CORTESIA DA EDITORA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ABRE aspas

Não é com desvalorização cambial que se vai promover o aumento das exportações. O governo brasileiro nunca enfocou a exportação como atividade econômica. As iniciativas na área são desconexas. Cria-se a louvável Câmara de Comércio Exterior, mas sem a participação do Ministério dos Transportes. Como se fosse possível pensar exportação sem logística de transportes. E vem em seguida o adicional de pedágio, que anula todo o esforço feito pela iniciativa privada para reduzir o custo portuário.

Essa é a avaliação de Ademerval Garcia, presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos, em relação à desvalorização cambial. Nesta entrevista a AGROANALYSIS, Garcia fala também das expectativas em relação à reunião da OMC, quanto à redução das barreiras tarifárias pelos Estados Unidos, Europa e Ásia. Mesmo com essas dificuldades, a indústria citrícola continua crescendo a uma média de 3,5% ao ano, graças à abertura de novos mercados. O presidente da Abecitrus anuncia também a inauguração de um novo laboratório da entidade, em Araraquara, interior de São Paulo, o mais bem equipado do mundo para o controle de pragas e doenças na citricultura.

Passo e descompasso

NIVALDO MANZANO

■ *Qual é o impacto da desvalorização cambial sobre a exportação de cítricos?*

— É como o segundo casamento: a vitória da esperança sobre a experiência. Temos muita experiência de choques cambiais. Não aumentamos as exportações em conseqüência de nenhum deles. Por isso, dizer que mexer no câmbio melhora a exportação é como criar algo bom a partir de uma coisa ruim. Com a desvalorização cambial consegue-se diminuir as importações, com vistas ao equilíbrio cambial, ao preço do incremento inflacionário. Como, porém, o controle da inflação é prioritário para o governo, conclui-se que a mudança cambial não veio para promover a exportação. Isso virá com a evolução do conceito de exportação como atividade econômica. O país não trabalha com esse conceito, aqui exportação é problema de caixa. Por isso, as exportações são administradas pelo Ministério da Fazenda.

■ *O que seria na visão dos exportadores de cítricos o conceito de exportação como atividade econômica?*

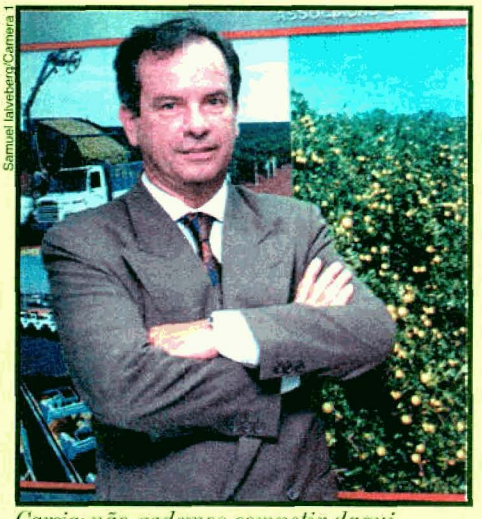
— O mercado internacional, a rigor, não existe. É preciso promovê-lo. No nosso caso, não existe mercado interno para suco de laranja: ou exportamos ou não existimos. Se por alguma razão não podemos exportar, toda a nossa atividade desaparece, pois o mercado interno consome a fruta fresca. O Brasil produz três vezes mais fruta fresca do que consome. Por isso, a exportação só cresce se forem dadas ao empresário brasileiro condições mínimas equivalentes àquelas de que dispõem nossos competidores lá fora.

■ *O senhor está falando do custo Brasil?*

— Exatamente. Lutamos muito para conseguir a modernização do porto de Santos. Isso resultou numa redução de custos de US$15 milhões por ano, 1% numa exportação de US$1,5 bilhão. Os 30% que os exportadores de cítricos gastavam no porto de Santos, não gastam mais. Essa economia foi anulada agora pelo adicional de pedágio no estado de São Paulo, que nos custa US$17 milhões. Não discuto a necessidade de isenção e coisas do gênero. Quero dizer com isso que a cabeça não é exportadora. Quando se tomou essa iniciativa, não houve preocupação com o fato de que rodamos no estado cerca de 20 milhões de toneladas de citros e 240 milhões de toneladas de cana-de-açúcar. São pois ações isoladas, desvinculadas da preocupação com as exportações. Uma parte do custo Brasil é isso. Mas outro custo ainda pior do que esse é o da instabilidade.

■ *O senhor está dizendo que falta ao país uma visão de processo?*

— Seria preciso, no mínimo, ouvir os setores. Para começar,


Samuel Iaveberg/Camera 1

Garcia: não podemos competir daqui

não existe um órgão que represente o setor exportador. A Câmara de Comércio Exterior (Camex), uma idéia muito boa, não tem como membro o Ministério dos Transportes. Não considerar a logística de transportes como parte crucial do processo de exportação é admitir que não se sabe nada sobre exportação. Exportar como, se isso se faz por ferrovia, rodovia, portos? Por aí se vê que não é o câmbio que vai estimular as exportações. Nunca resolveu no passado e não vai resolver agora. Além disso, no nosso caso específico, a definição do horizonte é de quatro anos, o tempo para um novo plantio entrar em produção. Até lá, seria preciso ter criado o mercado para absorver a produção adicional. Nesse ambiente, em que a exportação não é vista como atividade econômica, como fazer aposta agora para daqui a quatro anos?

■ *A que lógica obedece o investimento industrial brasileiro no exterior?*

— A instabilidade institucional brasileira faz com que a indústria, a partir de certo volume, tenha que fincar pé em outro lugar mais estável. São Paulo e Flórida produzem cerca de 90% do suco de laranja do mundo. Nada mais natural que os interesses sejam próximos. Observe também que os Estados Unidos estão desenvolvendo o suco fresco, não concentrado, o que inviabiliza nosso negócio como exportadores. Exportar o suco fresco corresponde a exportar sete vezes mais água, o que significaria pagar sete vezes mais pedágio e tudo o mais multiplicado por sete. Não temos condições de competir daqui. É preciso atender a esse mercado a partir de lá. Por que cresce esse novo mercado? Porque o produto é mais caro, entre outras razões. Se houver barreira sobre o produto mais barato, este se torna mais caro também. Portanto, nosso produto – suco fresco –, saindo daqui e taxado lá, não teria condições de competir com o produto local.

■ *Como se deu o processo de transferência de indústria para os EUA?*

— Adquiriram-se fábricas já existentes lá. Os compradores são as quatro maiores empresas brasileiras: a Cutrale, a Citrosuco, a Dreyfus (que é francesa mas tem sua base de citros aqui) e a Cargill (norte-americana que também tem sua base de cítricos no Brasil).

O BRASIL PRODUZ três vezes mais fruta fresca do que consome. Por isso, a exportação somente crescerá se forem dadas ao empresário brasileiro condições mínimas equivalentes àquelas de que dispõem nossos competidores lá fora.

■ *Como o senhor vê o suco cítrico ante o mercado de sucos tropicais?*

— O consumo de suco de laranja no mundo é maior do que o consumo total de todos os demais sucos tropicais. Mas existe um grande potencial de crescimento dos sucos tropicais como o maracujá, por exemplo. Seu crescimento não afeta o suco de laranja. Ao contrário, contribui para o crescimento do conceito de suco em geral, contra refrigerantes e demais alternativas de bebidas gasosas e não-gasosas. Por isso, o eventual crescimento dos tropicais não nos preocupa.

■ *Na sua opinião, por que o mercado de sucos tropicais não cresce como o esperado?*

— Porque o volume atual é pequeno. O Brasil não tem no exterior um serviço de promoção capaz de fazer o suco tropical conhecido e demandado. O esforço do industrial para fazê-lo não compensaria. O serviço é caro em relação ao volume exportado. Há, pois, um espaço grande para o governo promover os sucos tropicais. Temos capacidade ociosa e tecnologia. A indústria de cítricos processa, eventualmente, suco de limão e também de abacaxi. No abacaxi não somos competitivos. No mercado internacional o suco de abacaxi custa menos do que produzir a fruta aqui, porque o suco de abacaxi é subproduto da indústria filipina e daquela região do Sudeste asiático. Os filipinos vendem as rodelas de abacaxi em conserva, seu primeiro negócio, e das sobras fazem o suco. Nosso abacaxi não tem a mesma beleza das rodelas filipinas. Mas se houver espaço para processar frutos tropicais, a indústria citrícola está disposta a fazê-lo.

■ *Como cresce o mercado de cítricos?*

— De 1993 para cá o mercado cresceu 18%, cerca de 3,5% ao ano. O consumo norte-americano está estabilizado: cresce apenas vegetativamente. Mas nesse período tivemos alguns benefícios interessantes, como a abertura do mercado do Leste europeu, atendido pela Europa ocidental. Existem algumas áreas do mundo com muito potencial de crescimento, como a Ásia. Mas se o mercado asiático não crescer, ainda assim continuaremos tendo o mercado europeu e outras alternativas.

■ *Qual a perspectiva de disponibilidade de matéria-prima?*

— A laranja é muito suscetível a pragas e doenças. A maior parte do custo de produção – cerca de 52% – deriva de custos fitossanitários. Há a preocupação ambiental crescente, que caminha a par com o avanço tecnológico extraordinário na detecção de resíduos de pesticidas. Há também uma crescente preocupação quanto à contaminação dos mananciais. Isso nos leva a desenvolver pesquisas muito sólidas com vistas à menor utilização de defensivos agrícolas, tanto mais que a área da produção brasileira é muito concentrada. São 200 milhões de pés de laranja em 850 mil hectares no estado de São Paulo, numa região onde a água já é escassa diante de seus usos alternativos. Por isso, a Fundecitrus tem se preocupado fortemente com o desenvolvimento de práticas que reduzam o uso de defensivos. Por mais seguros que sejam, resta o problema de que vão custar o que custam hoje ou mais ainda.

Atualmente, duas doenças inquietam os citricultores: o cancro cítrico e a clorose variegada, uma doença degenerativa que acaba matando a planta ao longo do tempo. Por isso, estamos construindo em Araraquara o mais sofisticado laboratório do mundo na área de defesa fitossanitária de cítricos. Será inaugurado em setembro. Qualquer pessoa de qualquer lugar, de dentro ou de fora do país, poderá utilizar esse laboratório como

referência. Paralelamente, temos feito um grande trabalho junto ao governo, ainda sem sucesso, para criar barreiras nos portos e aeroportos.

Nossa orientação é potencializar a pesquisa no setor público. O resultado tem sido extraordinário. Temos conseguido mandar gente para o exterior, atrair novos pesquisadores. E mais: estamos contribuindo para criar uma nova cabeça na área de pesquisa. Não nos preocupam diretamente os cítricos e sim o que os afeta.

■ *Como foi possível orientar a pesquisa dessa maneira?*

— Sou advogado e dirijo uma instituição de pesquisa. Isso me habilita a fazer perguntas idiotas, que um cientista não pode fazer por causa de sua formação. Pergunto-me, então: se o assunto é bactéria, por que não há médicos envolvidos nisso? O resultado é que hoje temos pesquisadores médicos envolvidos nessa questão. E assim por diante. A convivência entre esses profissionais é de uma riqueza extraordinária.

■ *Como está a produtividade brasileira em confronto com a norte-americana?*

— Está em uma média de 2,3 caixas por hectare, contra 3,6 dos EUA. A diferença se deve à irrigação em geral e à utilização de variedades precoces que dão um produto de pior qualidade. Nossa produtividade não é baixa, levando-se em conta que nossas variedades são tardias. Poderia ser maior com irrigação, mas hoje é mais barato comprar o laranjal vizinho do que investir em irrigação na propriedade. A diferença é de US$5 mil para US$3 mil por hectare. Com irrigação, dobra-se a produção, o mesmo que se consegue com a compra da propriedade vizinha. Atualmente, apenas 5% da produção de cítricos são irrigados. Um amplo uso no país de equipamentos de irrigação poderia, acredito, baixar seu custo. Mas é preciso considerar também que com o custo da água, que passará a ser cobrada, o problema da irrigação fica ainda mais complicado, numa área em que os recursos hídricos são relativamente escassos.

