

PÓS-FURACÕES,

BRASIL CONFIRMA SUA LIDERANÇA MUNDIAL, MAS É PRECISO REDEFINIR O MECANISMO DE REMUNERAÇÃO NA CITRICULTURA PAULISTA

Por Margarete Boteon e Daiana Braga

Duas safras após a intensa temporada de furacões na Flórida (2004/05), pode-se observar que os efeitos sobre a produção citrícola do estado norte-americano não foram passageiros, tanto para os Estados Unidos quanto para o mercado mundial de suco de laranja. A safra 2006/07 da Flórida pode finalizar com o menor volume colhido dos últimos 17 anos. Só não será menor que a de 1989/90, atingida por forte geada.

Mesmo após a passagem dos furacões Charley, Frances e Jeanne em 2004, a perspectiva era que a recuperação dos pomares seria rápida e que os elevados estoques de suco de temporadas anteriores compensariam a queda na produção daquela safra. No entanto, mais um furacão passou pelo estado na temporada seguinte (2005), o Wilma. Fortes ventos associados às tempestades nessas duas temporadas não só derrubaram frutos e árvores como disseminaram o cancro cítrico pelos pomares do estado. No mesmo período, foi ainda detectado a presença do *greening* nos pomares da Flórida. Como resultado, o número total de árvores do parque citrícola daquele estado reduziu em cerca de 20%. Por causa dos furacões e da disseminação do cancro, cerca de 4,1 milhões de mudas foram destruídas no período; 65% dos viveiros foram afetados, segundo Informativo Vivecitrus de dezembro de 2006. Reportagem publicada no jornal *Orlando Sentinel*, da Flórida, em 26 de fevereiro deste ano sobre os viveiros informa que o estado não tem mudas suficientes

nem para repor o que foi erradicado por causa do cancro cítrico nos últimos anos.

A estimativa é que, para recuperar o parque citrícola da Flórida, seria necessário um estoque de 9 milhões de árvores novas, mas o estado tem atualmente apenas 5 milhões, segundo a reportagem.

A dificuldade de reposição de plantas no estado é um dos indicativos de que levará mais tempo do que se imaginava inicialmente para a Flórida recuperar seu parque produtivo e reduzir sua dependência de suco de outros países. Além disso, o processo de urbanização nas áreas citrícolas da Flórida está elevando muito o valor das terras, o que encarece investimentos em novos pomares em algumas localidades.

A baixa oferta elevou significativamente o preço da laranja ao produtor da Flórida e do suco no mercado internacional entre as temporadas 2004/05 e 2006/07. Mesmo com todas as tarifas alfandegárias impostas sobre o suco brasileiro, incluindo a sobretaxa do *dumping*, o Brasil aumentou as exportações para os Estados Unidos nas três últimas temporadas.

A alta do preço da matéria-prima também pesou no bolso dos consumidores americanos, retraindo a venda do suco. No entanto, a diminuição do consumo foi muito menor que a reação dos preços do suco no varejo,

PREJUÍZOS CAUSADOS PELOS FURACÕES NÃO FORAM PASSAGEIROS

Avaliação dos danos dos furacões no parque citrícola da Flórida e os seus impactos nos preços internacionais e na citricultura paulista entre 2003/04 e 2006/07*

FLÓRIDA

• **PREÇO DO SUCO**
EM NOVA YORK: **SUBIU 150%**

• **PREÇO AO PRODUTOR:**
SUBIU 200%

• **PRODUÇÃO**
DE LARANJA: **CAIU 50%**

• **OFERTA**
DE SUCO: **CAIU 26%**

• **ESTOQUE**
DE SUCO: **CAIU 60%**

• **NÚMERO DE PLANTAS**
NOVAS: **CAIU 40%**

FLÓRIDA		2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
Produção	milhões de caixas ¹	242	150	148	131
Pés em produção	milhões de árvores ¹	78	75	75	66
Pés novos	milhões de árvores ¹	8	8	8	5
Total de pés	milhões de árvores ¹	86	83	83	71
Produção de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	1.043	694	701	665
Importação de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	158	254	213	260
Estoques finais de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	584	433	334	213
Disponibilidade de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	1.703	1.533	1.347	1.259
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - contrato longo prazo ³	5,04	6,62	9,50	13,23
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - mercado spot ³	3,30	6,82	10,05	15,58
Bolsa de mercadorias de Nova York	US\$/t 66 Brix - primeiro vencimento ³	976	1.217	1.808	2.500
Paridade (suco/laranja contrato)	Valor de 1 t de suco em caixas de laranja	194	184	180	189

Fontes: ¹Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA); ²Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS) dos Estados Unidos; ³Associação dos Processadores de Laranja da Flórida (FCPA). FCOJ = sigla em inglês de suco concentrado e congelado. Os dados de 2006/07 são parciais; a safra da Flórida fecha em setembro.

