O ano em que a citricultura mudou

ADEMERVAL GARCIA

Nas últimas quatro décadas, a citricultura brasileira conheceu várias formas de organização institucional. Até meados dos anos 80, o governo intermediava as relações entre produtores e industriais, definindo preços, quantidades etc. Experimentou, em seguida, a autogestão, quando os dois lados se entenderam diretamente. Hoje, época de preços baixos no mercado externo de suco, as relações estão tensas. E os citricultores descobriram o grande filão do mercado interno.

O ano agrícola de 1995/96 foi talvez o que trouxe o maior conjunto de mudanças, desde que a produção de suco concentrado se iniciou, em 1961, transformando uma citricultura tímida e confinada ao mercado interno num extraordinário setor econômico, competente, ágil e moderno, capaz de sustentar décadas seguidas de crescimento, no mesmo período histórico em que a estrutura econômica e social do país sofria distorções terríveis decorrentes de elevadíssimas taxas inflacionárias, sucessivas trocas de moeda, congelamentos, confiscos, choques, planos, deterioração dos serviços públicos, trocas de governos nem sempre à altura das necessidades da nação. Enquanto isso, e apesar disso, construiu-se no interior do estado de São Paulo o maior parque citrícola e a agroindústria mais avançada do planeta, responsáveis pela metade do suco de laranja produzido no mundo e por 80% do suco comercializado nos cinco continentes. Orgulhemo-nos todos, citricultores e industriais, por essa competência, apesar dos tributos em toda a cadeia de produção, da falta de financiamento e das barreiras tarifárias e não-tarifárias impostas pelos países compradores, as quais não foram jamais objeto de troca pela abertura do mercado brasileiro aos produtos estrangeiros que se verificou nesta década.

A renda no campo caiu, caiu o faturamento das empresas processadoras, realizando ambos os segmentos monumentais prejuízos que, naturalmente, se refletem num esfriamento geral da atividade.

Mas a safra 1995/96 começou diferente, e acabou se constituindo no maior conjunto de alterações nas relações entre os diversos agentes econômicos que atuam no setor desde a década de 60. Muitas dessas mudanças foram conseqüência de fatores recentes. Outras foram causadas pelo acúmulo de tensões conhecidas ou previsíveis, como nos abalos sísmicos, mas que, como no caso destes, não se sabe direito quando vão ocorrer.

O engessamento do câmbio

Começou com o problema cambial. Em 30 de junho de 1994, US$1 era equivalente a R$1,00 e a URV 1. Dali em diante, a URV desapareceu e a paridade real/dólar desabou, chegando até a R$0,82 por dólar, enquanto a inflação remanescente continuava alta para um país de moeda estável e o custo, especialmente dos serviços, disparava em face do crescimento da demanda, resultante da transferência de renda para as camadas mais carentes da população e do conseqüente crescimento da produção de bens de consumo. Subiram os salários reais com a abolição do efeito inflacionário e, pela maior demanda de mão-de-obra, especialmente a não-qualificada que concorre com a mão-de-obra rural, aumentou o frete de mercadorias, aumentaram todos os custos para os citricultores e para as indústrias, que exerciam uma relação negocial historicamente dolarizada e agora engessada abaixo da paridade e sem repassar a inflação residual do período. A renda no campo caiu, caiu o faturamento das empresas processadoras, realizando ambos os segmentos monumentais prejuízos que, naturalmente, se refletem em maior cuidado e até na suspensão de investimentos, redução dos tratos culturais e da pesquisa agrícola, num esfriamento geral da atividade e conseqüente comprometimento na competitividade externa, já que os concorrentes desfrutam de incentivos, proteções alfandegárias, maior estrutura pública na oferta de ciência e tecnologia para o setor privado, melhor estrutura de transporte interno, portos mais eficientes e baratos.

Não dispondo de mercado interno onde pudesse compensar a defasagem cambial, o setor citrícola amargou a queda de renda e aumento de custos sem ter a quem recorrer. E o que se viu foi a redu-

ção das atividades, dos projetos de investimentos e a eliminação dos postos de trabalho em atividades não-essenciais, e até nas essenciais, em muitos casos.

