

CRISE SEM PRECEDENTES NO SETOR PODE ESTAR CHEGANDO AO FIM?

***Crise na citricultura expulsa milhares de produtores,
especialmente de menor porte***

Podemos esperar um melhor cenário daqui por diante? A **Hortifruti Brasil**, neste *Especial Citros 2014*, quis saber qual é a opinião do setor sobre o que vem pela frente. Para tanto, foram entrevistados produtores/colaboradores do Projeto Citros/Cepea, consultores e entidades de classe (representantes dos produtores e das indústrias). Em linhas gerais, a maioria dos entrevistados aposta que este ano já será melhor, especialmente se comparado ao cenário crítico dos dois últimos anos.

Entre o primeiro semestre de 2012 e o último de 2013, como resultado de uma conjuntura bastante desfavorável ao segmento primário da cadeia - altos custos, dificuldade de escoamento da produção, baixos preços de vendas e elevado nível de doenças -, milhares de produtores deixaram a atividade. Segundo dados da Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo (CDA), precisamente 4.214 propriedades deixaram de produzir citros (do total de 17.229) e 46 milhões de árvores de citros (do total de 212,6 milhões) foram erradicadas. A redução de propriedades ocorreu em todas as faixas de produção de até 1 milhão de plantas, mas o maior número se concentra entre aqueles abaixo de 10 mil plantas (80% do total). Paralelamente, houve, sim, expansão no número de árvores em propriedades acima de 1 milhão de caixas nesses dois últimos anos, mas esse aumento foi muito pequeno quando comparado ao total erradicado no setor.

O setor citrícola, portanto, inicia 2014 com o total de árvores muito inferior ao contabilizado em anos anteriores e essas plantas estão concentradas em poucas e grandes propriedades. No final de 2013, apenas 122 propriedades (com mais de 200 mil plantas) detinham 36% do total de árvores de citros no estado de São Paulo. No início de 2012, eram 149 as propriedades com mais de 200 mil plantas no estado e detinham 33% do total de árvores. Com o demanda externa em queda, a produção concentrada especialmente nas mãos da indústria é apontada pelos produtores entrevistados pela **Hortifruti Brasil** como um dos grandes empecilhos à sustentabilidade dos produtores, especialmente dos independentes (não ligados a grandes grupos empresariais e/ou a *pool* de produtores).

Segundo levantamento da **Hortifruti Brasil**, 25% dos produtores entrevistados declararam dificuldade em quitar seus vencimentos – uma parte desses tem contraído novos empréstimos para saldar contas antigas, por falta de caixa. Se a safra 2014/15 não sinalizar preços superiores aos da última temporada, a situação de endividamento tende a se agravar.

Entre os desanimados com a citricultura, ainda prevalece a troca da laranja pela cana-de-açúcar, mas os produtores entrevistados relataram a substituição também por culturas anuais, especialmente cereais, e mesmo por horticultura. Essa diversificação se explica pela atual baixa rentabilidade do setor sucroalcooleiro.

A crise recente também modificou o mapa da produção paulista. Em 2014, a região sudoeste (Botucatu, Iaras, Itapeitinga, Avaré, Anhembi, Itatinga, Arandu, Cerqueira César, Águas de Santa Bárbara, Bauru, Piracicaba e Brotas) ganha cada vez mais destaque em termos do número de árvores, ainda que em um número pequeno de propriedades. A região sudoeste é justamente a “menos tradicional” na cultura, composta por fazendas de grande escala de produção. Mais de 60% das árvores estão em 46 propriedades (escala acima de 200 mil plantas). A região central segue como a principal região produtora.

Entre os que persistem na cultura, a maioria ainda não sabe qual caminho tomar: manter, ampliar ou sair da atividade. Grande parte dos produtores entrevistados pela **Hortifruti Brasil**, os quais são independentes, aguardam o comportamento do mercado na safra 2014 para tomar decisão. Outros citricultores entendem que o futuro da citricultura não é só uma questão de preços. Destacam que a alta concentração do lado da indústria e a elevação dos custos, aliada ao ambiente ruim de negócios, indicam que não há espaço para muitos produtores no setor.

Frente a tantas incertezas dos produtores, a **Hortifruti Brasil** foi consultar profissionais que pensam e vivem o setor com o objetivo de subsidiar o citricultor para que ele seja bem-sucedido nos investimentos que venha a fazer, seja no setor ou não.

EM MENOS DE DOIS ANOS, 4.200 PROPRIEDADES SAÍRAM DA ATIVIDADE, REDUZINDO O PARQUE CITRÍCOLA PAULISTA EM 46 MILHÕES DE ÁRVORES (CERCA DE 150 MIL HECTARES)