SÃO PAULO

• **PREÇO DO SUCO NA**
UNIÃO EUROPÉIA: **SUBIU 150%**

• **PREÇO AO PRODUTOR:**
SUBIU 48%

• **PRODUÇÃO** DE LARANJA:
NA MÉDIA, **NÃO ALTEROU**

• **OFERTA**
DE SUCO: **CAIU 11%**

• **ESTOQUES DE SUCO:**
PRATICAMENTE **ZERARAM**

• **NÚMERO DE PLANTAS**
NOVAS: **SUBIU 28%**

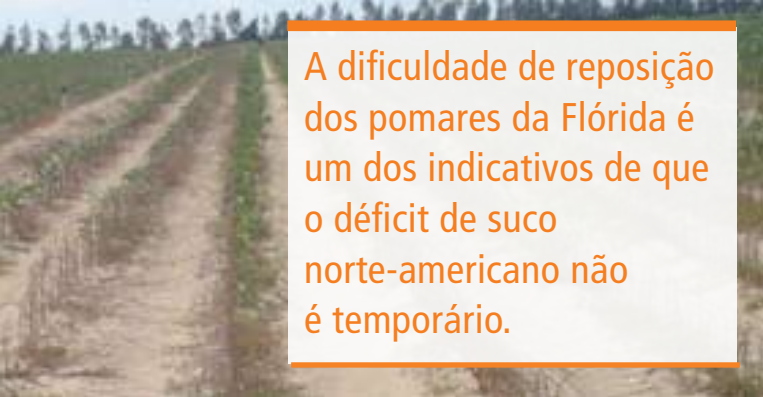
SÃO PAULO		2003/04**	2004/05	2005/06	2006/07
Produção	milhões de caixas ¹	327	361	352	348
Pés em produção	milhões de árvores ¹	188	188	184	179
Pés novos	milhões de árvores ¹	25	27	31	32
Total de pés	milhões de árvores ¹	213	215	215	211
Produção de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	1.159	1.353	1.247	1.336
Disponibilidade de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	1.538	1.541	1.377	1.371
Exportação de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	1.350	1.411	1.342	1.360
Estoques finais de suco	Mil t em equivalente FCOJ ²	188	129	35	11
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - contrato longo prazo ³	3,05	2,90	3,30	4,50
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - mercado spot ³	3,09	2,14	3,78	5,14
Suco - Roterdã	US\$/t 66 Brix ⁴	985	963	1.581	2.403
Paridade (suco/laranja contrato)	Valor de 1 t de suco em caixas de laranja	323	332	479	534

Fontes: ¹Instituto de Economia Agrícola (IEA); ²Dados parcialmente adaptados do Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS) dos Estados Unidos; ³Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepae); ⁴Foodnews. FCOJ = sigla em inglês de suco concentrado e congelado.

**Houve redução da safra 2003/04 devido à quebra de produtividade por adversidades climáticas que prejudicaram a florada.

* Variação percentual obtida entre a temporada 2003/04 (antes da passagem dos furacões) e 2006/07 (após a passagem dos furacões).

mostrando que o norte-americano não abre mão do suco de laranja mesmo a valores mais elevados. Esse cenário resultou em uma receita com as vendas de suco de laranja no varejo superior à observada nos últimos quatro anos.



A dificuldade de reposição dos pomares da Flórida é um dos indicativos de que o déficit de suco norte-americano não é temporário.

Para a temporada 2007/08, que inicia em outubro na Flórida, a previsão é que a produtividade dos pomares daquele estado seja maior por conta da boa florada, podendo alcançar 180 milhões de caixas. Esse volume já começou a interferir nos preços internacionais, havendo indicação de que os recordes dos valores do suco e da laranja ao produtor da Flórida, obtidos na temporada 2006/07, não se repetam. De

fato, a produção da Flórida na temporada 2006/07 foi muito baixa (estimada em torno de 130 milhões de caixas pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos - USDA em abril). Quanto à próxima, por enquanto, é muito arriscado prever que será obtido um incremento de 50 milhões de caixas.

Apesar da boa florada, o parque citrícola da Flórida em produção pode ser menor do que aponta o inventário de plantas realizado em 2006 devido, principalmente, ao cancro cítrico. Vale lembrar que mesmo sem nenhum impacto de geadas e furacões na Flórida, a safra 2006/07, que deve ser encerrada no início de junho, pode fechar com 30 a 50 milhões de caixas a menos do que os analistas estimavam antes do início da colheita (160 a 180 milhões). Os relatórios mensais divulgados pelo USDA a respeito da safra 2006/07 mostram que a redução do volume estimado tem ocorrido também pela dificuldade de avaliar o número real de árvores em produção.

Assim, antes do próximo inventário de plantas novas e em produção, previsto para setembro, e também uma avaliação do potencial de mudas nos viveiros após a suspensão do programa de erradicação do cancro cítrico, é difícil afirmar o tamanho da próxima safra da Flórida e o seu potencial de recuperação nos próximos anos.

BRASIL REAFIRMA SUA LIDERANÇA NO MERCADO MUNDIAL DE SUCO, MAS PREÇOS ALTOS ATRAEM CONCORRENTES

Para avaliar o mercado de suco pós-furacões, serão usados os dados do Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS) dos Estados Unidos - estatísticas da temporada 2006/07 ainda são preliminares. Os relatórios divulgados pelo FAS fornecem subsídios para avaliar o impacto do déficit norte-americano sobre a produção mundial de laranja e de suco, bem como a nova configuração do *market share* dos principais países produtores - não de todos, apenas dos principais.

Analizando a evolução da produção de laranja nos principais países antes da passagem dos furacões (temporada 2003/04) e após (safra atual 2006/07), pode-se concluir que a queda na produção norte-americana de laranja não chegou a diminuir a produção mundial do fruto porque outros países, em especial a China, compensaram esse déficit. O maior impacto foi a queda na participação dos Estados Unidos como produtor mundial - em 2003/04, era de 25% (comparando com o total dos principais países) e, em 2007, deve ficar em 20%.

A China se consolida como o terceiro maior produtor mundial de laranja, deixando para trás a Espanha e o México. No entanto, só será possível afirmar que a China pode ultrapassar os Estados Unidos nos próximos anos se a Flórida apresentar uma tendência decrescente de produção e não conseguir se recuperar.

De modo geral, a principal consequência dos furacões ao setor citrícola mundial foi a redução no volume processado de laranja, pois 80% da produção mundial está localizada no Brasil e nos Estados Unidos, mesmo após a queda ocorrida na Flórida. Devido aos problemas nas regiões produtoras do Brasil no mesmo período, sobretudo no estado de São Paulo - elevados riscos fitossanitários, baixa rentabilidade da cultura e avanço da cana sobre os pomares -, a produção paulista de laranja não conseguiu expandir para preencher a lacuna deixada pelos Estados Unidos. Ainda sim, o Brasil é o maior produtor mundial de suco.

Também nos últimos três anos, México, Itália e China au-

Torque®



Torque
O padrão de eficiência.
Sempre!

Amplio espectro
no controle de ácaros
Não prejudicial às abelhas e
inimigos naturais dos ácaros

Residual prolongado

Potencialização de resultados:
maior PRODUTIVIDADE

Cultivando Inovação,
Criando Valor

BASF

The Chemical Company

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte
sempre um
Engenheiro
Agrônomo




Venda
sob
receituário
agronômico

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

FALE COM A BASF: 0800 0192 500
www.agro.basf.com.br agro@basf.com

Torque® 500 SC é um produto registrado pela BASF.

mentaram o processamento da fruta, mas não o suficiente para preencher a lacuna norte-americana. Com isso, a produção mundial de suco reduziu no período e os preços internacionais reagiram significativamente. A estimativa é que o preço internacional do suco subiu em torno de 150% quando comparado ao valor médio da temporada 2003/04, abaixo dos US\$ 1.000/t com o da safra 2006/07, em torno de US\$ 2.400-US\$ 2.500/t (estimativa preliminar com base nos preços da Europa e da bolsa de mercadorias de Nova York – o fechamento comercial da temporada 2006/07 é no final de junho no Brasil). Por outro lado, o Brasil, mesmo sem ampliar significativamente seu processamento, apresentava reservas de suco de anos anteriores e conseguiu manter um volume elevado de exportações neste período. Mesmo com outros produtores próximos geograficamente dos Estados Unidos, o Brasil ampliou sua participação para mais de 60% do total importado pelos Estados Unidos em 2006/07. Na safra 2003/04, o *share* do Brasil era de 43%.



No curto prazo, as indústrias brasileiras são as que mais se beneficiam do déficit de suco norte-americano e da alta dos preços internacionais.

Outro país que impulsionou suas vendas foi o México, que elevou em 5 vezes suas exportações. Mas esse volume representa somente uma participação de 16% das importações norte-americanas na temporada 2006/07 (dados ainda preliminares; fechamento comercial da temporada ocorre em setembro). Já os países caribenhos, que antes dos furacões tinham ultrapassado o México nas vendas para os Estados Unidos, não alavancaram suas exportações no período por falta de matéria-prima.

A alta dos preços internacionais do suco repercutiram também na retomada dos investimentos em países como os caribenhos e o México, que já estavam fora do páreo no mercado global de suco por causa da previsão de auto-suficiência na produção norte-americana e baixos preços internacionais (próximos a US\$ 1.000/t na temporada 2003/04).

