



Sistema Produtivo **04**

Perspectivas do Investimento em  
**Agronegócio**



Instituto de Economia da UFRJ  
Instituto de Economia da UNICAMP

Após longo período de imobilismo, a economia brasileira vinha apresentando firmes sinais de que o mais intenso ciclo de investimentos desde a década de 1970 estava em curso. Caso esse ciclo se confirmasse, o país estaria diante de um quadro efetivamente novo, no qual finalmente poderiam ter lugar as transformações estruturais requeridas para viabilizar um processo sustentado de desenvolvimento econômico. Com a eclosão da crise financeira mundial em fins de 2008, esse quadro altamente favorável não se confirmou, e novas perspectivas para o investimento na economia nacional se desenham no horizonte.

Coordenado pelos Institutos de Economia da UFRJ e da UNICAMP e realizado com o apoio financeiro do BNDES, o Projeto PIB - Perspectiva do Investimento no Brasil tem como objetivos:



- Analisar as perspectivas do investimento na economia brasileira em um horizonte de médio e longo prazo;
- Avaliar as oportunidades e ameaças à expansão das atividades produtivas no país; e
- Sugerir estratégias, diretrizes e instrumentos de política industrial que possam auxiliar na construção dos caminhos para o desenvolvimento produtivo nacional.

Em seu escopo, a pesquisa abrange três grandes blocos de investimento, desdobrados em 12 sistemas produtivos, e incorpora reflexões sobre oito temas transversais, conforme detalhado no quadro abaixo.

ECONOMIA BRASILEIRA	BLOCO	SISTEMAS PRODUTIVOS	ESTUDOS TRANSVERSAIS
	INFRAESTRUTURA	Energia Complexo Urbano Transporte	Estrutura de Proteção Efetiva Matriz de Capital
	PRODUÇÃO	Agronegócio Insumos Básicos Bens Salário Mecânica Eletrônica	Emprego e Renda Qualificação do Trabalho Produtividade, Competitividade e Inovação
	ECONOMIA DO CONHECIMENTO	TICs Cultura Saúde Ciência	Dimensão Regional Política Industrial nos BRICs Mercosul e América Latina

## COORDENAÇÃO GERAL

**Coordenação Geral** - David Kupfer (IE-UFRJ)

**Coordenação Geral Adjunta** - Mariano Laplane (IE-UNICAMP)

**Coordenação Executiva** - Edmar de Almeida (IE-UFRJ)

**Coordenação Executiva Adjunta** - Célio Hiratuka (IE-UNICAMP)

**Gerência Administrativa** - Carolina Dias (PUC-Rio)

## Coordenação de Bloco

**Infra-Estrutura** - Helder Queiroz (IE-UFRJ)

**Produção** - Fernando Sarti (IE-UNICAMP)

**Economia do Conhecimento** - José Eduardo Cassiolato (IE-UFRJ)

## Coordenação dos Estudos de Sistemas Produtivos

**Energia** – Ronaldo Bicalho (IE-UFRJ)

**Transporte** – Saul Quadros (CENTRAN)

**Complexo Urbano** – Cláudio Schüller Maciel (IE-UNICAMP)

**Agronegócio** - John Wilkinson (CPDA-UFRJ)

**Insumos Básicos** - Frederico Rocha (IE-UFRJ)

**Bens Salário** - Renato Garcia (POLI-USP)

**Mecânica** - Rodrigo Sabbatini (IE-UNICAMP)

**Eletrônica** – Sérgio Bampi (INF-UFRGS)

**TICs**- Paulo Tigre (IE-UFRJ)

**Cultura** - Paulo F. Cavalcanti (UFPB)

**Saúde** - Carlos Gadelha (ENSP-FIOCRUZ)

**Ciência** - Eduardo Motta Albuquerque (CEDEPLAR-UFMG)

## Coordenação dos Estudos Transversais

**Estrutura de Proteção** – Marta Castilho (PPGE-UFF)

**Matriz de Capital** – Fabio Freitas (IE-UFRJ)

**Estrutura do Emprego e Renda** – Paul Baltar (IE-UNICAMP)

**Qualificação do Trabalho** – João Sabóia (IE-UFRJ)

**Produtividade e Inovação** – Jorge Britto (PPGE-UFF)

**Dimensão Regional** – Mauro Borges (CEDEPLAR-UFMG)

**Política Industrial nos BRICs** – Gustavo Brito (CEDEPLAR-UFMG)

**Mercosul e América Latina** – Simone de Deos (IE-UNICAMP)

## Coordenação Técnica

Instituto de Economia da UFRJ

Instituto de Economia da UNICAMP

Este trabalho é realizado com recursos do Fundo de Estruturação de Projetos do BNDES (FEP). O conteúdo dos estudos e pesquisas é de exclusiva responsabilidade dos autores, não refletindo, necessariamente, a opinião do BNDES. Informações sobre o FEP estão disponíveis em <http://www.bndes.gov.br>

## REALIZAÇÃO



Fundação Universitária  
José Bonifácio

## APOIO FINANCEIRO



Ministério do  
Desenvolvimento, Indústria  
e Comércio Exterior





# PROJETO PERSPECTIVAS DO INVESTIMENTO NO BRASIL

**BLOCO:**  
PRODUÇÃO

**SISTEMA PRODUTIVO:**  
AGRONEGÓCIOS

**SUBSISTEMA:**  
COMMODITIES TRADICIONAIS DE EXPORTAÇÃO

Walter Belik (UNICAMP)

Campinas, fevereiro de 2009.

## Capítulo 1 - Café

### *Introdução*

Historicamente, o setor cafeeiro sempre foi muito importante para a economia brasileira. Entretanto, com o aumento da exportação de produtos industrializados nas últimas décadas o café teve reduzida sua importância relativa na balança comercial do País. Até o final dos anos 50 o Brasil foi um país exportador de produtos primários em que o café era responsável por 50% da entrada de divisas. Essa porcentagem foi sendo reduzida até que o valor das exportações chegou a 2,4% do total em 2007, incluindo o café solúvel. Mesmo assim, o Brasil exportou um total US\$ 3,9 bilhões em café no ano de 2007, o que o coloca no topo da lista dos países exportadores.

Atualmente, o setor cafeeiro encontra-se inserido em um cenário internacional de intensa desregulamentação da oferta do produto. No ano de 1989 foi rompido o Acordo Internacional do Café e o Brasil talvez tenha sido o maior prejudicado. Houve uma redução significativa dos preços internacionais que perdurou até meados dos anos 90 e a entrada de novos produtores. Essas mudanças exigiram do país novos investimentos, melhoria nos processos produtivos e no produto e aumento da competitividade, além de um enorme esforço comercial visando à ampliação e a busca de novos mercados.

Segundo um levantamento Realizado pela Universidade do Café<sup>1</sup> com 410 produtores de todo o Brasil o café era a principal "atividade geradora de renda" representando entre 71% e 100% da sua renda para 34% dos entrevistados. Por outro lado, em 56% dos casos o café representava menos de 50% da renda sendo que essa era complementada por outras atividades agropecuárias, principalmente a produção de leite, além de atividades comerciais e de serviços. Assim, embora participação do café não seja elevada na renda das propriedades cafeeiras, principalmente entre os pequenos, houve um enorme processo de modernização com a incorporação de novas tecnologias em todas as áreas produtivas. Merece destaque o

---

<sup>1</sup> Projeto da Exportadora Illy no Brasil. Acesso a apresentação realizada pela Profa.. Maria Sylvia Saes da FEA / USP em março de 2008.

adensamento, sombreamento, tratos culturais, irrigação por gotejamento, colheita mecânica e outros.

A aplicação de todas essas inovações possibilitou um enorme ganho. Há 10 anos a área colhida com o café se mantém no nível de 2,2 milhões de hectares em todo o Brasil. Ao mesmo tempo o rendimento físico médio saltou de 7,9 para 16,0 sacos por hectare entre 1997 e 2007 sendo que a qualidade melhorou significativamente permitindo, por sua vez que a rentabilidade dos produtores se sustentasse, ainda que de forma precária.

## ***1. Dinâmica global do investimento***

### **1.1 - Panorama mundial**

O Brasil pode ser considerado o grande destaque no cenário cafeeiro mundial nos últimos anos. O país manteve a sua liderança no mercado internacional e logrou iniciar uma importante reestruturação na produção de café arábica e, ao mesmo tempo, dinamizar a sua produção de robusta. A produção de arábica no Brasil cresceu em ritmo superior a três vezes a média mundial refletindo os ganhos de rendimento nas áreas tradicionais. No caso do robusta, o País dobrou a sua produção entre o final dos anos 90 e a década atual, ficando em torno de 10 milhões de sacas, abaixo apenas do Vietnã, principal produtor com um nível de 17 a 18 milhões de sacas anuais. O mercado internacional de café cresce a apenas 2% ao ano e o robusta acompanha essa tendência, entretanto, no Brasil, o consumo de robusta tem crescido mais que a média, pois ele é utilizado como *blend* (50% do destino) e como base para o solúvel (25 % do destino). Em termos internacionais, o robusta se situa em uma faixa de US\$ 90 cents contra US\$ 120 centavos por libra do arábica. A rentabilidade do robusta é mais alta que a do arábica devido a inexistência de bianualidade e aos tratos culturais mais fáceis. Essa rentabilidade foi calculada pelo Rabobank em uma faixa de. US\$ 1,5 - 4,0 centavos por libra - peso.

## ***2. Tendências do Investimento no Brasil***

### **2.1 – Panorama nacional**

De acordo com a CONAB, o café teve safra estimada de 45.850 mil sacas em 2008, superando em 27,1% a safra anterior. Tal desempenho deve-se em parte ao ciclo bianual positivo e à recuperação das lavouras com a regularização das chuvas. A produção brasileira divide-se em duas variedades de café: a arábica, que representa 76,3% da produção nacional e a robusta (conilon), que tem 23,7% de participação na produção. Tradicionalmente, os pequenos produtores familiares cultivam o café arábica em regiões de planalto utilizando técnicas voltadas à qualidade e à diferenciação do produto. Já o café robusta tem sido cultivado em regiões mais recentes como o Espírito Santo e Bahia em grandes extensões irrigadas e mecanizadas. Entretanto, nos últimos anos essa divisão está cada vez menos marcada. Temos atualmente o café arábica sendo cultivado em grandes propriedades na região do cerrado com uma extrema preocupação no que se refere à qualidade. Por outro lado, o robusta já começa a despontar em pequenas propriedades em várias regiões de baixa altitude e clima quente, dada a atração da rentabilidade do seu plantio.

Minas Gerais é o maior estado produtor, responsável por 50,4% da produção, o que corresponde a 23.385 mil sacas. Os números poderiam ter sido ainda melhores não fosse a estiagem de março a setembro, que provocou deficiência hídrica nas regiões produtoras. Por conta da estiagem e da dificuldade de contratar mão-de-obra (uma queixa generalizada entre os produtores) a produção ficou aquém do esperado. Por outro lado, os preços elevados da mão-de-obra e os altos custos de produção café têm contribuído para a intensificação da mecanização, entretanto, esta é limitada pela escala de produção da indústria de máquinas e implementos agrícolas, que tem um reduzido número de máquinas para a entrega frente à grande procura. A restrita disponibilidade de máquinas pode ser apontada como outro fator explicativo do atraso da colheita que ainda persiste e poderá provocar enormes perdas em termos de qualidade do produto.

Merece destaque o café do cerrado, introduzido em 1969 com a erradicação dos cafés do Norte do Paraná que era sujeito às geadas. Na região do triângulo mineiro o café encontrou um micro clima bastante

adequado, áreas planas e grandes propriedades favorecendo a mecanização. Segundo Ortega (2008: 290) “o cerrado mineiro é uma das poucas regiões do mundo a produzir cafés naturais, ou seja, aqueles que são secos com a casca”. O Espírito Santo é o segundo maior produtor de café, com predominância do robusta cultivado em pequenas propriedades com mão-de-obra familiar e sem irrigação. Nesse estado já se observa um certo movimento a uma maior concentração da produção com a adoção de práticas empresariais próprias das grandes fazendas.

Em São Paulo a produção vem crescendo, mas encontra problemas devido à falta de mão-de-obra, o que tem levado a expansão do café para novas áreas com maior rendimento e com técnicas de produção mais avançadas. Vale registrar a expansão, ainda incipiente, do robusta, que necessita menos cuidados em áreas de temperaturas mais elevadas como é na região da Alta Paulista. Na Bahia, os grandes proprietários são responsáveis por ofertar 98% da produção do Estado, assim sendo, pode-se considerar apenas residual a oferta proveniente das pequenas propriedades. Segundo Vegro (2008c), o padrão empresarial de atuação combinado ao elevado padrão tecnológico adotado (*stand* superadensado, totalmente mecanizado e 100% irrigado), confere à região do Oeste a mais elevada produtividade média da cafeicultura brasileira, onde as propriedades são geridas tanto por empresários como pelas famílias.

No Paraná, a adoção do sistema semi-adensado e adensado significou um aumento de produtividade, passando de 1,73 milhões de sacas para 2,49 milhões. A colheita foi também favorecida pelo clima seco, com temperaturas elevadas. Na região de Cornélio Procópio estão as propriedades com maior área dedicada ao café enquanto em Jacarezinho estão os produtores de menor área que renovaram a sua produção com plantios superadensados. O tamanho médio das áreas de café é de oito hectares (ha) no primeiro caso e quatro ha no segundo, o que não se compara com a região pioneira do Oeste da Bahia com áreas médias de 250 ha, no entanto a experiência de superadensamento fez crescer o rendimento por ha em 20% das propriedades. Na Bahia, se desenvolve atualmente a cafeicultura de maior produtividade e rendimento, principalmente na região Oeste na qual é cultivado um café arábica com irrigação e mecanização. Nessas áreas o rendimento médio tem atingido 45

sacas/ha. Na região Sul do estado está presente o cultivo do *conillon* em grandes propriedades com alguma irrigação e mecanização parcial. Para essas culturas o rendimento médio atinge 35 sacos/ ha. As demais áreas de produção são ainda marginais em relação ao nível de produção brasileira.

Com relação ao consumo doméstico, em pesquisa Realizada pela Associação Brasileira da Indústria do Café (ABIC), no período de maio/07 a abril/08, registrou-se que foram consumidas 17,4 milhões de sacas, o que representa um aumento de 3,43% em relação ao mesmo período do ano anterior. Já o consumo *per capita* foi de 5,64 kg de café em grão cru ou 4,51 kg de café torrado, o que corresponde a quase 74 litros para cada brasileiro por ano, registrando uma evolução de 2,1% em relação ao mesmo período anterior. Este resultado iguala o consumo per capita do Brasil (5,64 kg/hab/ano) ao da Itália (5,63 kg/hab/ano), supera o da França (5,07 kg/hab/ano), ficando pouco abaixo da Alemanha (5,86 kg/hab/ano). Vale notar que o consumo de cafés tipo *gourmet* no Brasil é estimado como tendo uma proporção de 10% em relação ao total.

A ABIC aponta alguns fatores que seriam barreiras ao crescimento do consumo do café. Um deles é incerteza quanto à disponibilidade de matéria prima, já que os estoques brasileiros estão baixos. Mesmo que a estimativa de colheita entre 46 e 48 milhões de sacas se confirme, será completamente demandada pelo mercado interno e pela exportação. Outro fator seria o crescimento do consumo de outras categorias de bebidas, fato detectado pela pesquisa "Tendências de Consumo de Café no Brasil", realizada pela ABIC desde 2003. Por fim, outro fator seria a eventual queda da qualidade em parte das marcas de café, principalmente entre as que apresentam preço mais baixo. Para impedir tal ameaça, a ABIC dispõe de programas de acompanhamento da qualidade, como o Selo de Pureza. A pesquisa também constatou que o consumo de café na classe A continua crescendo, em função da oferta de cafés do tipo *gourmet*. Por outro lado, a pesquisa também apontou a continuidade da ~~pio~~ percepção negativa por parte da comunidade médica sobre os atributos do café. O número de menções negativas referindo-se ao café como prejudicial à saúde nessa pesquisa se reduziu de 58% para 56% entre 2003 e 2008 o que demonstra que se tem que trabalhar melhor a visão dos benefícios do café junto aos consumidores.

O consumo fora do lar também tem crescido, evoluindo, nas grandes capitais, de 17% em 2003 para 37% em 2008. A tendência é de expansão das cafeterias em todo o país. Pode-se pensar na Lei Seca, a lei de tolerância zero à ingestão de bebidas etílicas para aqueles que conduzem veículos, como um impulso para a expansão desse segmento, substituindo os *happy hours* regados a bebidas alcoólicas por encontros aconchegantes em cafeterias, que contarão com o serviço sofisticado dos baristas para oferecer um produto diferenciado (Vegro, 2008d). Para tanto, um esforço de marketing é verdadeiramente necessário para que essa alternativa se firme e promova mudanças nos hábitos de consumo da bebida dentro e fora do lar. O incremento do consumo tem como razões a melhoria contínua da qualidade, certificada pelos selos de pureza; consolidação do mercado de cafés especiais e crescimento do consumo fora do lar; aumento da percepção do café quanto aos aspectos benéficos para a saúde e também a melhora nas condições econômicas do país, que propiciou a expansão do consumo do café para as classes C e D.

No âmbito dos preços recebidos pelos produtores, dados do Instituto de Economia Agrícola (IEA), fevereiro mostraram um significativo incremento, fechando em U\$ 270,23/sc (bebida dura, tipo 6), patamar inferior somente ao mesmo período de 2005, quando os preços alcançaram os R\$ 287,25/SC. Nos meses consecutivos foram registrados preços inferiores aos de fevereiro, mas acima da média dos outros anos, excetuando-se 2005, que registrou as maiores médias de preços até agosto. Os preços em reais pagos aos produtores paulistas nos sete últimos anos acompanharam as cotações observadas no mercado interno e externo, não atingindo os patamares elevados de outras commodities como os grãos, mas, por outro lado mantendo a remuneração dos produtores. O ponto negativo é o de que os custos de produção subiram bastante nesses últimos anos. Altas expressivas dos custos financeiros, insumos industrializados e da mão-de-obra fizeram com que a rentabilidade dos agricultores se reduzisse. Muitos produtores se endividaram para a compra de máquinas e equipamentos e não estão conseguindo saldar os seus débitos. Segundo empresários entrevistados, a maior preocupação do setor não é o preço internacional praticado, mas sim o passivo a ser negociado com o governo e os bancos. Os preços pagos em moeda nacional tiveram uma elevação

compensando a valorização do Real diante do dólar e fazendo com que refletissem as cotações em dólar da BM&F. O índice de preços pagos ao produtor, seja em Real ou em dólar, se manteve praticamente colado à cotação da BM&F embora, em moeda nacional, os preços apresentassem uma grande oscilação (Vegro, 2008a).

No mercado externo, o preço médio do café brasileiro acompanhou as tendências de alta de outras commodities, exceto o óleo de soja e alguns outros produtos beneficiados pela corrida aos biocombustíveis. O preço médio do café exportado pelo Brasil, inclusive o solúvel, ficou em torno de US\$ 137,70, o que representa um nível elevado em relação ao começo da década quando havia um quadro de superprodução. Por outro lado, esses níveis de preço elevado refletem a má safra que foi colhida no Vietnã em 2006 e 2007, em função de problemas climáticos. É muito provável que nesse ano de 2008 e nos próximos, o preço médio das exportações brasileiras se reduza, pois o Vietnã recuperado volta ao mercado e, ao mesmo tempo, haverá uma queda na demanda internacional pelo produto devido à crise financeira e à redução do crescimento econômico. Assim, apesar dos preços elevados atuais é pouco provável que o mercado internacional volte a praticar os preços elevados observados ao final dos anos 90.

O Brasil se apresenta como o maior exportador mundial de café, entretanto, os cafeicultores brasileiros têm perdido vantagens competitivas frente aos seus concorrentes, especialmente o Vietnã, dada a valorização do Real frente ao dólar. Em 2006, o Brasil exportou 24,2 milhões de sacas de café em grão (verde), sendo 22,9 milhões de arábica, 1.36 milhões de sacas de robusta, 2,9 milhões de solúvel e 85,6 mil sacas de café torrado (CIC, 2007). Os principais destinos das exportações brasileiras são os seguintes países: Alemanha, Estados Unidos, Itália, Bélgica, França, Japão, Eslovênia e Espanha. Entretanto, nos últimos anos, há uma tendência de fortalecer posição do café brasileiro nos mercados emergentes. Houve um grande esforço para a intensificação da venda de café brasileiro no mercado chinês. A cooperativa de Coxupé chegou a instalar uma rede de Coffee Shops na China, mas o projeto seguiu apenas por alguns anos tendo se mostrado inviável em termos econômicos.

O Brasil tem buscado a diferenciação com o aumento da oferta de cafés finos. A diferenciação está ligada à delimitação de áreas, variedades (como o Bourbon amarelo) e mesmo certos cuidados na colheita e processamento, como é o caso do cereja descascado. O Cerrado de Minas foi a primeira região de origem demarcada no Brasil (1995) sendo que a CACCER – Conselho das Associações de Cafeicultores do Cerrado Mineiro certifica as áreas produtivas utilizando metodologia da SCAA (Associação Americana de Cafés Especiais) e estampa um selo de garantia nos cafés exportados a partir da região (Ortega, 2008). Outros exemplos interessantes podem ser agregados como o caso da venda de cafés sob o sistema *fair trade* de Poço Fundo (MG) ou do café da Floresta de Baturité (CE) (Saes, 2008). Normalmente o que se denomina de cafés finos representa apenas 5% do que o Brasil exporta, entretanto especialistas afirmam que, se considerarmos essa ampla gama de cafés e preparações, muito provavelmente o volume total de cafés diferenciados exportados deva chegar aos 30% do volume exportado.

No outro lado da pauta de exportações do café está o solúvel, que vem crescendo de forma consistente nos últimos anos. Com o aumento da produção de Robusta no Brasil cresceu a disponibilidade de uma matéria-prima mais adequada com maior teor de sólidos solúveis, conseqüentemente reduzindo os custos de produção. Segundo especialistas consultados, a qualidade do café solúvel brasileiro se alterou nos últimos anos com a introdução e disseminação do sistema *spray drying* que permitiu que se obtivesse um produto com maior pureza realçando o aroma do café.

Estimativas apontam para o fato de que o consumo mundial tem crescido mais rápido do que a produção, o que pode ocasionar uma redução do estoque global para os próximos anos. Esse crescimento, segundo o Centro de Inteligência do Café, é proveniente de mercados emergentes e não de mercados já estabelecidos. Segundo a Organização Internacional do Café (OIC), estima-se que o consumo mundial de café, em 2007, tenha ficado em torno de 124,6 milhões de sacas de 60 kg, o que representa um aumento de 2,88% em relação as 121,1 milhões de sacas consumidas em 2006. Apesar da crise financeira, a estimativa do consumo mundial de café em 2008 continua a indicar um volume de aproximadamente 128 milhões

de sacas, uma cifra muita próxima da previsão de produção, sem deixar espaço para o aumento de estoques (OIC, 2008).

## 2.2 – Papel e impacto de fatores político-institucionais

A história da cafeicultura no país é marcada por intensa intervenção governamental, justificada pela defesa da renda dos produtores diante do comportamento cíclico típico de um mercado agrícola, vulnerável às oscilações cambiais e de oferta. As políticas regulatórias impostas pelo governo configuraram a estrutura do setor cafeeiro: o controle de preços no varejo (tabelamento) atrasou o surgimento de iniciativas do setor privado como a segmentação da linha de produtos que, posteriormente mostraram-se viáveis e necessárias. Outra política nesse sentido, foi a distribuição de cotas de café verde segundo o porte da empresa, que por um lado tinha o objetivo de aumentar o consumo interno e propiciou a ampliação da capacidade instalada mas, por outro, incentivou o surgimento de um “mercado negro” de cotas de café verde.

Esse cenário de ampla regulamentação perdurou até 1990, conferindo um ambiente relativamente estável e rentabilidade satisfatória aos investidores privados. A partir de 1990, a desregulamentação prevaleceu e, em meados da década, teve início um processo de concentração e desnacionalização. Destaque deve ser dado à compra da União (marcas Caboclo, Pilão e União) pela gigante norte-americana Sara Lee. Concomitantemente, o início da década foi marcado pelo declínio de preços, reduzindo a margem de lucratividade das indústrias de torrefação, que aliada à ociosidade e ao ambiente de grande competitividade propiciou um ambiente para que as fusões & aquisições (F&A) fossem adotadas como estratégia empresarial principalmente por empresas com facilidade para a alavancagem financeira junto a bancos internacionais.

No final dos anos 90, a Sara Lee incorporou também as marcas Café do Ponto e Café Seletto. As transações envolvendo a Sara Lee incentivaram os demais competidores desse mercado a partir para as F&A. Em 2001, a transnacional italiana Segrafedo Zaneti (torrefadora e rede global de cafeterias) adquiriu a Café Nacional (da cidade de Belo Horizonte/MG) e a

torrefadora situada em Piumhi/MG. A torrefadora israelense Strauss-Elite comprou a Café Três Corações (vice-líder em Minas Gerais), ampliando o grau de internacionalização da indústria brasileira de café torrado e moído. Estima-se que Sara Lee, Melitta, Mitsui e Damasco, as quatro maiores torrefadoras, concentrem cerca de 35% do mercado de Torrado e Moído no Brasil. Mudanças estruturais tais como introdução de inovações tecnológicas, como foi o caso do empacotamento à vácuo, propiciaram a ampliação de nichos de mercado e acirraram a competitividade entre as grandes empresas, que passaram a disputar mercados regionais, ocupados, majoritariamente, por pequenas e médias torrefadoras. A presente fase de concentração da indústria está se ampliando com a compra de marcas regionais que são a preferência de muitos consumidores. Com isso, a marca original se mantém, mas se altera o sistema de produção e distribuição fazendo com que o suprimento de matéria-prima se amplie para uma escala nacional.

### **2.3 – Papel e impacto de fatores macroeconômicos**

A questão do drawback divide os agentes do agronegócio café. Se, por um lado, esse regime especial de importação beneficiaria as indústrias que têm realizado esforços para aumentar as exportações de produtos com maior valor agregado em ampliar sua inserção no mercado internacional, por outro, produtores alegam que tal prática geraria concorrência com a oferta doméstica contribuindo para a queda de seus preços. Segundo pesquisadores entrevistados é possível flexibilizar o drawback de forma a garantir a importação de café verde somente nos períodos de escassez, exatamente como é feito no México ou na Colômbia que são produtores de café solúvel. A prática do drawback, para o PENSA (2005), está completamente atrelada a ganhos de competitividade para o Brasil, uma vez que, para o solúvel a utilização do regime é requerida nos períodos em que há escassez de matéria-prima do café verde brasileiro a preços competitivos com os do mercado internacional e, no caso do torrado e moído seria utilizado como forma de compor *blends* com matérias-primas de outras origens visando principalmente ganhos de participação no mercado internacional. Dessa forma, o Brasil se transformaria em uma

plataforma exportadora, atrairia empresas estrangeiras e impediria que as estabelecidas saíssem.

O Brasil não tem acompanhado o resto no mundo no que se refere ao aumento das exportações de café solúvel. Diante de investimentos de novas plantas solubilizadoras em países como Espanha, Alemanha e Vietnã, o país poderá ser substituído por fabricantes mais competitivos, não por usarem tecnologias mais avançadas, mas por atuarem em um ambiente menos autárquico e mais propenso para o empreendedorismo e a assunção de risco. Com a redução da sua participação nas exportações de solúveis, o Brasil tem perdido boas oportunidades de negócios no Leste Europeu e na Ásia, mercados em franca expansão, onde a preferência ainda é pelo solúvel. Segundo Saes e Jayo "impedir a entrada de café importado no Brasil significa permitir o processamento do mesmo em outro país." (1998: 209). Ou seja, barreiras contra a prática do drawback podem significar perda de competitividade e de mercado para o Brasil nos próximos anos.

## 2.4 – Papel e impacto de outros fatores

A seguir apresentamos as principais inovações que estão sendo introduzidas nesse setor. Na irrigação, boa parte das propriedades trabalha com canhão, mas essa é uma tecnologia convencional que desperdiça uma enorme quantidade de água. Já no Oeste do estado da Bahia e em outras propriedades de grande extensão é uma constante o uso dos pivôs centrais de irrigação com funcionamento em círculos. Nas pequenas propriedades o sistema mais utilizado é por gotejamento. Para médias e grandes propriedades vem crescendo o uso equipamentos mais modernos que estão incorporando o sistema LEPA *Low Energy Precision Application* com economia de água e plantio circular. Por outro lado, sejam em pequenas ou grandes propriedades, muitos produtores têm trabalhado com stress controlado, que permite melhor qualidade do café com economia de água e energia (Vegro, 2008d).

No plantio, continua a tendência para a produção adensada e superadensada, levando-se em conta que nesta última não é possível realizar a colheita mecanizada. Em boa parte das áreas de plantio de arábica onde o terreno tem baixa declividade a mecanização se faz presente. As

máquinas mais comuns são as derrigadeiras mecânicas, entretanto, o café colhido com essas máquinas não tem a qualidade da colheita manual, pois acaba colhendo grãos de diversas qualidades e graus de maturação. Esses problemas são plenamente compensados pela redução de custos tendo em vista que uma derrigadeira mecânica faz o trabalho de seis pessoas. Naturalmente, as máquinas não conseguem colher todos os grãos, uma porcentagem de 20 ou 30% ainda permanece no pé e tem que ser colhida manualmente. Outra parte acaba caindo e se misturando à terra e deve ser recolhida muitas vezes através de um equipamento do tipo aspirador. Todas essas particularidades e mais o alto custo das máquinas têm levado o cafeicultor a terceirizar o serviço de colheita. Dessa maneira, a principal inovação observada no setor tem mais um sentido organizacional que tecnológico. Novas empresas de serviços têm surgido e cresce o parque de máquinas em mãos das cooperativas e grandes proprietários que também alugam equipamentos.

No que se refere ao Processamento/Beneficiamento, os produtores vêm procurando agregar valor ao seu produto buscando introduzir algum tipo de processamento condizente com sua escala de produção. Nesse sentido, o café que vem se destacando no mercado é o lavado ou despulpado (o café passa por processamento via úmida com o despulpamento e a fermentação da mucilagem, depois, é seco e retira-se o pergaminho) que vem sendo adotado por produtores que possuem maior disponibilidade de água e possibilidades de controlar a poluição provocada por esse processo. É possível também avançar nesse beneficiamento invertendo as etapas para chegar ao cereja descascado. Este é produto da lavagem e separação dos melhores grãos que depois são descascados, secos e se retira o pergaminho, considerado como café *premium* usado para compor os *blends*.

Outra novidade no que se refere ao beneficiamento de café é o chamado "caminhão de beneficiamento", apelidado pelos cafeicultores de *delivery* café, pois se trata de duas máquinas de beneficiamento instaladas dentro do baú do caminhão, que prestam o serviço na propriedade do cafeicultor, garantindo maior confiabilidade ao produtor. A confiabilidade sobre a qualidade do beneficiamento é de muita importância, dado o

crescimento do setor de cafés finos e também aos preços alcançados pelo produto no mercado externo.

### ***3. Perspectivas de Médio e Longo Prazos para os investimentos***

#### **3.1 – Avaliação das condições favoráveis e desfavoráveis ao desenvolvimento competitivo da produção**

A cafeicultura nacional está adentrando em um estágio de maturidade empresarial no qual os aspectos de qualidade do produto ligados à rentabilidade assumem um peso fundamental. A melhor qualificação dos agricultores e a disponibilidade de tecnologia têm permitido boas condições de oferta dentro de um esforço para a colocação do produto brasileiro nos mercados doméstico e externo. Entre os avanços alcançados podemos mencionar: a adaptação de variedades e áreas mais adequadas à produção, melhores tecnologias de irrigação e colheita, o pré-processamento na propriedade e a delimitação de áreas e certificação de qualidade.

Entretanto, muitos dos problemas da cafeicultura do passado ainda estão presentes, como naturalmente ocorre em uma fase de transição. O principal problema apontado pelos entrevistados é o peso da dívida do setor decorrente das diferenças nas taxas de juros dos Planos de Estabilização dos anos 80 e 90 e a baixa rentabilidade da atividade. Esse último fator tem levado muitos produtores a se retirar do café convertendo suas áreas para a cana-de-açúcar. No caso dos pequenos produtores, com áreas inferiores a 10 ha, a tendência é o seu desaparecimento devido às dificuldades de adaptação a um padrão de qualidade e produtividade que seja rentável. No contexto do mercado externo, existem vários fatores desfavoráveis, sendo que as perspectivas são de retração na demanda e concorrência mais acirrada devido ao maior volume que deverá ser colocado no mercado nos próximos anos pelo Vietnã. Observa-se também a presença de excedentes que não puderam ser comercializados em mercados antes considerados emergentes como a Rússia e a China.

### 3.2 - Tendências de localização regional dos investimentos no Brasil

Está ocorrendo um rearranjo espacial da produção de café no Brasil. No Sul de Minas, principal área produtora, observa-se um adensamento do plantio com a introdução de mecanização leve no plantio e colheita. Na zona do cerrado do Triângulo predominam as grandes propriedades, altamente tecnificadas e de alta produtividade. Esse mesmo padrão vem se instalando no Oeste da Bahia com o arábica. A alta produtividade do café robusta, variedade conillon, associada aos seus baixos custos e resistência à doenças estão deslocando essa produção – exclusiva do Espírito Santo para novas regiões do Sul da Bahia e do Estado de S.Paulo. Ainda merece destaque o estado de Rondônia que já produz quase 2 milhões de sacas. Devido à concorrência com culturas de maior rentabilidade como a cana-de-açúcar e frutas de mesa e mesmo a soja, o café vem perdendo espaço. Em São Paulo o café reduziu a sua área colhida em 50% entre 2001 e 2008. Uma redução significativa se observa também no Paraná e no Rio de Janeiro, o que demonstra que na competição com outras culturas de maior rentabilidade o café acaba perdendo espaço.

Com relação aos investimentos industriais em fábricas de solubilização ou torrefadoras, essa mudança nas áreas de plantio pode levar a realocação dessas unidades. Por exemplo, uma grande cooperativa no Paraná, cujos dirigentes foram entrevistados na pesquisa, mencionou o fato de que a fábrica de café solúvel da cooperativa opera na sua maior parte com cafés vindos de São Paulo e de outras regiões do Paraná. Talvez no médio e longo prazo essa instalação tenha que ser realocada. O mesmo se pode afirmar se o governo acatar a reivindicação da categoria de autorizar o *draw-back* do café solúvel. Isso pode levar a um movimento de instalação de fábricas próximas aos portos. Algum movimento deve ocorrer também na localização das torrefadoras. Atualmente, se observa um movimento de concentração em torno de quatro empresas (sendo três delas estrangeiras) e isso poderá impactar no fechamento de pequenas instalações regionais incorporadas pelos grandes produtores.

### 3.3 – Cenário Possível

Entre as tendências presentes, que podem repercutir na política pública de apoio ao setor estão: 1) intensificação da produção irrigada, reduzindo a bianualidade da lavoura. mecanização da colheita em áreas planas; 2) adensamento e lavoura sombreada; 3) variedades mais resistentes às pragas e doenças a partir do mapeamento do genoma do café; 4) delimitação de regiões e diferenciação interna através de campanhas por parte dos produtores (PIC café Embrapa); 5) exploração de novos nichos de mercado de alta qualidade; 6) formação de *pools* para o beneficiamento e separação de cafés nas pequenas propriedades; 7) reforma de armazéns e possível eliminação da sacaria, como já vem acontecendo com as grandes exportadoras.

No âmbito dos investimentos os principais determinantes, as transformações engendradas e seus efeitos sobre a economia, no curto prazo, podem ser assim sumarizados: a redução do consumo de café nos mercados internacionais, impulsionará o setor na busca de diferenciação e diversificação do produto, tendo como consequência um incremento no valor adicionado das exportações. A elevação das barreiras e a redução da demanda internacional em função da crise atual, com redução de preços, estimularão uma maior diferenciação ao longo de toda a cadeia produtiva como estratégia para o desafio do estreitamento das margens, o que por sua vez provocará uma maior tecnificação da produção, internacionalização e integração de empresas do setor.

O aumento da competição internacional estimulará estratégias comerciais mais agressivas e acordos setoriais por produtos, o que implicará na abertura de representações de empresas nacionais no exterior. No mercado doméstico, a elevação da renda incorporará um novo contingente de consumidores, elevando-se o número de processadores e possibilitando uma maior competição na oferta, o que por sua vez levará ao aumento da produção e emprego na agroindústria, bem como realocização das unidades industriais. Frente ao desafio da crescente necessidade de mão-de-obra na lavoura, haverá elevação dos custos de produção, incrementando a demanda por máquinas e a migração da produção para áreas com maior viabilidade de mecanização.

### 3.4 – Cenário Desejável (longo prazo – 2022)

As perspectivas para o médio e longo prazo são favoráveis ao setor cafeeiro, dadas as mudanças que vêm sendo realizadas no âmbito da produção e comercialização. Tendo em vista a vinculação desse produto com o mercado externo, uma vez que 1/3 da produção é exportada, o câmbio e o protecionismo dos países importadores assumem um peso fundamental. No entanto, é possível antever uma nova configuração da produção para a próxima década, com pequenos produtores do Sul de Minas Gerais e da Região da Alta Mogiana do Estado de S. Paulo praticando uma produção com maior nível de tecnificação seja em relação à renovação dos seus cafezais, implementando técnicas de irrigação ou ainda lançando mão da colheita mecanizada. Nas áreas mais planas e onde o tamanho da propriedade permite, a mecanização será completa, sendo praticada através de serviços terceirizados, como é o caso da região do cerrado de Minas. Nesse horizonte temporal é possível prever o crescimento da produção do Oeste da Bahia com o cultivo em larga escala do Arábica e a entrada do Robusta em regiões que eram exclusivas do Arábica como São Paulo e a Zona da Mata de Minas, além da sua expansão pelo Sul da Bahia.

Nesse cenário os principais determinantes dos investimentos no contexto internacional serão a retomada do crescimento mundial e dos acordos multilaterais e o crescimento da demanda em todos os segmentos. Isso levará a expansão do cultivo em áreas do cerrado, uma maior demanda de equipamentos para colheita e beneficiamento, e criação de melhores estruturas de comercialização e aperfeiçoamento das instalações portuárias e de armazenagem. Tais transformações terão como efeitos geração de empregos, desconcentração espacial da produção, incremento na oferta de equipamentos agrícolas e novas empresas prestadoras de serviço e beneficiadoras.

Dentre os principais determinantes do investimento no mercado interno, estão aumento da renda, diferenciação do consumo e a generalização do suco pasteurizado na merenda escolar e em mercados institucionais. As transformações advindas serão relativas a expansão do

café no cerrado e maior demanda por equipamentos para colheita e beneficiamento, bem como novas formulações de café e a ampliação do consumo de cafés finos. Isso reforçará a desconcentração espacial da produção, o aparecimento de novas empresas de equipamentos e de serviços, ampliação da produção de máquinas de café expresso e uma maior demanda por embalagens na comercialização.

#### ***4. Propostas de políticas, Instrumentos e Estratégias para o Investimento***

##### **4.1 – Papel do BNDES**

O BNDES deve ter um papel ativo no setor no sentido de permitir o acesso aos produtores mais descapitalizados a linhas de crédito do FINAME e Moderfrota para a mecanização das suas propriedades. Não há dúvida que o banco já está presente nas feiras de equipamentos e nas revendas de equipamentos, mas seria necessário desenvolver linhas menos burocratizadas de apoio aos produtores. Alguns entrevistados comentaram sobre a necessidade de criação de uma espécie de “PRONAF Café” para os produtores, de forma que esses pudessem ter acesso, com custos reduzidos, a um pacote tecnológico adequado ao seu tamanho e a sua condição de pagamento.

##### **4.2 – Papel do PAC e da Infra-estrutura**

O implantação do PAC e o apoio a obras de infraestrutura deverão trazer efeitos indiretos positivos para o setor. Mais de 40% do café produzido no Brasil é exportado e muitas instalações portuárias não são adequadas às exigências modernas de qualidade do produto e às necessidades de rápido transbordo e escoamento da produção. Os grandes produtores já transportam o café de uma forma semi-granelizada, em *big-bags*, o que demanda um transporte especial e condições de acondicionamento distintas dos antigos armazéns de sacaria. Com a modernização dos portos e as mudanças nas formas de transbordo deveremos ter uma racionalização no transporte do café para exportação e melhores condições de controle.

### 4.3 – Painel de instrumentos

No plano da competição junto ao mercado externo, algumas alternativas são apresentadas que poderão consolidar a posição brasileira em um patamar de US\$ 5 bilhões de exportações como vem sendo proposto pelos principais atores desse segmento (cf. Vegro 2008b), a saber: a) campanhas de marketing mostrando a excelência do café fino brasileiro nas ligas de T&M utilizadas para o preparo expresso; b) expansão das vendas de solúvel para o varejo do Leste Europeu e da Ásia; c) contestar as barreiras tarifárias do solúvel brasileiro em mercados importadores tradicionais; d) estabelecer parcerias com o segmento de torrefação e moagem visando o fortalecimento de um novo ramo exportador dentro do setor; e) firmar posições para o café brasileiro nos mercados emergentes (Vegro 2008 março); f) expansão da capacidade instalada em solubilização, torrefação e na modernização da estrutura de exportação de café aproveitando-se de uma possível introdução do draw-back .

Dentre as propostas de políticas para o setor cafeeiro estão as seguintes. Para os investimentos voltados para a expansão da produção, as políticas de incentivo seriam referentes a taxas de juros diferenciadas por região, capital de giro acessível aos produtores, renegociação dos passivos e incentivos ao cooperativismo. Dentre os instrumentos de regulação estariam o zoneamento e incentivo a áreas com maior aptidão e campanhas de recuperação voltadas para áreas com desgaste de solos. No âmbito da coordenação, sugere-se a criação de uma Câmara de Negociação para o setor e um maior peso da BM&F e de contratos de venda antecipada. Em termos de controles de qualidade para o café a ser exportado, os incentivos voltam-se para os investimentos em assistência técnica e capacitação de produtores, bem como a pesquisa agrônômica e genética. Em termos de mecanismos de regulação, sugere-se um Sistema Público de Registro e Reconhecimento de regiões demarcadas, controles de transporte e armazenamento e o controle de efluentes no beneficiamento. Em termos de coordenação, o patrocínio de Câmaras Setoriais e o controle de fundos promocionais para o setor, bem como a exigência de certificação de processo (ISO 9000 e outras) para exportação.

Com relação aos investimentos visando o aumento da produção para o mercado externo os principais incentivos deveriam envolver a equalização de preços para pequenos produtores, o draw back para o solúvel e novos armazéns e redução da sacaria. A regulação seria feita através de mecanismos de certificação de qualidade e de origem, padronização da qualidade e tipo de embalagem final para o T&M. A coordenação dessas políticas se faria através da negociação para abertura de mercados externos e redução de barreiras alfandegárias. No âmbito dos incentivos aos investimentos para o aumento da produção voltada para o mercado doméstico, estão a redução de impostos e a pesquisa em embalagens para barateamento dos custos. A principal ferramenta de regulação seria o controle de qualidade e como instrumentos de coordenação dessas políticas, a capacitação de produtores para racionalização de custos e campanhas de consumo e esclarecimento principalmente para os mais jovens

### ***Bibliografia***

ABIC – Associação Brasileira da Indústria do Café (2008) Tendências de Consumo de Café – VI (ver [http://www.revistacafeicultura.com.br/-bancofotos/materias/pesq\\_tendencias\\_consumo\\_nov08.pdf](http://www.revistacafeicultura.com.br/-bancofotos/materias/pesq_tendencias_consumo_nov08.pdf))

BRASIL – MAPA (Ministério de Agricultura Pecuária e Abastecimento) (2008) Estratégias Políticas do Agronegócio Café para as Próximas Safras - 7ª Feira de Agronegócios Carmo do Paranaíba, MG (apresentação Lucas Tadeu Ferreira, Diretor do

OIC - Organização Internacional do Café (2008)- Relatório sobre o mercado cafeeiro. Carta do Diretor-Executivo – Abril de 2008 - Departamento do Café

Ortega, A.C. (2008) Desenvolvimento Econômico, Políticas Públicas e Estruturas de Governança Territorial Rural. In: Jacy Seixas e Josianne Cerasoli (orgs.) UFU, ano 30: Tropeçando Universos (artes, humanidades, ciências), pp. 273-300. Uberlândia: Edufu, 2008.

PENSA - PROGRAMA DE ESTUDOS DOS NEGÓCIOS DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL (2005) – Drawback e a Competitividade do Café Solúvel Brasileiro. PENSA - FEA / USP (mimeo)

Saes, M.S.M. & Jayo, M. (1998) Sistema Agroindustrial do Café, PENSA FEA / USP (mimeo)

Saes, M.S.M. (2008) Estratégias Ed Diferenciação e Apropriação da Quase-Renda na Agricultura: A produção de pequena escala. (Tese de Livre docência FEA – USP)

Vegro, C. (2008a) Café: cotações futuras para o arábica próximas de R\$ 350,00/sc? IEA-SAA - Análise e Indicadores do Agronegócio. Vol. 3 no. 2. fev 2008.

Vegro, C. (2008b) Café: uma aurora de bem-aventuranças, Café Point 01/03/2008 ([http://www.cafepoint.com.br/cafes-uma-aurora-de-bemaventurancas\\_noticia\\_43422\\_47\\_252\\_.aspx](http://www.cafepoint.com.br/cafes-uma-aurora-de-bemaventurancas_noticia_43422_47_252_.aspx))

Vegro, C (2008c) Café: o confronto entre dois mundos. Café Point 03/04/2008 ([http://www.cafepoint.com.br/cafes-o-confronto-entre-dois-mundos\\_noticia\\_44036\\_47\\_252\\_.aspx](http://www.cafepoint.com.br/cafes-o-confronto-entre-dois-mundos_noticia_44036_47_252_.aspx))

Vegro, C. (2008d) Café: forjado um novo eldorado. Artigos APTA (Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo) ([http://www.aptaregional.sp.gov.br/artigo.php?id\\_artigo=564](http://www.aptaregional.sp.gov.br/artigo.php?id_artigo=564))08/07/2008)

## Capítulo 2 – Citrus<sup>2</sup>

### *1. Dinâmica global do investimento*

Nos últimos anos, o mercado global para o suco de laranja tem crescido a taxas muito reduzidas. Provavelmente, em função da crise financeira internacional e da recessão instalada nos países consumidores a demanda deverá se retrair nos próximos anos. Embora o suco de laranja tenha o atrativo de ser considerado uma bebida natural junto ao mercado, esse produto tem enfrentado a concorrência de outros sucos de frutas menos calóricos e da água mineral, entre os consumidores de renda mais alta e frente ao mercado das bebidas carbonatadas, nos segmentos de menor poder aquisitivo.

Os mercados China e da Rússia que apresentavam maiores taxas de crescimento nos últimos anos foram afetados diretamente pela crise. Esses países deveriam ocupar a segunda e a terceira posição entre os maiores consumidores em 2010, segundo analistas. Entretanto, em função de uma possível redução pela metade no seu crescimento, no caso da China, e um decréscimo no caso da Rússia, haverá queda no consumo mundial, atualmente situado em 2,5 milhões de toneladas. Em termos de preços, as cotações internacionais do suco de laranja congelado vêm caindo desde o início de 2006 e atualmente se encontram em níveis inferiores aos do início da década. Isso provocou um recuo dos investimentos no setor, já que há uma percepção de que o mercado está saturado e muitas fábricas se encontram atualmente desativadas. Destaque deve ser feito para os movimentos na indústria de bebidas que estão buscando novas preparações com a adição de suco de laranja e outros sucos de frutas. Desde 2006 a Coca-Cola e a Pepsico vêm se enfrentando nesse mercado buscando acesso a empresas produtoras em situação difícil e envasadoras de marcas conhecidas, como foi o caso da compra da Sucos Del Valle pela Coca-Cola, em nível global.

---

<sup>2</sup> Capítulo escrito a partir do Relatório de Walter Belik

## ***2. Tendências do Investimento no Brasil***

### **2.1 – Panorama nacional**

O Brasil é o maior produtor mundial de laranja e responsável por uma parcela de 81% do mercado de suco de laranja. No ano de 2007 o País produziu 17,8 milhões de toneladas de laranja além de outros 2,3 milhões de toneladas de limão e tangerina. Do total de laranja produzido no país, 80% destina-se à fabricação de suco de laranja, que é majoritariamente exportado.

Há uma polêmica em relação às verdadeiras estimativas sobre a produção de laranja em São Paulo, estado que detém cerca de 80% da produção. Recentemente, as estatísticas que eram levantadas tradicionalmente pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA – SAA) há vários anos foram suspensas e os agentes econômicos passaram a se orientar pelos dados do IBGE. Entretanto, estima-se que São Paulo deverá produzir nesse ano entre 320 e 340 milhões de caixas (entre 13 e 13,8 milhões de toneladas de laranja) e a tendência é de crescimento até 400 milhões de caixas em 2010. Essas cifras demonstram que os investimentos em pomares realizados antes de 2008, portanto, antes dos conflitos com as indústrias e antes da crise financeira internacional, teriam a sua maturação nos próximos anos. Trata-se de investimentos na renovação de pomares com adensamento, irrigação, mudas mais saudáveis e tratamentos culturais permanentes. Em termos de Brasil, houve uma redução da área colhida no triênio 2005-06-07 em relação ao triênio 1995-96-97, nos principais estados produtores, como São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, e ampliações insignificantes como na Bahia e em Goiás. De qualquer forma, não houve queda na produção, o que significa um aumento de produtividade das lavouras.

Ainda em 2008, a citricultura deverá viver vários problemas decorrentes do alastramento da doença *greening* e em função dos preços desfavoráveis, fatores que têm levado a não ampliação das áreas de pomares. Ademais, a citricultura ainda sofre influência da bianualidade e 2008 deverá ser um ano ruim. Por todos esses motivos, o IBGE estima apenas um ligeiro crescimento na produção da ordem de 0,8%. O *greening* é uma das piores doenças que atacam as lavouras de laranja. Sendo de

difícil controle e de rápida disseminação, torna-se altamente destrutiva para os pomares. Após ter se instalado na África e Ásia a doença chegou ao Brasil em 2004. A incidência do *greening* aumenta os custos com controle dos produtores, além de reduzir a produtividade das lavouras. O Governo do Estado de São Paulo lançou uma campanha que incentiva o produtor a inspecionar seus pomares e erradicar as plantas que foram atingidas pela doença.

O aumento dos custos de produção eleva o custo de oportunidade do cultivo de laranja, abrindo espaço para que essa cultura seja substituída por outras, que tragam retornos mais imediatos aos produtores. Devido à elevação de custos e aos baixos preços praticados pelas indústrias, muitas áreas de pomares já estão sendo substituídas pela cana-de-açúcar ou pela seringueira. Com isso rompe-se o equilíbrio que havia entre cana e laranja em regiões como a Mogiana no Estado de São Paulo. A ameaça do *greening* tem provocado um movimento de aumentos dos custos de mão de obra, necessária para inspecionar os pomares justamente em um momento em que as grandes propriedades estão se tornando cada vez mais tecnificadas. Essa particularidade poderá provocar um impacto diferenciado nos custos comparando-se o pequeno e o grande produtor, favorecendo inclusive o pequeno que já dispõe da mão-de-obra regularmente.

A estratégia utilizada aqui pelos citricultores tem sido a de aumentar as pulverizações (embora ineficazes) e a retirada dos galhos infectados. Na Flórida, onde a doença apareceu em 2005, a solução tem sido a erradicação dos pomares, prática essa que começa a ser corriqueira no Estado de S. Paulo. Nos EUA já foram iniciados estudos para combater a doença, uma das linhas de atuação com maiores possibilidades é o desenvolvimento de plantas transgênicas resistentes. No entanto, os resultados virão somente no médio e longo prazo e há uma grande preocupação com o *greening*, pois essa doença originária da China se espalhou rapidamente pelos países produtores como a Austrália e a África do Sul.

No âmbito da comercialização, há atualmente quatro empresas que controlam cerca de 90% da oferta de suco de laranja congelado, o que configura um cenário de difícil entrada para as novas empresas concorrentes, uma vez que as já estabelecidas têm seus fornecedores cativos ou contam com pomares próprios para o suprimento de matéria

prima. Além disso, essas empresas possuem um vantajoso sistema de escoamento da produção, com terminais e navios próprios e contam também com maior acesso ao mercado internacional e condições de crédito mais vantajosas, fatores que representam mais uma barreira à entrada de outras empresas. Com o fim do contrato padrão/participação, em 1991, as indústrias passaram a aumentar as áreas de pomares próprios, o que conferiu às indústrias de suco de laranja maior poder de negociação na compra da safra dos citricultores. Até esse período, havia uma separação clara entre a atividade agrícola e a industrial e embora fosse prática corrente o citricultor vender as frutas do seu pomar “no pé”, cabia à indústria contratar a mão-de-obra e supervisionar a colheita.

Esse panorama começou a mudar nos anos 90 com a instalação da empresa Citrovita pertencente à Votorantim que passou a cultivar imensas áreas de citrus na região Sudoeste do estado de S. Paulo. Com o impasse nas negociações entre produtores e indústria, as áreas de pomares próprios das indústrias continuam crescendo. Costuma-se denominar as quatro maiores empresas processadoras como as 4 “Cs” devido ao fato que todas as suas marcas têm letra inicial o “C”. Juntas, essas empresas detêm 90% da capacidade de esmagamento da produção. Há também um problema de desnacionalização, pois muitos ponderam que apenas a Citrovita poderia ser considerada uma indústria de capital nacional, uma vez que a Dreyfus é francesa e a Cutrale e Citrosuco seriam associadas a Coca-Cola e Pepsi-Cola, respectivamente.

No âmbito doméstico, a demanda por suco de laranja ainda é muito limitada tendo em vista duas características do mercado brasileiro: para o segmento de renda mais baixa os preços são considerados elevados e na outra ponta, no segmento de renda mais alta o “suco de caixinha” concorre com o “freshly squeezed” feito em casa e nos bares e restaurantes, sendo que este é considerado de melhor qualidade. Estima-se que da produção nacional de 439 milhões caixas de laranja previstas para serem colhidas no ano de 2008, aproximadamente 320 milhões são destinadas para a fabricação de sucos para exportação. Além disso, 1,2 milhão de caixas são exportadas na sua forma “in natura” e outra pequena quantidade sob a forma de subprodutos da fabricação do suco de laranja (óleos essenciais etc.). Com isso, o mercado interno deverá absorver algo em torno de 118

milhões de caixas e, segundo as estimativas próprias, tendo como base o consumo *per capita*, aproximadamente 10 milhões de caixas serão utilizadas para a preparação de suco pasteurizado, não congelado, para venda no varejo e nas cadeias de “fast-food”.

Esses cálculos demonstram que haveria um consumo interno de laranja “in natura” da ordem de 100 a 108 milhões de caixas ou aproximadamente 25% da produção, envolve intermediários, atacadistas e *packing houses*, transformando esses segmentos em atores importantes no processo de desenvolvimento e também objeto de políticas públicas. Vale notar que à medida que o mercado internacional se estreita e aumenta o poder de negociação da indústria frente ao produtor, a via de escape da venda da fruta *in natura* para o mercado interno torna-se um elemento cada vez mais importante entre as alternativas colocadas para o citricultor.

O mercado internacional é o mais importante destino para o suco de laranja brasileiro. Do total produzido no Brasil 95% é exportado. O maior importador do suco brasileiro é o mercado europeu, seguido pelo norte-americano. Entretanto, essa dependência em relação a esses dois mercados está se alterando lentamente. Atualmente, em função da crise internacional e da recessão norte-americana, há uma tendência clara de se buscar a diversificação de mercados. Nos últimos anos não houve elevação substancial das exportações quando comparadas com os números de meados da década passada, no entanto, após a crise de superprodução da virada do milênio, os preços começam a se elevar, embora o Real tenha se mantido bastante valorizado. Finalmente, nos 3 últimos anos, apesar da valorização da moeda nacional, as exportações cresceram tendo como principal fator de sustentação os preços internacionais.

Os principais mercados do suco de laranja brasileiro são a Bélgica e a Holanda que respondem por 65% das nossas exportações, seguidos pelos Estados Unidos (15%) e Japão (5%). Embora a participação da China nas exportações de suco de laranja ainda seja pequena, ela tem crescido a taxas mais significativas do que os demais países, revelando um mercado potencial a ser desenvolvido pela indústria nacional. Segundo empresários entrevistados há uma grande expectativa quanto a mercados que até então vinham sendo pouco explorados como é o caso dos países árabes e países do extremo oriente. Quando se observa as mudanças ocorridas no mercado

européu e norte-americano pode-se constatar que há uma demanda crescente por os produtos diferenciados para segmentos específicos de consumo. Por esse motivo, a exportação do suco como *commodity* tende a diminuir e os produtores deverão se pautar pela busca de diferenciação. A base para essa diferenciação de produtos é o suco de laranja não congelado (NFCOJ) cujo mercado é crescente e já representa uma parte expressiva das exportações brasileiras.

Atualmente, o NFCOJ responde por 1/3 do que é consumido na Europa Ocidental e nos Estados Unidos, sendo que o seu crescimento é expressivo. Segundo o Rabobank (entrevista do autor), o consumo de NFCOJ representava 1 milhão de litros em 2000, crescendo para 1,5 milhão, em 2006 e, deverá atingir 1,7 milhão de litros em 2010. Vale mencionar que, em termos volumétricos, uma tonelada de suco congelado representa sete toneladas de suco reconstituído, o que demanda evidentemente altos investimentos em logística e transporte para que o produto possa chegar ao consumidor final. O Brasil já exporta aproximadamente 45% do seu suco sob a forma de NFCOJ sendo que até o ano de 2002 a participação desse produto na pauta de exportações era nula. Vale mencionar também que na bolsa de Nova York se negocia lotes de suco congelado e os preços ali praticados refletem a situação desse mercado.

Na outra ponta do consumo, o suco de laranja reconstituído a partir do congelado vem sendo utilizado em diversas misturas tendo em vista o esforço que as empresas estão fazendo em busca de consumidores com vários níveis de renda e consumidores que estão em busca de produtos diferenciados. Nesse sentido, o suco de laranja tem sido misturado a outros sucos, à soja e ao iogurte, servindo de base para refrescos e novos produtos, de forma a baratear o seu custo e atrair novos consumidores. Outro movimento importante vai em direção ao conceito de alimentos funcionais. Nesse sentido, o suco de laranja vem sendo decomposto e recomposto incorporando vitaminas, cálcio ou retirando a sua acidez, reduzindo a o seu teor calórico etc. Mesmo no mercado interno já se pode encontrar diversos produtos à base de suco de laranja, no entanto – segundo avaliações de especialistas, esse é um mercado de no máximo 25 mil toneladas – ou 2% do total exportado. Portanto, seria interessante analisar a possibilidade de exportação do suco já embalado e reformulado

por parte das mesmas empresas que comercializam o suco congelado e o não congelado.

No que se refere aos preços e custos de produção, a recuperação da produção de laranja na Flórida (2006 e 2007), após os furacões, inaugurou uma nova etapa para a citricultura brasileira, sobretudo no que se refere aos preços. De um lado, tivemos fatores que deprimiram os preços e de outro, os custos também se elevaram rapidamente. Estima-se que houve uma perda de 2 a 3 milhões de pés de citrus nos últimos anos (algo em torno de 1% do total) devido ao *greening*, o que demonstra que há um risco crescente com conseqüente aumento de custos fitossanitários. O principal custo é o de mão de obra uma vez que os pomares devem ser revisados e limpos periodicamente.

Pelo lado da demanda, a concentração dos processadores e o aumento do seu poder de negociação, a recuperação da produção norte-americana, assim como a queda no consumo indicam uma tendência de preços cada vez mais deprimidos. Nos Estados Unidos, a produção de laranjas se reduziu de 11,8 milhões de toneladas na safra 2003/04 para apenas 7,5 milhões de toneladas no período seguinte, devido aos furacões na Flórida. Passados apenas 4 anos, a produção se recuperou e, segundo o USDA, deverá chegar muito próxima dos 10 milhões de toneladas na safra 2007/08. Os preços de 2008 (em US\$ correntes / kg exportado) encontram-se praticamente nos mesmos patamares de 2007. O nível de preços dos dois últimos anos é muito superior aos valores praticados no início da década. Entretanto, esses preços em dólar, quando deflacionados pelo câmbio real da nossa moeda indicam, na realidade, preços médios inferiores a 2002 e muito abaixo do praticado ao final dos anos 90.

O preço do suco de laranja acompanhou a tendência mundial de elevação nos preços correntes em dólar das demais *commodities*, sendo que o suco de laranja se beneficiou da elevação geral do preço das exportações, mas esse resultado não ficou aquém de certas mercadorias como o óleo de soja, por exemplo. A partir de 2007, o óleo de soja se descola dos demais produtos, adotando uma trajetória de crescimento mais acentuada. Em resumo, para o suco de laranja não houve nenhum efeito percebido em relação à alta mais geral das commodities ocorrida a partir do ano de 2006. Aparentemente, o mercado de suco de laranja se encontra em

uma fase de baixo crescimento com pouca pressão sobre o seu nível de preços. Ademais o suco de laranja sofre a concorrência direta de outras bebidas reduzindo pressões altistas. Essa característica será comentada mais adiante. Vale notar, entretanto, que, se compararmos o preço médio de exportação com os preços no mercado spot da bolsa de Nova York, podemos observar que estes se encontram acima dos preços daquele mercado porque o principal destino do suco de laranja brasileiro é a Europa e a bolsa de Nova York reflete muito mais a situação da oferta do suco da Flórida que um preço do suco de laranja comercializado no mercado internacional.

## 2.2 – Papel e impacto de fatores político-institucionais

A concentração do processamento levou a uma grande concentração na outra ponta do processo, ou seja, na compra de matéria-prima. Atualmente os fornecedores ligados à indústria por meio de contratos e a utilização de fruta própria predominam no fornecimento de laranja aos processadores em comparação com as compras no mercado “spot.” Estima-se que 90% do suco que é processado no Brasil está em mãos das 4 Cs, que por sua vez, adquirem 60% da fruta através de esquemas como pomares próprios, “fruta prisioneira” (pertencente a diretores e a familiares dos fabricantes) e contratos de venda antecipada. Segundo denúncias veiculadas pela ASSOCITRUS, muitas empresas estavam tomando recursos financeiros a juros reduzidos, de linhas do BNDES, sob pretexto de ampliação das suas unidades de processamento para compra de pomares e acréscimo nos fornecimentos de fruta própria.

Outras denúncias apresentadas em entrevistas com citricultores referem-se aos preços praticados nos mercados internacionais. Segundo os produtores, somente o conluio entre as indústrias poderia explicar as baixas cotações do suco de laranja na Bolsa de Nova York em um período de redução da oferta como aquele que ocorreu em 2003/04. Outros produtores apontam a manipulação dos preços através de vendas triangulares do suco, via paraísos fiscais, antes de este ser negociado na Bolsa de Nova York.

Diante dessa dificuldade em negociar com as indústrias, os citricultores estão procurando outros canais de escoamento da produção. Entre esses está a utilização de *processing tool*, que é a aluguel de

instalações industriais ociosas para processar a sua própria laranja. Recentemente a ASSOCITRUS iniciou um movimento visando separar uma parte da produção dos associados citricultores para o processamento em instalações alugadas. Entretanto, esse o movimento não teve o resultado esperado tendo em vista que, após o processamento, esse suco de laranja deveria ser exportado e, para tanto, não existiriam muitos canais independentes pelos quais essa produção poderia ser escoada. De qualquer maneira, foi criada por um grupo de produtores a SUCCOOP no ano de 2008 para realizar esse trabalho. Segundo Flavio Viegas, presidente da ASSOCITRUS essa cooperativa ira processar de início, 300 mil caixas de 40,8 kg. Trata-se de uma marca que chama a atenção, porém, representa menos de 0,1% da produção paulista.

Alternativa também é a utilização de "barracões" (*packing houses*) para a venda da laranja no mercado "spot". Muito dessa laranja acaba sendo destinada à indústria que negocia diretamente com o "barracão", mas também uma parte importante se volta ao consumo final do produto in natura. As decisões sobre quantidades e preços são tomadas a cada momento visando garantir melhor rentabilidade ao agricultor. Entretanto, não existem garantias de compra como aquelas que eram fornecidas pela indústria no período do contrato padrão. Pesquisa realizada recentemente pela DEP / UFSCar (Tanoue de Mello, 2008) entre os produtores paulistas demonstra a enorme diversidade de estratégias utilizadas pelos citricultores consoantes com o seu tamanho e a especificidade dos ativos envolvidos nas transações. Existe uma grande quantidade de combinações entre a venda direta para a indústria e a colocação no mercado *in natura* via *packing houses*. De toda maneira, o estudo demonstrou que a pluralidade não reduz custos e nem melhora a rentabilidade dos produtores constituindo-se muito mais em uma estratégia de escoamento da produção que propriamente em uma decisão baseada em objetivos de competitividade. Segundo a Coordenadoria de Defesa Agropecuária existiriam no estado de S. Paulo mais de 500 *packing houses*, sendo na sua maioria pequenos estabelecimentos situados próximo às áreas de produção. Alguns grandes estabelecimentos chegariam a trabalhar com mais de 100 fornecedores e, em certos casos, essas empresas distribuidoras entram na atividade

agropecuária através da colheita de frutas diretamente no pomar do produtor (Paulillo *et al*, 2006:49).

A redução da demanda mundial e o crescente conflito entre indústria e citricultores configuram um cenário de relativa estagnação do setor citrícola. Soma-se a isso a ameaça do *greening* e a expansão de outras culturas e aí temos um cenário bastante grave para o curto e médio prazo. Observa-se, entretanto que esse impacto é variável segundo o tamanho do produtor. Hoje o tamanho padrão de uma propriedade citrícola está caminhando rapidamente para algo em torno de 100 mil árvores o que demandaria uma área de 300 ha. Entretanto, no Estado de São Paulo 95% dos produtores possuem pomares com até 49 mil árvores ofertando 43% da produção (Neves & Jank, 2006). Estimativas de especialistas mostram que a política pública deveria buscar um tamanho econômico de pomares em torno de 80 mil plantas reduzindo a vulnerabilidade das duas pontas da produção: pequenos e muito grandes. Outro elemento importante é o espaçamento e as técnicas de aumento de rendimento. Em um plantio normal se adota um espaçamento de 7,0 X 3,5 metros ao passo que um pomar adensado tem um espaçamento de 6,5 X 2,8 metros para a laranja pêra e 6,0 X 2,0 ou 2,5 metros para a Valencia. A adoção de um pomar adensado e irrigado pode aumentar o rendimento por hectare em mais de 30% na fase produtiva das árvores.

A tributação sobre a produção de suco de laranja acompanha as mesmas distorções encontradas em outros setores da economia nacional. Embora seja um setor da indústria de alimentos, incide sobre o produto processado uma alta carga de impostos. Recentemente, em função de algumas experiências realizadas no estado de S. Paulo com a utilização de suco de laranja para a merenda escolar, o setor passou a defender a isenção de impostos para esse produto. O suco de laranja também é utilizado na merenda escolar em cidades do Mato Grosso do Sul e em Sergipe, mas não há isenção de qualquer imposto. No mercado externo, o suco de laranja encontra enormes dificuldades colocadas pelas barreiras tarifárias, principalmente nos Estados Unidos, Europa e Japão. Nos Estados Unidos são aplicadas tarifas ad valorem da ordem de aproximadamente 50% dos preços praticados. Evidentemente, com a queda dos preços internacionais as tarifas tendem a subir em termos relativos.

No contexto das políticas para o setor, não existe uma política industrial específica, embora os bancos oficiais tenham sempre apoiado as empresas processadoras. Os maiores problemas, que demandariam a atenção do governo, referem-se à logística e à melhoria das condições de acesso do produto aos terminais de exportação. Com relação à geração de P&D, o Brasil vem avançando bastante no desenvolvimento tecnológico para o controle de pragas e doenças que afetam os pomares. Os produtores e a indústria contribuem compulsoriamente para os controles de sanidade e também para a pesquisa através do FUNDECITRUS - Fundo de Defesa da Citricultura. Através do esforço do FUNDECITRUS, universidades e Embrapa, foi possível mapear o genoma da *Xylella fastidiosa*, bactéria causadora da doença "amarelinho" e com isso facilitar o desenvolvimento de variedades resistentes a essa praga. Entretanto essas novas variedades ainda não estão disponíveis para os produtores. É na fase agrícola que se concentram os maiores esforços no desenvolvimento tecnológico. Atualmente, o controle de pragas representa, talvez, o maior custo no processo produtivo e todo empenho tem sido dirigido ao desenvolvimento de variedades mais resistentes, novos defensivos e a pesquisa na adaptação dos pomares a outras condições de clima e de solo. No que se refere a fase industrial da produção não há política tecnológica em atividade.

Os resultados que serão alcançados em breve com o desenvolvimento das pesquisas de mapeamento do genoma das principais doenças da citricultura terão enorme impacto na produtividade e conseqüentemente na rentabilidade dos pomares. De outro lado, determinadas práticas como a intensificação da irrigação por gotejamento o adensamento e a seleção de mudas vêm desempenhando um papel importante na diferenciação dos produtores, transformando-se em um padrão que deverá ser seguido a partir do presente. Na área ambiental, os custos de instalação de grandes pomares e o aumento da vulnerabilidade dessas áreas à propagação de pragas e doenças têm sido divididos entre os produtores e processadores, através da FUNDECITRUS e a sociedade. Estima-se que a velocidade de propagação das pragas poderia ser menor no caso da produção se ancorar em áreas menores, em que o controle visual da planta pode ser praticado com mais facilidade evitando-se o uso exagerado de agrotóxicos. Outro elemento importante mencionado nas entrevistas é a utilização de áreas

inadequadas ou proibidas para o plantio de árvores. Muitas propriedades invadem matas ciliares e topos de morros e nem sempre os produtores respeitam a reserva legal das suas fazendas. Em São Paulo, a Secretaria Estadual do Meio ambiente tem procurado controlar essa expansão (com pouco sucesso) e muitos ambientalistas têm denunciado o problema mas muito pouco vem sendo feito para evitar essa distorção.

Um grande problema ainda não totalmente solucionado na citricultura é a utilização de mão de obra não registrada na colheita e, até pouco tempo atrás, o trabalho infantil. Esse último parece estar sendo controlado, pois as indústrias se comprometeram junto ao Ministério Público e a entidades da sociedade civil a não comprar a fruta que tivesse sido colhida por trabalho infantil. Na realidade, essa passou a ser uma exigência dos compradores europeus e também uma forma de impor uma barreira não tarifária ao suco brasileiro. Encaminhado o problema do trabalho infantil resta ainda realizar um controle maior sobre a mão de obra empregada nos pomares. Atualmente grande parte desses trabalhadores é proveniente de cooperativas ou de empresas de terceirização. Existem casos de cooperativas de fachada e empresas que impõem jornadas de trabalho extensas e não disponibilizam equipamentos de segurança e bolsas adequadas para a colheita. Esse é um elemento importante do marco regulatório a ser imposto e motivo de mobilização por parte dos sindicatos de trabalhadores rurais das regiões de citricultura.

### **2.3 – Papel e impacto de fatores macroeconômicos**

São vários os fatores que incidem sobre a lucratividade das exportações de suco de laranja. Talvez o fator mais importante seja a gestão das taxas de câmbio. Como o principal mercado para o SLC são os Estados Unidos e as cotações tomadas como base nas negociações são aquelas praticadas na Bolsa de Nova York, as flutuações do dólar no mercado internacional guardam certa relação com as cotações do SLC, que por sua vez refletem a situação de abastecimento do consumidor norte-americano. Em períodos de alta nos preços internacionais a taxa de cambio praticada no Brasil manteve o Real bastante valorizado. Situação inversa ao começo da década que contou com um “câmbio mais alto” e cotações do SLC mais baixas. Atualmente, observa-se o funcionamento de um mercado

em baixa com cotações reduzidas. Em compensação, a taxa de câmbio praticada no Brasil se elevou em mais de 30% no comparativo de março de 2009 com março de 2008.

## **2.4 – Papel e impacto de outros fatores**

A infra-estrutura física é um elemento-chave para o setor tendo em vista que mais de 90% do suco produzido no Brasil é exportado. Atualmente toda a estrutura de exportação está nas mãos das empresas exportadoras. As quatro empresas oligopsonistas detêm os terminais para embarque do suco a granel, caminhões tanque e os navios refrigerados para o transporte de SLC e SLNC. Muitos pequenos produtores iniciaram atividades de processamento da laranja no Estado de São Paulo, mas, por não disporem dessas facilidades logísticas terminaram por comercializar o seu suco através das grandes empresas. Nesse sentido faltam incentivos para a criação de estruturas compartilhadas que possam acolher pequenos produtores no processo de exportação. Muito embora haja dificuldades no fretamento de navios específicos para o transporte de suco de laranja o governo poderia desenvolver estudos de canais alternativos de comercialização iniciando pelo próprio mercado interno.

O principal problema referente ao capital humano no setor está localizado nas atividades agrícolas. Como foi assinalada, toda parte de colheita dos citrus é feita e forma terceirizada através de empresas prestadoras de serviços. As tentativas de mecanização dessa fase agrícola não se revelaram eficientes. Portanto trata-se de melhorar a capacitação desses trabalhadores, garantir a segurança do trabalho e permitir que o trabalhador que realiza a colheita possa desempenhar outras funções como, por exemplo, o controle de pragas e doenças dos pomares.

## ***3. Perspectivas de Médio e Longo Prazos para os investimentos***

### **3.1 – Avaliação das condições favoráveis e desfavoráveis ao desenvolvimento competitivo da produção**

Parece evidente que o setor citrícola está diante de uma redução no consumo mundial do suco de laranja. Nos países de renda mais elevada, há uma redução no consumo decorrente de mudança de hábitos, recessão mundial e concorrência direta com sucedâneos: água mineral, outros sucos e refrescos com outras matérias-primas, entre elas o suco de maçã chinês e polonês e o suco de abacaxi tailandês. No topo da pirâmide de consumo houve uma migração para o suco de laranja não congelado, cujo preço é muito mais elevado, mas implica em um grande esforço em termos de logística de transporte, armazenamento e envasamento para que o produto possa chegar aos pontos de venda. Esse é atualmente o principal campo de investimentos por parte da indústria dado a tendência de uma maior preocupação dos consumidores de alta renda, principalmente dos países desenvolvidos, por um produto menos calórico e mais saudável.

Na lavoura, o grande desafio é o controle do *greening* – praga muito mais devastadora que as outras pragas e doenças com as quais a citricultura convive até hoje: CTV, amarelinho ou CVC e a morte súbita ou MSC, e mais perigosa que a mosca negra, detectada em 2001. Já está bastante adiantada a pesquisa que mapeou o genoma da bactéria que causa o amarelinho, mas seria necessário um esforço maior para identificar e tratar outros vetores. Entre as condições favoráveis para o desenvolvimento do setor citrícola no Brasil estão os ganhos de produtividade e a diferenciação dos citricultores, a possibilidade de seleção de áreas mais aptas para o plantio, elevando a produtividade, e a presença reconhecida do SLC brasileiro nos mercados internacionais. Dentre os fatores desfavoráveis que afetam o setor, estão os preços em queda e o estreitamento dos mercados para SLC e SLNC, os elevados níveis de estoques de matéria-prima e produtos processados, o aumento de custos para controle de pragas e doenças, a concentração exacerbada na oferta e a concorrência de sucedâneos e substitutos ao produto

### **3.2- Tendências de localização regional dos investimentos no Brasil**

Há uma corrente dentro do setor que menciona a necessidade de desconcentrar a produção que atualmente se encontra 80% em terras

paulistas. No entanto, São Paulo reúne todas as condições para o desenvolvimento da citricultura: características edafo-climáticas ideais, capacidade empresarial, empresas fornecedoras de serviços e tecnologia. Ademais, as processadoras e as *packing houses* se situam no território paulista. Por esse motivo, acredita-se que a futura expansão da laranja dar-se-á em áreas não competitivas com a cana-de-açúcar como o sudeste do estado de S. Paulo e também no Triângulo Mineiro, caminhando para o Noroeste do estado, área de expansão natural das empresas e produtores vindos de S. Paulo.

### 3.4 – Cenário Possível

Os investimentos em equipamentos devem seguir levando em consideração a necessidade absoluta de irrigação (por gotejamento), tratores e equipamentos de pulverização e implementos como roçadeira e grade. Os especialistas consultados concordam que a utilização de máquinas para a colheita de laranjas não se coloca como um cenário possível, dadas as dificuldades técnicas apresentadas na colheita que inviabilizam o uso das mesmas. Ademais todos destacaram o elevadíssimo preço desses equipamentos, inacessível para a maior parte dos produtores. Nesse meio tempo, o citricultor está investindo na renovação dos seus pomares e substituição dos pés em situação de risco. Os citrus disputam área com a cana de açúcar no Estado de S. Paulo e os elevados custos de controle dos pomares associados aos baixos preços pagos pela indústria estaria levando muitos produtores à substituição de suas áreas por cana-de-açúcar.

No cenário de curto e médio prazo, os investimentos no setor serão impulsionados pelo aumento da concorrência no mercado internacional com outras formulações de bebidas, que levará a novas instalações industriais para processamento, transporte e logística. Tais movimentos terão como efeito a criação de novas embalagens, o aumento do valor adicionado no produto exportado, mas com pouca alteração na receita com exportação. A elevação das barreiras comerciais e redução da demanda internacional do produto em função da crise e a queda nos preços, incentivará uma maior diferenciação do produto brasileiro, desde a matéria-prima a produto

processado como mecanismo para enfrentar o estreitamento das margens. Tais elementos terão como efeitos indiretos a concentração da oferta agrícola, expulsão de pequenos produtores da atividade, a concentração fundiária bem como a cessão de áreas para a cana-de-açúcar. O aumento da renda, com a inclusão de novos consumidores no mercado doméstico, abrirá oportunidades para novos processadores e possibilitará a entrada de novas empresas voltadas ao consumidor final a partir de matéria-prima fornecida por processadores, tendo como consequência o aumento da produção e do emprego na agroindústria, bem como a realocação industrial. Um outro determinante dos investimentos serão os problemas decorrentes da disseminação de pragas e doenças nos pomares, que levará a maiores investimentos em mudas certificadas e maiores gastos com tratamentos culturais por parte dos agricultores. Isso demandará um maior grau de regulação sanitária por parte do estado e produtores bem como novos investimentos em pesquisa e assistência técnica

### **3.5 – Cenário Desejável (longo prazo – 2022)**

Seria desejável promover o incentivo à formação de *pools* de agricultores para o processamento. Para tanto se torna necessário o crédito para a compra de máquinas e equipamentos de menor porte que serviriam para produzir um produto de boa qualidade, porém sem todas as exigências colocadas pelo mercado externo. Ainda na lavoura, uma grande atenção deve ser dada aos produtores de mudas que deveriam ter um controle especial (via FUNDECITRUS ou órgãos governamentais), em viveiros telados e certificados. As instalações de distribuição (*packing houses* ou barracões), por onde passam praticamente 25% da produção, constituem um enorme campo de investimento que está sendo colocado em evidência dada a sua importância estratégica para o produtor e para a indústria. O sistema de negociação entre produtores agrícolas e indústria tem sido apontado pelos entrevistados com um dos principais elementos de desagregação do setor. Nesse sentido, já está sendo proposto pelos produtores um sistema de pagamento pela laranja baseado no teor de sólidos solúveis da matéria-prima, a exemplo do que faz o setor canavieiro com o pagamento da dos fornecedores por teor de sacarose. Acredita-se que, com implementação de

um sistema como esse, todos os demais elementos necessários para o desenvolvimento da citricultura poderiam ser incorporados rapidamente.

No âmbito do mercado externo, os determinantes dos investimentos no setor seriam decorrentes da retomada do crescimento mundial e dos acordos multilaterais do comércio se materializando em novas instalações de processamento (cooperativas e pools) com desconcentração da demanda. Isso teria como efeitos o crescimento e desconcentração dos pomares, bem como a introdução de novas variedades com estrito controle sanitário e uma maior modernização do sistema de exportação de frutas frescas. Na economia e setor, os principais impactos seriam a geração de empregos e renda, desconcentração espacial da produção, o aparecimento de novas empresas de equipamentos e pequenas extratoras de suco, bem como uma maior contribuição para a Balança Comercial com diversificação da pauta. No contexto do mercado doméstico, as principais forças determinantes dos investimentos seriam a elevação da renda disponível para consumo, o barateamento do suco pasteurizado com o aumento da oferta e a generalização do uso do suco pasteurizado para merenda escolar e outros mercados institucionais. Uma transformação decorrente seria a abertura de novos canais de comercialização da fruta in natura e novos processadores. Os efeitos sobre o setor incluiriam a desconcentração espacial da produção, o surgimento de novas empresas de equipamentos e pequenas extratoras de suco e uma maior demanda por embalagens para comercialização.

#### ***4. Propostas de políticas, Instrumentos e Estratégias para o Investimento***

##### **4.1 – Papel do BNDES**

O BNDES deve jogar um papel importante na abertura de oportunidades e alternativas para o processamento da laranja dos pequenos e médios agricultores não cativos (integrados, acionistas de empresas processadoras ou familiares). Atualmente esses produtores – com pomares modernos e produtivos, não estão encontrando canais de escoamento para as suas frutas. Cabe ao BNDES examinar propostas de instalação de pequenas extratoras, empacotadoras e a possibilidade de colocação desse

produto no mercado institucional (merenda escolar, por exemplo) e nos mercados regionais de alta renda, como se observa no interior de SP, PR e MG.

#### **4.2 – Papel do PAC e da Infra-estrutura**

O PAC deve permitir uma redução significativa nos custos de transporte do produto voltado à exportação. A construção do ferroanel ao redor da cidade de S. Paulo, assim como o rodoanel, deverá diminuir os tempos de viagem do produto até o porto de Santos com evidentes economias de transporte. O PAC prevê também a construção de um corredor ferroviário bioceânico e a interligação ferroviária de SP com o MS até Porto Murinho e em direção ao Norte entrando em GO e TO. Essas obras poderão abrir novos horizontes para os citricultores desses estados que poderão processar o seu produto em SP ou, alternativamente, com a possível implantação de pequenas extratoras nessas localidades, escoar o seu produto até o porto de Santos ou, futuramente, até Antofagasta no Chile e, de lá para o Extremo Oriente. Outra importante realização prevista no PAC será a Abertura do Mercado de Resseguros (Lei Complementar nº 126/2007) que permitirá uma redução nos custos de frete ao mercado externo devido a maior concorrência das empresas seguradoras e entrada de empresas internacionais. Embora as empresas exportadoras tenham terminal marítimo próprio, as obras planejadas para o porto de Santos deverão diminuir o tempo de atracagem dos navios e a também as filas para descarregamento de caminhões. Com isso toda a operação poderá ficar mais ágil com economias para todos os usuários.

#### **4.3 – Painel de instrumentos**

Visando o alcance dos resultados previstos no cenário desejável, serão necessários investimentos em áreas prioritárias, sob a égide de uma série de instrumentos de incentivo, regulação e coordenação. Dentre as necessidades previstas de investimentos e respectivos instrumentos, estão os seguintes. As atividades de controle de pragas e doenças nos pomares teriam como incentivos investimentos em pesquisa pública e privada, o

controle de agrotóxicos e o comércio de mudas. Frente a um acirramento das barreiras sanitárias, o nível de regulação se dará a partir do estabelecimento de normas e *standards* para a instalação de pomares e compra de matéria-prima. Em termos de coordenação, destacam-se as necessidades de zoneamento da produção, os acordos sobre níveis de exigências sanitárias e acordos trabalhistas para facilitar a contratação de pessoal. Investimentos em novas instalações processadoras, no contexto de desconcentração na Indústria, poderiam ter como incentivos linhas de crédito para a aquisição de instalações ociosas e investimentos em terminais públicos de exportação e armazéns refrigerados para Suco de Laranja. Esses instrumentos seriam regulados através de um controle e fiscalização de práticas não competitivas e do estabelecimento de sistemas de compra pelo teor de sólidos solúveis. Na área de coordenação, sugere-se a criação de uma Câmara de Negociação para o setor e o registro de contratos de compra e venda.

No caso dos investimentos voltados para o aumento da produção para o mercado interno, os principais incentivos seriam a redução de Impostos, pesquisa em embalagens para barateamento dos custos e a criação de um Programa de Compra de suco de laranja para a merenda escolar. Os instrumentos de regulação seriam o controle de qualidade, a fiscalização sobre extratoras e instalações de pequeno porte e a simplificação da documentação para a comercialização em pequena escala. No âmbito da coordenação, buscar-se-ia instrumentos como a identificação de pequenos fornecedores de produtos industrializados e a formação de um cadastro de fabricantes habilitados a fornecer para a Merenda Escolar. Finalmente, no âmbito dos investimentos direcionados ao aumento da produção para o mercado externo e para o financiamento de extratoras médias, os incentivos seriam direcionados à formação de pools (exportadores) e a criação de terminais públicos de exportação. A regulação se daria através de mecanismos de certificação da qualidade e no campo da coordenação se buscaria investir em negociações visando a abertura de mercados externos e redução de barreiras alfandegárias.

## Bibliografia

Tanoue de Mello, F. O. Formas Plurais de Governança no Complexo Agroindustrial Citrícola: Análise dos Produtores de Laranja da Microrregião de Bebedouro /SP (Tese de Doutorado DEP/ UFSCar), mimeo, 2008.

Neves, M. F. Jank, M. S. (orgs.) Perspectivas da Cadeia Produtiva da laranja no Brasi: a agenda para 2015. São Paulo: ÍCONE , 2006.

Paulillo, L. F.,Vieira, A C. & de Almeida, L. M. A Organização Citrícola Brasileira” In: Paulillo, F. L. (coord.) Agroindústria e Citricultura no Brasil: Diferenças e Dominâncias. Rio de Janeiro: E-papers, 2006