Região Citrícola	Período	NÚMERO DE PROPRIEDADES POR ESCALA DE PRODUÇÃO					Total
		Até 10 mil	10 a 50.000	50.001 a 200.000	200.001 a 1 milhão	Acima de 1 milhão	
Norte	2012	3.741,00	565,00	113,00	23,00	1,00	4.443,00
	2013	2.796,00	396,00	85,00	18,00	1,00	3.296,00
	Variação (%)	↓ -25%	↓ -30%	↓ -25%	↓ -22%	0%	↓ -26%
Norte (mercado)	2012	2.689,00	294,00	76,00	13,00	1,00	3.073
	2013	2.299,00	222,00	53,00	12,00	1,00	2.587,00
	Variação (%)	↓ -15%	↓ -24%	↓ -30%	↓ -8%	0%	↓ -16%
Centro	2012	3.729,00	661,00	159,00	39,00	3,00	4.591,00
	2013	2.638,00	481,00	113,00	34,00	3,00	3.269,00
	Variação (%)	↓ -29%	↓ -27%	↓ -29%	↓ -13%	0%	↓ -29%
Leste	2012	3.766,00	684,00	142,00	24,00	1,00	4.617,00
	2013	2.793,00	467,00	114,00	17,00	-	3.391,00
	Variação (%)	↓ -26%	↓ -32%	↓ -20%	↓ -29%	↓ -100%	↓ -27%
Sudoeste	2012	209,00	147,00	105,00	42,00	2,00	505,00
	2013	181,00	151,00	104,00	34,00	2,00	472,00
	Variação (%)	↓ -13%	↑ 3%	↓ -1%	↓ -19%	0%	↓ -7%
Principais regiões citrícolas de SP	2012	14.134,00	2.351,00	595,00	141,00	8	17.229,00
	2013	10.707,00	1.717,00	469,00	115,00	7,00	13.015,00
	Variação (%)	↓ -24%	↓ -27%	↓ -21%	↓ -18%	↓ -13%	↓ -24%

Região Citrícola	Período	NÚMERO DE PLANTAS CÍTRICAS POR ESCALA DE PRODUÇÃO					Total
		Até 10 mil	10 a 50.000	50.001 a 200.000	200.001 a 1 milhão	Acima de 1 milhão	
Norte	2012	9.921.348,00	11.561.122,00	10.254.264,00	10.855.400,00	1.422.821,00	44.014.955,00
	2013	6.745.917,00	8.261.291,00	7.794.681,00	7.272.889,00	1.851.532,00	31.926.310,00
	Variação (%)	↓ -32%	↓ -29%	↓ -24%	↓ -33%	↑ 30%	↓ -27%
Norte (mercado)	2012	6.931.662,00	5.719.377,00	6.660.363,00	4.456.991,00	1.108.820,00	24.877.213,00
	2013	5.550.034,00	4.348.340,00	4.958.402,00	3.953.640,00	1.093.405,00	19.903.821,00
	Variação (%)	↓ -20%	↓ -24%	↓ -26%	↓ -11%	↓ -1%	↓ -20%
Centro	2012	10.007.148,00	14.247.492,00	13.887.263,00	15.885.263,00	4.273.345,00	58.300.511,00
	2013	6.118.540,00	10.427.681,00	10.012.428,00	13.646.538,00	5.115.685,00	45.320.872,00
	Variação (%)	↓ -39%	↓ -27%	↓ -28%	↓ -14%	↑ 20%	↓ -22%
Leste	2012	11.705.041,00	14.233.227,00	12.735.906,00	8.022.416,00	1.030.578,00	47.727.168,00
	2013	8.258.614,00	9.507.983,00	9.979.942,00	6.025.953,00	-	33.772.492,00
	Variação (%)	↓ -29%	↓ -33%	↓ -22%	↓ -25%	↓ -100%	↓ -29%
Sudoeste	2012	628.610,00	3.576.583,00	10.455.691,00	15.778.150,00	7.205.912,00	37.644.946,00
	2013	489.869,00	3.780.740,00	10.517.377,00	12.165.883,00	8.719.145,00	35.673.014,00
	Variação (%)	↓ -22%	↑ 6%	↑ 1%	↓ -23%	↑ 21%	↓ -5%
Principais regiões citrícolas de SP*	2012	39.193.809,00	49.337.801,00	53.993.487,00	54.998.220,00	15.041.476,00	212.564.793,00
	2013	27.162.974,00	36.326.035,00	43.262.830,00	43.064.903,00	16.779.767,00	166.596.509,00
	Variação (%)	↓ -31%	↓ -26%	↓ -20%	↓ -22%	↑ 12%	↓ -22%

*Soma das regiões norte, norte (mercado), centro, leste e sudoeste.

Elaboração: Hortifruti Brasil/Cepea

Fonte: Dados da CDA referentes ao primeiro semestre de 2012 e ao segundo semestre de 2013.

EM SUA OPINIÃO, VALE A PENA CONTIN

Essa é "a pergunta" que a maioria dos produtores tem se feito e q



“Produtores de maior porte devem continuar fornecendo para as indústrias. Os pequenos e médios que participam de *pool* de produtores também devem continuar direcionando sua fruta para indústria. O grupo de produtores que deve depender menos da indústria é aquele que tem fruta de melhor qualidade, apta tanto para o mercado *in natura* como para suco fresco. Produzir frutas para mercado doméstico é mais trabalhoso em termos técnicos e comerciais, porém a remuneração é maior.”

Emerson Fachini

Aporte Técnico Para Desenvolvimento Agrícola (ATDA)



“O modelo de negócio da indústria com os produtores está ultrapassado. É necessário reinventá-lo. Com a concentração das indústrias e investimentos em pomares próprios, mudou o equilíbrio das relações entre processadores e citricultores. Para atender esse modelo que se está delineando, onde as margens são menores e a eficiência produtiva é o fator preponderante para a sustentabilidade econômica, o citricultor deverá ter acima de tudo perfil de muito profissionalismo.”

Gilberto Tozatti

Grupo de Consultores em Citros (Gconci)



“Hoje, a rentabilidade não é boa. Os produtores que atendemos têm continuado na atividade porque pensam no futuro. Portanto, a decisão de investir não é tomada com base na avaliação dos atuais resultados financeiros. Eu acredito que produtores organizados em grandes grupos vão sobreviver melhor por conta do poder de negociação que apresentam junto à indústria. Produtores independentes, em minha opinião, terão bom desempenho se apresentarem produtividade muito alta.”

