

A Construção do Consecitrus



37^a SEMANA DA CITRICULTURA.

28/5/2015

Histórico do Consecitrus



- 2000- 1ª proposta rejeitada pela Abecitrus.
- 2000-2002 –Negociações Marcos Cintra
- 2004- Câmara Setorial- 2ª proposta rejeitada pela Abecitrus.
- 2006- Operação Fanta. Cutrale propõe-se a discutir o Consecitrus. Citrosuco opõe-se ao Consecitrus.
 - Sem.Aluisio Mercadante
- 2007- Roberto Rodrigues, FGVAgro, propõe Consecitrus, proposta rejeitada.
- 2007 a 2010 – Negociações na Secretaria de Agricultura-SP.
- 2009 –Criação da CitrusBr
- 2010 (jun) fusão Citrosuco-Citrovita (out) Carta de Intenção SA.
- 2011 – (mar) Discussões na MB Agro.
- 2011- (dez) Aprovação fusão Citrosuco- Citrovita. TCD inclui Consecitrus.
- 2012- (out)MBAgro“Modelo Consecitrus”.
- 2014- (fev) Aprovação, com restrições, do Consecitrus pelo CADE.
- 2015- Revisão da proposta do Consecitrus.

Proposta Inicial da Associtrus para o Consecitrus



- O Consecitrus- Conselho dos Produtores e Processadores de Citros- terá como objetivo aumentar a competitividade da Cadeia Produtiva de Citros, assegurar a geração e a justa distribuição de renda ao longo da cadeia e melhores condições de trabalho aos trabalhadores.
-
- Serão constituídos:
-
- **Conselho deliberativo, formado por citricultores e processadores,**
- **Conselho consultivo, formado por toda a cadeia produtiva,**
- **Comitê técnico**
- que tratarão de:
-
- - **Informações de mercado** (coleta e divulgação) – safra, estoques, preços, oferta/demanda.
- - **Relações produtor/ processador** – Concentração e verticalização dos processadores, contrato, preços, gestão do contrato, arbitragem, colheita e transporte, fruta “própria” e “portão”.
- -**Informações**- Estimativa de safra por produtor, recepção de frutas, qualidade, rendimento industrial, etc.,
- -**Custo de produção/competitividade** - técnicas de produção, insumos, prestação de serviços; serão incentivadas pesquisas para aumentar a nossa competitividade no mercado internacional e enfrentar os problemas fitossanitários e a manutenção do equilíbrio oferta/demanda.
- -**Controle fitossanitário** - Descentralizar e aumentar a responsabilidade do citricultor na detecção e controle de pragas e doenças. Apoiar o governo nas tarefas de inspeção e erradicação dos focos. Auditoria dos processos de detecção e controle de pragas, realizada por técnicos cadastrados pelo Consecitrus .
- -**Ampliação de mercado e agregação de valor** (interno e externo). Estratégias e *marketing*. Deverão ser feitas campanhas institucionais com a participação de todos os elos da cadeia, incluindo-se os engarrafadores, distribuidores, varejistas, indústria de embalagens, entre outros.
- -**Qualidade, normas e padrões** – Estabelecer normas e padrões de qualidade a serem aplicados desde a produção de mudas até os produtos finais.
- -**Financiamento, seguro**. Renovação de pomares, equipamentos, novas práticas culturais e de gestão, seguro de safra, granizo, doenças, etc.
- -**Relações institucionais**. Comunicar-se com a sociedade, consumidores, instituições, mídia, para mostrar que o nosso setor trabalha respeitando a ética, a natureza, gerando, interiorizando e distribuindo emprego, renda, bem-estar social e saúde.
- -**Competitividade do país**. Melhoria da infraestrutura, redução da carga tributária no Brasil e do protecionismo nos mercados consumidores, etc.
-
- **Contrato**
- Tendo em vista a queda da produção, os baixos preços recebidos pelos produtores, a competição com a cana-de-açúcar, o foco inicial deverá ser a elaboração de um contrato que assegure ao citricultor remuneração compatível com o custo de produção, investimentos e riscos associados à produção de citros.
-