Atraso da safra e concentração da colheita

No ano de 1994 ocorreram na região citrícola desequilíbrios climáticos sérios, como impensáveis geadas na região de Bebedouro, seguidas de uma seca como não se registrava desde 1963; árvores retorcidas, desfolhadas, muitas mortas, perda de frutas quando a chuva retornou no fim do ano resultaram em atraso de dois meses para o início da safra 1995/96 e concentração do período de colheita — que normalmente vai de junho a janeiro — de agosto a janeiro, com aumento de custos derivado da maior demanda de serviços de colheita e transporte em um período mais curto. Mas por um capricho da natureza, as árvores sujeitas ao chamado "estresse hídrico", causado pela seca, tendem a produzir mais no ano seguinte, e São Paulo colheu a maior safra de sua história, 357,3 milhões de caixas. Mais laranja em menos tempo para colher, transportar, processar e vender.

A produção excessiva de 1994/95 deu notável impulso ao mercado de fruta fresca, que passou de 65 milhões de caixas de 40,8kg na safra 1994/95, para 95 milhões na safra 1995/96.

Com o Plano Real, desabrocha o mercado interno

As alterações no cenário em 1995/96 não foram apenas negativas. A distribuição da renda originada pela queda da inflação aliada ao preço baixo da laranja, subproduto da produção excessiva, deu um extraordinário empuxo no mercado de fruta fresca, que passou de 65 milhões de caixas de 40,8kg na safra 1994/95, para 95 milhões de caixas na safra 1995/96, um aumento de consumo apenas de laranja paulista de 46%. Na próxima estação, isto é, 1996/97, estima-se crescimento mais moderado, de 10%, elevando a demanda para 105 milhões de caixas. Mesmo tendo chegado ao consumidor a R$1,00/5kg, custo baixíssimo para um alimento nobre como a laranja, ainda assim o produtor recebia cerca de R$4,00/caixa na distribuição direta, mais que o dobro do que a indústria poderia lhe pagar.

Em paralelo, seguindo a trilha aberta pela Parmalat, a Danone e mais 15 pequenos produtores invadiram o mercado de suco pasteurizado pronto para o consumo, em embalagem cartonada, vendendo 15 milhões de litros estimados onde não se vendia nada, e criando condições para que outros gigantes da indústria de alimentos, como Nestlé e Santista, acordassem para as potencialidades de um mercado que pode atingir este ano surpreendentes 65 milhões de litros, faturando mais de R$100 milhões.

É nossa opinião que a distribuição de suco pasteurizado para o consumo interno — e para exportações ao Mercosul — deve derivar de acordos operacionais entre empresas produtoras de suco concentrado, detentoras de instalações e tecnologia sofisticadas, e grandes distribuidores de produtos frescos, refrigerados, com marcas consagradas no mercado, que, ampliando suas linhas de produtos e com o peso de suas eficientes estruturas de *marketing*, possam também oferecer suco pasteurizado de excelente qualidade e padrão internacional o ano todo. Esse mercado ainda vai crescer muito, e poderá, criado o volume econômico, derivar para embalagens menores e realizar o grande sonho de introduzir-se na merenda escolar de nossas escolas públicas, outro filão de extraordinário potencial e enorme importância social, além de inigualável meio de criação de futuros consumidores.

A defesa dos pomares fica mais cara e difícil

O fantasma da *amarelinha* inferniza o sono dos citricultores, atacando especialmente os pomares novos, e colocando em sério risco o futuro da citricultura paulista. A *amarelinha*, ou clorose variegada dos citros — CVC —, foi detectada inicialmente em 1987. É uma bactéria que ataca os vasos por onde circula a alimentação da árvore, esclerosando-os como ocorre nos vasos humanos, apressando a maturação de uma fruta pequena e inservível para o consumo ou produção de suco (daí o nome *amarelinha*), e que, em casos mais severos, mata a planta. A doença é registrada apenas no Brasil e em parte da Argentina, o que dificulta as pesquisas de identificação, transmissão e combate que estão sendo feitas por cientistas brasileiros, com o apoio de colegas em outros países onde inexiste a doença mas se executam pesquisas avançadas em biologia, fitopatologia, biotecnologia e genética. O Fundecitrus, entidade mantida por citricultores e indústrias para a defesa da citricultura, está concentrando a maioria de seus recursos e esforços sobre essa doença. Já a identificou, descobriu seus vetores e agora trabalha em desenvolvimento de técnicas de convivência, procurando formas adequadas a seu combate químico ou biológico e pesquisando variedades resistentes ou tolerantes, classificação de mudas *limpas* e outras técnicas agrícolas adequadas. Mas o avanço do

CVC nesta safra foi mais uma das grandes modificações de comportamento com que o setor terá que conviver por muitos anos, especialmente porque ataca plantas jovens, comprometendo a renovação de pomares.

A par disso, doenças como o *bicho furão*, a *podridão floral* e mesmo algumas inesperadas ocorrências de cancro cítrico aumentaram os custos de manutenção dos pomares e continuam tirando o sono dos citricultores que devem, doravante, deixar de lado a curiosidade e não trazer para o Brasil, de volta de suas viagens ao exterior, frutos, mudas ou qualquer parte da planta citrícola que possam infestar seus pomares com pragas e doenças novas, como acaba de ocorrer com o *bicho minador de citros* (*leaf miner*), que em alguns meses se espalhou por quase todos os pomares paulistas.

Da regulamentação à auto-regulamentação

Dispondo da colheita e não tendo compromisso prévio com as indústrias, os citricultores descobriram o mercado interno, mais remunerador, embora mais trabalhoso.

A presença da laranja no Brasil remonta a 1540, quando se registraram as primeiras árvores trazidas da Europa pelos colonizadores, santo remédio contra o escorbuto que dizimava as tripulações das naus portuguesas e espanholas que por aqui trafegavam. Já em 1911, ocorriam as primeiras exportações de laranja fresca para a Argentina, exportações que se estenderam à Europa e a países do Oriente Médio até a década de 40, quando o *vírus da tristeza* encerrou uma fase da citricultura brasileira, que teve que ser completamente renovada com porta-enxertos resistentes.

A indústria de suco concentrado surgiu em 1961, como alternativa de suprimento do mercado norte-americano, sucessivamente carente de produto em razão das geadas na Flórida. Mil toneladas de concentrado foram exportadas em 1962, mais de 1 milhão de toneladas em 1994. Essa estatística, sozinha, é suficiente para demonstrar a capacidade de realização de agricultores e industriais paulistas — estes, aliás, produtores que diversificaram suas atividades visando à industrialização.

Esse período histórico coincidiu, no entanto, com o momento de maior interferência do poder público sobre a economia em geral, onde tudo era regulado, controlado e previsto. A citricultura não escapou desse comportamento do governo. As relações produtor-indústria foram, até 1985, intermediadas pela extinta Cacex, que fixava, através de seus famosos comunicados, preços, volumes de produção, quotas de exportação, chegando isso a ser feito até por ministros de Estado.

A pedido das lideranças de produtores, que desejavam participar das alterações bruscas de preços causadas por geadas na Flórida, e do próprio governo, cuja postura intervencionista agonizava, em 1985/86 foi montado a seis mãos um contrato padrão, estabelecendo o preço da fruta em função da média anual do mercado registrado pela Bolsa de Nova York (New York Cotton Exchange). Esse documento — que constituía, de fato, a auto-regulamentação do setor, com a exclusão da participação do governo — dispunha sobre as condições gerais mínimas aplicáveis a todos os contratos individuais de compras de frutas, e era negociado pelas respectivas associações e pela Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) com as associações da indústria. Estabelecia essencialmente os mecanismos de formação de preços, de colheita, de adiantamentos por conta de entrega futura, mas não impedia que outras negociações ocorressem diretamente entre citricultores e industriais, fixando condições mais vantajosas àqueles. Na verdade, era um contrato mínimo e não um contrato padrão.

Safra 1995/96: a desregulamentação

A auto-regulamentação funcionou muito bem enquanto os preços do suco no mercado internacional estavam altos, refletindo-se no valor da laranja para industrialização, que chegou a atingir US$3,73 na safra 1988/89 com base na estrutura do contrato padrão. Mas o preço alto valia também para o produtor da Flórida — mais ainda, protegido pela tarifa de importação de US$492/t. Plantou-se indiscriminadamente no Brasil — até em reservas indígenas do Rio Grande do Sul. Refizeram-se os pomares da Flórida. Na safra 1990/91, os preços do suco desabaram, puxando para baixo a cotação da fruta, que não passou de US$1,11/caixa.

Contestado na Justiça, sem sucesso, o contrato foi levado pelos produtores ao Cade. Este entendeu que o contrato era anticoncorrencial, pois, ao fixar preço mínimo, inseria na livre negociação um mecanismo de proteção ao agricultor ineficiente à custa do produtor eficiente. Estabeleceu-se, pela primeira vez desde 1961, através do primeiro compromisso de cessação assinado pelo Cade, a total liberdade do setor citrícola.