Apesar de sua escala industrial ser muito inferior à brasileira, a produção da Costa Rica na safra 2006/07 foi de 8,5 milhões de caixas de laranja, por exemplo, segundo o FAS, e os produtores já começam a investir em novos pomares.

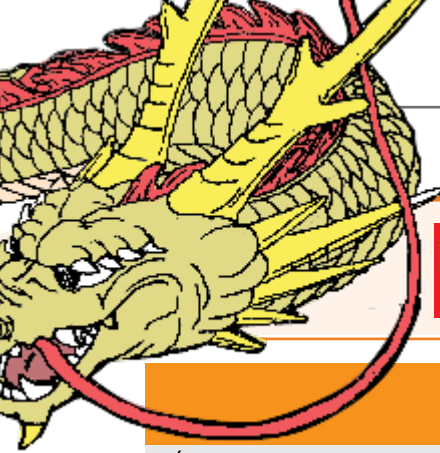
No México, a produção de laranja na temporada 2006/07 foi próxima a 85 milhões de caixas, de acordo com o FAS, e o processamento, em torno de 12 milhões de caixas - o Brasil processa de 280 a 300 milhões caixas por ano.

O México produz aproximadamente 46 mil toneladas de suco por ano (65 *brix*) e exportou 40 mil t na temporada 2006/07 (dados ainda preliminares). Em 2005, por conta da reação dos preços internacionais, esse país começou a ampliar o número de árvores novas e hoje conta com um parque citrícola de 69 milhões de pés.

Apesar de a Costa Rica e o México não terem escala e nem custo competitivo para atuar globalmente, eles podem prejudicar a hegemonia brasileira nos Estados Unidos. Esses países podem ampliar suas vendas para o mercado norte-americano enquanto a situação de déficit perdurar e os preços do suco comportarem seus custos de produção. Esses países têm isenção de tarifa sobre o suco para os Estados Unidos enquanto o Brasil é penalizado com alta tarifa de importação, diminuindo sua competitividade. Outro efeito da alta dos preços internacionais do suco é a viabilização do processamento do suco por parte de compradores do produto, a exemplo do que está ocorrendo nesta temporada na China.

A previsão é que a China, por exemplo, reduza 60% das importações de suco na safra 2006/07 - de 64,6 mil toneladas métricas, na safra 2005/06, para 38 mil toneladas, em 2006/07, de suco concentrado. Segundo o FAS, o motivo é a alta do custo do produto importado em 170% em 2006/07 em comparação a 2004/05. Dessa forma, é mais barato processar a laranja disponível nas províncias produtoras do que





ALTA DO PREÇO INTERNACIONAL ACELERA PRODUÇÃO CHINESA DE SUCO

CHINA		2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	Efeito pós-furacão
Área plantada	mil ha	581	590	612	628	8%
Produção	milhões de caixas	99	104	109	118	19%
Consumo doméstico - <i>in natura</i>	milhões de caixas	99	104	108	114	16%
Processamento de laranja	milhões de caixas	0,6	0,7	1,0	3,6	480%
Produção de suco	mil t em equivalente FCOJ	2	2	3	10	456%
Importação de suco	mil t em equivalente FCOJ	49	46	65	38	-22%
Disponibilidade de suco	mil t em equivalente FCOJ	50	48	68	60	19%
Exportação de suco	mil t em equivalente FCOJ	2,6	2,8	2,2	2,0	-24%
Consumo doméstico - suco	mil t em equivalente FCOJ	48	45	53	58	21%
Estoque final de suco	mil t em equivalente FCOJ	0	0	12	0	0%
Produção doméstica/oferta	mil t em equivalente FCOJ	4%	4%	4%	17%	367%

Fonte: Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS)

importar o suco. Além disso, os fortes investimentos privados e governamentais deverão impulsionar a produção de suco nos próximos anos. As projeções são que a província de Chongqing, principal região de processamento de suco, alcance 25 milhões de caixas de laranja nos próximos 5 ou 10 anos.

A alta dos preços do suco também influenciou o consumo europeu. Segundo a Associação Britânica de *Soft Drinks* – sucos e bebidas não alcoólicas (29/11/2006), os preços da matéria-prima para os engarrafadores ingleses triplicou entre 2005 e 2006 - passou de US\$ 900/t em janeiro de 2005 para US\$ 2.550/t em novembro de 2006. As razões já mencionadas fizeram com que o

preço ao consumidor europeu reagisse na mesma proporção observada no mercado norte-americano. A estimativa da Associação é que o aumento ao consumidor foi na ordem de 25%. De acordo com a Associação, os ingleses consomem 1,2 milhão de litros de suco de fruta ao ano, sendo que 70% desse montante é de suco de laranja; em segundo lugar, vem o suco de maçã, com 13%. A maioria do suco de laranja consumida no Reino Unido é brasileira, representando de 60 a 70% do mercado (Associação Britânica de *Soft Drinks*). A restrição da oferta de suco de laranja também está influenciando a alta de outros sucos de frutas na Europa, como o de maçã e o de uva, segundo *traders*. No en-

Supra

Fertilizantes

Qualidade que se vê



A Supra Fertilizantes tem um programa nutricional adequado para cada fase da cultura.