Leandro Aparecido Fukuda
Farmatac

Hortifruti Brasil: Milhares de produtores saíram da citricultura nos dois últimos anos. Como os senhores avaliam este cenário crítico?

Emerson Fachini (ATDA): O cenário atual é devastador. A saída de milhares de citricultores nestes dois últimos anos causou problemas sociais em cidades importantes do interior paulista. Famílias tradicionais deixaram a atividade, jogando fora um importante *know-how* de produção acumulado por anos. Até então, nós nos concentrávamos em aumentar a produtividade das lavouras, renovar maquinários e investir em tecnologia. Mas, para resolver o problema de baixa rentabilidade e alto índice de doenças, o setor produtivo tem de agir de forma mais coordenada. Infelizmente, reservamos pouco tempo para organizar o setor produtivo citrícola.

Gilberto Tozatti (Gconci): Os custos de produção têm aumentado, especialmente com mão de obra e insumos. Isso tem forçado os preços do suco de laranja a patamares superiores aos do passado, mas com limitações. Ao mesmo tempo, o consumo de suco nos países desenvolvidos tem diminuído. A única forma de manter margens rentáveis num ambiente de custos crescentes é o aumento da produtividade através do investimento em tecnologia. No entanto, esta transição tem sido dura para muitos citricultores. A adoção de tecnologia deveria ser mais rápida, mas acaba não sendo adotada por todos, ou não ao mesmo tempo. A saída dos citricultores reduziu a oferta de fruta e impactou negativamente em nossa sociedade, pois a fruticultura em larga escala ainda é um dos setores que mais geram empregos e riquezas.

Leandro Fukuda (Farmatac): Temos passado por momentos muito difíceis, mesmo com o ganho de tecnologia que observamos nos últimos anos. Hoje, temos um problema muito sério que é a composição dos custos do citricultor. No geral, tem sido muito difícil para o produtor manter rentável a atividade. Com isso, tem saído da citricultura até mesmo o produtor tradicional, e eu considero isso uma perda muito grande. Houve uma evasão de pessoas que acumulavam elevado conhecimento sobre laranja, que gostavam da cultura, e isso é muito ruim para a citricultura.

UAR INVESTINDO NA CITRICULTURA?

ue a Hortifruti Brasil apresenta a consultores do setor. Confira as respostas!

HF Brasil: Como estão os investimentos dos produtores para os quais os senhores dão consultoria?

Fachini: A diversificação tem sido a principal alternativa para enfrentar essa crise. Produtores que estavam em locais críticos, com alta incidência do HLB, ou próximos a usinas de cana-de-açúcar optaram por sair da citricultura. Os produtores com contrato de longo prazo mantiveram os investimentos, porém em menor ritmo nestes últimos dois anos, e aceleraram neste início de 2014, apostando num cenário melhor daqui por diante. Outro fato que ocorreu foi um maior direcionamento para o mercado doméstico *in natura*. Não acredito que direcionamos apenas 50 milhões de caixas da produção paulista para o mercado doméstico. Mas, infelizmente, não temos uma estatística para confirmar isso.

Tozatti: Embora tenha ocorrido uma grande redução no número de plantas no estado e migração para outras culturas, ainda ocorrem investimentos no setor, principalmente aqueles voltados ao mercado de frutas frescas. Até mesmo pequenos citricultores continuam a investir em pomares de tangerinas e laranjas. Grandes grupos voltados ao processamento também retomaram os investimentos neste início de 2014, prevendo mudanças no cenário. Todos sabem que a crise é um momento passageiro, e que as coisas vão melhorar. Há duas certezas: de que a citricultura ainda é uma das opções mais rentáveis e vai melhorar daqui para frente e de que é necessário que se esteja preparado para isso.

Fukuda: Os grandes grupos estão, na verdade, diversificando suas atividades. Mas, nos grupos que atendemos, ocorrem também renovações de área. Como a densidade é bem grande hoje em dia, até aumenta o número de plantas, mas a área total tem reduzido um pouco. Esse cenário é observado em quase todos os grandes produtores.

HF Brasil: Os senhores acreditam que temos um bom domínio da tecnologia para equacionar os principais problemas fitossanitários do setor?

Fachini: O maior desafio, não só do Brasil, mas também dos demais países produtores é, sem dúvida, o HLB (ou *greening*). Já avançamos muito, visto que há uma equipe de alta qualidade no País e muita cooperação científica principalmente entre o Brasil e os Estados Unidos. Acredito, pois, em breve, podemos equalizar melhor o controle dessa doença. O que precisamos é investir mais em pesquisas genéticas, apesar do retorno de longo prazo dos resultados.

Tozatti: Os desafios ainda são enormes, principalmente em relação ao HLB. Outros problemas também têm sido impor-

tantes, mas o HLB coloca em risco o futuro da citricultura, como está ocorrendo na Flórida. Porém, a situação do estado americano é muito crítica e não acredito que acontecerá na mesma proporção no Brasil. Nosso País permite a migração dos pomares e, com isso, ganha-se tempo para, quem sabe, chegarmos a novas descobertas. Estamos evoluindo na curva de conhecimento sobre o HLB e acredito em dias melhores. Doenças como cancro cítrico, pinta preta, morte súbita ou CVC trouxeram muito custo e prejuízo ao longo do tempo, mas não ameaçam a citricultura.

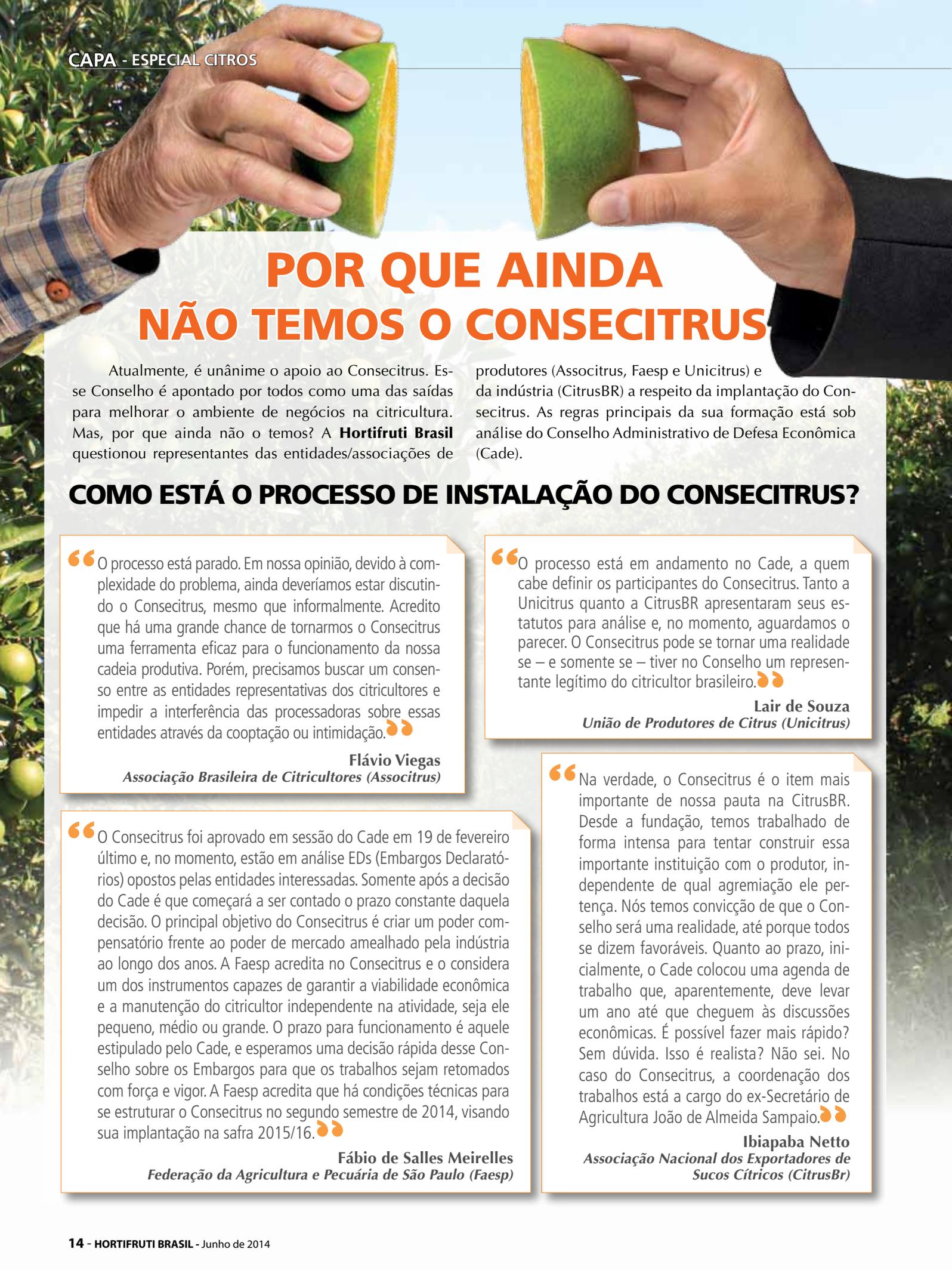
Fukuda: Sim, eu acho que temos um bom domínio técnico. A incógnita agora é como o setor produtivo vai lidar com o cancro cítrico. Este é um novo problema para a citricultura, o desafio não é técnico, mas, sim, em termos de custo. O padrão de controle desta doença vai resultar, novamente, em aumento do custo final. O HLB, claro, é um grande problema, mas eu acredito que temos um conhecimento mais avançado em termos de controle do HLB do que do cancro.

HF Brasil: Na avaliação dos senhores, a citricultura continua atrativa?

Fachini: Avaliando do lado da oferta, como a perspectiva é de estoques mais baixos de suco e de uma safra não tão elevada, a tendência é de preços melhores. No entanto, volto a repetir: não avançamos se não organizarmos o setor como um todo. Todos têm de participar e apoiar as entidades que representam o agronegócio citrícola.

Tozatti: O cenário daqui por diante é mais favorável. Nestes últimos anos, o mercado de frutas frescas foi o grande indicativo; houve maior consumo e boa rentabilidade. O Brasil, considerado de economia emergente, tem um grande mercado interno a ser explorado. A fruta é saudável e muito apreciada. Portanto, temos todos os ingredientes para um cenário mais favorável, mesmo que a indústria processadora persista numa política não favorável de preços num primeiro momento.

Fukuda: Essa é uma pergunta difícil de responder, porque a situação é diferente conforme o perfil do produtor. Considerando o cenário atual de preço, fica difícil pensar em investimentos na citricultura. Mas, na nossa carta de clientes, temos citricultores que contavam com contratos de longo prazo com a indústria e, para esse grupo, o negócio tem sido viável. Mas, se olharmos de uma forma mais geral, a citricultura teve baixa rentabilidade no balanço dos últimos quatro anos. Em número, são poucos os produtores que tiveram resultado positivo.



