já existe uma base concreta, um modelo de parametrização de custos que permite um diálogo mais objetivo acerca do tema. Em minha opinião, a principal restrição ao avanço do modelo Consecitrus é a falta de unidade entre os representantes dos produtores. Trabalhei, alguns anos atrás, na revisão do modelo do Consecana, e, embora as discussões tenham sido acaloradas, havia uma representação institucional clara entre a indústria, representada pela UNICA, e os produtores, representados pela Orplana. Na citricultura brasileira, temos a CitrusBR como uma voz única da indústria, mas, do lado dos produtores, há grande divisão de liderança entre Sociedade Rural, FAESP, Associtrus e Alicitros. Não existe uma entidade que fale e negocie de maneira representativa pelos produtores rurais. Temos, pela frente, o desafio de discutir tecnicamente o modelo que apresentamos, e será necessário um trabalho detalhado de toda estrutura de custos de produção, critérios de remuneração dos fatores de produção, apuração dos índices de produtividade e preços, etc. Para tanto, entendo que deve existir um corpo técnico de uma única instituição de produtores que participe ativamente da construção do modelo do Consecitrus.

AGROANALYSIS **Qual a posição do Governo sobre o Concecitrus?**

AMB Apresentamos o modelo técnico que fui responsável por construir em diversas instâncias do governo federal. O trabalho foi apresentado ao Ministério da Agricultura, em duas ocasiões; aos técnicos do Ministério da Fazenda; aos profissionais da Casa Civil; e, especialmente, ao CADE, em algumas ocasiões. Meu sentimento é de que o Governo vem apoiando consistentemente o desenvolvimento do modelo do Consecitrus. O setor público já identificou o momento crítico por que passa a citricultura brasileira e que é preciso mudar o



> “... é preciso desenvolver a instituição que será a única representante legítima dos produtores”

paradigma de mercado que norteia esse importante setor. O governo federal tem apoiado por meio de políticas de financiamento de estoques, leilões de prêmios, etc. Minha percepção é de que a transparência proposta pelo Consecitrus é muito bem vista pelo setor público.

AGROANALYSIS **A cadeia produtiva da citricultura possui particularidades especiais. É possível fazer uma adaptação direta do modelo do Consecana?**

AMB Acho que os princípios gerais são muito parecidos e a estrutura lógica do modelo é quase idêntica. Entretanto, sob a ótica da produção agrícola, a estrutura tecnológica é muito mais heterogênea na cadeia da laranja do que na cadeia da cana-de-açúcar. As diferenças de produtividade entre os produtores de laranja é muito grande, e, evidentemente, isso cria a dificuldade de estabelecer qual padrão tecnológico deve ser utilizado no modelo do Consecitrus. No modelo que desenvolvemos, procuramos criar uma flexibilidade nos parâmetros, que permita simular diferentes níveis de produtividade (e tecnologia) e seus respectivos custos de produção.

AGROANALYSIS **O importante levantamento dos custos de produção e de remuneração do setor trouxe ensinamentos significativos?**

AMB Acho que a principal lição é que é preciso adotar conceitos claros e objetivos quanto à estrutura dos custos de produção. Qual a tecnologia a ser considerada? Como tratar a depreciação do capital? Como tratar a remuneração do capital? Como deve ser apropriado o arrendamento? São alguns dos elementos que compõem os custos de produção e que precisam ser claramente conceituados e explicitados.

AGROANALYSIS **Como chegar a um preço de referência que goze da confiança dos produtores e das indústrias?**

AMB A questão do preço de referência é vital ao modelo do Consecitrus. Esse é um tema complexo, pois a referência da bolsa norte-americana não pode ser tomada como totalmente representativa da formação de preços do suco de laranja. Ocorre que a maior parte do suco brasileiro vai para a Europa, e nem sempre os preços europeus andam alinhados à bolsa de Nova York. Nesse sentido, é preciso adotar critérios que contemplem os preços dos EUA e os da Europa. A proposta que trouxemos à mesa é que os preços baseiem-se em informações de vendas dos exportadores brasileiros auditadas por empresas de primeira linha. Esse sistema já é utilizado, hoje em dia, nos contratos que as empresas mantêm com diversos produtores de laranja.

AGROANALYSIS **A governança do Consecitrus é uma questão complexa, pois envolve diferentes entidades e posicionamentos. Todos terão que se sentar à mesa de negociação. Será muito difícil obter o indispensável consenso?**

AMB Esse tem sido o maior desafio do trabalho. É preciso construir a instituição do Consecitrus, e, para tanto, é preciso desenvolver a instituição que será a única representante legítima dos produtores. Quando aceitei o trabalho de desenvolver o modelo técnico do Consecitrus, sabia que iria enfrentar o desafio de atuar em uma cadeia sem o mesmo desenvolvimento institucional da cadeia de cana-de-açúcar. Entretanto, não tinha ideia do tamanho do problema que estava por enfrentar. Há grande desarticulação entre as representações dos produtores, e o embate tem prevalecido sobre o consenso. Aparentemente, há em curso um movimento de construção de uma representação única, que contará com um líder profissional que cuidará de defender os interesses dos produtores nas negociações. Esse passo parece ser vital para a constituição do Consecitrus. Espero, sinceramente, que esse movimento ganhe força.