Fusão – TCD



- Como alternativa à reprovação da fusão da Citrosuco com a Citrovita e visando a dirimir os problemas concorrenciais decorrentes, o CADE impôs às indústrias a assinatura de um TCD, Termo de Compromisso de Desempenho, **com o objetivo de melhorar as condições de comercialização das laranjas pelos citricultores.**
- Além de tornar disponíveis informações sobre o setor que permitissem melhorar as negociações no momento da definição de preços e o planejamento de longo prazo por parte dos produtores, as indústrias comprometeram-se a não ampliar seus plantios de laranja, **em decorrência do impacto da verticalização na relação entre produtores e indústria.**
- Foi também acordada a criação do Consecitrus, que teria como objetivo *“reduzir os problemas informacionais e de organização que caracterizam o setor, trazendo maior equilíbrio para as relações entre os citricultores e a indústria.”*

Responsabilidade do CADE.



- O Conselheiro Ruiz reconheceu que “... *Ao autorizar estas fusões e aquisições, o CADE criou uma estrutura com elevado poder de mercado nas compras de laranja (indústria) sem qualquer poder de mercado equivalente ou compensatório nas vendas de laranja (citricultores)*”. Registra também: “... *toda a pressão do mercado recai sobre os citricultores, especialmente os pequenos e médios...*”
- “*Portanto para compensar o oligopsônio criado pelo CADE, seria necessário criar uma estrutura para reequilibrar as forças entre esses dois elos da cadeia*”.

Voto do Relator



- Ainda segundo ele, a concentração de mercados gera ineficiências e perdas de bem-estar e lembra que a discriminação abusiva está relacionada à **baixa rivalidade entre as indústrias**. **Em ambientes competitivos, não há espaço para remuneração de fatores de produção, leia-se aqui a matéria-prima laranja, em bases discriminatórias.**
- A discriminação resulta no controle da oferta de laranja, cujo objetivo é extrair o máximo de renda e não criar produtos ou ofertas distintas, ganhos de eficiência e eliminar produtores ineficientes. **O poder oligopsônico busca somente obter o menor custo de um insumo (laranja); para tanto discrimina. Assim, a suposta baixa produtividade decorre deste abusivo poder de compra, segundo o relator.**

Voto do Relator



- No caso da citricultura, o baixo preço pago pela laranja, a porcentagem da produção adquirida e o retardamento de compra da safra geram perdas de produtividade e aumento de custos, que se vão agravando ao longo do tempo, levando à exclusão de citricultores tradicionais e competentes do setor. O relator ressalta que devido às compras **discriminadas**, a tese de que os produtores menores são ineficientes deve ser considerada com ressalvas, pois **a compra com discriminação pode criar produtores ineficientes**. Produtores que recebem preços mais baixos tornam-se incapazes de investir em eficiência e, dessa forma, são injustamente excluídos do mercado. **Assim, um objetivo adicional do Consecitrus é **mitigar a discriminação dos industriais junto aos produtores agrícolas**.**

Conclusões do CADE



- as **indústrias têm poder de compra unilateral** em relação aos citricultores;
- as pequenas processadoras e o mercado interno de fruta não são capazes de absorver o **desvio de oferta** de laranja destinado às processadoras;
- **os estoques** podem ser utilizados como instrumento de barganha junto aos citricultores e
- **a assimetria de informações** afeta não só a negociação de preço da laranja como a própria organização da produção.

Conclusões do CADE



- Com relação à **verticalização**, o relator reconheceu que os pomares próprios substituem a produção perdida dos produtores que são excluídos do setor. **Com a produção própria**, as processadoras podem adiar a compra da laranja, aumentando a pressão sobre citricultores e impor preços mais baixo para a laranja.
- O poder de mercado das indústrias permite gerar **grandes oscilações de preços**, o que implica na necessidade de grande capital ou aumento do endividamento dos citricultores para fazer frente a essas oscilações.
- “O valor adicionado da produção agrícola até a venda do suco de laranja é disputado entre os citricultores e a indústria, mas dadas as diferenças de poder de mercado e a intensa concorrência entre os citricultores, estes acabam sendo remunerados com valores próximos ao seu custo de oportunidade (**lucro econômico zero**), e isto é agravado pela heterogeneidade entre os produtores em termos de produtividade e de remuneração”, registra o relator.

Conclusões do CADE



- “..., as relações entre citricultores e industriais são perenes, recorrentes e dependentes. Contudo, estão historicamente marcadas por fortes conflitos que tendem a desfavorecer o citricultor na apropriação do excedente.”

Conclusões do CADE



- ***“O objetivo do Consecitrus é criar uma instituição capaz de compensar ou mitigar os efeitos deletérios do poder monopsônico da indústria processadora de suco de laranja”***
- *“A lógica subjacente à constituição do Consecitrus é pactuar condições gerais de comercialização de laranja pelos citricultores e industriais. O objetivo central do Consecitrus seria a redução do poder de barganha entre citricultores e industriais, sendo o principal, mas não o único objeto da barganha, **o preço da laranja.**”*

Revisão da proposta para o Consecitrus.



- A proposta apresentada pela indústria foi aprovada com restrições.
- O relator determinou como entidades fundadoras do Consecitrus a CitrusBr, SRB, FAESP e Associtrus.
- A SRB, FAESP e Associtrus promoveram uma serie de reuniões, da qual participaram a Unicitrus e a Alicitrus, com o objetivo de preparar uma revisão da proposta analisada pelo CADE.

Proposta das associações dos citricultores.



- A proposta que engloba o estatuto delineia um modelo de precificação e cláusulas contratuais, buscando soluções para os problemas apontados pelo CADE, tendo sido amplamente debatida, inclusive por outras entidades de citricultores, concluída e será encaminhada nos próximos dias para as indústrias.

Preço da laranja



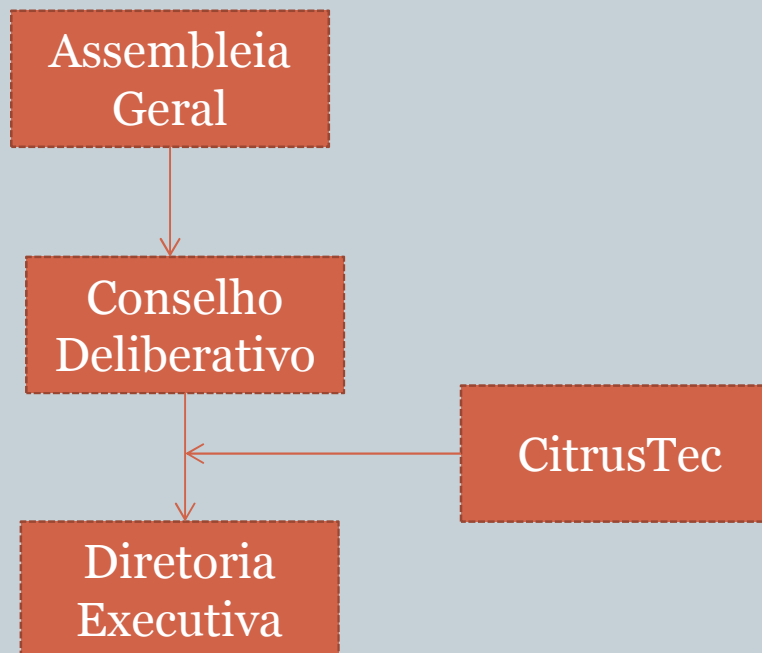
- A lógica subjacente à constituição do Consecitrus é pactuar condições gerais de comercialização de laranja pelos citricultores e industriais. O objetivo central do Consecitrus seria a redução do poder de barganha entre citricultores e industriais, sendo o principal, mas não o único objeto da barganha, o preço da laranja.

Evolução dos trabalhos



- Associtrus, FAESP, SRB, Unicitrus, Alicitrus, trabalharam na revisão modelo, do estatuto, do sistema de precificação e do contrato que deverão fazer parte da constituição do Consecitrus.

Estrutura do Consecitrus



Etapas



- **Constituição do Consecitrus.**
 - Fixação dos objetivos
 - Estruturação
- **Estabelecer um limite para a verticalização.**

2002= 10 milhões cx.

2012= 130 milhões cx.

- **Estabelecer um modelo de precificação da laranja a partir do preço do suco ao consumidor.**
- **Estabelecer modelo de contrato**
- **Discussão sobre os estoques.**

Price calculation for black currant



- 1 kg black currant equals 900 ml juice or approx. three to 3,5 liters black currant nectar with fruit content 25 – 30 %
- Price per kg black currant divided by approx. 3.5 equals raw material cost per Liter nectar
- E.g. 1 €/kg berries = 0,28 € per Liter raw material cost plus sugar
- Processing, Storage, Interest rates
- Packaging and Distribution
- Sales provision 25 to 40 %
- Value added tax approx. 20 %

Price calculation for 1 Liter black currant nectar 25% fruit



- Sales price 1,19 €
- 0,19 € VAT
- 0,30 € (or 30%) Supermarket
- 0,46 € Processing, transport, storage, filling, packaging, interest for 90 + 180 = 270 days
- 0,04 € Sugar
- 0,20 € black currant raw material
- **Allows 0,72 € per kilo berries**
- Price range between 60 – 80 cts/kg is okay
- But not volatility between 0,30 € (2006) and 1,50 € (2011) and 0,50 € (2012)

Néctar Black Currant 25%			
Preço ao consumidor	1,19	€/l	
Imposto (VAT) (16%)	0,19	€/l	
Margem supermercado (30%)	0,30	€/l	
Processamento*	0,46	€/l	
Açúcar	0,04	€/l	
Suco adicionado (250 ml)	0,20	€/l	
Rendimento da fruta	0,90	l/kg	
Valor da fruta	0,72	€/kg	
Preço da fruta	0,60 a 0,80	€/kg	ok
Volatilidade	0,30 a 1,50	€/kg	não

* Processamento, transporte, estocagem, emgarrafamento, embalagem, juros (270 dias)

THE COCA-COLA INCENTIVE FOR NEW CITRUS TREE PLANTINGS: THE ECONOMIC IMPACT ON FLORIDA'S ECONOMY

FLORIDA DEPARTMENT OF CITRUS
Economic and Market Research Department

Prepared by:
Matthew J. Salois
Carlos E. Jauregui

To obtain an approximation of grower prices, first the Freight-on-board (FOB) price level is calculated based on current trends in OJ retail prices. The FOB price represents the wholesale price at the processor level in the supply chain. Historical relationships between retail and FOB prices suggest that retail prices represent about a 60% mark-up over FOB prices. The latest FDOC Nielsen topline report (#6 of the 2012-13 season) show the season-to-date price at about \$6.20 per single strength equivalent (SSE) gallon. Therefore, the FOB price level is about \$3.875 per SSE gallon or about \$3.766 per pound solid (PS). Using an FOB margin of \$1.69 per PS over the delivered-in price (which represents additional value from processing fruit, storage, and processing juice-related products made from fruit), an approximation of grower prices at the delivered-in level is about \$2.076 per PS.

<https://fdocgrower.app.box.com/s/mf9s824ioxer8tye5awk>

Preço do suco de laranja USA

	US\$	unidade
Preço ao consumidor	6,2	por galão SSE
Margem do varejista	60%	
Preço FOB (distribuidor)	3,875	por galão SSE
Preço FOB (distribuidor)	3,766	por libra ss
Margem	1,69	por libra ss
Preço da fruta posta	2,076	por libra ss