■ *Como o senhor vê a idéia de se implantarem outros pólos citrícolas no país?*

— Não há mercado externo e nem volume capaz de cobrir investimentos novos nessa área. Para exportar suco, precisamos de navios graneleiros. Navios exigem terminais. Tome-se o exemplo do Paraná. Seria preciso um terminal em Paranaguá, de US$50 milhões, mais terminais na Ásia, Europa e EUA, que perfazem US$200 milhões. O navio custa US$100 milhões; US$300 milhões envolvidos em logística, sem falar nos caminhões. Para atender a essa infra-estrutura, são necessárias 15 mil toneladas de suco por mês, correspondentes à capacidade do navio, ou 150 mil toneladas por ano. Isso demanda 35 milhões de caixas de laranja. Todo o estado do Paraná produz atualmente um décimo desse volume. E por que não produz mais? Por causa do cancro cítrico. Sem sua erradicação, o Paraná não terá citricultura industrial. Nenhum país chegou lá convivendo com o cancro. Sergipe, que responde por 1,5% da exportação de suco, teria mais condições de produzir que o Sul. O problema de Sergipe é o trabalho infantil, que é endêmico. O consumidor não aceita isso. Nós, em São Paulo, estamos fazendo um enorme esforço contra o trabalho infantil.

■ *Em que medida essa questão está relacionada com o protecionismo?*

— No exterior, denuncia-se o trabalho infantil nas áreas de laranja, cana-de-açúcar, carvão, sisal e calçados. São cinco produtos em áreas onde a competitividade brasileira é grande. Não se denuncia trabalho infantil em outras áreas. Trata-se de protecionismo, portanto. Acontece que na citricultura paulista não havia trabalho infantil. Temos convite do governo de Sergipe para investir lá, o que seria interessante como alternativa para São Paulo, mas ninguém quer se expor a um problema desse tipo.

SOU ADVOGADO e dirijo uma instituição de pesquisa. Isso me habilita a fazer perguntas idiotas, que um cientista não pode fazer por causa de sua formação. Pergunto-me, então: se o assunto é bactéria, por que não há médicos envolvidos nisso?

■ *O que esperar da reunião da OMC?*

— Temos tarifas elevadas na Europa, no Japão, na Coréia e nos EUA. Enfrentamos restrições nas exportações de frutas para a Ásia e para os EUA. Há dificuldades tarifárias na Europa para a laranja. Na Europa, entre 16 de setembro e 15 de maio, a tarifa é de 20%. Entre 16 de maio e 15 de setembro, de 4%. Este seria o período favorável à exportação. Só que não temos safra nesse período.

É prioritário resolvermos problemas sanitários – a mosca-das-frutas – com os EUA e a Coréia e problemas tarifários de suco com a Comunidade Européia, EUA e Ásia. É o que temos levado ao governo federal. Quanto às barreiras para a fruta, não há dificuldade para o controle da mosca-das-frutas. O problema é a falta de ação governamental. O setor privado daqui não pode garantir nada ao setor privado de lá. Seria necessário um convênio sanitário entre o Brasil e o país importador. O país importador informaria quais são os seus requisitos, como ocorreu no caso da aftosa e do mamão. Informados dos requisitos e feito o convênio, estaremos prontos para atender porque sabemos fazer. É preciso que o Ministério da Agricultura promova esse entendimento.

Já no caso das tarifas, a negociação é via Itamarati. Temos trabalhado intensamente com o Itamarati nas negociações multilaterais da Alca, OMC, Mercosul. Mas não temos visto nenhuma negociação bilateral, como a que os EUA fizeram com a China para a exportação de laranja norte-americana. É verdade que a China, ao negociar o apoio do Brasil para sua entrada na OMC, reduziu de 70% para 26% o imposto de importação para o suco brasileiro. Nosso pessoal do Itamarati sabe negociar e aproveitar as oportunidades. O que falta é abrir essas oportunidades. Não cabe à indústria fazê-lo, porque a relação é de governo a governo.