POR QUE AINDA NÃO TEMOS O CONSECITRUS

Atualmente, é unânime o apoio ao Consecitrus. Esse Conselho é apontado por todos como uma das saídas para melhorar o ambiente de negócios na citricultura. Mas, por que ainda não o temos? A **Hortifruti Brasil** questionou representantes das entidades/associações de

produtores (Associtrus, Faesp e Unicitrus) e da indústria (CitrusBR) a respeito da implantação do Consecitrus. As regras principais da sua formação está sob análise do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

COMO ESTÁ O PROCESSO DE INSTALAÇÃO DO CONSECITRUS?

“O processo está parado. Em nossa opinião, devido à complexidade do problema, ainda deveríamos estar discutindo o Consecitrus, mesmo que informalmente. Acredito que há uma grande chance de tornarmos o Consecitrus uma ferramenta eficaz para o funcionamento da nossa cadeia produtiva. Porém, precisamos buscar um consenso entre as entidades representativas dos citricultores e impedir a interferência das processadoras sobre essas entidades através da cooptação ou intimidação.”

Flávio Viegas
Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus)

“O Consecitrus foi aprovado em sessão do Cade em 19 de fevereiro último e, no momento, estão em análise EDs (Embargos Declaratórios) opostos pelas entidades interessadas. Somente após a decisão do Cade é que começará a ser contado o prazo constante daquela decisão. O principal objetivo do Consecitrus é criar um poder compensatório frente ao poder de mercado amealhado pela indústria ao longo dos anos. A Faesp acredita no Consecitrus e o considera um dos instrumentos capazes de garantir a viabilidade econômica e a manutenção do citricultor independente na atividade, seja ele pequeno, médio ou grande. O prazo para funcionamento é aquele estipulado pelo Cade, e esperamos uma decisão rápida desse Conselho sobre os Embargos para que os trabalhos sejam retomados com força e vigor. A Faesp acredita que há condições técnicas para se estruturar o Consecitrus no segundo semestre de 2014, visando sua implantação na safra 2015/16.”

Fábio de Salles Meirelles
Federação da Agricultura e Pecuária de São Paulo (Faesp)

“O processo está em andamento no Cade, a quem cabe definir os participantes do Consecitrus. Tanto a Unicitrus quanto a CitrusBR apresentaram seus estatutos para análise e, no momento, aguardamos o parecer. O Consecitrus pode se tornar uma realidade se – e somente se – tiver no Conselho um representante legítimo do citricultor brasileiro.”

Lair de Souza
União de Produtores de Citrus (Unicitrus)

“Na verdade, o Consecitrus é o item mais importante de nossa pauta na CitrusBR. Desde a fundação, temos trabalhado de forma intensa para tentar construir essa importante instituição com o produtor, independente de qual agremiação ele pertença. Nós temos convicção de que o Conselho será uma realidade, até porque todos se dizem favoráveis. Quanto ao prazo, inicialmente, o Cade colocou uma agenda de trabalho que, aparentemente, deve levar um ano até que cheguem às discussões econômicas. É possível fazer mais rápido? Sem dúvida. Isso é realista? Não sei. No caso do Consecitrus, a coordenação dos trabalhos está a cargo do ex-Secretário de Agricultura João de Almeida Sampaio.”

Ibiapaba Netto
Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBr)

ATÉ QUANDO A INDÚSTRIA PRECISARÁ DE FORNECEDORES?



“NÃO HÁ MOTIVOS PARA PENSAR QUE AS INDÚSTRIAS
PRETENDEM TOMAR PARA SI 100% DO RISCO AGRÍCOLA”

ENTREVISTA: Ibiapaba Netto - Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR)

Hortifruti Brasil: O senhor acredita que ainda haja espaço para o produtor independente fornecer laranja para a indústria?

Ibiapaba Netto: Sempre haverá espaço para os produtores. Porém, é nítido que o setor passa por problemas. Por dia, são lançadas 800 bebidas no mundo todo de acordo com dados da Tetra Pak. Muitas delas são substitutivas ao suco de laranja. Todos os sucos integrais, e o sabor laranja em particular, sofrem ataques por uma corrente que critica as quantidades de caloria e açúcar desses produtos. E o consumo cai. Contudo, ainda assim, vemos produtores prosperando na atividade, e isso não é uma prerrogativa de quem seja grande. Temos exemplos de sítios no Paraná com menos de 30 hectares e produtividade média de quase 2.000 caixas por hectare. E, nesse modelo, a citricultura tem se mostrado bastante viável, no Paraná ou em São Paulo. As indústrias têm seus pomares próprios que suprem em média 35% de suas necessidades, o que significa que elas têm de comprar boa parte. Hoje, 65% da matéria-prima é suprida por fornecedores. Não há motivos para pensar que as indústrias pretendem tomar para si 100% do risco agrícola de uma operação com as dimensões da que encontramos na citricultura.

HF Brasil: O segmento primário enfrenta uma severa crise de rentabilidade há alguns anos. Como tem estado a saúde financeira das indústrias associadas à CitrusBR no mesmo período e qual será o posicionamento de compra de laranja na safra 2014/15?

