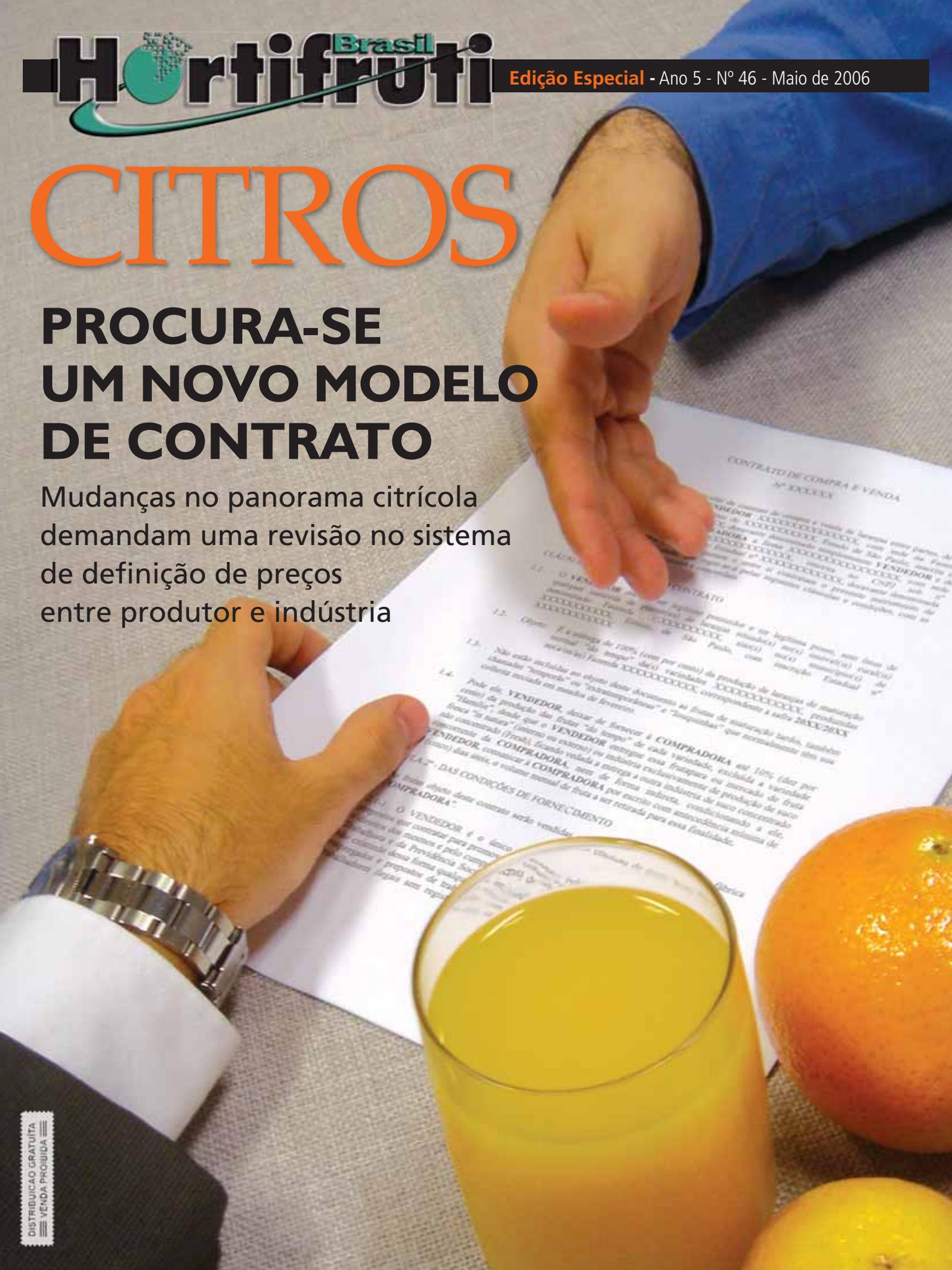


CITROS

PROCURA-SE UM NOVO MODELO DE CONTRATO

Mudanças no panorama citrícola demandam uma revisão no sistema de definição de preços entre produtor e indústria



DuPont™ Curzate® BR

fungicida



A vacina da sua lavoura.

Evite prejuízos, usando Curzate® BR de forma preventiva contra a requeima e o míldio desde o início.

Aplique sempre antes dos primeiros sintomas, quando o clima está favorável às doenças. Assim, você protege sua lavoura, não deixando a doença entrar.

Curzate® BR possui dois ativos e ação sistêmica com alto poder de penetração na folha. Protege seu investimento e deixa você tranquilo para tocar o negócio. “Vacinar” a lavoura com Curzate® BR é prevenir prejuízos.



Os milagres da ciência

© Copyright 2006-2007, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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 ou faça-o a quem não souber ler. 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 agrônômico.



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br

UM TIME DE PESO PARA ESTUDAR A CITRICULTURA

A **Hortifruti Brasil** comemora neste mês 4 anos. Para esta edição de aniversário, convidamos uma equipe de pesquisadores do Cepea para estudar o setor citrícola. Apresentamos um pesquisa inédita a respeito da relação produtor e indústria feita com os citricultores paulistas. São as respostas deles que dão respaldo à matéria que preparamos.

Apesar de cada produto hortícola ter sua particularidade, o atual cenário da laranja traz lições a todos do setor de frutas e hortaliças. Primeiro, é interessante analisar a grandeza e eficiência daqueles que fazem parte desta cadeia e impulsionam o Brasil para o posto de maior produtor mundial de laranja e líder absoluto nas exportações de suco. Segundo, vale a pena entender os desafios produtivos e mercadológicos enfrentados pelos agentes desse mercado para manter a liderança.

Uma análise um pouco desatenta da citricultura pode levar à impressão de que o problema principal é a guerra pela definição do preço entre a indústria e o produtor. Na verdade, não são esses agentes que formam o valor da laranja e ou do suco. Historicamente, são os choques de oferta (alterações na produção da Flórida e de São Paulo) e de demanda (movimentos no consumo global de suco) que determinam os preços e a receita desta cadeia. Quando se avaliam séries históricas dos preços do suco e do valor recebido pelo citricultor, constata-se que não há melhora na remuneração ao produtor no médio prazo se não houver um choque negativo na oferta ou um

positivo na demanda capaz de impulsionar o suco no mercado internacional. Se os preços no mercado internacional se mantiverem em alta em 2006, o preço médio ao produtor no Brasil vai subir, certamente, mas o prazo dessa valorização e o número de beneficiários dependem da articulação na negociação entre a indústria e o produtor.

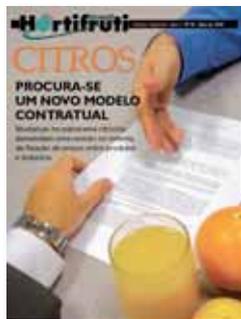
O setor citrícola atualmente se encontra entre o deslocamento das curvas de oferta e de demanda. Até que um novo equilíbrio seja restabelecido, temos o conflito da negociação. O problema é que a crise de confiança entre os agentes os impede de visualizar e resolver rapidamente e de forma coletiva qual será o preço ao produtor dado o atual cenário citrícola internacional. A perda de visão começou em 1995 quando o setor deixou de dialogar em conjunto e partiu para a individualização das negociações.

A individualização das negociações e a falta de uso de indicadores de mercado transparentes que incorporem com maior agilidade as mudanças mercadológicas geram conflitos prejudiciais a todos. É urgente que o setor produtivo se articule novamente de forma coletiva, que regaste a confiança no poder de negociação do produtor organizado em associações. Isso não significa que essa organização deve subsidiar o produtor ineficiente às custas do eficiente, mas tem um papel fundamental de fornecer a todos regras básicas de negociação com a indústria, para que a transparência e a confiança aumentem entre todos, e os conflitos se reduzam.

Em pé (da esquerda para direita), Daiana Braga, Marcelo Costa Marques Neves, Margarete Boteon e Carolina Dalla Costa (integrantes da Equipe Citros) são os responsáveis pela elaboração desta edição. Abaixo, Fabiana C. Fontana (da Equipe Macroeconomia), Ana Paula Silva e Ana Julia Vidal (da Equipe Comunicação), que contribuíram com a produção deste Especial Citros.



Capa 06



Mudanças no panorama citrícola chacoalham o setor e sinalizam que os contratos entre produtor e indústria precisam ser repensados.

Fórum 26

Representantes de produtores de cana-de-açúcar e de usinas de açúcar e álcool comentam o sucesso do Consecana. Será que dá para implantar um sistema parecido na citricultura?

16 Cebola

17 Batata

18 Tomate

20 Citros

21 Banana

22 Uva

23 Manga

24 Melão

25 Mamão



CARTAS



TOP 10

Recebi a **Hortifruti Brasil** de abril, nº 45, e achei a **Matéria de Capa**: "TOP 10" excelente! Sugiro que o tema seja apresentado em um seminário ou aula para graduandos e pós-graduandos que se concentram na área de fruticultura.

Prof Dr Evaristo Marzabal Neves
emneves@esalq.usp.br

Gostamos muito da sugestão de transformar a Matéria de Capa "TOP 10" em material para seminário, graduação e pós-graduação. É uma boa forma de divulgarmos a pesquisa e também de recebermos sugestões de outros que trabalham na área. Pretendemos transformar o tema em pesquisa constante na pauta do Cepea a fim de acompanhar as movimentações dos hortifrutícolas no mercado internacional e verificar o desempenho brasileiro no mercado mundial.

Errata:

Na *Seção Citros*, da edição nº 45, a frase correta que conclui o trecho: "Suco supera US\$ 2 mil em Nova York" é: "Até o final de março, poucos produtores haviam renegociado seus contratos."

EXPEDIENTE

A **Hortifruti Brasil** é uma publicação do CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/ESALQ

Renata E. Gaiotto Sebastiani, Rodrigo E. Martini e Thiago L. D. S. Barros.

Editor Científico:
Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Editora Econômica:
Margarete Boteon

Diagramação Eletrônica/Arte:
Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

Editora Executiva:
Carolina Dalla Costa

Impressão:
IGIL - Indústria Gráfica de Itu

Diretor Financeiro:
Sergio De Zen

Tiragem:
9.000 exemplares

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

Contato:
C. Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP
Tel: 19 3429-8809
Fax: 19 3429-8829
hfrasil@esalq.usp.br
<http://cepea.esalq.usp.br/hfrasil>

Revisão:
Ana Julia Vidal e Paola Garcia Ribeiro

Equipe Técnica:
Adriana Carla Passoni, Bianca Cavicchioli, Bruna Boaretto Rodrigues, Carolina Dalla Costa, Daiana Braga, Francine Pupin, João Paulo B. Deleo, Marcelo Costa Marques Neves, Margarete Boteon, Magarita Mello, Rafaela Cristina da Silva,

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/Esalq. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.

Destaques:

Seminis.

Soluções em produção de hortaliças.

Híbrido
Astrus Plus



Maior
uniformidade
de cabeças

Híbrido
Silver Star



Qualidade de
cabeça

Solaris



Muito Crespa

Híbrido
TY Fanny



Resistente a
TYLC (gemínivírus)

PVP - Cultivar protegida pela lei nº. 9.693/97. Reprodução Proibida.



Agora sua lavoura
vai mais longe

A elevada ação de contato, ingestão e sistêmica de ACTARA permite o controle rápido e duradouro de pragas importantes na lavoura de citros.

ACTARA 250 WG* controla eficientemente a Cigarrinha-da-cvc, o Psilídeo e as Cochonilhas parlatória e pardinha, e especialmente, a Orthezia.

ACTARA 10 GR controla a Cigarrinha-da-cvc, a Cochonilha pardinha e o Psilídeo.

Com ACTARA sua lavoura fica livre de pragas, mais sadia, e muito mais produtiva.

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 responsabilidade agrônomo

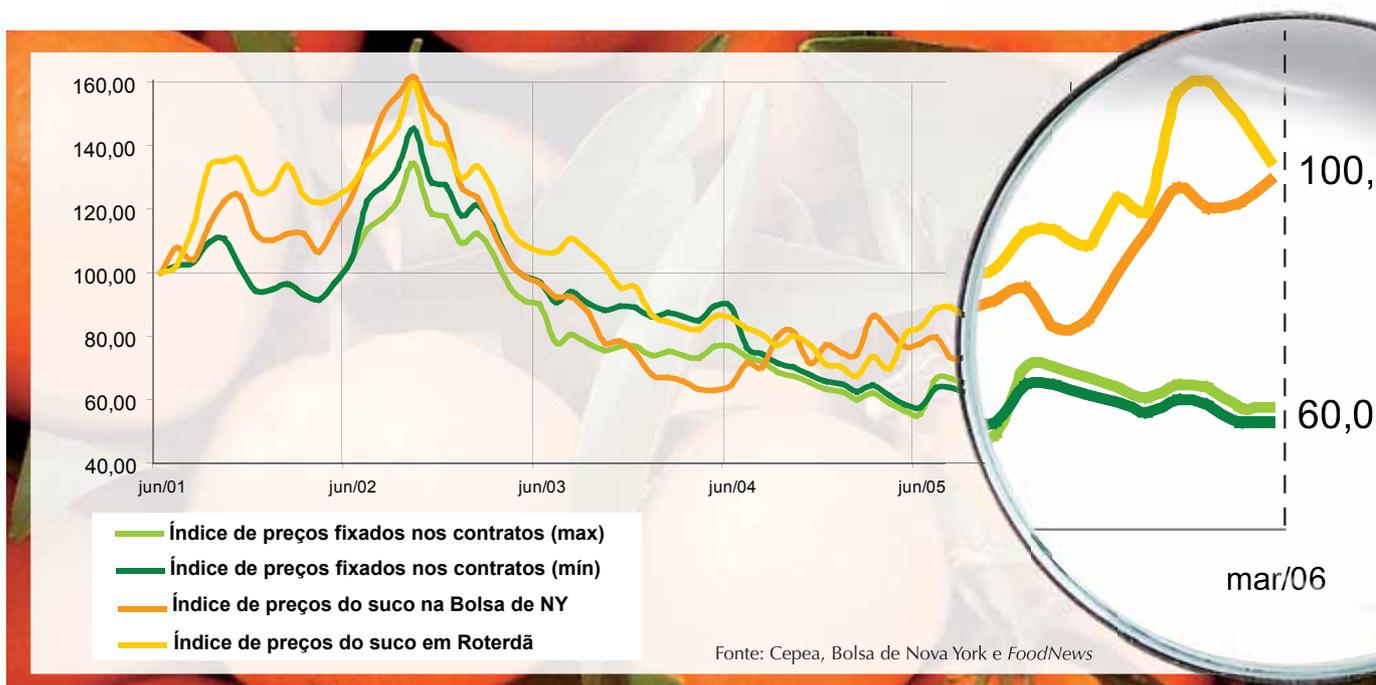
* Restrição de uso no Estado de Paraná. Consulte rótulo/bula do produto.

syngenta

www.syngenta.com.br

PROCURA-SE UM NOVO MODELO DE CONTRATO

Mudanças no panorama citrícola
motivam a busca de um novo modelo de definição
de preços para a citricultura paulista



Por Margarete Boteon
Carolina Dalla Costa
Daiana Braga
Colaboração: Marcelo Marques Costa Neves
Fabiana C. Fontana
Simone Fioritti Silva

A inversão das expectativas para a produção mundial de laranjas e a recuperação dos preços internacionais do suco entre 2004 e 2005 chacoalharam o setor citrícola. Até meados de 2004, agentes do setor trabalhavam com a previsão de crescimento da oferta de laranja nos dois principais estados produtores do mundo, São Paulo e, sobretudo, na Flórida, e conseqüente queda dos preços tanto da fruta quanto do suco. No mesmo período, a de-

manda por suco de laranja nos Estados Unidos, maior consumidor global, estava caindo devido à popularidade das dietas de baixa ingestão de carboidratos e, na Europa, o consumo seguia estagnado, o que tornava o cenário ainda mais pessimista.

Foi nesse panorama que a maioria dos contratos negociados pelos citricultores paulistas em 2004 foi fechada com valores entre US\$ 2,80 e US\$ 3,30/cx de 40,8 kg, posto indústria, para os próximos 3 a 5 anos, segundo pesquisas do Cepea.

Contudo, o panorama econômico citrícola começou a mudar a partir da safra 2004/05, quando uma seqüência de furacões levou embora os excedentes de produção da Flórida e espalhou

o cancro cítrico pelo estado. Apesar de naquele período acreditar-se que a recuperação dos pomares da Flórida seria rápida e que os elevados estoques de temporadas anteriores seriam capazes de suprir a demanda norte-americana, os contratos fixados após a primeira “onda” de furacões já apresentaram valores mais elevados. Desta forma, os contratos negociados no início de 2005 alcançaram tetos de até US\$ 4,00/cx de 40,8 kg, de acordo com o Cepea, mas, ainda assim, foram poucos os produtores ou *pools* que conseguiram esses valores.

Em agosto de 2005, uma nova temporada de

lhões de caixas na safra 2020/21, na simulação do cenário mais pessimista. Esse volume é 44% inferior à produção média do estado entre 1994 e 2003.

Diante dessas novas perspectivas, os preços do suco concentrado e congelado dispararam na Bolsa de Nova York, impulsionando também o valor do produto na Europa. No dia 8 de maio deste ano, o suco de laranja concentrado e congelado superou US\$ 2.250,00/t na Bolsa, recorde dos últimos 14 anos e meio. No porto de Roterdã, segundo a publicação britânica *FoodNews*, o produto valia US\$ 1.625,00/t, em 7 de abril.

No entanto, a maioria dos valores recebidos pelos produtores paulistas de laranja permanece atrelada aos contratos fechados entre maio de 2004 e junho de 2005, quando a perspectiva de excedentes de oferta ameaçava a recuperação dos preços internacionais do suco. Outro fator que ressalta a necessidade de repensar os valores fixados antes dos furacões é a forte expansão da cana-de-açúcar em áreas tradicionalmente voltadas à produção de laranja. Diante de boas perspectivas para o setor sucroalcooleiro e do baixo risco da cana-de-açúcar frente à citricultura, esta passou a fazer parte da análise de novos investimentos dos citricultores, principalmente daqueles que precisam renovar os pomares.

A valorização acentuada do Real frente ao dólar desde setembro de 2004 também prejudica o citricultor – no período o dólar passou de R\$ 2,93 para R\$ 2,06 (cotação de 5/05/06), queda de aproximadamente 30%. Enquanto o valor recebido pelo citricultor em moeda nacional caiu, os problemas fitossanitários nos pomares aumentaram, elevando os custos. Assim, em 2005, o valor da produção citrícola paulista destinado à indústria cai 20% em relação a 2004, totalizando R\$ 2 bilhões, aproximadamente, e os produtores começam a pressionar a indústria para uma renegociação dos preços para a temporada 2006/07.

É por tudo isso que os produtores paulistas discutem tanto a necessidade de uma renegociação dos contratos fixados em 2004/05 e de um novo formato para as negociações futuras capaz de se adaptar às mudanças do panorama citrícola.

Apesar de exercer efeito mais indireto sobre a necessidade das renegociações, o aumento da concentração industrial em 2004 também



furacões atingiu a Flórida, prejudicando novamente os pomares e afastando de vez a ameaça de que os Estados Unidos viessem a passar de importadores de suco para concorrentes do Brasil no mercado internacional. Inventários recentes realizados pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) confirmam que os furacões disseminaram fortemente o cancro cítrico pelo estado, além de reduzir o parque citrícola norte-americano. Para agravar ainda mais a situação daqueles produtores, uma nova doença apareceu nos pomares da Flórida: o *greening*.

Um estudo publicado em março de 2006 pela Universidade da Flórida indica que a produção do estado deve decrescer e chegar à 123 mi-

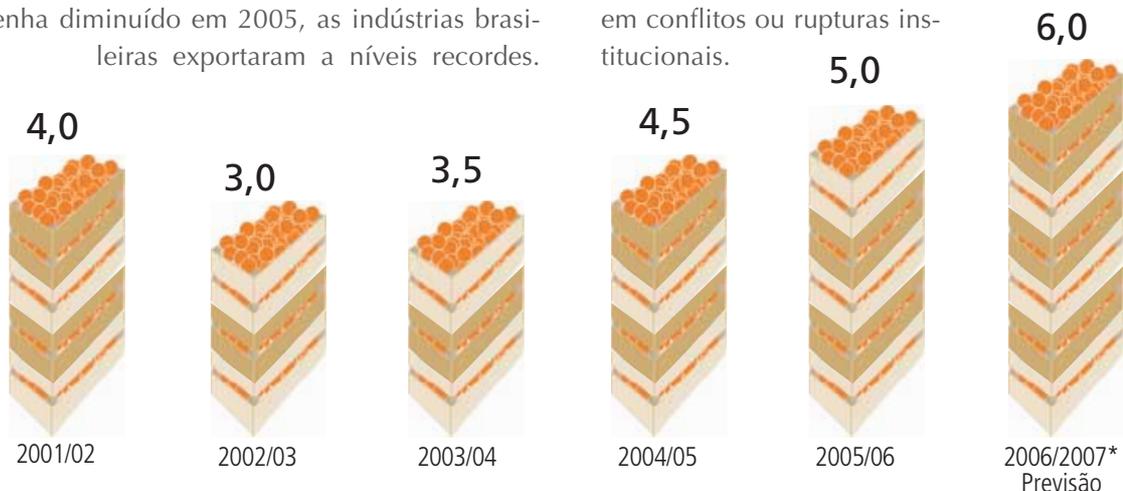
é importante para a análise da atual conjuntura citrícola. A aquisição da Cargill Citros pela Sucocitrico Cutrale e Citrosuco/Grupo Fischer, da Sucorrico S.A. pela Citrovita e da Citrus Kiki pela Coinbra Frutesp/Grupo *Louis Dreyfus* fez com que a Cutrale, a Citrosuco, a Coinbra e a Citrovita passassem a dominar, juntas, mais de 95% da compra da laranja no estado de São Paulo. Além disso, outras empresas se enfraqueceram em 2004, como a Bascitrus Agro-Indústria S.A., que pediu concordata.

Diante de tamanha concentração industrial, a possibilidade de as processadoras serem acusadas de praticar ações anticompetitivas no mercado interno e externo aumenta significativamente. Foi o que aconteceu em dezembro de 2004, quando a *Florida Citrus Mutual* (FCM) moveu uma acusação de prática de *dumping* contra as indústrias brasileiras de suco. Apesar de os cálculos da FMC serem contestáveis, em todas as instâncias do processo, os órgãos norte-americanos foram favoráveis às acusações, aplicando uma tarifa *antidumping* como punição às empresas do Brasil. Internamente, as processadoras também vêm sendo pressionadas a explicar melhor sua movimentação. Em janeiro de 2006, a Secretaria de Direito Econômico (SDE), do Ministério da Justiça, realizou uma megaoperação de busca e apreensão de documentos nas fábricas de suco de laranja paulista que evidenciassem uma suposta formação de cartel.

Mesmo com acusações de prática de *dumping* e estimativa de que a oferta paulista de laranja tenha diminuído em 2005, as indústrias brasileiras exportaram a níveis recordes.

Na temporada 2004/05, as exportações de suco totalizaram 1,4 milhão de toneladas, um volume jamais atingido pela indústria nacional. Na safra 2005/06, apesar da sobretaxa norte-americana encarecer o produto brasileiro, as exportações acumuladas entre julho de 2005 e março de 2006 se mantêm elevadas devido ao crescimento dos embarques para a Ásia. O total acumulado nesse período é apenas 4,8% inferior ao acumulado no mesmo período da safra passada, mas a previsão é que a receita obtida nesta temporada supere a anterior devido ao aumento das cotações do suco na Europa, principal comprador nacional.

Independente do resultado das investigações sobre cartel e da ação promovida pelo governo brasileiro na Organização Mundial do Comércio (OMC) contestando o parecer norte-americano quanto à prática de *dumping*, 2006 traz oportunidades para que o setor citrícola repense sua postura institucional. É preciso que invista na defesa fitossanitária dos pomares e busque formas de melhorar a rentabilidade do produtor em vista à "ameaça" do setor sucroalcooleiro. O mecanismo de formação de preços internos e externos também deveria ser revisto, com a incorporação de regras transparentes tanto para o estabelecimento dos valores quanto da conduta na compra da matéria-prima e na venda do suco. Um novo sistema deve também ser mais flexível às mudanças no panorama do setor de modo que ciclos de alta e baixa de preços sejam absorvidos pela cadeia e não resulte em conflitos ou rupturas institucionais.



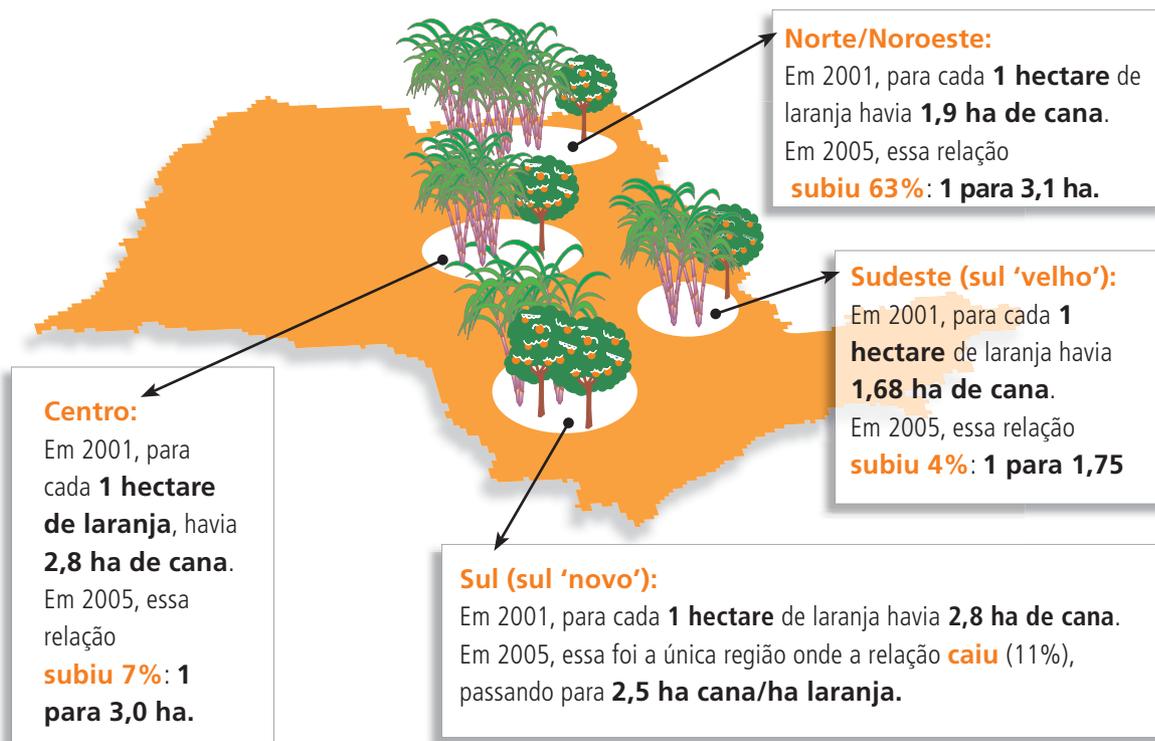
Laranja perde valor para a cana

Caixas de laranja (40,8 kg) equivalentes a uma tonelada de cana-de-açúcar, em valor (R\$).

Fonte: Cepea. Elaboração com base em dados da Orplana e do Cepea

Pomares perdem espaço para a cana

Relação entre a área plantada com cana-de-açúcar e com laranja nos pólos citrícolas paulistas, em hectares.



Fonte: Cepea. Elaboração com base na áreas dos municípios citrícolas divulgadas pelo IEA.

EM BUSCA DE UM NOVO MODELO DE DEFINIÇÃO DE PREÇO

Avaliando a relação contratual de mais de 40 anos entre produtores e as indústrias paulistas, é possível observar que as principais alterações institucionais ocorrem a cada 10 anos e em meados da década, incentivadas por mudanças significativas no preço do suco no mercado internacional. A última alteração ocorreu em 1994/95, quando desvalorização do suco concentrado e congelado na Bolsa de Nova York provocou a extinção do contrato padrão e o estabelecimento de um novo tipo de acordo entre a indústria e o produtor: a negociação individual, abandonando a internalização da Bolsa de Nova York.

Após mais de uma década, o setor reavalia sua relação contratual e o mecanismo de formação de preços entre o produtor e indústria. O suco voltou a se valorizar na Bolsa de Nova York, mas a rigidez contratual impede a participação do produtor nesses ganhos - para contratos a preço fixo. Além disso, como esses contratos são fixados em dólar, os preços em Reais recebidos pelos citricultores brasi-

leiros estão sendo pressionados pelo enfraquecimento da moeda norte-americana. Assim, a história se repete. As mudanças contratuais do setor continuam estimuladas principalmente por mudanças no preço internacional. No entanto, essas situações geram conflitos, insegurança e desgaste a todos os agentes do setor. O ideal é que se estabeleça um sistema de remuneração ao produtor que incorpore as mudanças nos cenários externo e interno de uma forma mais harmoniosa e equilibrada entre as partes interessadas, sem a necessidade de rupturas contratuais. Há várias propostas, tanto por parte das indústrias quanto dos produtores, mas até o final de abril não existia consenso entre agentes do setor produtivo e tampouco por parte das indústrias.

Olhando o passado, é possível avaliar quais foram os resultados positivos e negativos da relação contratual, principalmente se compararmos o atual cenário ao da safra 1994/95, quando se extinguiu o contrato padrão. Es-

Evolução das relações contratuais na citricultura paulista:

- **DÉCADA DE 60:** instalação do parque citrícola industrial. A aquisição da matéria-prima já era realizada por contratos, porém não existiam entidades organizadas que representassem as partes no negócio.

- **MEADOS DA DÉCADA DE 1970:** começa a organização do setor através de associações. As negociações contratuais passam a ser realizadas entre os representantes das indústrias e dos produtores sob a intermediação do governo, através da extinta Cacex.

DÉCADA DE 80: geadas na Flórida impulsionam os preços internacionais.

- **A PARTIR DE 1986:** surgimento do contrato padrão com base na Bolsa de Nova York.

DÉCADA DE 90: recuperação dos pomares da Flórida e elevada produção brasileira pressionam os valores na Bolsa de Nova York; os preços ao produtor caem significativamente.

- **JULHO DE 1994:** as associações dos produtores entram com ação na Secretaria de Direito Econômico (SDE) acusando 12 indústrias processadoras paulistas de suco de formação de cartel. Em dezembro de 1994, a SDE condenou a indústria por cartel e o processo passou a julgamento pelo Cade.

- **OUTUBRO DE 1995:** o Cade aplica o Compromisso de Cessação de Práticas Anticompetitivas (CCP¹) às indústrias. Assim, o processo administrativo de investigação de formação de cartel foi suspenso, bem como o contrato padrão.

- **SAFRA 1995/96:** inicia-se uma nova forma de negociação entre a indústria e o produtor, agora individualmente e, na maioria, com preços fixos para três anos ou com piso mais participação no mercado europeu.

2005: rigidez contratual e dólar em baixa impedem a valorização da laranja ao produtor. No cenário externo, o preço do suco na Bolsa de Nova York atinge patamares recordes dos últimos 14 anos por conta do déficit de produção na Flórida.

- **EM 2006:** o setor volta a discutir o sistema de remuneração da citricultura e propõe mudanças sobre a atual sistemática de definição dos preços da caixa de laranja.

tudos posteriores à extinção do contrato padrão, em 1995, foram realizados com o intuito de observar o impacto da mudança no setor. No geral, a conclusão destes estudos é que como o Cade não mudou a estrutura de mercado vigente, a CCP teve pouca efetividade enquanto uma política de defesa à concorrência no setor citrícola no longo prazo.

Outros pontos negativos levantados pelos estudos deste processo foram a extinção do contrato padrão e o fato de o Cade não considerar relevante à concorrência do setor a presença de pomares próprios pela indústria. No entanto, os próprios autores destes estudos avaliam que não há nenhum mecanismo eficiente que possa barrar a indústria de investir em pomares próprios para suprir parte da sua matéria-prima. Consenso houve de que a extinção das negociações coletivas enfraqueceu o poder de barganha do lado dos produtores. Assim, foi recomendado o seu restabelecimento como uma das formas de equilibrar o poder de negociação entre as duas partes.

Entre os produtores, não há consenso quanto à volta de negociação coletiva. Até o final de abril, as duas principais representações do setor produtivo, inclusive, divergiam neste ponto. A Associtrus (Associação Brasileira de Citricultores) defende uma negociação coletiva nos moldes do Consecana (Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo) e não como o antigo contrato padrão. Já a Faesp (Federação da Agricultura do Estado de São Paulo) é partidária da permanência das negociações individuais, porém com renegociação positiva do valor contratado.

Vale ressaltar que o atual processo de investigação de cartel na SDE não pode ter a mesma solução que foi aplicada em 1995. A lei não permite mais o uso do CCP em acusações de cartel. Assim, o setor deve propor um novo mecanismo de formação de preços independente do resultado que o Cade der a este processo.

¹O CCP, criado no Brasil em 1994, permite que se estabeleça um acordo entre o Cade e a parte acusada, com vistas a interromper a prática investigada dentro de um prazo estabelecido. Durante esse compromisso, o processo contra a parte acusada fica suspenso. Encerrado o prazo, o Cade pode concluir que a parte acusada se comportou segundo os padrões concorrenciais e arquivar definitivamente o processo. Foi o que ocorreu em 1995. Atualmente, porém, não é mais permitido aplicar o CCP em casos de acusação de cartel.

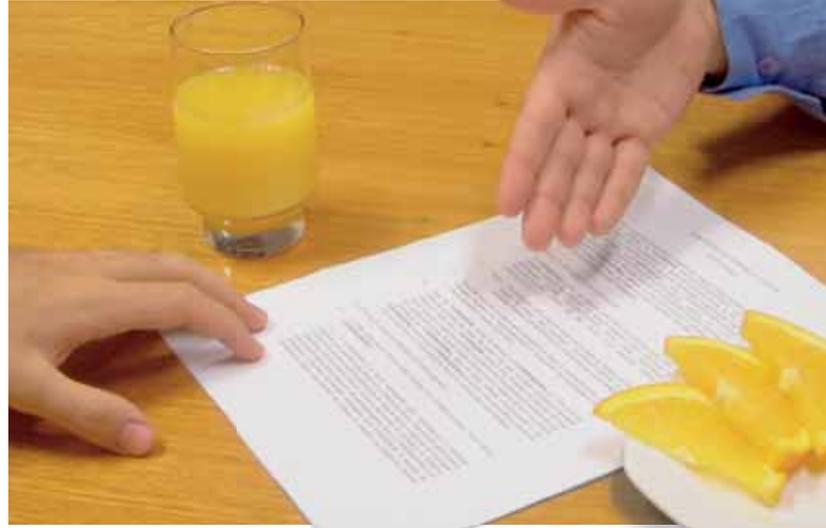
PRODUTORES QUEREM MUDAR O SISTEMA?

O Cepea realizou, em abril, uma pesquisa via questionário de caráter exploratório com produtores e *pools* que não têm processamento próprio para avaliar a opinião destes agentes quanto a um novo modelo de remuneração do setor produtivo. O total de entrevistados responde pela produção de 32 milhões de caixas de laranja ou cerca de 18% da necessidade de compra das indústrias de terceiros através de contratos.

Os entrevistados também apresentam diferentes escalas de produção: desde produtores de 30 mil caixas de laranja/ano até *pools* com cerca de 5 milhões de caixas/ano. Muitos deles são, além de produtores de laranja, fornecedores de cana às usinas. Alguns possuem contratos com preço fixo e outros com participação no mercado internacional. O preço recebido por este grupo de produtores condiz com a atual amostra de valores de contrato do Cepea, entre US\$ 2,80 e US\$ 4,00/cx de 40,8 kg. Apesar do caráter exploratório da pesquisa - já que não representa um perfil exato do setor produtivo -, essa diversidade de perfil permite captar quais são os consensos e as divergências gerais do setor.

A pesquisa mostra que os produtores estão divididos quanto à mudança para uma nova forma de contrato. Pouco mais da metade dos entrevistados acredita que o atual modelo se esgotou e é a favor de uma negociação coletiva, com participação no resultado final da venda do suco. Quanto aos demais, somente 15% defendem o modelo atual sem nenhuma alteração e 29% fazem algumas ressalvas sobre o modelo vigente e propõem algumas mudanças. O interessante desse resultado é que as respostas não têm uma correlação direta com a escala de produção do citricultor ou do *pool*.

O argumento dos entrevistados contra as negociações coletivas é que o perfil dos citricultores paulistas é muito heterogêneo, o que dificulta o consenso para negociar com a indústria, e que não há representantes preparados para negociar por esse grupo. A defesa dos entrevistados à favor da negociação individual fundamenta-se na maior liberdade



e agilidade do produtor em negociar.

Os entrevistados que defendem a mudança ressaltam que as negociações individuais implicaram num isolamento do produtor e reduziram a transparência no processo de negociação, com cláusulas que favorecem mais a indústria do que o produtor. Buscam, assim, o aumento da transparência e do equilíbrio nas negociações via acordos coletivos. O modelo do Consecana foi muito citado por este grupo como um exemplo que poderia ser adaptado ao setor citrícola.

Mesmo entre os que querem mudanças, não há um consenso quanto à nova fórmula de fixação dos preços. Alguns defendem a participação dos preços do varejo internacional, outros pleiteiam que a internalização da Bolsa de Nova York, como um mecanismo transparente de formação dos preços, associada a um mínimo, sem a transferência integral dos riscos no preço internacional. Há ainda os que sugerem a fixação de um piso com base nos custos de produção mais um ágio negociado individualmente por cada produtor e indústria. Alguns outros destacam a viabilidade de um piso fixo para o câmbio, sem maiores mudanças no sistema atual.

Outro ponto levantado pelos produtores é que a fórmula de “preços médios” praticada pela indústria deveria ser alterada. Nesse sistema, os citricultores com elevada escala recebem um valor unitário pela caixa de laranja bastante

elevado. Então, segundo esses entrevistados, para compensar seus custos com a matéria-prima, as processadoras reduzem os preços pagos ao pequeno produtor para que, na média, os custos industriais permaneçam nos níveis desejados. Os entrevistados alegam que o novo mecanismo de remuneração deveria minimizar essa conduta, de modo que os efeitos para concentração do cultivo poderiam ser menores. Muito dos produtores e *pools* consultados já têm seus contratos fixados com um valor mínimo em dólar mais uma participação no

preço do suco concentrado e congelado no mercado europeu após um determinado nível de preços. Cerca de 70% dos entrevistados que têm esse tipo de contrato acreditam que esta é uma boa iniciativa, mas ressaltam a dificuldade em apurar o real valor de venda do suco pela indústria e informam que poucos se beneficiaram efetivamente desta participação externa.

Quanto ao pagamento da fruta por rendimento de suco ao invés de volume (caixa de laranja), apesar da maioria desconhecer os

PRODUTORES RESPONDEM: O ATUAL MODELO DE DEFINIÇÃO DE PREÇOS NA CITRICULTURA É O MAIS VIÁVEL AO CITRICULTOR?

56%
RESPONDERAM QUE **NÃO**

Principais argumentos:

- O cenário econômico mudou; fixar os preços para mais de um ano é mais arriscado do que fixar para uma única safra, principalmente com a queda do dólar e com perspectiva ruim para a produção da Flórida.
- Há necessidade de maior transparência no processo de formação do preço ao produtor, com participação internacional e pagamento por qualidade, nos moldes do Consecana.
- O preço fixo por um longo período não é garantia de rentabilidade ao produtor; se o preço internacional cai, a indústria pressiona o valor do contrato.

15%
RESPONDERAM QUE **SIM**

Principais argumentos:

- Elimina o risco do preço e garante melhor administração do fluxo de caixa, favorecendo investimentos nos pomares.
- Falta confiança tanto nos dados divulgados pela indústria quanto nas próprias representações dos próprios produtores, o que dificulta acordos coletivos e com preços variáveis.

29%
RESPONDERAM QUE **DEPENDE**

Principais argumentos:

- Os contratos de longo prazo com preço fixo dão maior segurança quanto à entrega da fruta e diminuí o risco de oscilação nos preços recebidos. Por outro lado, é necessária uma mudança no sistema de pagamento ao produtor, levando em conta a participação no resultado final da indústria e incentivos para a qualidade da fruta.
- O ideal é um preço mínimo estabelecido em contrato por um prazo de três ou mais anos, mas que também considere uma participação nos resultados finais da indústria.
- Os contratos individuais e de longo prazo são melhores que os coletivos e de curto prazo. Mas, é necessário fixar algum mecanismo que reflita fortes oscilações no mercado.
- Independente da forma de fixação do preço ao produtor, é importante ter transparência na negociação com a indústria. Muitas cláusulas descritas no contrato podem gerar perdas ao produtor, como as referentes à qualidade e ao prazo de entrega da fruta na indústria.

Fonte: Cepea, com base nas informações dos entrevistados. Os itens acima resumem os argumentos apresentados pelos entrevistados e não refletem, necessariamente, a opinião do Cepea.

critérios técnicos, acredita que é uma forma justa de apuração do preço da laranja. No entanto, destaca a dificuldade de certificar o real rendimento.

Alguns dos entrevistados fizeram parte da Succorrico, que remunerava os seus fornecedores por rendimento do suco, e avaliaram que a situação daquela empresa era diferente porque os fornecedores também eram proprietários da fábrica. Já na condição de fornecedores, esses entrevistados acreditam que a fórmula pode não funcionar e colocam em dúvida a transparência da apuração do rendimento.

Como parte dos entrevistados também é fornecedora de cana, a pesquisa avaliou as vantagens comparativas de cada atividade. A maioria avalia que o rendimento da última safra foi melhor para a cana do que para a laranja e que o valor mínimo do contrato para tornar seus investimentos mais viáveis seria R\$ 13,00/cx de

40,8 kg posto na indústria (colheita + frete).

Os entrevistados apontaram **três principais vantagens da cana em relação à laranja:**

- o risco de perdas na produção canavieira por causa de pragas e doenças é menor e a rentabilidade da cana foi melhor nas últimas safras.
- a perspectiva de que o preço recebido pela cana é melhor que a da laranja nos próximos anos.
- o cálculo do valor pago ao produtor no setor sucroalcooleiro é mais transparente - Consecana.

Quando questionados quanto às vantagens da laranja frente à cana, houve uma divisão. Os que visualizam uma perspectiva negativa para a citricultura apontaram que não há vantagem para a laranja, enquanto outros acreditam que a perspectiva de preços é melhor para a laranja no futuro e, por isso, apostam

PRODUTORES RESPONDEM: QUAIS PONTOS POSITIVOS E NEGATIVOS DA NEGOCIAÇÃO COLETIVA E INDIVIDUAL?

POSITIVO

NEGATIVO

COLETIVO

- Aumenta o poder dos produtores, principalmente aos pequenos e médios.
- Regras mais transparentes no processo de precificação e das cláusulas contratuais.
- Melhora o acesso às informações por parte dos produtores.

- O perfil dos produtores é muito heterogêneo, dificultando um consenso para se negociar coletivamente.
- O produtor não está preparado para uma mesa de negociação coletiva com a indústria.
- Falta confiança dos produtores em seus representantes quanto à defesa dos interesses coletivos frente ao particular do representante.

INDIVIDUAL

- Maior liberdade do produtor no momento de fixação do preço.
- Há uma maior agilidade no fechamento dos negócios.
- É muito favorável principalmente aos produtores de grande escala e com maior acesso à informação.

- Isolamento dos produtores, diminuição do poder de barganha e do acesso à informação.
- Falta de transparência no desenho do contrato, pode facilitar a inclusão de cláusulas favoráveis à indústria.
- Perdas para os menos preparados para uma negociação individual; em geral o produtor de pequena escala, que acaba fechando contratos a valores menores.

Fonte: Cepea, com base nas informações dos entrevistados. Os itens acima resumem os argumentos apresentados pelos entrevistados e não refletem, necessariamente, a opinião do Cepea.

2006 FAVORECE MUDANÇAS NO RELACIONAMENTO ENTRE CITRICULTOR E A INDÚSTRIA

Agenda 2006 para a citricultura:

- Criação de uma câmara de arbitragem
- Uso de indicadores de mercado de reconhecimento público para o desenho dos contratos
- Formatação de um novo sistema de definição do preço ao citricultor
- Redução dos riscos fitossanitários como meta para o setor

Com base nos resultados da pesquisa, é possível observar que quatro pontos se destacam quando o assunto é a relação entre produtor e indústria. O primeiro é uma nítida crise de confiança entre os próprios citricultores e também em relação às processadoras, o que dificulta uma negociação coletiva. O segundo, é o desequilíbrio de forças na relação comercial. Os produtores consideram que o poder de barganha da indústria é muito grande e que há poucos mecanismos disponíveis a eles para que possam impor algo na negociação. Em terceiro, os entrevistados destacam o câmbio e a alta do preço do suco, estopins do conflito atual. Por último, segundo a pesquisa, estão os riscos fitossanitários com a cultura da laranja, que estão aumentando e favorecendo investimentos na cultura da cana-de-açúcar.

Em busca da solução para estes quatro pontos, é importante que se estabeleça uma agenda para o setor e que as partes realizem uma re-negociação imediata dos valores com base no atual cenário internacional.

É necessário que o setor se organize e estabeleça uma **câmara de arbitragem** ou um conselho nos moldes do Consecana com representantes da indústria e dos citricultores para melhorar o equilíbrio entre as partes. Para estimular a adesão de todos, o ideal é que essa câmara discuta regras mínimas para os contratos que sejam transparentes e de conhecimento público. Até que ocorra uma melhor organização por parte dos produtores, pode-se incluir agentes externos na câmara - representantes do governo, por exemplo - para auxiliar nas negociações ou mesmo desempenhar a figura de árbitro entre os conflitos.

Quanto à **melhor forma de remuneração**, talvez o ideal seja um sistema intermediário de fixação de preços entre o antigo contrato padrão

e a rigidez de preços do sistema atual. Os contratos podem conter cláusulas que automaticamente incorporem um mecanismo de prêmio ou um deságio no preço do contrato se houver uma mudança muito significativa nas cotações da Bolsa de Nova York ou do câmbio, por exemplo. As negociações do piso, de ágio e deságio podem ocorrer via câmara de arbitragem.

É preciso também utilizar **indicadores de mercado** como referência nas negociações, cujos valores sejam de reconhecimento público. Por exemplo, para o cálculo de variação de preço do suco internacional, pode-se utilizar como referência a Bolsa de Nova York.

Paralelamente à câmara de arbitragem de preços e de recomendações das regras básicas da negociação, o setor tem de ter como meta a **redução dos riscos fitossanitários**. É necessário fortalecer o Fundecitrus e determinar, em parceria com o setor produtivo, uma agenda de ações que permitam a redução da incidência de doenças. No curto prazo, enquanto não há concorrência de outros países para suprir a demanda por suco em escala mundial, há espaço, portanto, para uma ampliação no custo da matéria-prima; já no longo prazo, a base da competitividade da citricultura paulista está na diminuição do custo de hoje.

O ambiente atual é favorável para uma forma de remuneração mais equilibrada entre o produtor e a indústria: não há excesso de oferta na produção paulista, os estoques de suco estão baixos, as perspectivas de preços do suco são favoráveis e há concorrência das processadoras paulistas com as usinas sucroalcooleiras por fornecedores. A indústria necessita da matéria-prima e, conseqüentemente, o produtor tem condições de sugerir uma nova forma de negociação com a indústria. ■



Mais flexibilidade em campo

- A flexibilidade ideal para o manejo simultâneo da Requeima e da Pinta Preta
- Prevenção com maior período de controle
- Dissolução instantânea na calda do pulverizador

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 agrônômico

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

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



Cabrio® Top

O fungicida polivalente

Cultivando Inovação,
Criando Valor

 **BASF**
The Chemical Company



Começa a safra em Divinolândia e Minas Gerais



La Niña eleva volume de chuva no Nordeste

Safra de Divinolândia e Minas Gerais começa mais tarde neste ano

Em Divinolândia (SP), o plantio do primeiro semestre atrasou devido às chuvas durante o cultivo. A previsão é que a colheita dos bulbinhos seja iniciada somente neste mês e que a área plantada na região permaneça estável frente à de 2005. Neste ano, o plantio direto também deve aumentar em Divinolândia, com 50% da safra sendo cultivada dessa forma. No ano passado, 40% do total produzido na região foi cultivado por meio do plantio direto. Em Minas Gerais, os bulbos precoces também foram prejudicados pela chuva durante o plantio. Assim, a colheita na região deve começar apenas no fim de maio. Neste ano, a oferta mineira deve ser mais escalonada, e os produtores locais acreditam que a área de cultivo tenha aumentado cerca de 30% frente ao ano anterior. Em 2005 foram colhidos cerca de 1.100 ha nas regiões mineiras de Santa Juliana e São Gotardo.



Produtores do Sul ofertam as últimas cebolas da safra

A safra de cebolas de Santa Catarina deve ser finalizada em maio. A partir de meados do mês, somente os produtores que investiram no cultivo em escala devem continuar disponibilizando o produto ao mercado. No final de abril, pequenos produtores do Paraná e do Rio Grande do Sul já haviam encerrado a safra, de modo que apenas os grandes cebolicultores da região devem continuar ofertando algum volume nas primeiras semanas de maio. Em abril, o bulbo sulista foi comercializado a R\$ 0,48/kg, na roça, praticamente estável em relação ao mês anterior. A manutenção dos preços da cebola local já era esperada pelos produtores, em decorrência da maior entrada do produto argentino no mercado nacional no último mês, frente a março. Os valores praticados nesta safra também permaneceram praticamente estáveis frente aos registrados em 2004/05. No entanto, como o volume produzido nesta safra foi maior, a rentabilidade dos produtores aumentou, principalmente em Santa Catarina.

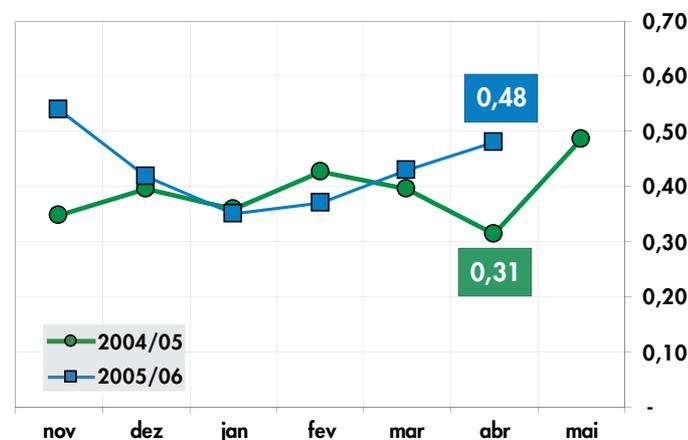


Chuva prejudica safra nordestina

O excesso de chuva nas lavouras do Vale do São Francisco em abril manteve o nível do Lago do Sobradinho elevado e limitou a área da vazante disponível para o plantio da cebola. Além disso, algumas lavouras de Sento Sé (BA) e Casa Nova (BA) foram perdidas em função das precipitações. Em Irecê (BA), a chuva paralisou a colheita, que deveria ser intensificada em abril, e reduziu qualidade do bulbo com a disseminação do fungo causador da camisa d'água. As adversidades climáticas registradas no Nordeste neste início de ano estão relacionadas à ocorrência do La Niña. O fenômeno leva frio e chuva ao Nordeste e, de acordo com o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), deve continuar influenciando o clima do País durante os próximos meses.

Transporte limita importação da Argentina

O volume de cebola argentina importada em abril aumentou em relação a março. No entanto, produtores nacionais afirmam que as compras da Argentina permaneceram abaixo do previsto. O principal motivo para a baixa foi a falta de caminhões para transportar o bulbo entre a fronteira e as principais praças de comercialização do produto.



Baixa oferta no mercado interno valoriza bulbo

Preços médios recebidos pelos produtores sulistas pela cebola precoce e crioula - R\$/kg

Fonte: Cepea



Começa a safra no Sudoeste Paulista



Oferta aumenta, mas preços não devem cair muito

Sudoeste Paulista entra no mercado

No Sudoeste Paulista, a colheita começou no início de maio e o pico de safra está previsto para junho, quando cerca de 55% da área deverá ser colhida. Apesar de a maioria dos produtores da região ter recebido preços elevados na safra de inverno, a área plantada nesta temporada deve permanecer estável frente aos anos anteriores, com aproximadamente 3,5 mil hectares cultivados. Apenas, alguns bataticultores acreditam em um pequeno aumento da área, em virtude do maior plantio por parte de pequenos produtores. As altas temperaturas no início do ano prejudicaram o desenvolvimento do tubérculo das lavouras cultivadas em janeiro, de modo que a produtividade nessas áreas deve ficar abaixo do esperado. Segundo bataticultores locais, o tempo típico da safra da seca favorece o desenvolvimento de problemas fitossanitários na lavoura, tornando o cultivo mais difícil em relação à temporada de inverno.

Produtores de Guarapuava comemoram resultados da safra

A proximidade do fim da safra de Guarapuava (PR) deve limitar a oferta local em maio. Para este mês, menos de 10% do total cultivado na região deve ser colhido. Segundo produtores de Guarapuava, o preço e a produtividade obtida na safra das águas e das secas foram bastante animadores.

Triângulo Mineiro e Alto do Paranaíba continuam no mercado

O Triângulo Mineiro (MG) e Alto do Paranaíba (SP) deve ser a principal abastecedora do mercado interno em maio. A expectativa inicial era que fosse colhida 15% da área neste mês, mas a chuva de abril dificultou a colheita e concentrou a oferta em maio. Assim, de 20 a 25% da área deve ser colhida neste mês. Adversidades climáticas na região (veranico em janeiro e excesso de chuva em março) também diminuíram a produtividade em cerca de 20% frente ao ano anterior e limitaram a qualidade do tubérculo. Produtores acreditam que isso deve reduzir a colheita de batata especial, elevando a oferta de tubérculos de qualidade inferior.



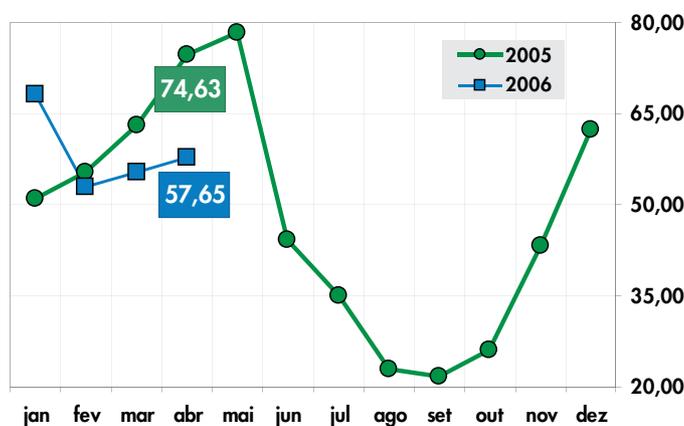
Aumenta a oferta em Cristalina

Alguns produtores de Cristalina (GO) iniciaram a colheita de batata em abril e devem intensificar as atividades neste mês. A produtividade na região durante o início da safra deve ficar entre 28 e 30 t/ha, 15% inferior ao registrado em anos anteriores. A chuva e a alta temperatura de março aumentaram o ataque da canela preta e a ocorrência da podridão mole nas lavouras, causando a morte antecipada das ramas e a queda na produtividade.



Mais batata em maio

Em maio, a oferta de batata deve aumentar, devido ao início de safra em algumas regiões e a intensificação da colheita em outras. No entanto, produtores acreditam que os valores do tubérculo não devem cair significativamente. No último mês, mesmo com o pico de safra no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba, a oferta permaneceu limitada, devido à diminuição da colheita no Sul de Minas e em Guarapuava. A ágata especial foi comercializada a R\$ 57,65/sc de 50 kg, em média, no atacado de São Paulo, alta de 4,06% frente a março. Essa valorização poderia ter sido ainda maior se não houvesse retração na demanda durante o período.



Preços continuam elevados em abril

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepea



Aumenta a colheita nas lavouras de inverno



Termina a safra em Itapeva



Mais tomate em maio

A safra de inverno deve ser intensificada no final de maio, com o aumento da colheita nas lavouras de Paty do Alferes (RJ), Sumaré (SP) e Mogi-Guaçu (SP). Na praça fluminense, o desenvolvimento das lavouras é bom, e a produtividade média deve ser de 220 cx/mil pés. Em Sumaré (SP), houve incidência de cancro bacteriano nas roças, mas a doença já foi controlada. Algumas lavouras podem apresentar frutos de calibre reduzido, em virtude do cancro e de outros problemas registrados durante a safra, mas não deve ocorrer quebra de produção. Já em Mogi-Guaçu (SP), a colheita começou na segunda quinzena de abril. No entanto, a maior parte dos produtores entra no mercado apenas em meados de maio. Até a primeira semana deste mês, apenas 10% da área plantada na região havia sido colhida. A expectativa é que os frutos apresentem boa qualidade, já que não foram verificados problemas nas roças até o final de abril.



Chuva prejudica lavouras em Araguari

A chuva em Araguari (MG) na primeira quinzena de abril prejudicou o desenvolvimento do tomate em algumas roças e reduziu a qualidade dos frutos. Assim, aumentou a oferta de frutos mais fracos, que chegaram a ser negociados pelos produtores a mínima de R\$ 10,00/cx de 23 kg na última semana de abril. Tomaticultores esperam que a qualidade do produto melhore com o início da colheita nas roças do segundo plantio. A produtividade prevista para esta safra deve ficar entre 350 e 400 cx/mil pés, segundo produtores.

Ubá deve manter área para safra 2006

Para a próxima safra de São José de Ubá (RJ), que vai de junho a outubro, devem ser plantados cerca de 8,5 milhões de pés. O pico da colheita deve começar na segunda quinzena de julho e perdurar até setembro. Uma forte chuva de granizo em março causou perda de cerca 200 mil pés na região e problemas com bactérias, mas a produção não foi alterada e a produtividade média esperada é de 300 a 350 cx/mil pés.

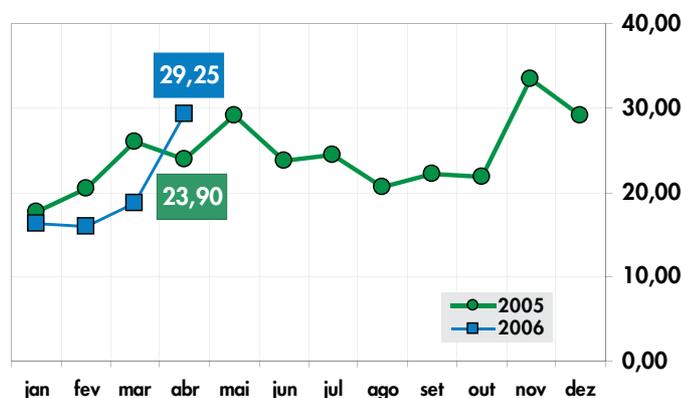
Termina a colheita em Itapeva

A maior parte dos produtores da região de Itapeva (SP) finalizou a safra de verão na última quinzena de abril e apenas alguns devem continuar colhendo o "ponteiro" até meados de maio. A menor oferta no último mês valorizou o produto frente março. Nesta safra de verão, o preço médio recebido pelos produtores da região pelo tomate AA, longa vida, foi de R\$ 16,70/cx de 23 kg. No entanto, tomaticultores locais não ficaram satisfeitos com os resultados desta temporada, pois, entre janeiro e março, o preço médio não atingiu nem R\$ 13,00/cx de 23 kg.



Queda da temperatura prolonga entressafra

A diminuição da temperatura entre o final de abril e o início de maio retardou a maturação do tomate nas lavouras de inverno e prolongou a entressafra. Com isso, os preços subiram no último mês e o tomate salada AA, longa vida, foi comercializado a R\$ 29,25/cx de 23 kg, em média, no atacado de São Paulo (SP), valor 22% superior ao registrado no mesmo período de 2005. Neste mês o preço do tomate deve permanecer elevado, mas a intensificação da colheita nas roças de inverno a partir da segunda quinzena de maio, o que pode pressionar ligeiramente os valores do produto a partir de então.



Menor oferta valoriza tomate

Preços médios de venda do tomate AA, longa vida, no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea

PREVENÇÃO
INTEGRADA BAYER

PINBa

Prevenção é Produtividade com Qualidade.





Chuva prejudica safra



Produtores buscam renegociação individual

Produtores tentam acelerar renegociações

Desde o início do ano representantes de citricultores, da indústria paulista de suco e do governo reúnem-se em busca de alternativas para o impasse a cerca dos preços da fruta entregue às fábricas. Com a valorização do suco no mercado internacional e a queda do dólar, muitos dos contratos fixados entre 2004/05 tornaram-se bastante desfavoráveis ao produtor. No entanto, a lentidão nas negociações e a dificuldade de se chegar a um consenso para solucionar a questão levaram produtores a tentar renegociar seus contratos individualmente. Alguns citricultores já conseguiram estabelecer mudanças nos contratos fixados anteriormente. De acordo com agentes do setor, a tendência é que essas negociações continuem ocorrendo paralelamente às reuniões entre representantes do setor. Até o final de maio, o número de produtores que efetivamente renegociaram seus contratos ainda era pequeno, o que dificulta a análise dessas renegociações e seus respectivos valores.

Chuva prejudica florada de tahiti

As chuvas de março provocaram o abortamento de boa parte da florada de "limão" tahiti que daria origem à safra do segundo semestre. Apesar de o clima mais seco e ameno do outono favorecer o surgimento de novas flores, os produtores acreditam que as perdas do último mês dificilmente serão totalmente recuperadas, de modo que a oferta deve ser bastante limitada no período, contribuindo com a valorização do fruto. Em abril, o volume disponível nos pomares começou a diminuir em virtude da finalização da safra do primeiro semestre deve se manter em baixa nos próximos meses.



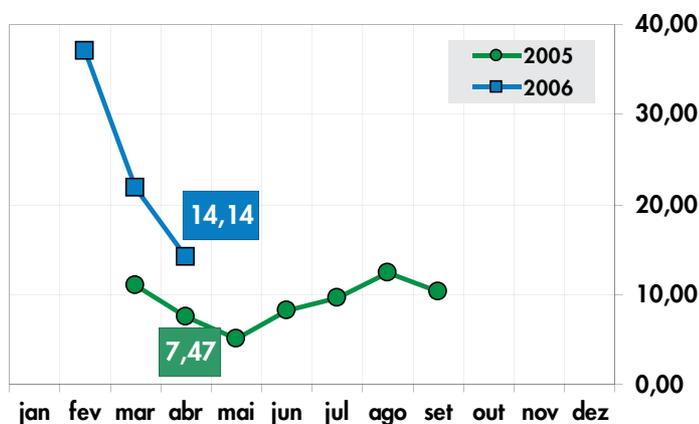
Mais poncã em maio

A oferta de poncã deve aumentar em maio, devido à intensificação da colheita. A previsão é que o volume colhido se mantenha elevado até junho, quando termina o pico de safra em São Paulo. Assim, os preços da variedade, que já caíram significativamente em abril, podem reduzir ainda mais. No úl-

timo mês, a principal responsável pela desvalorização da poncã foi a antecipação da colheita. Muitos produtores quiseram aproveitar os elevados preços de abril e acabaram colhendo um significativo volume de frutas que ainda não haviam atingido o ponto de maturação ideal. A elevação da oferta de poncã de baixa qualidade prejudicou as vendas e reduziu os preços da fruta para R\$ 14,14/cx de 27 kg, na árvore, em média, em abril, valor 35% menor que o de março.

Colheita deve atrasar

Mesmo com a previsão de aumento da colheita de poncã em maio, citricultores do estado de São Paulo devem esperar um pouco mais para prosseguir com as atividades de campo das demais variedades. A elevada umidade registrada nos pomares nos primeiros meses deste ano e as chuvas, principalmente em março, atrasaram o desenvolvimento de boa parte dos frutos. A expectativa é que a diminuição da chuva a partir de meados de maio, como é típico de outono, contribua com o amadurecimento das frutas. A previsão dos produtores é que sejam colhidas de 330 milhões a 340 milhões de caixas de laranja na safra 2006/07. Na temporada anterior, a produção paulista foi estimada em, aproximadamente, 290 milhões de caixas pelos citricultores do estado.



Poncã deve cair ainda mais

Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pela poncã, na árvore - R\$/cx de 27 kg

Fonte: Cepea



Cadê a banana?



Vale do Açu no ritmo da União Européia



Falta banana no mercado interno

A baixa oferta de banana nanica e prata no mercado interno foi intensa em abril e os preços dispararam. Neste mês, a disponibilidade de frutas deve continuar restrita, contribuindo com a manutenção dos preços. A previsão é que a colheita de nanica aumente apenas entre o final de maio e o início de junho, com a intensificação da safra no norte catarinense. No período, a produção de prata-anã no norte de Minas Gerais também deve aumentar, regulando a oferta. Em abril, a nanica foi comercializada, em média, a R\$ 8,35/cx de 22 kg, no Vale do Ribeira, e a R\$ 6,18/cx de 22 kg, no norte catarinense, altas de respectivamente 65% e 102% em relação a março. Com a falta de nanica, a demanda pela prata também aumentou de modo que a oferta não foi suficiente para atender aos pedidos. A prata-anã foi cotada na média de R\$ 13,20/cx de 20 kg no norte de Minas Gerais, em abril, alta de 9% frente ao mês anterior, e a prata litoral, a R\$ 14,22/cx de 20 kg no Vale do Ribeira, valorização também de 9% em relação a março.

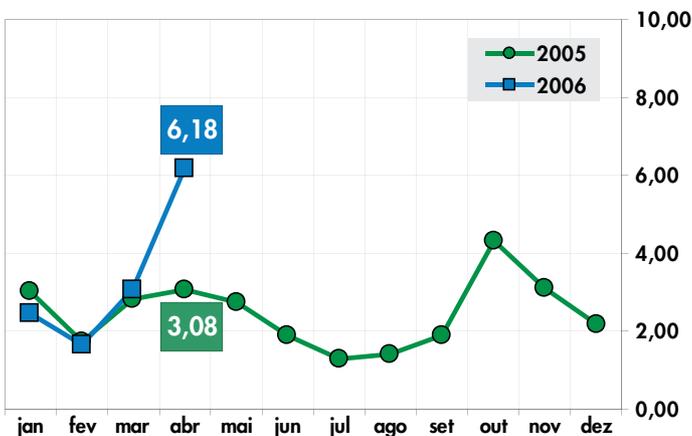
Explosão no Vale do Açu

Uma das regiões que mais tem se beneficiado com o aumento das exportações de banana para a União Européia é o Vale do Açu (RN). A região tem vantagem logística na venda à Europa, visto que as cargas da região demoram apenas dez dias para chegar ao bloco, três a menos que os países da América Central. Além disso, o clima local não propicia o desenvolvimento da *sigatoka negra*, principal doença dos bananais. Segundo dados do IBGE, a área plantada com banana no Vale do Açu cresceu 255% entre 1999 e 2004, passando para cerca de 3 mil hectares plantados no final do período. A produtividade da região também aumentou. Em 1999, eram colhidas menos de 5 t/ha nas roças locais, sendo que 2004 esse valor ficou próximo a 46 t/ha, segundo o Instituto. O desenvolvimento da bananicultura na região está atrelado ao investimento de grandes empresas exportadoras, que devem continuar apostando na cultura diante das melhores condições de exportação à União Européia. As principais variedades cultivadas no Vale do Açu são bananas do sub-grupo *cavendish*, apreciadas no mercado internacional.



Produtores no norte catarinense buscam maior rentabilidade

A união tem se mostrado eficiente para pequenos produtores de Santa Catarina. Reconhecida como uma das principais regiões produtoras do País e caracterizada pelo cultivo em pequenas propriedades, com organização familiar, a região passou por uma crise de preços que descapitalizou muitos produtores no último ano. Uma parcela significativa desses agentes abandonou a atividade e passou a investir em outras culturas. Entretanto, um grupo de bananicultores de Corupá (SC) acreditou que poderia reverter a situação, investindo na qualidade da fruta. Assim, em abril, fundou-se a Cooperativa da Agricultura Familiar Rio Novo, que passou a enviar a fruta para o interior paulista e para a Argentina. O investimento na cultura garante bananas de melhor qualidade e remuneração superior à média da região. Além disso, a cooperativa negocia a fruta diretamente com o comprador, afastando atravessadores e garantindo vantagens na comercialização. Outro ganho para os produtores associados é quanto à compra de insumos. Com maior poder de barganha, o grupo consegue benefícios que cada produtor não alcançaria individualmente.



Nanica catarinense dispara

Preços médios recebidos pelos produtores de nanica do norte de Santa Catarina - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea



Exportações ficam abaixo do esperado em abril

Produtores do Vale do São Francisco enfrentam terceira crise na safra do primeiro semestre

Este é o terceiro ano consecutivo em que produtores de uva do Vale do São Francisco têm a safra do primeiro semestre prejudicada pelo clima. Particularmente neste ano, outro ponto que vem limitando a rentabilidade dos produtores é a valorização do Real frente ao dólar. Em abril, somente grandes exportadoras conseguiram realizar seus embarques, ainda assim, com volume bastante limitado. Em maio, volume embarcado deve ser maior frente ao de abril. Já em relação ao mesmo período de 2005, a previsão é que as exportações diminuam.

Déficit na balança comercial de uva

A queda do dólar frente ao Real tem favorecido as importações de uva. No primeiro trimestre deste ano, o Brasil as compras da fruta aumentaram 90% frente ao mesmo período de 2005, totalizando US\$ 5,5 milhões, segundo a Secex. Já as exportações nacionais foram 56% menores, gerando receita de US\$ 201 mil. Apesar de a maioria dos embarques ocorrer a partir de abril, se as vendas continuarem nesse ritmo, a balança comercial da uva pode ser negativa no primeiro semestre. Entre janeiro e junho de 2005, a diferença entre a receita obtida com as exportações e o valor das importações foi positiva, resultando em US\$ 11 milhões. O crescimento das compras prejudica o escoamento da produção nacional e mostra o interesse dos consumidores em adquirir uvas sem semente como a *crinson* e a *thompson*, pouco enviadas ao mercado interno pelos viticultores brasileiros. Em abril, a *thompson* chilena foi comercializada a aproximadamente R\$ 5,00/kg no atacado de São Paulo (SP).



Pico de safra no Paraná

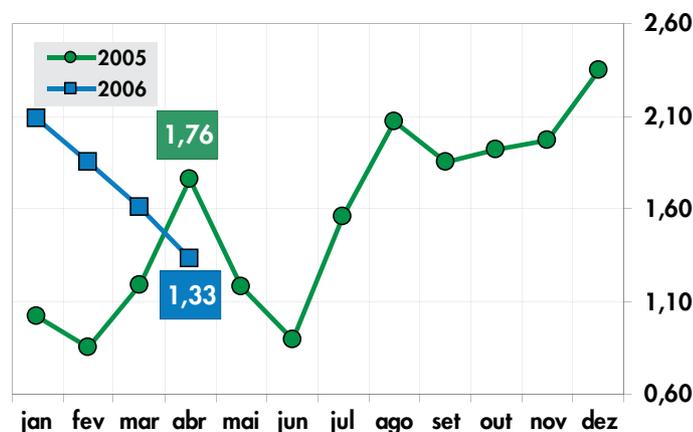
Na primeira quinzena de maio os parreirais de uva do Paraná devem entrar em pico de safra. Em Rosário do Ivaí (PR), onde a safra começou em abril, a qualidade da uva é considerada boa, e a procura pela fruta é grande. No último mês, a niagara local foi comercializada a R\$ 1,40/kg, em média, pelos produtores.

Terceiro ano de crise no Vale do São Francisco



La Niña prejudica safra nordestina

A ocorrência do La Niña (esfriamento das águas do Oceano Pacífico) elevou o volume de chuva no Vale do São Francisco e prejudicou o desenvolvimento da safra local de uva do primeiro semestre. A incidência de doenças nos parreirais aumentou, elevando o custo de produção da cultura. O *bruxa* das bagas permaneceu abaixo do exigido pelo mercado internacional, resultando no cancelamento de muitos embarques, principalmente por parte da Inglaterra. Assim, boa parte das uvas que seriam exportadas foi redirecionada ao mercado nacional e o volume exportado em abril permaneceu abaixo do esperado. Esse movimento elevou a oferta do produto ao mercado interno e limitou os preços praticados nas lavouras. Em abril, a itália foi comercializada a R\$ 1,08/kg, em média, nas roças do Vale do São Francisco, queda de 39% em relação a março. Especialistas do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) prevêem que o La Niña continue influenciando o clima brasileiro nos próximos meses. Para o Nordeste, principalmente para o litoral da Bahia, Sergipe e Alagoas, é esperado frio mais intenso, com chuvas acima da média no Semi-Árido. No Sul e no Sudeste, o frio pode ser mais rigoroso durante o inverno, e as chuvas, escassas.



Maior oferta no mercado interno pressiona valores da uva

Preços médios recebidos pelos produtores pela uva itália - R\$/kg

Fonte: Cepea



Embarques continuam em alta

Chuva limita qualidade, mas embarques seguem elevados

As adversidades climáticas dos últimos meses atrapalharam a programação dos exportadores. Além de prejudicar as induções florais, a chuva ocasionou o desenvolvimento de problemas fitossanitários na fruta de modo que algumas cargas não foram ser exportadas. Ainda assim, os embarques deste ano continuam acima do registrado em 2005. No acumulado de janeiro a março, foram enviadas aproximadamente 14 mil toneladas de manga à União Européia, volume 5,5% superior ao exportado no mesmo período de 2005. Esse crescimento demonstra que os produtores nordestinos têm investido cada vez mais no primeiro semestre, quando normalmente os preços recebidos são melhores, compensando as dificuldades de cultivo. Mesmo com os contratempos enfrentados nos últimos meses, produtores acreditam que a qualidade das frutas não irá limitar as exportações deste mês.

Batalha internacional

Neste mês, a manga brasileira irá competir com a fruta de países da América Central e do Sul na Europa. No entanto, agentes acreditam que a maior concorrência internacional não deve desvalorizar o produto brasileiro, pois o volume comercializado por esses países é limitado. Na última semana de abril, a tommy brasileira foi negociada a aproximadamente US\$ 2,75/cx de 4 kg, no porto de Roterdã, na Holanda, segundo o Departamento de agricultura norte-americano (USDA). Já nos Estados Unidos, a entrada da manga brasileira deve continuar sendo prejudicada pela fruta mexicana. O volume enviado pelo México, aos Estados Unidos, na última semana de abril, foi 12,5% maior que o registrado no mesmo período da safra anterior. Na mesma semana, a tommy mexicana foi cotada, em média, a US\$ 2,60/cx de 4 kg, nos portos norte-americanos, segundo o USDA. Outros países que também enviam a fruta aos Estados Unidos neste período são a Guatemala, a Nicarágua e o Haiti. No entanto, o volume embarcado por esses países é bem menor que o mexicano.

Petrolina e Juazeiro em pico de safra



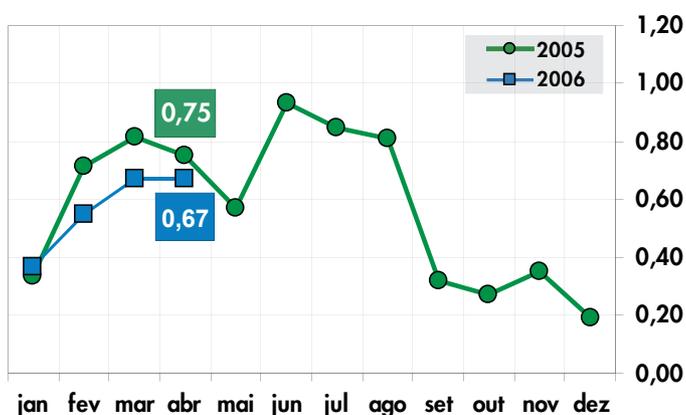
Aumenta a oferta em Petrolina e Juazeiro

Neste mês, a oferta de manga em Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) deve ser maior devido ao pico da safra do primeiro semestre na região. Em abril, a colheita já foi maior, mas o preço da tommy na roça se manteve praticamente estável em relação a março, a R\$ 0,67/kg, em média. Contudo, agentes de mercado esperavam que o preço da fruta subisse em abril, devido à finalização da safra paulista no final de maio. Em Livramento de Nossa Senhora (BA), a colheita deve ser intensificada somente na segunda quinzena deste mês.



Chuva prejudica florada no Nordeste

As chuvas de março e abril limitaram o florescimento de vários pomares, principalmente em Livramento de Nossa Senhora (BA). A carga menor deve refletir em queda na produção nordestina entre julho e agosto. O maior volume de chuva registrado no nordeste neste ano está relacionado à ocorrência do La Niña, um fenômeno climático causado pelo resfriamento das águas do Oceano Pacífico. De acordo com o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), o La Niña deve continuar interferindo no clima brasileiro durante os próximos meses, de modo que as precipitações podem se manter acima do normal no semi-árido.



Preços se mantêm em abril

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do São Francisco pela tommy - R\$/kg

Fonte: Cepea

Chuva limita colheita no Vale do São Francisco

Contratos de exportação devem ser fechados neste mês



Safra pode ser inferior ao esperado no Vale do São Francisco



O grande volume de chuva no Vale do São Francisco limitou a colheita de melões em abril e chegou a destruir lavouras inteiras que já estavam em ponto de colheita. Além disso, as precipitações restringiram a qualidade do pouco fruto colhido. Alguns produtores relatam dificuldades em acessar as lavouras, devido à excessiva umidade do solo, e não conseguem dar continuidade as atividades de campo. Diante desses contratemplos, a safra 2006 pode ser inferior à prevista no início do ano na região. Antes das adversidades climáticas, produtores do Vale do São Francisco esperavam colher o equivalente a cerca de 2 mil hectares. Para evitar novos prejuízos, melonicultores da região devem retomar o plantio apenas quando a chuva amenizar. No entanto, especialistas do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) prevêem que o fenômeno La Niña, que vêm interferindo no clima brasileiro desde novembro de 2005, deva continuar levando chuva ao semi-árido nos próximos meses. Em abril, o preço médio recebido pelos produtores do Vale do São Francisco, pelo melão amarelo, tipo 6 e 7, foi R\$ 12,15/cx de 13 kg, queda de 24% frente ao mês anterior.



Consumo em baixa desvaloriza melão

A menor oferta de melão nas principais regiões produtoras do País não foi suficiente para elevar os preços do fruto, já que a baixa demanda prejudicou o escoamento da produção. Além disso, a baixa qualidade do melão, decorrente dos danos ocasionados pelas chuvas do último mês, também prejudicou sua valorização no atacado. O preço médio recebido pelos atacadistas de São Paulo (SP), pelo amarelo, tipo 6 e 7, foi de R\$ 15,12/kg, em abril, queda de 10% frente ao mês anterior. A única variedade que registrou alta de preços no último mês foi o pele de sapo, comercializado a R\$ 21,45/kg, em média, no atacado de São Paulo, preço 38% superior ao de março. A valorização do pele de sapo esteve relacionada à limitada oferta e à contínua procura pelo fruto.

Produtores do Rio Grande do Norte e Ceará têm maior cautela nas negociações deste ano

As negociações dos contratos de exportação devem ser intensificadas neste mês. Em 2005, os produtores já haviam concluído boa parte dessas vendas em abril, uma vez que o bom resultado obtido na temporada anterior estimulava as negociações. No entanto, com o baixo desempenho do fruto no mercado internacional em 2005/06, agentes aumentaram a cautela neste ano, prolongando as negociações. A expectativa preliminar dos melonicultores é que a área plantada na próxima safra permaneça praticamente estável frente à de 2005/06. No entanto, a baixa rentabilidade da última temporada e os contratemplos enfrentados no campo podem resultar em uma leve retração no cultivo. É importante que produtores efetivem os contratos ainda neste mês para poderem definir o calendário de plantio e garantir a oferta tanto ao mercado interno quanto ao externo. Para obterem melhores resultados nesta safra, produtores do Rio Grande do Norte e Ceará estão se unindo para definir estratégias para a comercialização do fruto no mercado europeu, a fim de evitar a concentração de oferta em determinados períodos e garantir estabilidade aos preços ao longo da safra. Outro ponto discutido pelos produtores é a qualidade da fruta embarcada, que deverá ser superior à de 2005/06 a fim de concorrer melhor com o melão dos outros países no mercado europeu.



Preço sobe com menor oferta

Preços médios recebidos pelos produtores do Rio Grande do Norte e Ceará pelo melão amarelo, tipo 6 e 7- R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea



Feriados retraem demanda pela fruta



Temperaturas amenas retraem produção

Maio deverá ser um mês de bons preços para o mamão. A chegada de temperaturas amenas, às principais regiões produtoras do País desaceleraram o ciclo produtivo do fruto e limitaram a oferta já em abril. Com a intensificação do frio neste mês, a tendência é que a quantidade disponível nos pés reduza ainda mais. Outro ponto que limita a produção é a queda da produtividade das nas roças velhas de havaí e formosa, em decorrência do estresse registrado para a cultura, devido ao forte calor no verão. O menor volume de mamão no mercado deve valorizar tanto o havaí quanto o formosa em maio, contribuindo para a recuperação da rentabilidade dos produtores.



Falta mamão para exportar

A baixa oferta de mamão de qualidade limitou as exportações para os Estados Unidos e União Européia em abril. De acordo com agentes do setor, muitas exportadoras tiveram que adquirir a produção de terceiros a preços superiores aos praticados no mercado interno para completarem seus embarques. A previsão para este mês é que seja exportado um volume menor devido a menor oferta de mamão. Em caso de extrema falta do produto, exportadores declararam que devem priorizar a entrega aos clientes mais fiéis.

Feriados prejudicam vendas

A venda de mamão permaneceu baixa nos atacados de São Paulo (SP) e do Rio de Janeiro (RJ) em abril. De acordo com atacadistas, os feriados prolongados da Semana Santa e Tiradentes foram os principais fatores que restringiram as vendas. Além disso, os altos preços associados à oferta de frutos verdes prejudicaram ainda mais a comercialização, visto que os consumidores deram preferência a outras frutas de época, que apresentavam estágio de maturação mais adequado e preços mais baixos. Para maio, a previsão é que demanda permaneça retraída em decorrência da queda das temperaturas no Sudeste.

Boas expectativas para maio

Formosa em alta

Fonte: Cepea

Preços médios recebidos pelos produtores pelo mamão formosa comprido - R\$/kg

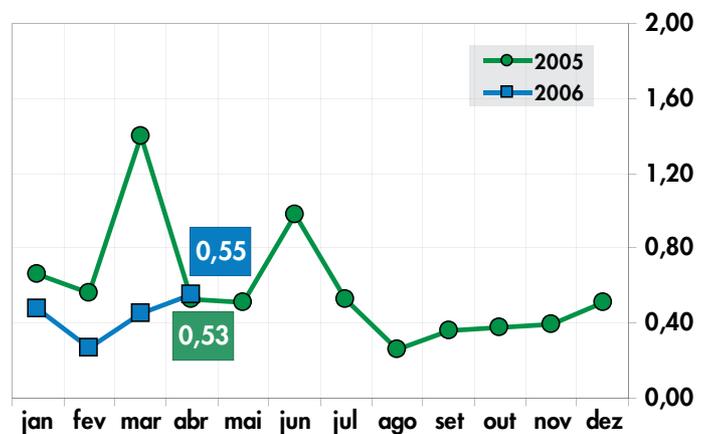
	jan	fev	mar	abr
Espírito Santo	0,22	0,10	0,21	0,48
Oeste da Bahia	0,38	0,30	0,34	0,66
Sul da Bahia	0,26	0,20	0,25	0,52



Menor oferta valoriza havaí e formosa



A falta de mamão em abril alavancou os preços da fruta. Nas lavouras do Espírito Santo, o havaí golden, tipo 12-18, foi comercializado a R\$ 0,55/kg, em média, e o formosa a R\$ 0,48/kg, em média, altas de respectivamente 23% e 130%, frente a março. No sul da Bahia, o havaí sunrise, tipo 12-18, esteve a R\$ 0,56/kg, em média, na roça, em abril, valor 22% acima do praticado no mês anterior. Já no oeste baiano, produtores de formosa comercializaram a variedade a R\$ 0,66/kg, em média, em abril, alta de 94% em relação a março. A expectativa dos produtores é de que o preço possa aumentar ainda mais em maio devido a redução da oferta.



Havaí continua valorizado

Fonte: Cepea

Preços médios recebidos pelos produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí, tipo 12-18 - R\$/kg

LIÇÕES DA CANA-DE-AÇÚCAR PARA A LARANJA

Organização: Ana Paula Silva e

Ana Julia Vidal

No setor sucroalcooleiro, a referência de preços da cana é dada pelo Consecana. Esse sistema, implantado em 1998, é baseado em um conselho que reúne representantes dos produtores e das usinas. Além de determinar uma referência de preço para a cana, o Consecana também define regras básicas dos contratos entre as partes.

Com a desvalorização acentuada do dólar em um momento em que o suco de laranja bate recordes históricos, o modelo sucroalcooleiro ganhou espaço nas discussões entre citricultores. Seu ponto mais forte, na visão dos produtores de laranja, é a capacidade de equilibrar o poder de barganha entre as partes. Além disso, fornece uma referência de valor para os contratos.

A flexibilidade e autonomia do conselho tem para resolver conflitos é mais um ponto positivo. O Consecana tem atualizações periódicas que tendem a minimizar os conflitos ou

desgastes de rupturas contratuais.

A citricultura tem particularidades, que requerem uma fórmula própria da remuneração da laranja. Apesar disso, as bases do modelo Consecana poderiam ser atraentes tanto a pequenos quanto a grandes produtores e também à própria indústria. A vantagem para os produtores é a maior flexibilidade de negociação frente às adversidades mercadológicas. Para aqueles que têm conseguido negociações diferenciadas, vale lembrar que a fórmula de determinação dos preços não dita o valor que o produtor de fato vai receber; é apenas um indicador de referência de preço.

A indústria, por outro lado, diminui seus custos de transação e minimiza problemas futuros de acusações de condutas anticompetitivas de mercado, como a que está em andamento na Secretaria de Direito Econômico. Talvez seja uma saída para diminuir a crise de confiança que o setor citrícola enfrenta atualmente.

Veja o que os representantes do setor sucroalcooleiro destacam a respeito do Consecana.

DIFERENÇAS ENTRE O CONSECANA E O MODELO GERAL DE DEFINIÇÃO DO PREÇO DA LARANJA

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS	CANA-DE-AÇÚCAR	LARANJA
Negociação:	Coletiva, através do sistema Consecana. As regras básicas do contrato e a referência no preço são definidas através de um conselho, com representantes das usinas e dos produtores de cana.	Individual, entre o citricultor e a indústria de suco de laranja.
Duração do contrato (média):	4 a 5 anos	3 anos
Definição do preço:	O fornecedor recebe com base no ATR contida na cana entregue. O valor do ATR (açúcar total recuperável no processamento da cana) é definido com base nos preços médios do açúcar e do álcool (mercados interno e externo) do estado, ponderados pela participação de cada um dos produtos nas vendas da usina para qual foi entregue a cana-de-açúcar.	O preço é fixado em dólar, por caixa de 40,8 kg de laranja posto na indústria de suco. O valor pode ser tanto fixo durante o contrato quanto ter um piso e mais uma participação na venda do suco no mercado externo. Toda a "safra" de laranja da fazenda é de exclusividade da indústria, independente do volume acordado em contrato. Há contratos, principalmente com mercadistas, em que é acertado somente o volume a ser entregue, sem exclusividade da propriedade.
Regras para a entrega da produção:	<ul style="list-style-type: none"> - Qualidade: Baseada no volume de ATR da cana entregue pelo produtor à usina. - Entrega: Até a safra 2005/06, o volume entregue em cada período não era especificado no contrato. O planejamento de entrega era discutido e acordado entre produtores e usina considerando o volume de cana e o ATR contido na matéria-prima. Para a safra que começou em abril/maio, deve ser implantado o sistema de ATR relativo, o qual determina que a quantidade de cana do fornecedor tenha a mesma curva de moagem de cana da usina. 	<ul style="list-style-type: none"> - Qualidade: O contrato inclui um tamanho mínimo de fruta, variedade, padrão de qualidade interna e externa, período de carência dos defensivos. Se a fruta for entregue fora dos padrões, o processador pode retornar a carga ou aplicar um deságio a fruta, se assim estiver determinado no contrato. - Entrega: o fluxo de entrega é organizado por variedade e qualidade de fruta de acordo com o planejamento e necessidade da indústria;
Responsabilidade sobre colheita e frete:	Variam. As usinas podem deixar a responsabilidade com os produtores ou tomar para si. Em qualquer um dos casos, os custos de colheita e frete são deduzidos do pagamento da cana.	O citricultor é responsável pela colheita e pelo frete. Produtores também são responsáveis por todos os riscos e custos de eventuais problemas trabalhistas da colheita na roça até a entrega na fábrica.

O CONSECANA É JUSTO, FUNCIONAL E CONFIÁVEL

Entrevista: José Coral

José Coral é vice presidente da Orplana (Organização de plantadores de cana da região Centro-Sul do Brasil) entidade que representa oficialmente os produtores de cana-de-açúcar do Centro Sul do Brasil no Consecana.



Hortifruti Brasil: *Quais foram as principais motivações para que o setor sucroalcooleiro criasse o "Consecana"?*

José Coral: A saída do governo e a desregulamentação do mercado. O governo já tinha liberado parte do setor. Sabíamos que mais dia menos dia ele sairia do mercado. Em 1998, mesmo com a portaria ainda não estando em vigor, resolvemos criar um modelo próprio. Pela experiência que já tínhamos de pagamento de cana pelo teor de sacarose, que funcionava há 15 anos, decidimos nos reunir com a Unica e formar o Consecana. Se não tivéssemos feito nada, quando o mercado foi liberado, seríamos "um passarinho fora da gaiola", sem experiência, nas mãos dos industriais. A gente sabe que não é fácil. Onde havia concorrência entre usinas, até que talvez desse para seguir sem o modelo, mas onde não tinha, seria um desastre. Tendia ao desaparecimento do fornecedor de cana. Então desenvolvemos esse sistema, em que o fornecedor participa na venda dos produtos acabados. A venda média desses produtos é que remunera a cana. Vamos entregando a cana desde o início da safra (maio) e fazemos o fechamento no dia 30 de abril do ano seguinte. Assim, participamos em todos os aumentos que a cana tem.

Hf Brasil: *De forma geral, como o senhor avalia o modelo?*

Coral: Acho que é um sistema justo. Fui o primeiro presidente do Consecana, participei desde a primeira reunião até a sua formação. É evidente que é um sistema que precisa de revisão de tem-

po em tempo, como o que ocorreu recentemente. Depois de 2 anos de trabalho e bons investimentos, fizemos uma revisão e o fornecedor teve um ganho de quase 7%. O Consecana é uma coisa justa e boa desde que haja seriedade de ponta a ponta.

"Temos fiscalização nas usinas 24 horas. Acompanhamos a apuração, o destino da amostra e até a análise final do laboratório. É um sistema que acompanha 100% a vida do fornecedor na usina"

Hf Brasil: *Na implantação do Consecana, foi fundamental a existência de instituições que tivessem adesão maciça do produtor e, do outro lado, da indústria, ou esta condição nunca foi fundamental para que o sistema deslanchasse?*

Coral: Foi fundamental. Nós representamos uma associação grande que nasceu em Piracicaba. As outras entraram depois. Foi muito importante, pois naquela época estávamos em uma situação caótica, tanto usineiros como os produtores.

O álcool caiu a R\$ 0,15/litro e o açúcar também despencou. Aquela crise foi importante para que houvesse a implantação do Consecana. Naquele momento, nos organizamos para ter confiabilidade. A Orplana representava 13 mil fornecedores e a Unica 150 indústrias.

Hf Brasil: *Como é a representação do Consecana? A adesão à entidade representativa, a Orplana, é obrigatória ou voluntária?*

Coral: São dez representantes do Conselho, sendo cinco usineiros e cinco produtores (presidentes de associações). Tem também a câmara técnica, formada por 20 pessoas, dez técnicos de usinas e dez de associações de produtores. A Orplana é uma entidade de segundo grau. Temos as associações e depois a Orplana, que agrega todas elas, ou pelo menos 99% delas. E o Consecana nasceu dentro da Orplana, uma entidade sem fins lucrativos, mantida pelas associações de fornecedores de cana. Não há obrigatoriedade. Na época, o sistema foi centralizado com a Orplana do lado dos fornecedores e com a Unica do lado das usinas. O objetivo era ter uma certa força, credibilidade.

Hf Brasil: *O sistema Consecana acaba não incorporando o efeito de escala do fornecedor individual, já que ela remunera pela qualidade da cana obtida e não pelo tamanho do produtor. Para o grande fornecedor, o sistema Consecana é vantajoso?*

Coral: Acredito que sim. Pelo menos na nossa área de ação, estão todos dentro,

com exceção de uma pequena parcela que não quis recolher a taxa. Das 18 usinas, 16 recolhem de todas as associações, com a maior satisfação. O grande também precisa do sistema. Não temos encontrado nenhuma dificuldade.

Hf Brasil: *Há produtores do estado de São Paulo que não negociam nada via Consecana? Que fazem toda a negociação diretamente?*

Coral: A maioria participa. É evidente que um ou outro eventualmente desvia a cana para outra usina, conforme seus interesses. Mas acho isso perigoso para o fornecedor, porque amanhã, na hora que houver crise, ele vai “chupar cana”. É interessante que todos entrem. Temos pregado a segurança do contrato e da participação em todas as assembléias. Sempre há os que querem levar vantagem, mas felizmente na nossa área esse comportamento é restrito. Em Ribeirão Preto, é um pouco diferente. Tem muita concorrência entre usinas, então a adesão ao contrato é pouca. Os produtores ficam livres. Neste ano, em que está faltando cana, eles vendem por 10%, 15% ou até 20% mais caro. Mas o melhor é o sistema em conjunto.

Hf Brasil: *Para resumir, do lado do produtor, qual a principal vantagem em negociar via Consecana?*

Coral: A vantagem é a garantia de recebimento. Todos devem estar dentro. Há os que estão levando vantagem esporádica, mas isso não é bom. Precisando de cana, a usina garante o pagamento para aquele ano, mas não há garantia para os outros anos.

Hf Brasil: *O Consecana precisa de ajustes? Quais?*

Coral: Sim. Estamos fazendo uma revisão do Consecana para corrigir certas pendências. O sistema está evoluindo. A moagem melhora, perdas diminuem. Em tudo o que a usina vem melhorando, nós, que somos parceiros, temos que participar com a nossa cana. Futuramente vamos participar na geração de energia. Hoje, parte do bagaço entra nos custos, mas parte não. O bagaço que vai na caldeira está contemplado, mas a sobra ainda não. No momento, estamos pensando nisso. Temos que estar sempre nos atualizando. O sistema

é justo, correto e, se houver seriedade, ele é funcional. Em relação ao preço, o sistema foi acertado agora. É evidente que nossos levantamentos dariam um pouco mais, mas o levantamento dos industriais deu outro resultado. Estamos chegando a um denominador que vai acrescentar 7% nas atualizações das fórmulas. O sistema é obrigado a se atualizar a cada cinco anos ou se alguma novidade aparece. Por ora, está funcionando bem.

“O Consecana é justo, funcional e confiável (...). Deve existir uma parceria verdadeira, o produtor tem que estar junto com a indústria. Além disso, o sistema tem que ser transparente”

Hf Brasil: *O produtor gostaria que a interferência do governo no mercado aumentasse?*

Coral: Acho que umas regrinhas mínimas deviam existir. Por exemplo, não deixar exportar conforme a época, sem garantir mercado. E se faltar produto depois? Seria um desastre. Embora seja preciso considerar que os carros bicombustíveis estão crescendo sem qualquer interferência governamental, diferente do Proálcool. O movimento atual está nascendo da demanda do povo, é diferente.

Hf Brasil: *Como é a relação do produtor de cana com a usina?*

Coral: É bem resolvida. Temos um relacionamento amistoso, graças à parceria entre fornecedor de cana e indústria. Mesmo com grupos fortes, como o Cosan, que tem crescido assustadoramente, o relacionamento é tranquilo, sem problemas.

Hf Brasil: *O Consecana tem uma van-*

tagem em transferir os bons resultados do preço do açúcar e do álcool para o produtor. Por outro lado, também repassa preços baixos em período de crise. O produtor está ciente desta divisão de riscos?

Coral: Na crise, todos sofrem juntos. Do lado do produtor, temos procurado orientar da melhor forma. Neste ano, a cana vai remunerar bem, cerca de R\$ 44,00 ou R\$ 45,00/t. É uma boa remuneração, com a agricultura quebrada de ponta a ponta. Temos alertado que arrendamento não rende muito. Orientamos ainda ao produtor, neste momento, a se capitalizar da melhor forma, porque durante a crise, a cooperativa, que é o alicerce, procura a melhor saída, mas não é uma coisa 100% segura.

Hf Brasil: *Como vocês acompanham a apuração do nível de ATR e o mix das usinas, que são indicadores importantes para o Consecana?*

Coral: Temos todas as informações. Temos fiscalização nas usinas 24 horas. Acompanhamos a apuração, o destino da amostra e até a análise final do laboratório. É um sistema que acompanha 100% a vida do fornecedor na usina. Além disso, recebemos mensalmente uma listagem das usinas. É difícil de acompanhar totalmente o mix, mas as usinas fornecem as informações que precisamos.

Hf Brasil: *Que conselho o senhor daria ao setor citrícola, que estuda ter o Consecana como modelo de sistema de remuneração?*

Coral: Acredito que o Consecana é justo, funcional, e confiável. Tem que ser feito com transparência. Deve existir uma parceria verdadeira, o produtor tem que estar junto com a indústria. Além disso, o sistema tem que ser transparente. Entendo que o Consecana é um modelo a ser copiado e adaptado de acordo com cada cultura. No caso da laranja, que é outro sistema, embora a comercialização não fuja muito (do modelo da cana), a participação igual de produtores e da indústria na composição do Consecitrus é ideal. É por aí mesmo. Precisa de uma forte parceira. Com agricultores unidos, é mais fácil.

100% DAS USINAS PAULISTAS SE BASEIAM NO CONSECANA

Entrevista: Antonio Padua Rodrigues

Antonio Padua Rodrigues é administrador de empresas, com especialização em Administração de Projetos pela FEA/USP. Padua atua no setor sucroalcooleiro há mais de 20 anos e é diretor técnico da Unica (União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo) entidade que representa oficialmente as indústrias de cana-de-açúcar do estado no Consecana.



Hortifruti Brasil: *Quais foram as principais motivações para que o setor sucroalcooleiro criasse o Consecana?*

Antonio de Padua Rodrigues: Após a desregulamentação do setor, partiu-se para um modelo participativo referencial no qual o faturamento da agroindústria seria dividido entre a agricultura e a indústria e também serviria de referência para o pagamento da cana. A formatação foi tão boa que ambas as partes aceitaram. Nunca foi obrigatório a nenhum agente. O modelo só foi adotado e serviu de referência para todo o estado de São Paulo porque agradou a ambas as partes.

Hf Brasil: *Para as usinas, não seria melhor negociar individualmente com o produtor?*

Padua: Não seria melhor para as usinas nem para os fornecedores. A cana não é um produto que possa ser ofertado em outros mercados. Além de ter que ser colhida em determinado tempo, a questão da logística também é muito significativa. Só há viabilidade de entrega da cana para uma usina que tenha logística compatível.

Hf Brasil: *Esse modelo também garantiu uma melhora da qualidade da cana?*

Padua: A melhora da cana se deu quando foi implantado o pagamento por teor de sacarose, em 1983. Até

então, a cana não era remunerada pela quantidade de açúcar contido. A partir de 1983, houve uma melhora significativa tanto da cana própria (da usina) quanto do fornecedor porque o sistema de remuneração passou a ser em função da quantidade de açúcares entregues. O Consecana manteve este princípio, mas isso acaba levando a uma concentração das entregas dos fornecedores em determinado período, principalmente nos meses de julho, agosto e setembro. Essa distorção do sistema está sendo corrigida a partir da safra 2006/07 com a adoção do sistema de ATR relativo.

“O Consecana não é obrigatório, ele é uma referência. (...) Qualquer um pode usá-lo como referência e aplicar algum ajuste pontual a partir desta base”

Hf Brasil: *O senhor considera a concentração da entrega de cana um dos*

principais pontos a serem ajustados no Consecana hoje?

Padua: Com certeza, porque o modelo pressupõe uma participação entre agricultura e indústria do primeiro ao último dia de safra. Então, tanto da parte da indústria quanto do fornecedor, houve entendimento de que era um sistema errado (a concentração das entregas da cana do fornecedor) e, neste sentido, a partir da safra 2006/07, vamos implantar o sistema de ATR relativo, cujo princípio é que a quantidade de cana do fornecedor tenha a mesma curva de moagem de cana própria (da usina).

Hf Brasil: *Para a indústria, qual a principal vantagem em negociar via Consecana?*

Padua: A principal vantagem é que evita uma “guerra” de mercado. Não é que o Consecana elimine desavenças; impasses naturalmente existem. O que ocorre é uma condição de mercado muito favorável ao fornecedor quando há uma procura por cana maior que a oferta, porque ele tem a opção de melhor negociar seu produto. O inverso acontece quando há uma concentração da indústria (poucos compradores) e o fornecedor não tem opção de buscar melhores negociações. O Consecana não consegue neutralizar esses dois efeitos. Ele acaba sendo uma referência. Onde predomina o

industrial, em que o produtor não tem a opção de fazer uma concorrência de venda da cana, o Consecana passa a ser uma referência mínima. Por outro lado, onde o fornecedor tem um poder maior, nas regiões em que as indústrias têm carência de matéria-prima e precisam da cana do fornecedor, este usa a referência do Consecana como mínimo e consegue alavancar algo mais. É questão de mercado. O Consecana não é obrigatório, ele é uma referência. Só adere, tanto do lado fornecedor quanto industrial, aquele que achar que o modelo é bom. Qualquer um pode usá-lo como referência e aplicar algum ajuste pontual a partir desta base.

Hf Brasil: *Tem alguma usina do estado de São Paulo que não negocia nada via Consecana, que faz tudo via negociação direta?*

Padua: Todas negociam via Consecana; toda a referência é Consecana. O que existe é o seguinte: para estar legalmente no Consecana, é preciso assinar contrato de entrega por quatro/cinco anos, participar de um contrato padrão, estar sujeito às normas. Neste sentido, poucos estão legalizados, mas, na verdade, todos usam a referência de preço para pagar a cana – ou mais ou menos. Pode ter, então, uma adesão plena do ponto de vista de referência de preço, ainda que

nem todos participem formalmente do modelo.

Hf Brasil: *Na implantação do Consecana, foi fundamental a existência de instituições que tivessem adesão maciça do produtor e, do outro lado, também da indústria? Ou esta condição nunca foi fundamental para que o sistema desse certo?*

“Tenho um conselho para qualquer agroindústria. Caso se queira uma boa convivência entre a agricultura e indústria, é preciso um modelo que parametrize essa relação na questão de mercado”

Padua: Essa condição é, sim, fundamental, porque dá credibilidade às duas partes. Quando se tem o conselho paritário formado por agricultores

e por industriais, qualquer norma que seja instituída é aceita pelas partes. Isso porque antes de “sair” o Consecana, tanto produtores quanto industriais já conversaram entre si. Portanto, é fundamental que haja entidades fortes liderando este processo.

Hf Brasil: *Atualmente, o senhor considera a relação produtor de cana e usina conflituosa ou, com base em outros setores do agronegócio, o senhor a diria bem resolvida?*

Padua: A relação não é conflituosa, de forma alguma! Existem problemas pontuais que ocorrem em qualquer negociação comercial. Adotamos o Consecana em 1998 e nunca tivemos um conflito que precisasse ser levado a uma decisão do conselho de juízo arbitral. Todas elas foram decididas em atos administrativos entre as usinas e os fornecedores.

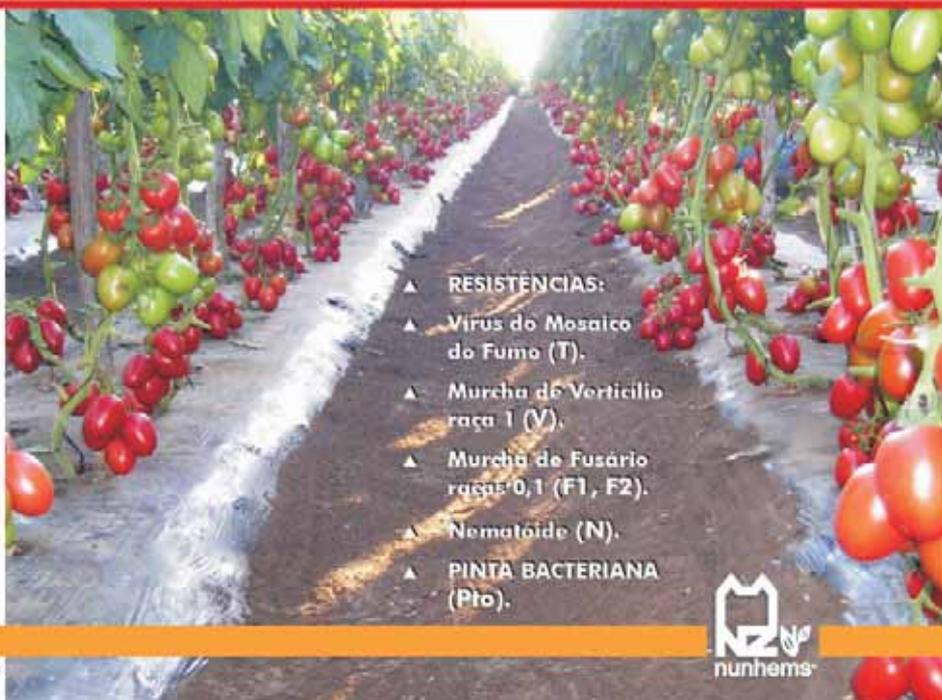
Hf Brasil: *Que conselho o senhor daria para o setor citrícola que está analisando o Consecana com vistas a conhecer esse sistema de remuneração de produto agrícola?*

Padua: Não tenho um conselho para o pessoal da citricultura; tenho um conselho para qualquer agroindústria. Caso se queira uma boa convivência entre agricultura e indústria, é preciso um modelo que parametrize essa relação na questão de mercado. ■

Tomate Híbrido (Sun 7705) Pizzadoro

- ▲ Crescimento Indeterminado.
- ▲ Frutos do tipo Saladete.
- ▲ Coloração Intensa.
- ▲ Ótimo Sabor.
- ▲ Excelente Pós-Colheita.

Para quem aprecia
Qualidade à mesa!



- ▲ RESISTÊNCIAS:
- ▲ Vírus do Mosaico do Fumo (T).
- ▲ Murcha de Verticillio raça 1 (V).
- ▲ Murcha de Fusário raças 0, 1 (F1, F2).
- ▲ Nematóide (N).
- ▲ PINTA BACTERIANA (Pto).

Nova
Formulação!

Dow AgroSciences



Fungicida



Fique tranquilo...
a chuva passa e Dithane* NT fica!

Protege
Batata



Protege
Tomate



Protege
Uva



Dithane* NT

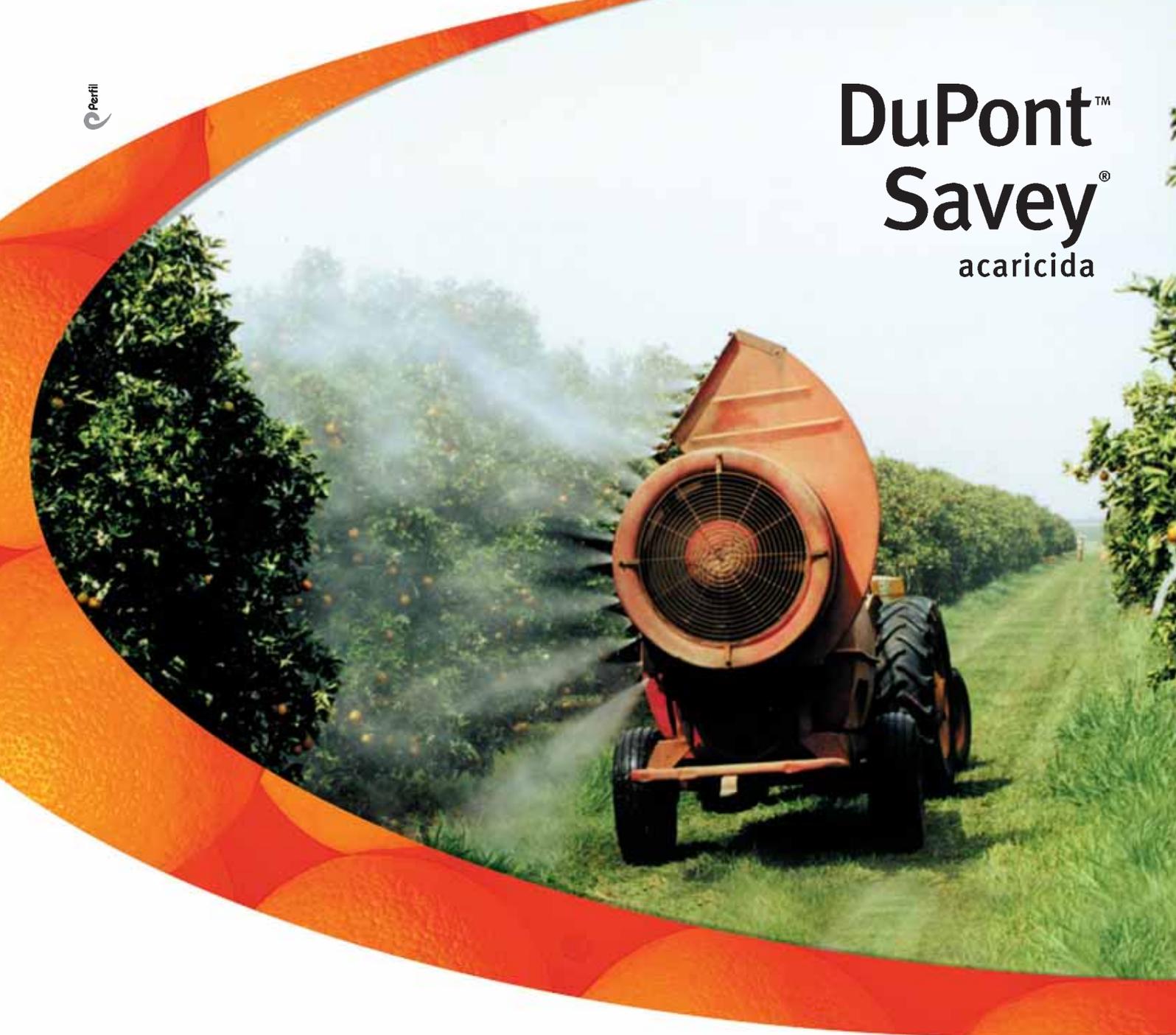
continuará protegendo sua plantação,
mesmo depois da chuva!

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 pessoas de idade. Consulte sempre um engenheiro agrônomo. Venda sob receita agrônoma.



Dow AgroSciences
www.dowagrosciences.com.br

DuPont™ Savey® acaricida



Controle a leprose com Savey®. E ganhe a natureza como aliada.

Savey® é o acaricida ovicida da DuPont, essencial para o manejo do ácaro-da-leprose. O “salvador da pátria” para todos os citricultores, ontem, hoje e sempre.

- **Totalmente seletivo aos inimigos naturais do ácaro** - controla só o que precisa, sem desequilibrar a natureza ou enfraquecer a planta
- **Espectro de ação ampliado** - age no ovo e esteriliza a fêmea
- **Alta tecnologia em formulação** - embalagem hidrossolúvel
- **A menor dose do mercado, com excelente custo-benefício**



Os milagres da ciência

© Copyright 2006-2007, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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 ou faça-o a quem não souber ler. 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 agrônômico.



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br