Fumicultores insatisfeitos com a remuneração para a safra 1994/95

A comercialização da safra 1994/95 de fumo em folha tem sido realizada a preço insuficiente, para que os produtores sulistas desistam de reduzir a área cultivada para a próxima temporada.

Tradicionalmente, o início do ano é época da maior importância para o complexo fumageiro no Sul do país. Isto porque, com a colheita local do fumo em folha se iniciando no mês de dezembro e a comercialização em 1º de janeiro, produtores e indústria costumam se reunir no primeiro mês de cada novo ano para discutir suas respectivas propostas de remuneração para o produto. O preço acordado entre as partes nada mais é do que a margem de lucro dos agricultores, sendo fixado em termos de um percentual do custo de produção.

A fixação deste percentual de margem, porém, não é suficiente para que os fumicultores saibam antecipadamente o valor que receberão pelo seu produto. Isto porque, em se tratando de insumo para a posterior fabricação de cigarros e congêneres, as empresas transformadoras se reservam a prerrogativa de submeter a folha a critério classificatório antes de adquiri-la. Ou seja, podem ser aplicados deságios sobre o preço do acordo, caso as compradoras entendam estar o produto aquém do nível de qualidade especificado.

Aumenta a participação do fundo importado nos cigarros norte-americanos

EUA — Participação percentual do fumo importado no fabrico de cigarros — 1980 a 1993

Ano	%
1980	27,8
1981	30,6
1982	30,0
1983	32,8
1984	34,3
1985	33,9
1986	36,4
1987	36,7
1988	32,6
1989	32,2
1990	30,8
1991	34,2
1992	41,3
1993	44,8

Fonte: USDA.
Obs.: Os dados de 1992 e 1993 estão sujeitos a revisão.

Ocorre que, não raro, os produtores discordam dos critérios classificatórios quando é chegada a comercialização. Eles acusam a indústria de, em última instância, utilizar a avaliação da qualidade como instrumento de manipulação do preço, de forma a situá-lo, em sua forma final, em patamar inferior ao previamente acordado.

A título de exemplo, segundo a Federação dos Trabalhadores Agrícolas do Rio Grande do Sul (Fetag/RS), para o produto da safra 1993/94, o acordo prévio entre indústria e agricultores fixou a margem de lucro dos agricultores em 28% acima do custo de produção. No entanto, após o encerramento da comercialização, verificou-se que a média real final não ultrapassou 11,9%, devido ao arrocho nos critérios classificatórios.

Os produtores acusam a indústria de, em última instância, utilizar a avaliação da qualidade como instrumento de manipulação do preço.

Na verdade, essa frustração não chegou a ser uma novidade. Já em 1992/93, os produtores foram surpreendidos pela mudança do comportamento das empresas, as quais, até então, costumavam ser mais benevolentes ao qualificar a folha de fumo. Para o produto colhido naquela safra, os produtores consideraram os critérios injustos, e reagiram, já na temporada seguinte, semeando uma área menor.

De fato, segundo o IBGE, se a colheita do fumo na região Sul do país rendeu 614,2 mil toneladas em 1992/93, em 1993/94 ela foi 20% menor, devido à retração de 11% na área cultivada e de quase 10% no rendimento físico.

Área plantada diminuiu em 1994/95

Durante o plantio da safra 1994/95 (tradicionalmente iniciado a partir do mês de agosto), os produtores de fumo novamente deixaram transparecer sua insatisfação com os rumos tomados pelas suas relações com as empresas, reduzindo mais uma vez a área plantada. No caso da região Sul (mais de 90% da produção nacional), esta retração foi da ordem de 4,7%, em comparação com os 286,5 mil hectares da temporada precedente.

A propósito, embora o IBGE tenha avaliado, em dezembro último, que a atual colheita deveria render perto de 488 mil toneladas, certamente o número final ficará aquém deste patamar. Estima a Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra) que não alcance

nem mesmo 390 mil toneladas, enquanto a Fetag/RS é mais pessimista: menos de 360 mil. Isto porque, após aquela avaliação, ocorreram fortes chuvas em diversas regiões produtoras do Paraná e de Santa Catarina, além de haver incidência de granizo em localidades gaúchas. Desta forma, ficará prejudicado o rendimento físico da lavoura, o que importa não só em menor volume colhido, como também em prejuízos para a qualidade da folha.