Dept. Comercial (19) 3894-3141



Maior Enraizamento



Melhor Sanidade



Melhor Pós-colheita



Maior Produtividade



tanto, na Europa, a importação de outros sucos de frutas é muito menor do que a do suco de laranja brasileiro. Assim, esses “substitutos” têm efeito pequeno na competitividade do suco de laranja brasileiro na Europa. Analisando o tamanho da citricultura paulista em relação ao dos demais concorrentes e o *market share* do suco brasileiro de laranja no mercado global, pode-se constatar que, no pós-furacões, o Brasil se reafirma como líder absoluto na produção de laranja e comér-

cio externo de suco. Mesmo no médio prazo, o País vai continuar como líder nas importações norte-americanas, européias e chinesas. No entanto, o volume exportado e os preços estarão numa estrutura de mercado mais competitiva, com novos *players*.

A alta dos preços abriu espaço no médio prazo para novos concorrentes e o País tem o desafio de ampliar sua competitividade com o novo cenário que se forma para firmar sua liderança mundial.

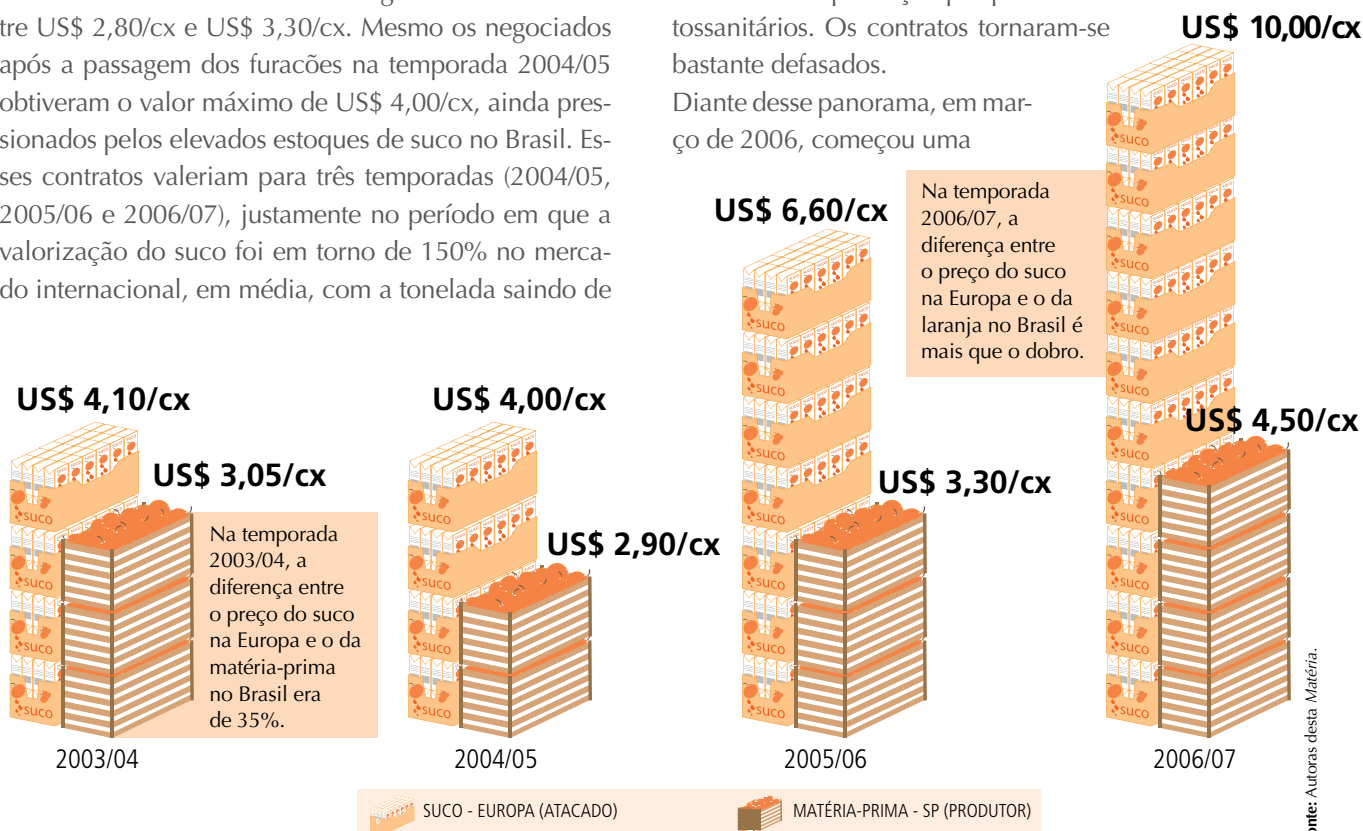
FALTA DE AVANÇOS NO MECANISMO DE REAJUSTE DE PREÇOS PREJUDICA PRODUTORES NO PÓS-FURACÕES

Na safra 2003/04, antes dos intensos furacões da Flórida, o preço do suco no mercado internacional era cotado abaixo de US\$ 1.000 por tonelada. Foi naquele período de excedente de oferta – principalmente no primeiro semestre de 2004 – não só na Flórida como também no estado de São Paulo, que a maioria dos contratos de fornecimento dos produtores de laranja do estado de São Paulo foram fechados. Os negócios fecharam entre US\$ 2,80/cx e US\$ 3,30/cx. Mesmo os negociados após a passagem dos furacões na temporada 2004/05 obtiveram o valor máximo de US\$ 4,00/cx, ainda pressionados pelos elevados estoques de suco no Brasil. Esses contratos valeriam para três temporadas (2004/05, 2005/06 e 2006/07), justamente no período em que a valorização do suco foi em torno de 150% no mercado internacional, em média, com a tonelada saindo de

US\$ 1.000,00 para US\$ 2.400-US\$ 2.500 (previsão do valor médio da temporada 2006/07).

Na safra 2006/07, a renegociação dos contratos vigentes na citricultura paulista era inevitável diante do aumento da receita das indústrias com a exportação do suco de laranja e também devido à queda de renda do citricultor paulista: desvalorização do dólar e aumento dos custos de produção por problemas fitossanitários. Os contratos tornaram-se bastante defasados.

Diante desse panorama, em março de 2006, começou uma



Fonte: Autoras desta Matéria.

SUCO VALORIZA MUITO MAIS QUE A CAIXA DE LARANJA PAULISTA

Valor médio do suco na Europa convertido em caixas de laranja (240 cx/t de suco) e preço médio pago pela indústria paulista ao produtor

Base de dados: Preços ao produtor paulista (contratos): dados do Cepea.
Preços do suco na Europa: dados da Foodnews.
Dados agregados por temporada (junho/julho)

série de negociações intermediadas por representantes da cadeia citrícola paulista para se discutir uma nova forma de remuneração entre os produtores e as indústrias de suco de laranja. Após dezenas de reuniões, surgiu a proposta de uma bonificação para repassar ao produtor o “efeito furacão” através de uma fórmula que levasse em conta a alta do preço do suco no mercado internacional (bolsa de mercadorias de Nova York) neste período. O acerto final da fórmula só ocorreu no andamento da colheita da safra 2006/07, em 4 de agosto de 2006. O acordo previa que todos os contratos firmados até outubro de 2005 teriam um bônus calculado através da diferença entre o preço médio do suco na bolsa de Nova York durante o ano-safra 2006/07 – de julho de 2006 a junho de 2007 – e o valor de 138 centavos de dólar por libra-peso, cotado antes da passagem do furacão Wilma em outubro de 2005. A conversão de suco para caixas de laranja foi de 240 caixas por tonelada de suco. Se, com a bonificação, o novo valor fosse inferior ao piso de US\$ 4,00/cx, o produtor receberia esse piso. Isso, no entanto, não significa que o acordo de bonificação foi fechado naquele período e esse reajuste foi repassado aos produtores.

As indústrias participantes das reuniões condicionavam esse acordo ao encerramento da acusação de cartel sofrido pelas processadoras no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

O Cade propôs no início de agosto de 2006 uma indenização de R\$ 100 milhões para as indústrias como forma de colocar um fim ao processo de acusação de cartel, sendo que parte da indenização iria para um fundo a ser revertido em defesa fitossanitária e pesquisa para o

setor. Apesar de a proposta partir do próprio governo, a Associtrus se retirou das negociações que vinham sendo conduzidas pela Federação de Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) e partiu para uma batalha jurídica ao longo de todo o segundo semestre do ano passado, com o argumento que o acordo era ilegal e que o Cade deveria investigar os documentos apreendidos na “Operação Fanta” - documentos apreendidos em indústrias citrícolas a mando da Secretaria do Desenvolvimento Econômico (SDE), no dia 26 de janeiro de 2006. Os documentos apreendidos naquela época ainda não foram abertos até abril de 2007 por conta de liminares da justiça que impedem a análise dos documentos.

Em meados do segundo semestre de 2006, o produtor já havia entregue uma boa parte da fruta e, na falta de uma definição de reajuste coletivo, começou a negociá-lo individualmente com as processadoras. No final de novembro, após o Cade recuar na sua proposta de acordo de indenização da indústria e decidir dar andamento à investigação de cartel, poucos acreditavam que o fechamento do acordo coletivo se concretizasse e as negociações individuais avançaram.

A fórmula de bonificação acordada entre os representantes da indústria e a Faesp só foi formalizada pela Cutrale em dezembro de 2006, e pela Coinbra em fevereiro de 2007, quando mais de 90% da safra já havia sido colhida. As demais indústrias argumentaram não terem assinado o acordo porque não concordavam com a fórmula de bonificação ou por já terem renegociado praticamente todos os contratos. Assim, o “acordo histórico” de agosto de 2006, como foi considerado por muitos, beneficiou pouquíssimos produtores. Antes da

A Improcrop® dispõe de uma ampla linha de produtos para a Citricultura - Confira alguns:

Crop-Set®

Otimização dos processos fisiológicos da planta. Maior produtividade e padronização da colheita.

Lançamento

Liqui-Plex
CaMg+B

O melhor em aminoácidos com a perfeita relação entre Cálcio/Magnésio enriquecida com Boro

Liqui-Plex
Fruit


Fornecimento de aminoácidos de extrema qualidade enriquecida com Cálcio, Boro, Manganês e Zinco para frutas e café



IMPROCROP®

Tel. (41) 3268-0595 • Fax. (41) 3268-0935 • faleconosco@alltech.com
Rua Said Mohamad El Khatib, 200 • Curitiba • Paraná • CEP 81170-610

assinatura do acordo em dezembro, a Cutrale declarou que já tinha renegociado mais de 80% da sua produção. Para avaliar o impacto dos furacões da Flórida na rentabilidade dos produtores brasileiros, o Cepea acompanhou ao longo de 2006 os preços de novos contratos e dos renegociados por meio de uma amostra de produtores independentes que, juntos, somam 36,3 milhões de caixas e representam cerca de 17% das necessidades de processamento da indústria adquirida de terceiros. Dos entrevistados, cerca de 20% vendem somente no portão da indústria ou realizam contratos somente para uma safra e 80% vendem a fruta através de contratos de longo prazo (dois ou mais anos).



Se adaptarmos a fórmula da Faesp para calcular o ganho do produtor entre as safras 2003/04 e 2006/07, a bonificação hipotética por conta dos furacões seria de US\$ 3,00/cx no período, o dobro da obtida, em média, pelos citricultores paulistas.

Na amostra do Cepea, os que vendem a fruta através de contratos apresentam escala de produção desde 30 mil caixas até 10 milhões de caixas de laranja; eles podem se encontrar organizados por meio de pools ou vender a fruta para a indústria individualmente. Desses, um terço da amostra produz menos que 100 mil caixas, 40% comercializam acima de 100 mil e abaixo de 600 mil e o restante comercializa acima deste volume.

Dos entrevistados que realizam contratos de longo prazo com a indústria, cerca de 60% renegociaram os seus valores na safra 2006/07, mas 20% argumentam que não conseguiram chegar a um acordo com a indústria e mantiveram seus valores. Outro grupo, com 10% dos entrevistados, insatisfeito com a proposta da indústria, entrou com um processo judicial e, até o final de abril, ainda não havia obtido um acordo. O restante da amostra ainda encontra-se em renegociação com a indústria. Daqueles que renegociaram os seus contratos (60% da

amostra), dois terços renegociaram a valores fixos e o restante com um piso mínimo e mais um extra calculado com base no preço do suco na temporada 2006/07. Como já constatado anteriormente, a adesão ao acordo da Faesp foi muito pequena. Alguns entrevistados explicam que, mesmo após o acordo assinado entre a Faesp e a Cutrale e Coinbra, a propensão das indústrias em propor essa fórmula nos mesmos moldes definidos no acordo foi baixa.

Considerando o reajuste médio obtido na amostra, pode-se observar que o preço médio obtido nessa renegociação em valores fixos foi em torno de US\$ 4,50/cx de 40,8 kg e o reajuste foi em torno US\$ 1,20/cx (valor antigo do contrato da safra 2006/07: US\$ 3,30/cx).

A análise requereria também informações dos preços fechados pelas indústrias brasileiras com as engarrafadoras internacionais, o que não dispomos. As bases do Cepea para a análise do preço no mercado internacional são a bolsa de mercadorias de Nova York e a publicação britânica *Foodnews*.