Ibiapaba: A CitrusBR não tem acesso às finanças de suas associadas. Acho importante destacar, também, que a CitrusBR não participa ou toma conhecimento de nenhuma operação de compra de laranja ou de venda de suco. Sendo assim, não tenho como fazer qualquer avaliação sobre a abertura de mercado ou preços praticados. Mas podemos falar sobre fundamentos. O fato é que os estoques ainda são elevados, até acima da média histórica, embora a tendência seja de que esses estoques continuem baixando. A demanda também continua caindo, o que é um problema. Isso nos faz olhar para a oferta de fruta. Nesse aspecto, nos últimos dois anos, as safras têm sido menores, o que ajuda a consumir estoques. Logo, podemos concluir que o mercado passa por um ajuste que não depende das empresas,

mas, sim, de todo um contexto em que estamos inseridos, indústrias e produtores.

HF Brasil: Como está a comunicação e relação da CitrusBR com entidades que representam os produtores?

Ibiapaba: Acho importante destacar que a CitrusBR tem profundo respeito por todas as entidades e seus líderes, mesmo que não concorde com alguns de seus posicionamentos. Quem tem de julgar a entidade de produtor, cobrar agenda de trabalho e resultados são os representados por essas entidades, ou seja, o citricultor. No que tange a relação da CitrusBR com essas entidades, ela acontece de forma institucional, como deve ser. Estamos sempre juntos em fóruns importantes como a Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Citricultura, audiências públicas, entre outros. Nesses ambientes são discutidas políticas públicas de interesse do setor e a agenda de trabalho é intensa.

HF Brasil: A CitrusBR tem evoluído no fornecimento de informações de mercado sobre o setor. O que falta para que sejam disponibilizados mais dados e com maior periodicidade?

Ibiapaba: A CitrusBR foi criada com o real propósito de prover informações. Desde a fundação da entidade, em 2009, a quantidade de informações colocadas no mercado é sem precedente no agronegócio brasileiro. Contudo, para que haja uma evolução ainda maior é preciso um ambiente institucionalizado entre produtores e indústrias, no caso, o Consecitrus. No estatuto proposto pela CitrusBR, isso fica extremamente claro. Porém, repito, é preciso um ambiente institucionalizado, com todas as aprovações necessárias pelos órgãos reguladores para que seja possível avançar mais rápido nesse quesito.

HF Brasil: Enquanto diretor-executivo da CitrusBR, qual foi seu maior aprendizado sobre a cadeia citrícola?

Ibiapaba: Eu estou à frente da CitrusBR há um ano, mas estou envolvido nesse projeto desde junho de 2010; portanto, há quatro anos. Nesse período, rodei muitos pomares, regiões, conheci produtores dos mais diferentes portes e aprendi que o grande desafio desse setor é perceber que o inimigo não está aqui dentro. Todos nós, produtores e indústrias, pertencemos a um grande mercado global que tem nos colocado enormes desafios.

A IMPORTÂNCIA DOS PRO PARA PROVER UM MAIO

Nos dois últimos anos, ficou claro que a crise citrícola vai muito além de uma conjuntura econômica desfavorável que tem persistido. A forte concentração tanto na produção da laranja quanto

no processamento e venda do suco desequilibrou muito o ambiente de negócio, diminuindo o poder dos produtores. Sem organizações de produtores fortes, coesas, dificilmente esse equilíbrio na ▶



“A ASSOCITRUS TEM MANTIDO SUA LINHA DE BUSCAR UMA REMUNERAÇÃO JUSTA PARA O PRODUTOR, COMPATÍVEL COM SEUS CUSTOS E RISCOS”

ENTREVISTA: Flávio Viegas - Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus)

Hortifruti Brasil: Quais são as principais linhas de atuação da Associtrus no presente? Diante das críticas que a entidade recebe, têm sido buscadas frentes de trabalho alternativas?

Flávio Viegas: A Associtrus tem mantido sua linha de buscar uma remuneração justa para o produtor, compatível com seus custos e riscos. Para isso, propomos, desde 2000, a criação do Consecitrus e também denunciemos a concentração, cartelização e verticalização das indústrias. A despeito das críticas, não posso concordar que o caminho da Associtrus seja conduzir o produtor no sentido “preferencial da indústria”, mas, sim, lutar pelos seus direitos. O Consecitrus visa a uma solução negociada para o setor. Lideramos a criação da Câmara Setorial da Citricultura para debater as soluções para a citricultura e para os citricultores.

HF Brasil: O que a Associtrus recomenda aos seus associados quanto à permanência na citricultura?

Viegas: Em nosso quadro associativo, temos pequenos produtores, diversos produtores médios e alguns de grande porte. Muito provavelmente temos uma amostra bem representativa da atual citricultura. Nesse grupo, há citricultores que terão muita dificuldade em permanecer no setor e outros que querem e acreditam que há futuro na citricultura. Não nos cabe decidir por eles. Procuramos assegurar-lhes acesso à informação para que tenham condições de tomar a melhor decisão. Olhamos para o futuro através do Consecitrus sem esquecer do passado, pois todos os citricultores independentes tiveram enormes prejuízos com a cartelização do setor e cabe a nós a busca de uma indenização pelos prejuízos sofridos.

HF Brasil: Qual é a sua opinião sobre o modelo de Consecitrus apresentado pela CitrusBR?

Viegas: As nossas críticas ao modelo apresentado pela indústria já foram expostas em documentos por nós publicados. Em resumo, o modelo da CitrusBR é distorcido e inverte a realidade do setor. Nossa proposta é que seja estabelecido um modelo transparente de distribuição da renda do setor entre seus elos, proporcionalmente aos custos e riscos de cada um deles.

HF Brasil: Quais são os desafios para que a relação entre o produtor e a indústria de suco de laranja seja mais equilibrada?

Viegas: Para tornar mais equilibrada a relação entre o produtor e a indústria é preciso que o produtor se organize, tenha melhor compreensão do setor, acredite na força da união e se proponha a agir. Remuneração e tratamento justos compõem o objetivo a atingir e, sendo mais organizados, mais próximos chegaremos ao objetivo. A indústria é muito forte, mas tem seus pontos fracos; explorar suas fraquezas é o caminho a ser seguido. Temos na citricultura um pequeno grupo de grandes produtores aliados à indústria, que estão em processo de organização, para os quais a atuação da indústria na exclusão dos pequenos e médios produtores é desejável. Esses citricultores dificilmente se alinharão aos produtores que buscam soluções mais abrangentes; essa divisão torna a organização do setor mais difícil.

HF Brasil: O que falta para que o setor supere os problemas estruturais?

Viegas: Acredito que há soluções e estamos muito próximos delas, porém falta ao produtor confiança em sua força e coragem para encarar os problemas. Enquanto os produtores não entenderem que os seus problemas vão muito além de suas porteiras e não se organizarem para enfrentá-los, não teremos solução e continuaremos transferindo a nossa renda para os elos mais organizados.

DUTORES ORGANIZADOS R EQUILÍBRIO NO SETOR

relação comercial poderá ser restabelecido.

Apesar da afirmação do presidente da CitrusBR, Ibiapaba Netto, de que as indústrias têm interesse nos fornecedores e ainda dependem de 65% da matéria-prima de terceiros, produtores se questionam: com o avanço dos plantios próprios e a retração do consumo global do suco, quanta la-

ranja a indústria precisará comprar? No geral, o que se observa é que produtores independentes de pequeno a médio porte, não ligados a grandes grupos, têm cada vez menos espaço como fornecedor. Esse grupo, em especial, é o que mais necessita, hoje, de uma organização forte, que resta- beleça o equilíbrio entre as partes.



“A UNIÃO EM TORNO DA UNICITRUS É O MELHOR CAMINHO PARA TODOS OS PRODUTORES RURAIS QUE QUEREM SE MANTER NO NEGÓCIO”

ENTREVISTA: Lair Antonio de Souza - União de Produtores de Citrus (Unicitrus)

Hortifruti Brasil: Quais elos da cadeia citrícola são representados pela Unicitrus e quais as principais propostas da entidade?

Lair Antonio de Souza: A Unicitrus representa exclusivamente o citricultor, ou seja, o produtor rural que trabalha com frutas próprias. Diferente da CitrusBR, que congrega apenas os maiores produtores de suco concentrado, a Unicitrus abraça todos os citricultores, inclusive os que possuem menos de 10 mil árvores. O setor tem dificuldade em se organizar por causa, basicamente, da falta de uma entidade de defesa, democrática, que realmente represente os produtores de pequeno, médio e grande portes. Para isso, criamos a Unicitrus, que tem por objetivo priorizar os interesses do citricultor, como aqueles relativos às negociações para melhores condições de contratos de venda de laranja. Outros interesses são o desenvolvimento de atividades que objetivam a evolução tecnológica, o uso de novas técnicas, conhecimentos de manejo agrícola, o incentivo à produtividade e a melhoria das espécies e variedades. Esse é o nosso grande diferencial.

HF Brasil: A maior parte dos associados da Unicitrus é de grandes produtores? Qual é a estratégia da entidade para representar um número maior de produtores?

Souza: Hoje, 60% dos associados da Unicitrus são médios e pequenos produtores rurais. Por sermos uma entidade nova, ainda temos muito a fazer para aumentar esse percentual, mas trabalhamos com esta meta. Vale ainda ressaltar que os produtores associados são responsáveis por 25% das árvores de laranja do estado de São Paulo,

com produção de cerca de 50 milhões de caixas. E vamos fortalecer e fazer crescer esses números, com o ingresso de todos os médios e pequenos produtores que precisam de uma entidade realmente representativa e comprometida com o setor. Em tempo: para se associar, o pequeno produtor paga uma taxa simbólica, que torna perfeitamente viável sua participação do quadro de associados da Unicitrus. Portanto, a vantagem de participar da Unicitrus é defender, democraticamente, os interesses de todos os produtores de pomares próprios de laranja.

HF Brasil: A CitrusBR já apresentou um modelo de Consecitrus. Qual a sua opinião a respeito desse modelo?

Souza: O modelo apresentado pela CitrusBR é totalmente desfavorável aos produtores de frutas próprias. Já o modelo da Unicitrus, por ser democrático e abrangente, é mais justo e equilibrado. Como expliquei anteriormente, na Unicitrus, todos os citricultores são representados, participam e são estimulados a contribuir para o fortalecimento do setor.

HF Brasil: Qual é seu conselho para os produtores que querem investir ou continuar na cultura?

Souza: Não é tarefa fácil investir na lavoura de laranja, principalmente se você tem menos de 100 mil árvores. O custo de cultivar, cuidar, colher a fruta é alto. Por isso, para sobreviver na citricultura, é preciso ter produtividade, domínio de técnicas e, principalmente, receber uma remuneração justa da indústria. A união em torno da Unicitrus é o melhor caminho para todos os produtores rurais que querem se manter no negócio.

A IMPORTÂNCIA DOS PRODUTORES ORGANIZADOS

(PARTE II)



“A FAESP É UMA CASA ABERTA, RECEBE E DIALOGA COM TODAS AS ENTIDADES, MAS SEM ABRIR MÃO DOS SEUS PRINCÍPIOS E DOS INTERESSES DOS PRODUTORES RURAIS”

ENTREVISTA: Fábio de Salles Meirelles - Federação da Agricultura e Pecuária de São Paulo (Faesp)

Hortifruti Brasil: Quais as principais linhas de atuação da Faesp em defesa da citricultura no presente?

Fábio de Salles Meirelles: A Federação tem uma Comissão Especial de Citricultura atuante que estuda os problemas do segmento e apresenta propostas de políticas e ações à presidência que, em conjunto com sua Diretoria Executiva, adota as medidas cabíveis. Todo o trabalho é subsidiado por assessoria jurídica, consultorias empresariais, centros de estudos e pesquisas ligados às universidades, para garantir isenção técnica e imparcialidade. Há duas grandes frentes de atuação: uma conjuntural, para tentar estabelecer políticas de curto prazo para minimizar os prejuízos dos produtores, e outra estrutural, visando a implantar mudanças que compensem o poder das indústrias e reequilibrem a cadeia.

HF Brasil: A Faesp é criticada por requerer exclusividade na condução do Consecitrus como representante dos produtores. Como tem sido a comunicação com as demais entidades de classe?

Meirelles: A Faesp defende uma representação pura dentro do Conselho, seja de industriais ou de produtores, de acordo com os critérios de admissão e permanência no Consecitrus, indicados na decisão do Cade de 19 de fevereiro. Prova é que a Faesp tem reconhecido a Associtrus como representante do citricultor. A Faesp congrega 238 sindicatos rurais e 320 extensões de base, de modo que é natural e legítimo que sua representação no Consecitrus reflita sua abrangência e capilaridade. Com relação à comunicação com outras entidades, ela tem sido cordial, mas sem nos abstermos de defender nossos pontos de vista técnicos e políticos.

HF Brasil: Qual a sua opinião a respeito do modelo de Con-

secitrus apresentado pela CitrusBR?

Meirelles: O modelo da CitrusBR é unilateral, parcial, feito pela e para a indústria, sem refletir as demandas e pontos de vista dos citricultores. Ele apresenta índices, coeficientes e padrões equivocados, beneficiando a indústria na distribuição do valor agregado na cadeia. Isso, inclusive, foi reconhecido no voto do Conselheiro-relator do Cade, seguido de forma unânime pelos demais Conselheiros. A Faesp deseja uma discussão técnica de qualidade, para que, assim, seja construído um modelo equilibrado e justo de remuneração. Para tanto, foram contratados três estudos em centros de pesquisa ligados à Esalq e, com base nesses estudos, a Faesp elaborará uma proposta de modelo referencial de preços da caixa de laranja.

HF Brasil: Como o Consecitrus pode tornar mais equilibrada a relação entre produtor e indústria?

Meirelles: Há dois principais objetivos do Consecitrus: diminuir a assimetria de informações e normatizar a verticalização para trás, ou seja, regulamentar o plantio próprio de laranja pela indústria. Sem a efetividade destes dois pontos, teremos um conselho apenas formal, que não atenderá o objetivo de remunerar dignamente o citricultor. E é justamente por isso que a Faesp buscou a impugnação do Estatuto e do modelo de Consecitrus submetidos ao Cade pela indústria e Sociedade Rural Brasileira (SRB). Aquela proposta só atenderia os propósitos da indústria nas questões pertinentes ao Cade. É preciso criar a necessidade de a indústria comprar laranja do citricultor independente, pois do que adiantará o Consecitrus dentro de um mercado onde a indústria se abastece de fruta própria?

O CENÁRIO É MELHOR A PARTIR DE 2014?

Com base em pesquisas contínuas e também nas entrevistas realizadas especialmente para esta edição, temos indicativos de que, em termos econômicos, a situação dos citricultores pode, sim, melhorar a partir de 2014. Apesar de a indústria até o final de maio não ter sinalizado preços para a compra da fruta dos produtores independentes e de a demanda externa não ser tão positiva, a produção também não é tão grande, e isso levará a um estoque menor no final dessa temporada. Nas entrevistas com os consultores, ficou clara a importância de se obter alta produtividade dos pomares e também de que as atividades sejam diversificadas, como formas de o citricultor permanecer nesse setor. Em especial para os produtores denominados independentes, as opiniões compiladas nesta edição evidenciam que é importante não só cuidar da “porteira para dentro”; é preciso também se unir para retomar o poder de negociação. O Consecitrus é uma alternativa promissora para modernizar as negociações no setor, mas sua efetividade passa por representação consistente das partes. Neste sentido, não basta delegar a autoridade “do fazer” para as entidades; a participação ativa de todos é que determina a representatividade e o sucesso da organização dos produtores. ■

TALSTAR®

100 EC

Mais economia e proteção,
para seu pomar ficar sempre em alta.



- Ação prolongada
- Melhor relação custo-benefício
- Evita o desequilíbrio de ácaros

**TALSTAR. EXTRA PROTEÇÃO,
ECONOMIA EXTRA.**

ATENÇÃO



Este produto é destinado àquilo que contém, dentro de seu âmbito de aplicação, uma substância atóxica, não irritante, não corrosiva, não inflamável, não explosiva, não tóxica, não nociva, não cancerígena e não mutagênica, e que não apresenta risco de contaminação do meio ambiente. Talstar é um produto de uso profissional. Não é permitido a venda ao público. Talstar é uma marca registrada de FMC. Consulte o rótulo para obter informações sobre o uso e a segurança. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob responsabilidade agrônoma.

Conheça também outras soluções FMC para citros.