Os agricultores temem um elevado prejuízo caso as empresas sejam muito exigentes na classificação da folha do fumo.

Este último aspecto tem sido motivo de preocupações para os agricultores, por duas razões. A primeira é que uma queda na qualidade pode acentuar uma eventual tendência preexistente de arrocho no critério classificatório. A segunda é o fato de praticamente não ter havido consenso em relação à margem de lucratividade para esta safra, com a indústria tendo sistematicamente se recusado a rever sua proposta inicial.

Em outras palavras, não só a comercialização atual partirá de patamar considerado insatisfatório pelos agricultores, como também eles temem um elevado prejuízo, caso se lhe agregue uma exigência classificatória muito elevada.

O referido patamar começou a ser discutido entre as partes em fins de dezembro último, com a indústria mostrando-se irredutível no percentual de 15,3%, enquanto os agricultores pediam 38%. Em nova reunião entre as partes realizada em meados de janeiro, os fumicultores não viram outra saída senão aceitar a proposta das empresas, irredutíveis na recusa do novo patamar de 28% apresentado pelos produtores.

Dessa forma, o fumo Virgínia (classe TO2, que tradicionalmente representa a média do produto) teve seu preço fixado em R$1,58/kg, enquanto a classe TO1 (a mais cara) passou a valer R$1,95/kg. Vale lembrar que, em 1993/94, o preço acordado para o fumo tipo Virgínia, ao critério de 28% de margem, fora de US$1,44/kg (com o arrocho então praticado na classificação, este preço eventualmente desceu para US$1,22/kg).

Empresas justificam o preço oferecido

O argumento das empresas para o recente endurecimento de sua postura tem duas origens. Uma diz respeito à encruzilhada em que se encontrou todo o segmento exportador brasileiro desde a implantação do Plano Real, e que consiste em auferir receitas em dólares e realizar despesas em reais.

A outra se refere à maior dificuldade pela qual vêm passando as exportações brasileiras de fumo em folha, desde que os EUA decidiram sobretaxar as indústrias locais que incluíssem mais de 25% de matéria-prima importada no fabrico de seus cigarros.

Esta decisão norte-americana decorre dos acontecimentos registrados no mercado de cigarros daquele país no início da atual década. Com a recessão norte-americana de então, as empresas cigarreiras optaram por reduzir seus custos de produção pelo uso de insumos mais baratos. Em conseqüência, aumentaram fortemente as importações norte-americanas da folha de fumo de menor preço, deslocando a matéria-prima produzida internamente na composição do produto final. As pressões daí decorrentes culminaram no Omnibus Budget Reconciliation Act (Obra) de 1993, emenda à lei orçamentária que determinou a referida sobretaxa a partir do ano fiscal iniciado em outubro de 1993.

Em termos da fumicultura brasileira, há uma nova reunião agendada entre as partes para fins do mês de março, quando se pretende avaliar a comercialização atual, além de traçar as tendências para a temporada 1995/96.

Reina entre os produtores a firme determinação de retraírem novamente a área semeada para 1994/95.

No momento, reina entre os produtores a firme determinação de retraírem novamente a área semeada para 1994/95, como forma de pressionar as empresas a melhorarem os critérios de comercialização. Um sintoma desta tendência é o fato de as aquisições de insumos para o plantio terem ficado, no início de fevereiro, virtualmente estagnadas, contra a tendência habitual de já estarem em andamento. De fato, neste particular os produtores estão sendo ajudados pela atual estabilização econômica do país, que esvaziou o argumento — típico de períodos inflacionários — de que toda e qualquer aquisição deve ser antecipada como forma de escapar de inesperados aumentos de preço.

Em se consolidando esta tendência, é de se esperar que a indústria venha a mobilizar-se para atenuá-la, buscando evitar uma eventual falta da matéria-prima mais à frente. Na verdade, tal iniciativa ocorreu no ano passado, quando empresas ofereceram pagamento em dinheiro aos agricultores que aceitassem expandir o plantio além do que já haviam decidido.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO