Consecitrus

A laranja azedou!

ESTÁ EM andamento a montagem do Consecitrus, processo que pretende organizar o setor citrícola em moldes semelhantes ao que se deu com o Consecana, modelo que organizou o setor sucroalcooleiro. Neste último caso, o modelo teve bastante sucesso e dura já cerca de dez anos, tendo trazido um maior equilíbrio a produtores e industriais.

O caso do Consecitrus é bem mais complicado. A primeira conversa ocorreu ainda em 2003, sob a orientação do então ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues (membro do Conselho Editorial desta publicação). Neste momento, o processo está em curso, mas as chances de sucesso são pequenas. Quais seriam as razões para isso?

Em primeiro lugar, um acordo desse tipo passa pela boa representação de compradores e vendedores. Os compradores, como sabemos, estão organizados em um oligopsônio (com três – eram quatro, até a fusão da Citrovita com a Citrosuco – compradores organizados). E os vendedores estão segmentados em algumas associações, que não conversam entre si. Ou seja, grande poder, de um lado, e grande desorganização e falta de confiança, do outro.



SXC.HU

Uma das maiores provas deste fato é que o CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) já está sendo instado, por parte de algumas entidades representantes de produtores, a vetar o Consecitrus.

Em segundo plano, está a enorme mudança de base técnica ocorrida na cultura da laranja. Desde os cavalos-base dos enxertos, passando pelo espaçamento dos plantios e pelas novas doenças, tudo mudou. Desde o final dos anos 60, passando pelos anos 70 e chegando até meados da década de 1980, uma produtividade de 800 caixas/ha era considerada excelente. Hoje, este número apenas garante que o produtor empate economicamente. Produtores lucrativos têm de superar as 1.000 caixas/ha.

Além disso, um ponto muito relevante foi o aumento dos custos de produção (em função da mudança de base técnica, apontada acima). Basta lembrar que, nas décadas anteriores a 1985, o custo de produção desembolsado por caixa girava entre 1 dólar e 1,5 dólar. Um preço de 3 dólares por caixa deixava a região de Bebedouro (tida, à época, como coração do setor) em festa. Hoje, o custo desembolsado está em 10 reais, ou seja, 5 dólares, na taxa de câmbio corrente. Por mais que o real possa estar valorizado, digamos que R$ 2,30 fosse a taxa mais correta, ainda assim teríamos um custo desembolso muito mais alto: 4,30 dólares! Ou seja, os custos subiram três vezes!

A última razão para o provável insucesso do Consecitrus é a base do preço de venda da indústria. Para o Consecana, tanto no caso do álcool, quanto do açúcar, a tomada dos preços é bem menos complicada. No caso do Consecitrus, onde fazer a coleta? Seguramente não na Bolsa de Nova Iorque, em virtude da manipulação, com tão poucos vendedores. Os preços da Spot Roterdam (maior porto importador) também não são confiáveis. A solução razoável seria o preço de um mix de produtos nas gôndolas de supermercados europeus. Mesmo que a indústria concorde com essa medida (o que não acreditamos), haveria aí a discussão de margens entre atacado e varejo.

Em virtude de todos esses fatos, provavelmente o Consecitrus resultará, no máximo, em um acordo parcial. Para o setor citrícola, a tendência em curso se acentua:

- grande parte dos produtores (principalmente médios e pequenos) estão deixando a lavoura. Apenas produtores com maior capital e que consigam produtividades próximas a 1.000 caixas/ha ficarão no setor. Vale dizer que falamos desta produtividade em relação à variedade Pera e não em relação à Hamlin, que chega facilmente a este número.
- mudança geográfica da área de plantio: mesmo com a situação momentaneamente complicada da cadeia sucroalcooleira, quem puder arrendar terras para cana em São Paulo certamente o fará. A laranja ficará concentrada em áreas menos vantajosas para o arrendamento de cana. Esse deslocamento, já em curso, continua sua trajetória. Um hectare de cana arrendada rende 1.500 reais nas áreas mais nobres, sem risco e sem trabalho! Para este mesmo rendimento ser obtido com a laranja (para produtividades de 1.000 caixas/ha), o preço da caixa teria de ser de R$ 11,50, com riscos altos e trabalho exemplar. Por isso mesmo, a decisão dos produtores será sempre pela cana. ■