Evidente que, depois de três décadas de regulamentação, o ajuste à liberdade seria difícil e dolorido para os principais personagens — o produtor e a indústria. As negociações, que sempre haviam sido individuais, mas tinham padrões mínimos, ficaram sem esses padrões e passaram a obedecer apenas às leis de mercado. A colheita, na maioria dos casos, passou a ser feita pelo produtor — como ocorre em qualquer outro produto agrícola —, e os adiantamentos, até então automáticos, passaram a ser negociados caso a caso. Dispondo da colheita e não tendo compromisso prévio com as indústrias, os citricultores descobriram o mercado interno, mais remunerador, embora mais trabalhoso. O planejamento do setor industrial passou a ser feito baseado na fruta que lhe fosse oferecida quando madura, pelo preço do dia, e não mais contratada pela safra inteira. O Plano Real deu uma mãozinha e o mercado interno explodiu, consumindo 95 milhões de caixas e iniciando uma corrida pelas prateleiras de suco pronto para beber nos supermercados.

O planejamento do setor industrial passou a ser feito baseado na fruta que lhe fosse oferecida quando madura, pelo preço do dia, e não mais contratada pela safra inteira.

Apontamos algumas conclusões de todo esse processo. São meramente exemplificativas, de vez que se trata de reflexos no setor como um todo. Na realidade, os seus efeitos são diferentes para cada um dos agricultores, cada uma das indústrias e cada um dos demais agentes econômicos envolvidos.

1. Acabou o paternalismo na relação entre agricultores e indústrias. Os produtores terão que ser mais ativos em suas representações políticas para obter linhas de financiamento apropriadas, reduzir os impostos que pagam nos seus insumos, controlar portos, aeroportos e fronteiras para evitar a entrada de pragas e doenças que aumentam os seus custos e reduzem a produtividade, obter do governo a assistência técnica de que necessitam para aumentar sua eficiência produtiva, combater barreiras tarifárias no exterior e impostos sobre a exportação.

2. Com a colheita por sua conta, os produtores dispõem de maior flexibilidade no momento da venda da laranja e podem optar pelo mercado interno de fruta fresca e pelas empresas nascentes dedicadas ao segmento de suco pasteurizado para consumo.

3. Essa liberdade compromete a capacidade de planejamento das empresas processadoras de suco concentrado que não mais contam com contratos antecipados, a não ser que os negociem diretamente com seus fornecedores, caso a caso, não havendo mais negociações coletivas.

4. As processadoras terão que ser muito mais cautelosas na contratação de matéria-prima, já que não dispõem mais do mecanismo de preços médios da Bolsa de Nova York e assumem sozinhas todo o risco das oscilações de preços numa fruta que compram durante seis meses e num suco que vendem durante 12 meses.

5. O mercado doméstico de fruta fresca e suco tende a expandir-se de forma acentuada nos próximos anos, constituindo colocação alternativa da fruta para o produtor e concorrente de peso na disputa de matéria-prima pelas indústrias. É também para estas últimas uma oportunidade, seja na distribuição de fruta de boa qualidade, seja na associação com outras empresas de produtos frescos, como já ocorre, para participar do mercado de suco fresco.

6. A pesquisa agrícola deverá tomar grande impulso, tanto para o desenvolvimento de variedades mais resistentes às pragas e doenças novas e antigas, como para melhoria da produtividade.

7. Os tratos culturais terão que ser intensificados se os agricultores desejarem produzir fruta mais adequada ao mercado interno, pois a aparência ante o consumidor é essencial.

8. Novas oportunidades de investimentos surgem com a necessidade de instalações frigoríficas para conservação da laranja nos centros de consumo, como mecanismo regulador da oferta.

9. Apesar das dificuldades do ano anterior, a nova safra certamente será menos turbulenta, na medida em que todos os agentes econômicos envolvidos se adaptem ao novo perfil do setor.

10. As mudanças, embora doloridas como todas as mudanças, vieram para beneficiar o setor com maior liberdade, criatividade e rentabilidade daqueles que realmente se dedicam às coisas da citricultura.

Ademerval Garcia é presidente da Associação Brasileira de Empresas Exportadoras de Cítricos (Abecitrus) e do Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitrus).