

Conab inicia leilões do Pepro

Subsídio do governo irá apenas amenizar a crise que poderá chegar a R\$ 2 bilhões no campo.

Os citricultores se preparam para participar de uma série de leilões promovidos pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), que objetivam amenizar a crise do setor provocada pela falta de compra da fruta pelas indústrias de suco. A medida do Governo Federal é vista apenas como um incentivo para reduzir prejuízos, uma vez que o subsídio não será suficiente para garantir investimentos para a próxima safra.

Para participar do leilão, cada citricultor deve estar representado por um corretor.

Crise – Infelizmente os leilões não tiveram início à tempo de impedir grandes perdas no campo. Toda a safra de laranja precoce já está no chão e os prejuízos podem somar R\$ 2 bilhões segundo cálculos da Associtrus. (Pág. 3)



Fim da linha

Para muitos produtores, a única alternativa é erradicar os pomares.

Prejuízos na safra 2012/2013 podem somar R\$ 2 bi.

Produtores lamentam perdas

A página de 'Entrevista' do Informativo Associtrus destaca a história de duas famílias tradicionais da citricultura paulista, em nome das quais, retrata a situação de centenas de produtores no Estado de São Paulo.

Os entrevistados são Otto Henrique Mahle Neto e Carlos Augusto Gomide Arruda.

(Pág.s 4 e 5)

Novo contrato?

Em seu artigo "Novo contrato, mas não se engane", o professor Hildo Meirelles de Souza Filho faz uma análise sobre os novos contratos de compra e venda de laranjas para a safra 2012/2013. As esmagadoras têm apresentado o documento como reflexo de seus entendimentos do que seriam as bases do Consecitrus. A grande novidade encontra-se no mecanismo estabelecido para a apuração do preço da caixa de laranja, que passa a depender das alterações nos preços do suco. (Págs. 6 e 7)

Amcisp irá se mobilizar para amenizar efeitos da crise

Passadas as eleições de 7 de outubro, o presidente da Amcisp (Associação dos Municípios Citrícolas do Estado de São Paulo) Dorival Sandrini, irá convocar os prefeitos dos municípios citrícolas com vistas à buscar alternativas para amenizar o efeito da crise da laranja que deixou milhares de trabalhadores rurais desempregados este ano. "A falta da colheita tem reflexos diretos na economia dos municípios, pois implica no desemprego de centenas de trabalhadores rurais que, sem ter de onde tirar o sustento, acabam nos departamentos e secretarias de Promoção Social dos municípios. Depois da eleição vamos reunir os prefeitos para definir um posicionamento da associação com vistas à soluções que, pelo menos, amenizem a crise", diz Dorival. (Pág. 8).

Dados conflitantes

Por

Flávio de Carvalho Pinto Viegas
Presidente da ASSOCITRUS

A indústria de sucos brasileira está convivendo com informações conflitantes. Com relação às exportações, as estimativas do departamento de agricultura americano (USDA), revistas em julho, indicam um crescimento de 1,65% para as exportações brasileiras de suco, enquanto o relatório da CitrusBr aponta uma contração de 15% nas exportações. Com relação aos estoques, enquanto o USDA aponta para um estoque de 240 mil t no início da safra 2012/13, a indústria fala em 555 mil t. Uma diferença de 315 mil t, o que corresponde à quantidade de fruta que a indústria ameaça não colher! Em quem acreditar? Quem tem maior credibilidade, as esmagadoras ou USDA?

É preciso colocar a questão da contração da demanda nos devidos termos.

Há dois grandes mercados para o suco de laranja: os EUA, abastecidos pela Flórida, e os demais mercados, abastecidos pelo Brasil.

A grande contração é verificada no mercado norte-americano. Porém, maior do que a contração da demanda, é a contração da produção, fato que nem sempre é explicado pela indústria de suco de laranja. Comparando-se os dados do USDA entre a safra 2007/08 e as previsões para 2012/13, vemos que a produção mundial deverá contrair-se 15%, enquanto a demanda, se excluirmos os EUA, cujo consumo deverá decrescer 22%, nos demais mercados, abas-

tecidos pelo Brasil, terá uma redução estimada em 12,4% no período. Isto é comprovado pelo aumento de preços do suco. O suco de laranja concentrado congelado cujo preço médio foi de US\$ 1600/t na safra 2009/10, aumentou para US\$ 2500/t na safra 2010/11 e para 2694/t na safra 2011/12. Nos últimos 12 meses, o suco de laranja manteve-se em US\$ 2700/t em média.

Além do problema da contração de demanda nos EUA, há a questão do carbendazim, defensivo que, embora aprovado nos outros mercados, está proibido nos EUA desde 2009 e foi detectado no suco brasileiro, provocando a rejeição de vários lotes destinados àquele mercado e comprometendo a imagem do produto. Esse fato, largamente divulgado e que decorreu da incompetência e da negligência da indústria em alertar os produtores para que não usassem o produto e em evitar o uso dele em pretextos para deixar de contratar grande parte desta safra. Apesar disso, as exportações do Brasil para o NAFTA, cujo maior mercado é o dos EUA, cresceram 36,1% na safra passada em relação à safra anterior.

Esses fatos comprovam que os EUA necessitam do suco brasileiro para melhorar a qualidade do suco que lá é produzido.

Com relação ao futuro do setor, também contrariando o discurso das esmagadoras, um estudo apresentado pelo Departamento de Citros da Flórida projeta, para o período de 2010-11 a 2030-31, um crescimento da demanda dos mercados abastecidos pelo Brasil de 3% a.a., enquanto a produção brasileira deverá crescer

1,9% a.a. indicando uma perda de participação do Brasil no mercado mundial de suco de laranja.

A continuidade do investimento em ampliação da produção de laranjas por parte das indústrias, o aumento do investimento em logística, o investimento das grandes engarrafadoras no mercado de sucos e a preocupação demonstrada pela Coca Cola com a falta de interesse dos produtores em ampliar seus pomares, desmentem as informações pessimistas a respeito do futuro do setor.

Ian McLaughlin, o principal executivo da área de sucos da Coca Cola, manifestou na World Juice 2011, em Madri, a preocupação da empresa com a não retomada dos plantios dos pomares de citros pelos agricultores, o que ele considerou a maior ameaça ao futuro do mercado de sucos. "O aquecimento global está afetando o suprimento de matéria-prima e, em algumas áreas, está ameaçando o futuro do setor. Em particular, o aumento das doenças é preocupante porque é uma barreira ao crescimento da produção." Acrescentou que a sua empresa vai atuar para incentivar a retomada da produção.

É preciso restabelecer o equilíbrio e a concorrência no setor e reverter a verticalização.

A concentração, a verticalização e a cartelização do setor deram às esmagadoras um brutal poder econômico, político e de mercado, que lhes tem dado condições de impor suas regras.

Uma enorme barreira de entrada para o restabelecimento da concorrência é o sistema de logística de distribuição de suco a granel. O problema poderia ser reduzido se as processadoras fossem "incentivadas" a compartilhá-lo. É preciso também reverter o processo de verticalização, proibindo ou limitando o plantio dos pomares por parte das processadoras.

É inconcebível que o Brasil, pela posição que ocupa no mercado de sucos, não invista no marketing do produto e na ampliação do mercado. As qualidades nutricionais, os benefícios para a saúde, os aspectos organolépticos: cor atraente, sabor e aroma que não enjoam, precisam ser realçados e questões como conteúdo calórico precisam ser esclarecidas.

Ainda acreditamos que um Consecitrus, nos moldes preconizados pela Associtrus, poderia assegurar uma remuneração justa aos citricultores, compatível com os seus custos e riscos, assegurando-lhes renda e segurança e protegendo-os da ação predatória dos grandes grupos que atuam no agronegócio.

A solução da maior parte dessas questões está nas mãos do Cade, que desde 1999 investiga o setor, e os citricultores precisam acompanhar com atenção o andamento desses processos, que envolvem as decisões sobre o Consecitrus, sobre as novas propostas de concentração do setor e a fiscalização do cumprimento das medidas impostas no processo de fusão da Citro-suco-Citrovita.

É preciso também instituir um plano de recuperação dos pomares dos produtores independentes das regiões citrícolas tradicionais, investir na busca de soluções para os graves problemas fitossanitários, implementar uma política agrícola que inclua mecanismos que protejam a renda dos citricultores minimizando os riscos climáticos, fitossanitários e de mercado. Nos setores exportadores, é preciso impedir o subfaturamento das exportações, que, além de provocar a transferência de renda para o exterior, causando enormes perdas aos produtores, aumenta as distorções e incentiva a corrupção.

Não deixe de participar! Associe-se

Solicite sua ficha de cadastro de sócio na sede da Associtrus, na Rua Cel. Conrado Caldeira, 391, Centro, CEP: 14.701-000 - Bebedouro-SP ou através do email associtrus@associtrus.com.br

A contribuição quadrimestral é obtida multiplicando-se a estimativa de caixas a serem colhidas por US\$ 0,01 (um centavo de dólar). O valor resultante pode ser pago em três parcelas.

IMPORTANTE!

Identifique e confirme a sua contribuição.

EXPEDIENTE

Publicação bimestral da Associtrus

(Associação Brasileira de Citricultores)

Conselho Editorial: Diretoria

Produção, edição e fotos: Iha Comunicação

Tiragem: 6.000 exemplares

Divisão de jornalismo: Eduardo Iha e Carolina Iha

Diagramação: Juliana Iha

Associtrus - Associação Brasileira de Citricultores

Rua Cel. Conrado Caldeira, 391, Centro, CEP: 14.701-000 - Bebedouro - SP
Fone: (17) 3343-5180 Cel: (17) 9171-5480 - E-mail: associtrus@associtrus.com.br

Home Page: www.associtrus.com.br

DIRETORIA

Flávio Pinto Viegas, Douglas Eric Kowarick,
Carlos Alberto Boteon e Charles Teixeira.

Para anunciar ligue (17) 3343-5180

Começam os leilões do Pepro

Associtrus orienta produtores quanto à participação nos leilões que devem apenas amenizar efeitos da crise no campo.

Os citricultores se preparam para participar de uma série de leilões promovidos pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), que objetivam amenizar a crise do setor provocada pela falta de compra da fruta pelas indústrias de suco. A medida do Governo Federal é vista apenas como um incentivo para reduzir prejuízos, uma vez que o subsídio não será suficiente para garantir investimentos para a próxima safra.

A Associtrus promoveu no dia 13 de setembro, em sua sede em Bebedouro, reunião com o objetivo de orientar os produtores interessados em participar dos leilões do PEPRO (Prêmio Equalizador Pago ao Produtor Rural), em cujas operações os próprios produtores é que participam como arrematantes do prêmio. Por meio desses deste mecanismo o Governo pretende garantir o preço mínimo de R\$ 10,10/caixa. A idéia é realizar vários leilões ao longo deste ano. Para participar do leilão, cada participante do leilão deve estar representado por um corretor.

O passo a passo

O primeiro passo é dirigir-se a uma Bolsa de Cereais, de Mercadorias e/ou de Futuros e procurar um corretor, autorizando-o por escrito a fazer as negociações em seu nome. Somente os corretores credenciados pelas Bolsas poderão fazer lances para negociar o Prêmio oferecido pelo Governo. O corretor providenciará o cadastramento do cliente na Bolsa para a qual opera, sendo necessária a comprovação do efetivo exercício de sua atividade por meio do preenchimento do Demonstrativo da Lavoura Cultivada, conforme modelo da Conab. O cadastramento poderá ser realizado por meio das Bolsas de Mercadorias ou diretamente nas Superintendências Regionais da Conab. Como se trata de

uma operação de subvenção, a legislação exige que o interessado esteja, na data do leilão, cadastrado com prazo de validade no Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) ou no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ); a correta inscrição no cadastro de contribuintes estadual, relativo ao domicílio ou sede do licitante, pertinente ao seu ramo de atividade e compatível com o objeto contratual; a regularidade para com a Fazenda Federal do domicílio ou sede do licitante, ou outra equivalente, na forma da lei; e a regularidade relativa à Seguridade Social e ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). Depois, o produtor deve ficar atento para a data dos leilões, divulgadas, sempre, com 7 dias de antecedência. O valor do prêmio é divulgado com 48 horas de antecedência.

Crise

A Associtrus atribui grande parte da crise do setor à atuação desleal das indústrias de suco de laranja no Brasil e à falta de puni-

ções mais severas e fiscalização pelos órgãos responsáveis pela livre concorrência no país. Os citricultores reclamam da falta de uma comunicação transparente com as processadoras que, por exemplo, nunca os informaram sobre a proibição do uso do carbendazin nos Estados Unidos o que provocou a consequente proibição da entrada do suco brasileiro no mercado norte-americano, agravando a crise. "Infelizmente a ajuda do Governo chega tarde demais, afinal milhares de caixas já estão no chão e muitos produtores não terão condição de se recuperar e continuar na atividade. Nossa preocupação está no fato das indústrias nunca cumprirem o que fica acertado com o Governo e não há nenhuma punição para impedir este tipo de posicionamento. No caso dos leilões, os produtores terão que se responsabilizar por encontrar um comprador disposto a pagar, no mínimo, R\$ 7 pela fruta. Mas do que vale esta medida se as indústrias não estão comprando?", questiona o presidente do Conselho da Associtrus, Renato Queiroz.

Orientação

Reunidos na sede da Associtrus produtores se informam sobre requisitos para participar dos leilões.



O negócio do ano.
Financie seu veículo com parcelas semestrais ou anuais.

Produtor rural, converse com nossa equipe e financie seu veículo utilitário.

SICOOB CREDITRUS
cooperativa de crédito

www.sicoobcreditrus.com.br

Shopping Rural Coopercitrus

Tudo que você precisa em um só lugar!

Venha nos fazer uma visita
(17) 3344-3000

COOPERCITRUS
cooperativa de produtores rurais

“Nunca perdemos tanto como agora”

Oto Henrique Mahle Neto e Carlos Augusto Gomide Arruda são retratos da realidade dos produtores paulistas.

A página de ‘Entrevista’ do Informativo Associtrus destaca a história de duas famílias tradicionais da citricultura paulista, em nome das quais, retrata a situação de centenas de produtores no Estado de São Paulo.

Os entrevistados são Otto Henrique Mahle Neto e Carlos Augusto Gomide Arruda, em nomes dos quais, o Informativo Associtrus, denuncia a realidade dos citricultores que, assim como eles, perderam grande parte da safra e vivem a ansiedade de saber o destino das frutas que ainda estão nos pés.

Associtrus – Conte um pouco da história da sua família na citricultura.

Otto – Minha família está na citricultura desde a década de 1940. Quando comecei a trabalhar com o meu pai, em 1998, 90% de nossas propriedades eram ocupadas pela laranja. De lá pra cá, por conta da instabilidade do negócio e pelo domínio por parte das indústrias, iniciamos uma lenta substituição dos pomares que dura até os dias atuais. Infelizmente o custo para derrubar um pomar é bastante alto e, além disso, há muito investimento envolvido. Lamentavelmente, nunca vivi um ano bom na laranja, pelo contrário, o lucro nunca superou o custo de produção. A substituição da laranja por outra cultura só não acontece de forma mais rápida porque às vezes os pomares estão em franca produção, começando a dar retorno do investimento e o produtor não tem recursos para arrancar o pomar e plantar uma outra cultura. Depois de 13 anos em processo de substituição, temos 10% da terra com laranja, 85% com cana-de-açúcar e, o restante, com outras culturas. Os 10% de laranja se referem a pomares novos e a áreas onde a cana-de-açúcar não tem um

resultado interessante devido à topografia, localização, entre outros fatores.

Carlos Augusto - O início dos negócios da família foi o café, em Santos e, a partir de 1914, aqui em Bebedouro. Em 1918, adquirindo terras próprias após a geada, na região próxima à Olímpia, região servida pela ferrovia São Paulo-Goiás. Com a necessidade da renovação dos cafezais velhos, no fim da década de 1940, foi iniciado o plantio de citrus, como alternativa à reposição da monocultura cafeeira. Na época, o plantio era voltado ao mercado interno, de difícil comercialização. Também iniciamos os primeiros plantios de cana em pequena escala, vendida para alambique. Na década de 1960, partimos para os packinghous, mercado interno em Belo-Horizonte (MG) e Santo André (SP). Depois, começamos o fornecimento para a indústria.

Associtrus – Como vê a crise deste ano? É a pior da citricultura? Por quê?

Otto – Este ano, com certeza, é o pior da citricultura, superando inclusive a crise de 1999 já que, naquela época, todo mundo tinha contrato e acabou perdendo apenas um pouco de laranja. Este ano, além de quase todo mundo estar sem contrato, a safra de precoce já está perdida e não há perspectivas. Já estamos perdendo pêra-rio e não sabemos se vamos perder também a tardia, natal e valência. As perdas já somam 25% da safra. Hoje mesmo (19/9/2012) estamos derriçando um pomar novo, de 7 anos, que está em plena produção. No ano passado, a fruta deste pomar foi 50% para indústria e 50% para o mercado mas, este ano, não tivemos nenhum comprador e vamos ter que arcar com o prejuízo.

Carlos Augusto - A citricultura sempre

teve altos e baixos. À medida que o setor foi ficando cartelizado, as dificuldades aumentaram e chegaram ao ponto que estão. O divisor de águas foi a desativação da FRUTESP, (como todos já sabemos), onde acabou o período de bonança do setor, e o balanço do setor passou a ser de mais safras a preços baixos, pois perdera-se todo o referencial de custos de produção e de venda do suco. As empresas que restaram ficaram à vontade para manipular tais dados. Passamos a transferir renda para as mesmas, sempre acreditando que o ano que vem será melhor, como ocorria no passado. Agora temos que ter em mente que isso não ocorre mais, já há tempos, que o processo de hoje é para excluir o produtor da cadeia, que o preço de venda do suco é altamente manipulado, que o custo de produção alegado pela indústria sequer cobre os custos operacionais e que serão esses dados altamente manipulados que ela quer colocar dentro do CONSECITRUS. Como sobreviver?

Associtrus - Qual a estimativa de perda em número de caixas em suas propriedades?

Otto – Vamos perder cerca de 50 mil caixas. O fato de não conseguirmos vender nem para o mercado interno deve-se à postura da indústria que está colocando suas frutas à venda por um preço que inviabiliza o negócio para o produtor. Para se ter idéia, vendendo pelo preço da indústria, teríamos um prejuízo de R\$ 7,00 por caixa. Mesmo com o preço mínimo estipulado pelo governo, no caso de venda da caixa da fruta a R\$ 10,10, teremos um prejuízo de R\$ 5,00 por caixa.



AGRIFLORA
MUDAS FLORESTAIS

MUDAS DE EUCALIPTOS

- ✓ Mudras Clonais (diversos cultivares),
- ✓ Mudras Seminais (diversas Espécies),
- ✓ Orientação Técnica (projetos, plantio e manutenção)

RENASEM - SP 01835/2008

(16) 3322-6488

Rod. W. Luiz, km 273 • CP 309 • CEP 14.800-670 • Araraquara-SP
www.agriflora.com.br • zanifilho@agriflora.com.br

**CITRUS
PAULISTA**



**Compra de laranja livre de colheita e frete,
inclusive cargas refugadas.**

Fone: (16) 9601-2128

citruspaulista@itelefonica.com.br

Av. João Martinez Filho, 1147 - Parque Imperial - Tabatinga - SP

Otto Mahle – “Até o momento, já perdemos cerca de 50 mil caixas e, infelizmente, não temos perspectivas de venda da pêra rio e da tardia”.



Carlos Augusto - Perdemos aproximadamente 110.000 caixas de laranja, até o presente momento

Associtrus - Como vê o posicionamento do governo e a alternativa dos leilões do PEPRO?

Otto – Vemos a vontade do governo, principalmente o federal, em tentar ajudar mas, as ferramentas são burocráticas e não estão ao alcance de todos os produtores que, aliás, precisam se responsabilizar por encontrar um comprador que pague o suficiente para se chegar aos R\$ 10,10. Caso contrário, seremos multados e ficaremos devendo para o governo. Há muita boa vontade de alguns órgãos federais como a Conab e o próprio Ministério da Agricultura mas ainda está longe de ser uma ajuda. Se a gente conseguir participar dos leilões, eles irão apenas amenizar, a solução mesmo está apenas nas mãos do governo que, aliás, nunca deveria ter permitido que a indústria se tornasse alto suficiente. Isto não existe em nenhum outro lugar do mundo mas, no Brasil, além de permitir, os governos federal e estadual financiaram o plantio das indústrias, ou seja, eles são os grandes responsáveis pela atual situação dos produtores. São necessárias medidas estruturais para que a

citricultura volte a ser um negócio viável para o citricultor.

Carlos Augusto - O Governo deveria ter uma postura menos branda perante as indústrias pois, o que tem feito ou deixado de fazer, só vem em prejuízo da classe produtora. Por exemplo, não deveria fiscalizar os alegados estoques, uma vez que os financiou? Onde estariam e em que volume? BNDES para a indústria plantar mais pomares, por quê? Por que a indústria não pode perder um pouco das frutas próprias e colher a fruta do produtor, por medida governamental? Por que submeter o pequeno e médio produtor num humilhante e difícil cadastramento, para tentar buscar uma sobrevivência em sua atividade, via leilão?

Associtrus – Você acredita numa recuperação do setor? Quais seriam as alternativas para o produtor

Otto – Para os pequenos produtores, há algumas alternativas como cooperativas de agricultores familiares que estão destinando as produções, incentivados pelo governo, para projetos sociais e escolas. Se o governo realmente quiser viabilizar a citricultura para o produtor, mesmo os de médio porte, organizar grupos em cooperativas e colaborar com a distribuição do suco para todo o país. Hoje, a dificuldade maior está na logística, por isso, se o governo contribuir com esta questão e com a criação da demanda através da inserção do suco em projetos sociais, escolas, presídios etc., a fruta e a produção pode ficar por conta do produtor que, com certeza, dá conta do recado. Infelizmente, sempre que o governo entrou no negócio foi para contribuir com as grandes indústrias, em detrimento do produtor e das pequenas indústrias, por isso, se a postura for diferente e ele quiser realmente ajudar o produtor acredito que haja sim espaço para uma recuperação.

Carlos Augusto - Acredito que será o fim de um ciclo. Salvo o Governo tome uma atitude mais forte contra esse Cartel, que tem atuado em céu de brigadeiro. Quer situação mais confortável do que estabelecer o próprio custo de produção, acrescentar 10% no valor e exportar tranquilamente? Haverá preço alto de venda de suco?

A recuperação está numa intervenção governamental no setor, cessando e fiscalizando as linhas BNDES concedidas para o Cartel, proibir plantios pela indústria, passar indústrias menores para o setor produtivo, fazer andar o processo sobre a verticalização que corre no CADE, banir da merenda escolar os sucos não naturais, fazer valer o custo de produção apurado pela CONAB(bastante semelhante ao apurado pela ASSOCITRUS), controlar efetivamente os estoques e o preço de venda, dentre outras atitudes que já foram exaustivamente propostas pela ASSOCITRUS. A saída é participar e apoiar a sua associação de classe, no caso, a ASSOCITRUS.



Carlos Augusto – “Perdemos aproximadamente 110 mil caixas. O Governo deveria ter uma postura menos branda perante as indústrias”.



gruta
AGROPECUÁRIA

www.grutaagropecuaria.com.br
fsjgruta@uol.com.br

Fones: (19) 3451-0904 / 3441-9786
Fax: (19) 3495-2547



PRODUTO LP-23
PRODUTO LP-11
PRODUTO LP-10



www.limaplas.com.br | limaplas@limaplas.com.br
(19) 3444.6591
Av. Souza Queiroz, 267/b | Vila Queiroz | Limeira | SP

Novo contrato, mas não se engane



Por

Hildo Meirelles de Souza Filho

Recentemente, li um contrato de compra e venda de laranjas para a safra 2012/2013, que foi oferecido por uma empresa esmagadora a um citricultor. Sem alternativa melhor, o contrato foi assinado. O fato relevante é que a empresa informou ao citricultor que o contrato refletia o seu entendimento do que seriam as bases do Consecitrus. Surpreso, fiz uma breve análise.

A grande novidade encontra-se no mecanismo estabelecido para a apuração do preço da caixa de laranja, que passa a depender das alterações nos preços do suco. De fato, como o próprio título do contrato indica, trata-se de um “contrato de compra e venda de laranjas posto na fábrica com precificação referenciada nos preços efetivos e certificados de entrega de suco de laranja e nas cotações da bolsa de Nova York”. Contempla-se um sistema de apuração de preços de referência do suco e, associado a esse, um mecanismo de determinação do preço final a ser pago pela caixa de laranja. A compreensão desse mecanismo não é trivial. No próprio contrato, há um exemplo hipotético de apuração do preço final da caixa de laranja. A análise não é difícil, mas sua explicitação não é tarefa fácil. Por isso, peço ao leitor que tenha paciência na leitura desse artigo e não desista de lê-lo.

O mecanismo de apuração do preço do suco envolve cálculos que consideram o preço do Suco Concentrado e Congelado de Laranja (FCJO) e do Suco Pasteurizado de Laranja (NFC). O preço do FCJO é calculado a partir de dois preços: (a) preço médio efetivo de entrega no mercado europeu, que será certificado por empresa de auditoria independente, e (b) do preço obtido das cotações da Bolsa de Nova York. O preço do NFC é também calculado a partir

de dois preços: (a) preço médio efetivo de entrega do NFC no mercado Europeu e (b) preço médio efetivo de entrega do NFC no mercado norte americano, ambos também certificados por empresa de auditoria independente. No cômputo dos preços do suco que servirão de referência, o peso de cada um desses preços não é igual. Em linhas gerais, pode-se dizer que é dado um peso grande para o FCJO vendido no mercado europeu.

Uma vez calculados os preços de referência para o FCJO e o NFC, estabelecem-se duas faixas de preços para a caixa de laranja, que por sua vez permitirão calcular o preço final, em dólares, a ser pago ao citricultor. Sem entrar no detalhamento desse cálculo, pode-se dizer que preço final pago ao citricultor aumenta à medida que aumentam os preços de referência do suco, e, em particular, o preço do FCJO para o mercado europeu, que tem maior peso no cálculo. O período para apuração dos preços do suco que servirão de referência é o ano de 2013 (janeiro a dezembro), quando, supostamente, serão vendidos estoques acumulados na safra 2012/2013. O produtor receberá dois adiantamentos que juntos totalizam R\$ 7,00 por caixa. Apenas em fevereiro de 2014 será feito o acerto final, quando então o citricultor receberá alguma diferença, se o preço apurado para a caixa de laranja for superior ao valor dos adiantamentos recebidos; mas terá que devolver parte dos adiantamentos, caso contrário.

À primeira vista, essa lógica tem aderência com a lógica de participação nos ganhos da cadeia produtiva, tal como preconizado em discussões para o estabelecimento do Consecitrus. O citricultor participa dos ganhos em uma eventual elevação nos preços do suco. Entretanto, no sistema acima

descrito há implícito o estabelecimento de um preço máximo e de um preço mínimo para a caixa de laranja. O preço máximo que o citricultor conseguirá obter é de US\$ 5,33 por caixa, que apenas será pago se o preço apurado para o FCJO for superior a US\$ 2.600,01 por tonelada e o preço apurado para o NFC for superior a US\$ 750,01 por tonelada. Para que o leitor possa situar esses limites na evolução recente dos preços de suco, os Gráficos 1 e 2 apresentam a evolução dos preços médios de importação de suco por parte da União Europeia e preço de Rotterdam, que já incluem o valor do frete. O preço da caixa de laranja nunca será maior do que US\$ 5,33; mesmo admitindo que os preços apurados para os dois tipos de suco elevem-se acima dos limites superiores. Em outras palavras, se os preços apurados do suco em 2013 estiverem acima daqueles tetos (FCJO acima de US\$ 2.600,01 e NFC acima de US\$ 750,01), o ganho adicional obtido seria exclusivamente apropriado pela empresa esmagadora. “Em compensação”, fixou-se um preço mínimo, cujo valor o citricultor estará garantido de receber. Esse preço é de US\$ 2,52 por caixa, que é obtido quando o preço apurado do FCOJ atingir valores inferiores a US\$ 800,00 e o preço apurado do NFC atingir valores inferiores a US\$ 300,00. Ou seja, se os preços apurados para o FCOJ e o NFC ficarem abaixo desses pisos, o preço da caixa de laranja não cairá abaixo do mínimo de US\$ 2,52. Nesse caso, as perdas seriam assumidas pela empresa esmagadora.

Gráfico 1. Preços do FCOJ, preços médio de importação da União Europeia (Eurostat) e preço de Rotterdam (Foodnews), em dólares correntes por tonelada.

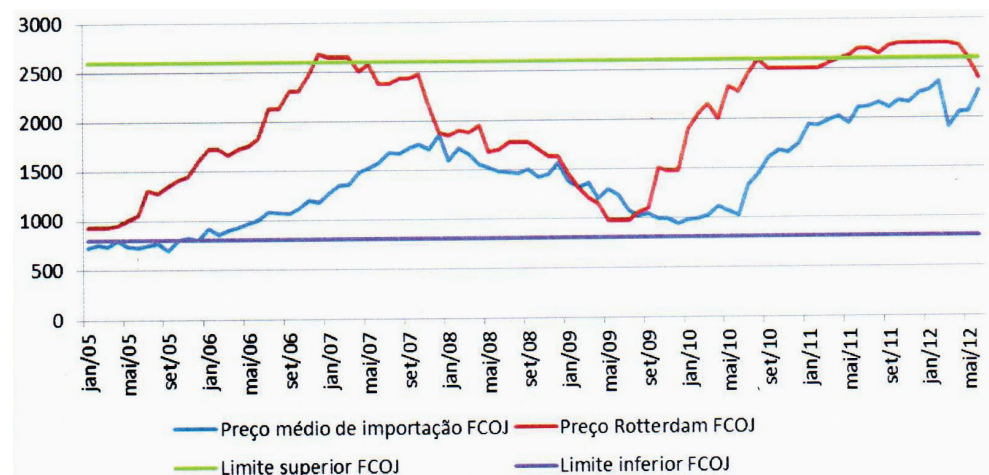
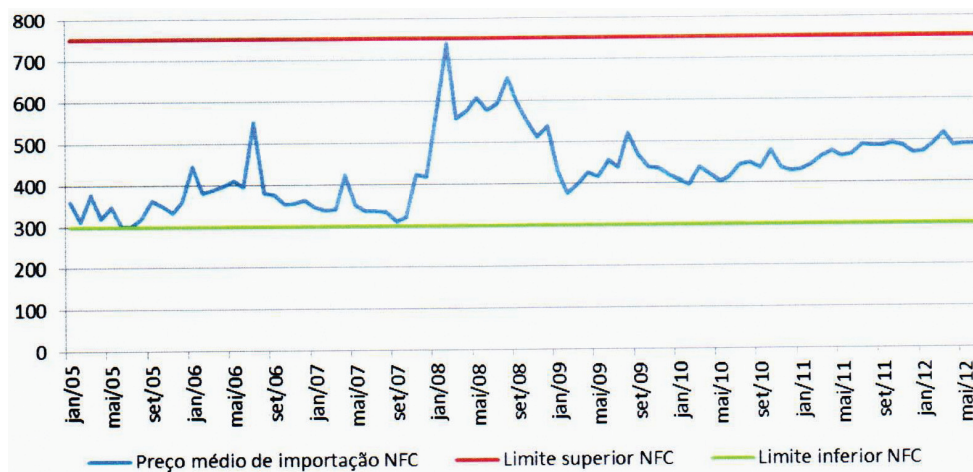
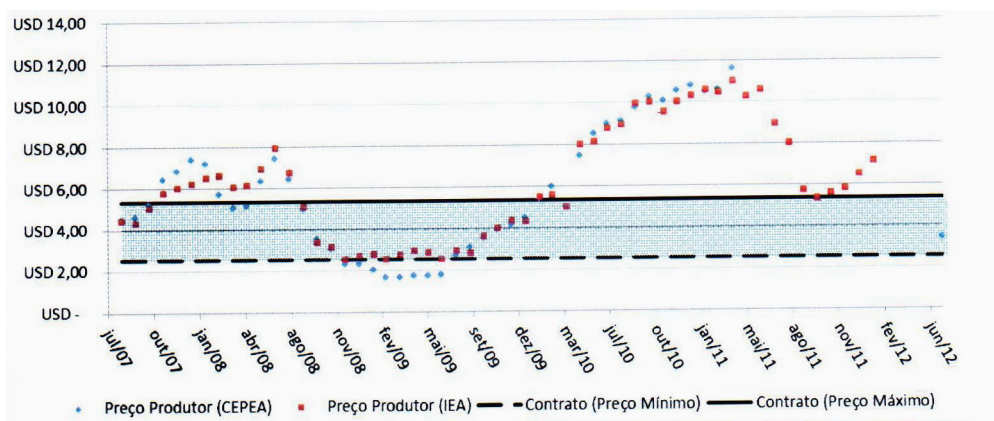


Gráfico 2. Preço médio do NFC, preço médio de importação da União Europeia (Eurostat), em dólares por tonelada.



pelo CEPEA e pelo IEA, de julho de 2007 a agosto de 2012, ambos convertidos para dólar, utilizando-se a taxa de câmbio real. O gráfico apresenta também as linhas que determinam os preços mínimo e máximo que podem ser obtidos por meio daquele contrato, ambos também em dólar. Entre esses dois preços encontra-se uma faixa, dentro da qual se encontrará o preço final a ser obtido pelo citricultor em 2014. Como se pode observar, a faixa se encontra na zona inferior de flutuação dos preços observados no passado recente, colocando a empresa esmagadora em uma posição de compra extremamente confortável.

Gráfico 3. Preços pagos ao produtor, CEPEA, IEA e limites inferior e superior para o preço final contratado.



Portanto, o produtor receberá um preço que pode variar de US\$ 2,52 a US\$ 5,33 por caixa (ou R\$ 5,09 a R\$ 10,75, convertidos pela taxa de câmbio atual). A primeira indagação que surge é se essa faixa de preços viabiliza a citricultura. Para a safra 2011, a CONAB estimou um custo operacional de R\$ 11,71 por caixa e um custo total de R\$ 13,90 (considera renda da terra e a remuneração do capital fixo e do pomar). Portanto, o preço máximo que o produtor obterá com esse contrato (ao câmbio atual) seria apenas o suficiente para cobrir a estimativa de custo operacional da CONAB. Note que, para isso, seria necessário que o preço do suco de laranja atingisse valores historicamente elevados. Se considerarmos outras estimativas menos conservadoras de custos, a situação seria ainda pior. Na verdade, o preço máximo possível de ser obtido por meio desse sistema de precificação aproxima-se do preço mínimo de garantia estabelecido pelo governo em agosto de 2012, que foi de R\$ 10,10. É reconhecido que os preços mínimos de garantia fixados pelo governo para qualquer atividade são estabelecidos em níveis baixos, não garantindo a viabilidade econômica da atividade no longo prazo. Para alcançar um preço melhor, o citricultor teria que contar com uma desvalorização do Real até fevereiro de 2014, quando será feito o acerto final do contrato. Por exemplo, para obter o preço de R\$ 13,90 por caixa, que é apenas suficiente para cobrir o custo total estimado pela CONAB no ano de 2011, o citricultor deve torcer para que a taxa de câmbio suba para R\$ 2,60 além de ter que contar com a possibilidade de alta nos preços do suco. Essa é uma previsão difícil de ser feita. Apenas para ilustrar, a cotação do dólar no mercado de futuros para janeiro de 2014, que reflete o pensamento do mercado, estava em R\$ 2,177 no dia em que esse artigo foi escrito. Deve-se considerar também que a mesma desvalorização cambial que eleva a receita eleva também os custos com insumos na safra seguinte.

Outro exercício possível é comparar a faixa de preços estabelecida para a caixa de laranja (intervalo entre o mínimo e o máximo) com os preços que têm sido praticados nos últimos cinco anos. O gráfico 3 apresenta os preços mensais divulgados

Após essa breve análise, pode-se concluir que a citricultura, pelo menos para os citricultores que receberem esses preços, estaria condenada se esse mecanismo de determinação do preço da laranja fosse implantado. É difícil acreditar que essa proposta tenha como base o Consecitrus. Com uma roupagem nova, essa proposta apenas reflete a dramática condição de negociação que o citricultor está passando na safra atual.

Há ainda outros elementos do contrato que poderiam ser examinados e criticados à luz do que se espera do Consecitrus. Por exemplo, chama atenção o fato de que os preços do suco que servirão de referência devem ser certificados por empresa de auditoria independente, a ser contratada pela empresa esmagadora.

Certamente, a certificação por auditoria independente é importante para garantir a lisura no processo de apuração do preço. Ao assinar o contrato, o citricultor reconhece legalmente a certificação, que será paga pela empresa esmagadora. Entretanto, isso não garante que o citricultor aceite a legitimidade da certificação. Acredito que seria necessário o envolvimento de uma organização que o represente nesse processo. Também não está claro como seriam resolvidos os desacordos referentes à seleção, à pesagem e à análise das amostras. Além disso, está presente uma cláusula que permite à compradora o desconto de 1% referente a impurezas e laranjas não aptas, o que cria um desincentivo adicional ao citricultor.

Hildo Meirelles de Souza Filho - Graduado em Economia - UFV (1983); Mestre em Economia - UNICAMP (1985); Doutor em Agricultural Economics - University of Manchester, Manchester, Inglaterra (1996) Áreas de Pesquisa: Economia agrícola; agricultura familiar; política agrícola e agrária; desenvolvimento rural; gestão agroindustrial

CRISE NO CAMPO

Municípios citrícolas sofrem com desemprego

Presidente da Amcisp chama a atenção para a união dos prefeitos em busca de soluções por parte dos governos estadual e federal.

O presidente da Amcisp (Associação dos Municípios Citrícolas do Estado de São Paulo), citricultor e prefeito de Cajobi, Dorival Sandrini, lamenta a situação crítica dos municípios citrícolas, provocada pela falta de colheita da safra de laranja. “A falta da colheita tem reflexos diretos na economia dos municípios, pois implica no desemprego de centenas de trabalhadores rurais que, sem ter de onde tirar o sustento, acabam nos departamentos e secretarias de Promoção Social dos municípios. Além disso, o comércio deixa de vender, as fabricas de produzir, enfim os reflexos são sentidos em todos os setores da economia”, constata Dorival.

A substituição da laranja por outras culturas, principalmente, a cana-de-açúcar também tem impactos significativos na arrecadação dos municípios. “Como muitas cidades não têm usinas de açúcar e álcool, caso de Bebedouro, Monte Azul Paulista, Embaúba, Cajobi etc., deixamos de receber os impostos e ficamos apenas com o ônus de abrigar os trabalhadores que vêm de outros Estados do Brasil e que, ao contrário da laranja, são mal remunerados. Mais uma vez, sobra para as prefeituras garantir saúde, educação e assistência social para estes trabalhadores”, observa Dorival.

O pouco consumo do mercado interno contribui para a crise. “O produtor não tem onde colocar a fruta. O mercado interno não comporta a produção e, o que resta, é deixar a safra apodrecer no chão. Milhares de caixas já foram perdidas, principalmente, pelos

pequenos produtores nos mais de 160 municípios citrícolas do Estado”, diz Dorival.

Ano político – “Com as atenções voltadas para as eleições é difícil cobrar uma mobilização dos prefeitos que estão focados na própria reeleição ou na eleição de seus candidatos”. Com esta conclusão, o presidente da Amcisp pretende movimentar os prefeitos apenas depois do dia 7 de outubro. “Depois da eleição vamos reunir os prefeitos para definir um posicionamento da associação com vistas às soluções que, pelo menos, amenizem a crise. O fato é que este ano, dificilmente haverá uma recuperação”, finaliza Dorival.



Alternativas – O presidente da Amcisp, Dorival Sandrini, irá mobilizar os prefeitos após as eleições, com vistas à adoção de medidas que amenizem a crise nos municípios.

ESCADAS CADIOLI



“A Única Escada com Base Larga e Aprovada pelo IPT”



Escada Metálica para Colheita
3,50 metros (10 degraus) 10 Kg
4,50 metros (12 degraus) 12 Kg
5,00 metros (14 degraus) 14 Kg
6,00 metros (16 degraus) 16 Kg



CADIOLI
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS LTDA

Rua Jaboticabal, 386
Jardim Buscardi
Matão - SP

Fone: (16) 3383 3830
cadioli@cadioli.com.br
www.cadioli.com.br



Transforme seu crédito tributário em **DINHEIRO**

AGILIZAMOS A RESTITUIÇÃO DE CRÉDITOS FEDERAIS PARA EMPRESAS
PRESTADORAS DE SERVIÇOS, EXPORTADORES E INDÚSTRIAS EM GERAL.

A Receita Federal leva de 5 a 7 anos para analisar esses pedidos.
Com nosso processo administrativo, reduzimos o prazo para **6 meses**.

campconsulting
CONSULTORIA TRIBUTÁRIA

Rua Itirapina, 1541 / Sala 22 - Vl. Hortolândia
Jundiaí/SP - Fone (11) 4492-4975
www.campconsulting.com.br