A percepção do citricultor paulista é que o valor mínimo que poderia remunerar a sua produção nesta temporada seria superior a US\$ 5,50/cx (ou R\$ 12/cx de 40,8 kg, em média). Isso significa que o reajuste ainda ficou abaixo das expectativas de remuneração do produtor. O valor mais próximo a esse custo foi obtido pelo produtor que vendeu sua produção sem contrato com a indústria, somente no mercado *spot*. O valor médio praticado nesta modalidade pelas processadoras paulistas entre junho e dezembro de 2006 – principal período de entrega – foi em torno de US\$ 5,14/cx.

Outra avaliação que se pode fazer é comparar o reajuste obtido pelos produtores em relação ao aumento dos preços do suco no mercado internacional. Essa conta pode ser estimada hipoteticamente adaptando as premissas da fórmula acordada entre a Faesp com a Cutrale e a Coinbra, que divide proporcionalmente o ganho do preço internacional com base na bolsa de mercadorias de Nova York entre as duas partes (produtor e indústria). No entanto, ao invés de considerar uma base de 138 centavos de dólar por libra-peso (US\$ 2.000,00/t) como patamar mínimo de preços do suco, conforme considerado pela fórmula da Faesp, substituímos esse valor pelo preço do suco na bolsa antes da passagem da série de furacões, em torno de US\$ 1.000/t (safra 2003/04). O valor médio do suco na Bolsa de Nova York na safra 2006/07 (após as duas temporadas prejudicadas com os furacões) pode ser estimado em US\$ 2.500,00/t (valor preliminar, o fechamento é no final de junho). Assim, o efeito furacão deu incremento no

preço do suco na ordem de US\$ 1.500,00/t e a bonificação hipotética ao produtor seria metade deste valor (US\$ 750/t). Convertendo o rendimento do suco em aproximadamente 240 cx/t, o bônus extra hipotético ao produtor por conta dos furacões seria em torno de US\$ 3,00/cx.

Por esse ângulo, o bônus real obtido pelo produtor foi muito menor, em torno de US\$ 1,50/cx. O preço médio dos contratos na temporada 2003/04 (antes dos furacões) era de US\$ 3,00/cx e na temporada 2006/07 (pós-furacões) passou para US\$ 4,50/cx, levando em conta a amostra de preços do Cepea.

Tendo em vista que os produtores consideram o reajuste da safra 2006/07 insuficiente para contemplar a alta dos preços internacionais, estando ainda abaixo do seu custo de oportunidade, a expectativa é de uma nova rodada de negociações para 2007/08. No entanto, contra essa tendência pesa a perspectiva de uma retração nos preços do suco devido à maior produtividade esperada tanto nos pomares da Flórida quanto no Brasil na temporada 2007/08. Isso poderia dificultar um reajuste favorável ao produtor como o que se poderia obter na temporada passada, levando em conta os preços internacionais.

Mais uma vez, o setor avalia que o sistema atual de negociação (individual e, principalmente, com preços fixos e para mais de duas safras) não é mais compatível com o cenário globalizado do comércio de suco de laranja. É urgente um sistema de remuneração mais flexível às mudanças na citricultura, de modo que os ciclos de alta e baixa de preços sejam absorvidos pela cadeia e não resultem em conflitos ou rupturas institucionais. Além disso, são importan-

tes regras transparentes, tanto para o estabelecimento dos valores quanto para a conduta na compra da matéria-prima e na venda do suco. A base para reafirmar a liderança brasileira no mercado mundial de suco também é uma citricultura paulista mais forte. ■

RENEGOCIAÇÃO DOS VALORES DA SAFRA 2006/07

RENEGOCIAÇÃO A VALOR FIXO

(US\$/cx de 40,8 kg - posto na indústria)

	VALOR ANTIGO	VALOR NOVO
MÍNIMO	2,50	4,00
MÁXIMO	3,75	6,05

RENEGOCIAÇÃO COM PARTICIPAÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL

(US\$/cx de 40,8 kg - posto na indústria)

	PISO ANTIGO	PISO NOVO
MÍNIMO	2,50	4,00
MÁXIMO	3,50	4,00

VALORES MÉDIOS DE CONTRATOS PRATICADOS NA SAFRA 2006/07

(US\$/cx de 40,8 kg - posto na indústria)

US\$ 4,50/cx

Fonte: Autoras da Matéria.



Confiança que se conquista a cada nova safra



Soluções que valorizam a vida

ATENÇÃO

Este produto é perigoso a saúde humana, animal e ao meio ambiente.
 Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita.
 Utilize sempre equipamentos de proteção individual.
 Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo
 Venda sob receituário agrônomo



Fungicidas

Capitan SC FUNGINIL

Herbicidas

Afalon SC GALIGAN 240 EC

Inseticidas

Keshet 25 EC PYRINEX 480 EC Kim On