AGROANALYSIS **A baixa nos preços, devido ao excesso de oferta e redução do consumo global de suco de laranja, deve ser vista como uma questão conjuntural ou estrutural? O Governo está ajudando no difícil ajuste?**

AMB Hoje, tenho um diagnóstico bem mais claro da cadeia de suco de laranja do que tinha um ano e meio atrás. O ponto central é que perdemos a competitividade na produção de laranja. A valorização do real na última década foi muito forte, encarecendo sobremaneira nosso suco em dólares. A mão de obra subiu de maneira agressiva, nos últimos anos. As doenças que afetam a laranja só fizeram aumentar. A consequência desses efeitos é que, hoje, a cadeia necessita de preços superiores a U$ 2.000 por tonelada de suco concentrado para remunerar os custos operacionais. Dependendo de como a conta é feita, os custos econômicos (levando em consideração a depreciação e a remuneração do capital investido) não conseguem ser cobertos nem com preços da ordem de R$ 2.200 por tonelada, que é um valor historicamente elevado. E é aí que surge o problema de mercado. O suco de laranja, hoje, é um produto de países ricos. Estados Unidos, Europa e Japão são os grandes consumidores mundiais, mas vêm reduzindo seu consumo *per capita.*

Note-se, entretanto, que há um mercado latente por acontecer, que são os países emergentes – incluso o Brasil neste grupo. É por isso que é um pecado deixar que a crise por que passa o setor citrícola brasileiro atinja um ponto que comprometa a capacidade de reagir quando esses novos mercados abrirem-se ao suco brasileiro. O aumento da renda *per capita* dos países pobres permitirá pagar preços mais altos pelo suco. Ademais, precisamos elevar a produtividade, para reduzir custos unitários e poder operar com lucro em preços mais baixos. Para tanto, a cadeia de laranja precisa de harmonia, e o Consecitrus é fundamental para trazer transparência, para alinhar os interesses de todos os agentes e para dirimir tensões históricas que em nada contribuem

para lidar com os enormes desafios da produção do suco de laranja.

AGROANALYSIS Para a próxima safra brasileira, fala-se em um excedente de 100 milhões de caixas.

AMB Esse, de fato, é um risco para a próxima safra. Estamos com estoques recordes, em consequência de dois anos de alta produção e de queda de consumo. Caso a próxima safra seja normal, haverá sobra de laranja, pois não haverá espaço físico para armazenar, nem que se queira manter através de políticas de carregamento de estoques. Só vejo um fator que pode evitar um problema de grande gravidade para a próxima safra: o clima. Na verdade, nas últimas semanas, os dados de safra da Flórida indicam uma quebra de safra nos EUA de algo não muito longe de 10%, em decorrência dos problemas de doenças que vêm espalhando-se nas lavouras norte-americanas. Além disso, existe o risco de geada para as próximas semanas. No caso brasileiro, nossos colegas que estão rodando o campo têm sinalizado que a próxima safra pode sofrer perdas significativas por consequência do clima, das doenças, do menor trato cultural e da eliminação de pomares. Alguns agrônomos especializados apontam um potencial de redução da safra não desprezível. Caso isso aconteça, o problema do excesso de produção será reduzido, mas não totalmente eliminado.

AGROANALYSIS Campanhas de consumo de suco conseguirão dar retorno em curto prazo, para minimizar essa dramática situação?

AMB No curto prazo, não poderão minimizar uma situação de desequilíbrio tão grande como essa. Não é fácil mudar hábitos alimentares em curto espaço de tempo. Entretanto, não há dúvida de que essa é a direção que o setor precisa seguir, com muita inteligência e determinação. É vital expandir o número de consumidores de suco concentrado. O Brasil pode ser um mercado relevante de suco industrializado, uma vez que o processo de urbanização estimula o consumo de alimentos prontos para consumo. Podemos ter um mercado interno que absorva mais de 40 milhões de caixas de laranja, na forma de suco pronto para beber.

AGROANALYSIS O setor ainda é viável para pequenos produtores que consigam usar tecnologia de ponta? E o papel do Fundecitrus?

AMB Pequenos produtores com alta produtividade podem sobreviver no setor, com certeza. Acredito que continuará havendo espaço para atender nichos de mercado: frutas especiais, etc. Com alta produtividade, é possível ter custos por caixa bem mais baixos.
Não há dúvida de que o produtor vai continuar a ser desafiado por doenças, e esse é um problema que o Fundecitrus deve seguir servindo como referência de pesquisa e de tecnologia, para combater os problemas sanitários que existem hoje e que surgirão no futuro. Novamente, o modelo do Consecitrus pode servir como um lócus de união da cadeia, no sentido de pensar políticas que atuem para o bem comum da cadeia de suco de laranja, e a questão sanitária deve ser parcela relevante das políticas de defesa do setor.

AGROANALYSIS Qual a produtividade mínima e o custo de produção que o produtor de laranja deve alcançar para se manter na atividade?

AMB O estudo de custo que realizamos indica que a produtividade deve direcionar-se às 1.000 caixas por hectare para que a cadeia consiga remunerar os custos operacionais e parte dos custos de depreciação e de remuneração do capital investido, considerando o preço do suco ao redor de U$ 2.100 por tonelada. Produtividade inferior a 700 caixas por hectare mal remunera os custos operacionais ao preço citado.
Para uma produtividade de 1.000 caixas por hectare, encontramos custos operacionais desembolsáveis (custo caixa) entre R$ 8 e R$ 9 por caixa. Nos pomares da indústria, encontramos custo operacional por caixa da ordem de R$ 7,30. Dependendo de como for computada a remuneração da terra, a depreciação do pomar e dos equipamentos, o juro sobre o capital, qual produtividade for considerada, etc., esses custos vão para o patamar de R$ 10,50 a R$ 13 por caixa. A cadeia, hoje, tem dificuldade de remunerar esse custo econômico total. ■



“... sabia que iria enfrentar o desafio de atuar em uma cadeia sem o mesmo desenvolvimento institucional da cadeia de cana-de-açúcar”