# Como reconstruir a citricultura

## *Duas atitudes devem ser tomadas pelos produtores para vencer a crise: aumentar a produtividade e se organizar*

**FLÁVIO DE CARVALHO PINTO VIEGAS – RONALDO CABRERA – ALCIDES TORRRES**

O setor citrícola, capitalizado pelos anos de bonança da década de 80, investiu em fábricas eficientes e, em particular, no sistema de distribuição a granel, o que lhe deu uma expresssiva competitividade. Com isso, atingiu a liderança mundial no que diz respeito à produção e exportação. Os investimentos deram ao Brasil elevado grau de controle no mercado internacional de suco congelado de laranja e de seus subprodutos.

Depois de crescer entre 1960 e 1990, quando chegou a 800 mil hectares e mais de 210 milhões de árvores, o parque cítricola encolheu em 2000 para 700 mil hectares e 180 milhões de árvores. As exportações estão estagnadas entre 1,1 e 1,2 milhão de toneladas de suco. O Brasil é responsável por quase um terço da produção mundial de citros.

A concorrência entre as indústrias foi acirrada e pulverizada até 1977, a partir daí então o ritmo de concentração acentuou bastante. As empresas brasileiras influenciam na formação de preços na Bolsa de Nova Iorque. Hoje as empresas sediadas no país controlam mais de 40% do processamento da Flórida (EUA), segundo maior produtor e processador de citros do mundo.

Em 1995, a produção de laranja se encontrava pulverizada em mais de 27 mil propriedades. Os custos dos grandes produtores eram inferiores em função da maior escala de produção. Os pequenos produtores viabilizavam economicamente o cultivo da laranja, atendendo eles próprios à elevada exigência de mão-de-obra. Hoje estima-se a existência de 17 mil produtores.

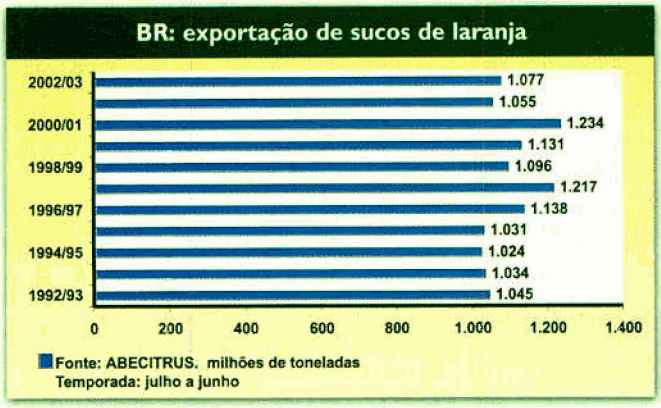
| % de produtores | Número de árvores em 1000 pés |
|---|---|
| 1 | Mais de 100 |
| 7 | Entre 20 e 100 |
| 92 | Menos de 20 |

**Indústria de cítricos - Estratégias na Integração Vertical**

| | |
|---|---|
| Para trás | Maior poder de barganha na aquisição de matéria-prima. Negocia-se o programa de entrega sempre a priorizar a produção própria. Uma vez garantido certo volume para o processamento ao custo de produção, as empresas podem comprar uma certa parcela de frutas a preços superiores e influenciar o custo dos concorrentes |
| Para Frente | Controle do sistema de distribuição cria barreira à entrada de concorrentes, em virtude da necessidade de grandes escalas de produção e altas inversões em equipamentos |

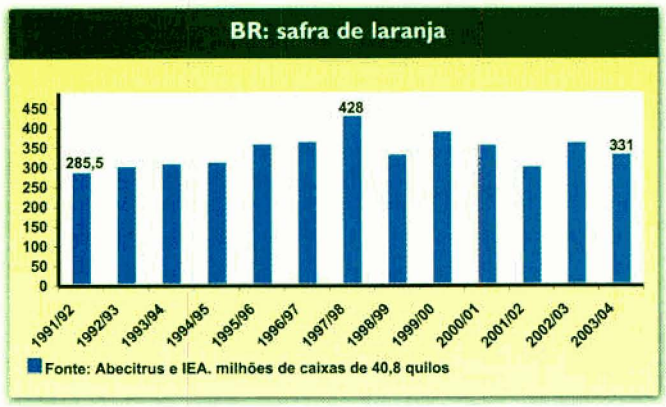
Nos últimos anos, os contratos com cláusulas para o produtor pagar o processamento à indústria e comercializar o suco livremente foram virtualmente extintos. As alternativas para o citricultor diminuíram. O enfraquecimento das associações de representa-












ção dos citricultores dificultou a coordenação horizontal e impediu a articulação de estratégias conjuntas. Como conseqüência, dificultou a imposição de preços comuns, apesar de o mercado crescer pouco e a indústria depender da laranja para o processamento.

São três são as principais assimetrias na relação entre citricultores e indústria:

1) número de participantes; 2) estrutura de informação; 3) especificidade temporal. Quanto ao número de participantes, o setor industrial conta com cinco grandes companhias, que indiretamente controlam a operação dos pequenos processadores e possuem uma associação de classe forte e influente. Gozam de alto poder de barganha para negociar com os citricultores.

Quanto à estrutura de informação, a indústria detém as informações estratégicas com dados detalhados do parque citrícola, custos de produção (agrícola e industrial), impactos causados por pragas, doenças, condições climáticas, e ainda de distribuição, oferta e demanda de suco.

Quanto à especificidade temporal, a matéria-prima é altamente perecível e precisa ser utilizada no tempo adequado, o que dá ao comprador um posicionamento estratégico favorável para barganhar.

## Intervenção do CADE

Os contratos com cláusula de participação corresponderam a um período de relações relativamente pacíficas. As informações tornaram-se mais transparentes. Contudo, as indústrias negociaram com o CADE um acordo de cessação, onde se comprometiam a deixar as práticas lesivas à concorrência e aboliam a cláusula de participação. A partir de então, cada cláusula do contrato passou a ser discutida com a indústria.

Cerca de 80% dos contratos de longo prazo entre os citricultores e indústrias, cuja duração é de 3 anos e os preços na faixa de US$3,00 a caixa de 40,8 kg, vencem na atual safra. Quando se analisa a conjuntura em que esses contratos foram elaborados e a situação atual, importantes informações a respeito do negócio podem ser levantadas.

No contrato consta uma cláusula de participação para o produtor, caso o preço do suco concentrado congelado ultrapasse, no mercado europeu, um valor estabelecido entre as partes. Embora essa cláusula não tenha sido cumprida adequadamente, por falta de transparência nas informações sobre os preços praticados na Europa, estes três anos foram de relativa calma nas relações entre produtores e indústria.

Um das poucas ocasiões em que os citricultores tiveram a oportunidade de mudar de contratante, ocorreu em 1998, com o caso da dioxina (substância química tóxica). Quando a polpa cítrica brasileira foi recusada pelos consumidores europeus por conter teor de dioxina superior ao permitido pela legislação, os contratos foram de forma geral cancelados. Uma das indústrias responsabilizada pela contaminação não se propôs ressarcir os demais processadores pelos prejuízos causados e teve seus fornecedores assediados pelas indústrias concorrentes.

Com estoques elevados, resultado de uma grande safra e de mudanças cambiais, a indústria diminuiu em 30% o volume de laranja recebida. Uma estratégia para reduzir a oferta e manter os preços do suco no mercado internacional. Houve renegociação de preços, atraso na colheita, fixação de cotas de entrega e exigência de padrões de qualidade para o fruto.

Em 2000, o impasse entre os processadores reverteu a situação em favor dos citricultores. A disputa pela liderança do setor detonou um processo de elevação do preço da matéria-prima e redução do preço do suco no mercado internacional. Entre janeiro de 2000 a janeiro de 2001, a cotação da caixa de laranja foi US$ 1,00 para US$ 3,80, enquanto a tonelada do suco declinava de US$ 1.200,00 para US$ 700,00, preço inferior ao custo da matéria-prima.

O resultado dessa disputa foi o estabelecimento de um novo acordo para o setor, celebrado em maio de 2003. Em decorrência disso, todas as negociações de renovação de contratos foram paralisadas. Alguns contratos foram divulgados para evitar a configuração de uma ação concertada.

## Evolução dos custos

A citricultura mudou bastante na última década, mas de forma diferente, e até contrastante com a agricultura em geral. A sua produtividade e produção diminuem, principalmente pela presença de pragas, doenças, fatores climáticos e desestímulo do citricultor.

Com no parque citrícola predominam espaçamentos largos e de baixa densidade de plantas, há dificuldade para obter altas

produtividades. A idade das plantas excede 12 anos, e nas atuais circunstancias os pomares não sobrevivem muito acima de 18 anos. Os pomares mais jovens estão em grande parte afetados pela CVC (clorose variegada dos citros) e os mais velhos sofrem com a presença de gomose, declínio, rubelose, broca, nematóides, entre outras pragas e doenças.

**Pomares de SP: infestação com CVC (doença causada pela bactéria Xylella fastidiosa)**

| Região | % |
|---|---|
| Norte | 48,60 |
| Noroeste | 40,85 |
| Central | 39,01 |
| Sul | 17,33 |
| Média do ESP | 36,44 |

Fundecitrus : novembro de 2003

Com a diminuição da produtividade, ocorre aumento no custo de produção. O citricultor, descapitalizado, deixa de investir e com o tempo até muda de atividade, como, por exemplo, para a cana.

Além da CVC outros fatores não-biológicos contribuíram para complicar a vida do citricultor, como a crise vivida no final dos anos noventa, quando muitos produtores não conseguiram comercializar sua produção.

O sistema de compra de laranja também mudou. O produtor, em função dessas mudanças, ficou responsável pela colheita e transporte da safra. No passado essa tarefa era responsabilidade do comprador (indústria).

Surgiu a Pinta Preta dos Citros, uma doença fúngica, que aumenta o custo de produção em virtude da demanda de recursos para o seu controle. Por exemplo, o controle da Pinta Preta exige quatro pulverizações anuais com fungicidas. Inicialmente a doença estava restrita às regiões mais ao sul do Estado de São Paulo, mas nos últimos anos é encontrada praticamente em todo o parque citrícola.

A mais nova doença dos citros é a MSC (morte súbita dos citros), que ataca preferencialmente os pomares enxertados em limoeiro Cravo. Pomares montados em Cravo representam mais de 80% da citricultura. Com o advento desta doença, torna-se necessária a substituição do porta-enxerto nas áreas de implantação de novos pomares. Em pomares já instalados, a substituição é feita através da subenxertia, um procedimento caro. Os porta enxertos resistentes à MSC são bem mais exigentes em água, o que implica no uso de irrigação, aumentando ainda mais o custo de produção.

Após 2001, tornou-se obrigatória a produção de mudas em ambiente protegido, um sistema de produção mais caro do que o convencional. O custo de implantação de novos pomares aumentou e limita a capacidade dos pequenos produtores para reformar seus pomares.

O atual pacote tecnológico preconiza para os primeiros anos pós-plantio do pomar um severo controle de cigarrinhas vetoras de CVC, por meio de inseticidas sistêmicos que também oneram o custo de produção. Não se pode deixar de citar o cancro cítrico, doença bacteriana cuja medida de controle é a erradicação. Com isto o fator risco é intensamente agravado.

Esses fatos revelam que o problema fitossanitário é muito sério em citros. Segundo Neves (2003), o custo com defensivos na citricultura chega a 45% do custo de produção. Além disso, o preço da terra também subiu nos últimos anos .

De maneira geral as alterações climáticas influenciam negativamente na produção citrícola, pela intensificação do período seco, irregularidade na distribuição das chuvas e altas temperaturas.

**Evolução do custo de produção da laranja por caixa (US$)**

| | 1990 | 2003 |
|---|---|---|
| Custo direto | 1,00 | 1,0 |
| Colheita e transporte | – | 0,7 |
| Controle de novas pragas e doenças | – | 0,4 |
| Total | 1,00 | 2,10 |

Fonte: Associtrus - Para 260 plantas/ha com produtividade de 16 t/ha

A citricultura caminha de forma bem diferente das outras culturas. O produtor de laranja não consegue aumentar a produtividade, enquanto o custo de produção sobe ano após ano.

Se perguntar a produtividade mínima para a sobrevivência ao citricultor, as poucas respostas citarão o absurdo de caixas/planta. Contudo, deve-se pensar em lucro por hectare/ano. Vale a pena erradicar uma quadra ruim, substituí-la no curto prazo por outra cultura e no médio e longo prazo voltar com uma citricultura moderna e competitiva.




**Índices mínimos de produtividade**

| Cultura | por hectare |
|---|---|
| Soja | 60 sacas |
| Café | 30 sacas |
| *Milho | 115 sacas |
| Cana | 75 toneladas |

(*)média móvel de quatro anos

O citricultor deve enxergar a propriedade e o empreendimento, de forma a otimizar cada metro quadrado da área produtiva e medir a produtividade por área e não por planta. A meta é uma produtividade média de 1.000 caixas por hectare. Os dados preliminares da safra 2003/2004 apontam uma produtividade média inferior a 375 caixas/hectare.

O produtor deve fazer um balanço econômico e dividir a propriedade em quadras homogêneas. Talhões com baixa produtividade e sem potencial para ser aumentados são eliminados e substituídos por culturas de rentabilidade superior. Estabelecer um processo de renovação de pomares, com implantação de um novo parque citrícola, em patamar tecnológico para garantir produtividade igual ou superior a 1.000 caixas/hectare.

Pomares que não dão lucro, ou seja, empatam ou dão prejuízo, atrapalham o mercado. As suas frutas aumentam a oferta de matéria-prima e pressionam para baixo os preços. Se o dono do pomar não lucra, o produtor eficiente é penalizado.

À medida em que se profissionaliza, aumenta a produtividade e diminui os custos, o citricultor não deve permitir a transferência do ganho em eficiência para



**Representantes da Associtrus, entidade dos produtores, em reunião com Roberto Rodrigues, ministro da Agricultura**

a industria através do achatamento de preços.

A condição atual exige planejamento para eficiência tecnológica com alta produtividade e controle rigoroso do custo de produção. Uma gestão com versatilidade e rapidez para enxergar novidades e colocar em prática as tecnologias emergentes.

## Seca provoca queda na colheita

Em 2002, o clima quente e seco do segundo semestre mudou o ciclo das floradas. A estiagem prejudicou quase integralmente a primeira florada de julho e agosto. Depois apareceram floradas em outubro e dezembro. Com isso os trabalhos de colheita de 2003 atrasaram e as frutas apresentaram diferentes estágios de maturação. A principal florada, de setembro, ocorreu com as plantas carregadas de frutos e flores. A colheita precisou ser feita com cuidado e atrasou, pois terminou em dezembro quando o normal é novembro. A alteração das floradas provocaram um redução na safra da ordem de 8,3%. As projeções do Instituto de Economia Agrícola apontam para uma produção de 331 milhões de caixas de 40,8 quilos, contra 361 milhões na safra passada. Pelos números do IEA, os pomares de SP, principal pólo produtor de laranja do País, ocuparam na atual safra 658,9 mil hectares, um tênue recuo de 0,36% sobre a área de pomar na safra passada. Com demanda estável no mercado interno e uma quebra modesta na colheita, os preços ficaram menores aos de 2002. Os preços verificados no segundo semestre foram a metade do registrado no início do ano, em torno de R$ 18,00 a caixa. No mercado internacional de preços futuros do suco de laranja, as cotações não estão firmes e refletem o aumento de 16,4% na safra da Flórida, que deverá ter uma colheita recorde de 226 milhões de caixas nesta temporada.

Estas práticas são indicadas para dentro da porteira, porém o citricultor peca da porteira para fora. O seu lado organizacional é muito carente e revela um comportamento cultural sem afeição ao associativismo.

É preciso organizar e fortalecer as entidades de classe, para ter representatividade dentro da cadeia produtiva de citros. De um lado, o setor industrial é altamente politizado, organizado e em pequeno número. Do outro, os citricultores pulverizados, desorganizados e com pouca poder de barganha.

**Citricultura Paulista**

| Agricultor | Produtividade caixa por árvoes |
|---|---|
| Pequeno | 1,66 |
| Médio | 2,16 |
| Grande | 2,46 |

Com aumento do custo de produção ano após ano, o citricultor é exigido cada vez mais. Duas atitudes devem ser tomadas para continuar produzindo laranja. A primeira é aumentar a produtividade. A segunda, buscar a organização. A exemplo de outros setores, como o sucro-alcooleiro, com entidades de classe fortes e competente trabalho de coordenação da cadeia produtiva.

Embora as empresas brasileiras estejam orientadas para a produção de suco concentrado congelado, o consumo nos mercados norte-americano e europeu tende para o suco não concentrado. O produto concentrado retrai e os preços caem. Se há risco de perder esses mercados tradicionais, de maior poder aquisitivo, onde o consumo do suco é um hábito alimentar estabelecido, existe a possibilidade de se conquistar novos mercados, como o da China, de baixo poder aquisitivo, mas com potencial animador.

A indústria de citros brasileira pouco se empenha para aproveitar a oportunidade de revolucionar o mercado, embalando o NFC (suco de laranja pasteurizado pronto para beber) no Brasil. Agregaria valor e avançaria na direção do consumidor. Em contrapartida, continua a investir na verticalização para trás, em cima de pomares próprios.

A recente reativação da Associtrus abre perspectivas para um processo de diálogo entre a produção e a indústria. A entidade se propõe a organizar o elo da produção e atuar na cadeia produtiva. Ter um ação objetiva para reduzir o "custo Brasil" e influir nas decisões referentes à infraestrutura (energia, comunicações, transportes, armazenamento, portos). Um trabalho que se estende, desonerando as exportações das ineficiências estruturais do Brasil. Propõem-se medidas contra as barreiras internas e externas aos produtos cítricos.

As pragas e doenças constituem séria ameaças para a citricultura, mas, ao mesmo tempo, uma oportunidade de renovar pomares, incorporar novas tecnologias, diversificar o material genético, porta-enxertos etc.

O primeiro sinal da construção de uma nova fase foi a promessa do ministro da Agricultura Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues, em audiência realizada em Piracicaba em 09 de outubro último, de instalar a Câmara Setorial da Citricultura em Bebedouro. Em 25 de novembro já foi instalada a câmara da Fruticultura e o setor aguarda com ansiedade a criação de uma câmara especifica para a Citricultura. ■


**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Azevedo, P. F. Integração Vertical e Barganha. São Paulo: USP, 1996. Tese (doutorado em Economia) FEA.
- Besanko, D. & Dranove, D. & Shanley, M. Economics of Strategy. John Wiley & Comecial Sons, Inc. 2nd .2000.
- Marino, L. K. & Mendes, M. A Crise dos Anos 90 e a Recuperação Recente da Citricultura, in AGRIANUAL 2004
- Marino, M. K. Avaliação da Intervenção do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência no Sistema Agoindustrial da Laranja (dissertação de mestrado apresentada à UFSCAR-São Carlos). Orientador Prof. Doutor Paulo Furquim de Azevedo.



**FLAVIO DE CARVALHO PINTO VIEGAS** – *Engenheiro Industrial Mecânico, Ex-diretor da Frutesp, Presidente da ASSOCITRUS -Associação Brasileira de Citricultura, Diretor da Sociedade Rural Brasileira Fone : (17) 3342- 3861 e-mail: fviegas@pco.com.br*

**RONALDO CABRERA** – Engenheiro Agrônomo, Casa da Agricultura de Novais, Consultor em Citros e Mestrando em Ecologia de Agroecossistemas - Interunidades CENA/ESALQ-USP - Piracicaba. Fone : (17) 3561-1249 e-mail: radcabrera@zup.com.br

**ALCIDES TORRES** – Engenheiro agrônomo - Scot Consultoria: alcides.torres @scot consultoria.com.br