

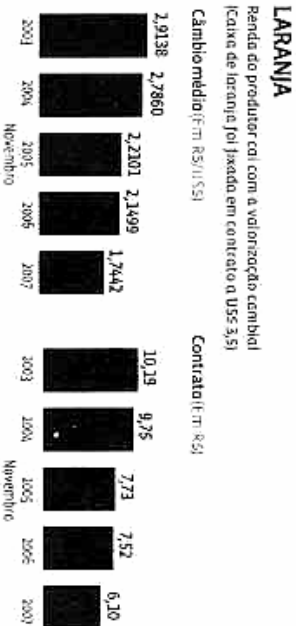
# Produtor sem contrato recebe o dobro pela caixa da laranja

Os que têm acordo com as indústrias de suco estão recebendo apenas R\$ 6 por caixa

**FABIANA BATISTA  
SÃO PAULO**

A quebra da safra de laranja em São Paulo, provocada pela estiagem de três meses nos pomares, já reflete nos preços da caixa (40,8 quilos) que bateram esta semana R\$ 11,55, alta de 16,7% em relação aos valores médios negociados em outubro, segundo o indicador do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepa/Esalq/USP). O valor já equivale ao dobro do recebido pela maior parte dos citricultores do Estado, que tem contratos pré-fixados de US\$ 3 a US\$ 3,5 com as indústrias de suco. O atual câmbio, de R\$ 1,74, faz com que a receita média por caixa do citricultor seja de R\$ 6,10, o equivalente a metade do custo de produção, segundo Antônio Egídio Crestana, presidente da Câmara de Citros da Federação da Agricultura de São Paulo (Faesp).

A diferença — que se acentua na medida em que o dólar se desvaloriza — está provocando rom-



## LARANJA

Receita do produtor cai com a valorização cambial (caixa de laranja foi fixado em contrato a US\$ 3,5)

Câmbio médio (R\$/US\$)

Contrato (R\$/caixa)

pimentos de contrato unilaterais por parte do produtor e também pedidos na Justiça de renegociação de valores com as indústrias. “Eu vendo a R\$ 6 e o meu vizinho, que está no mercado spot, está comercializando a R\$ 12. Os produtores ficam tentados a romper contrato. Mas a nossa orientação é para tentar renegociar os valores”, diz Crestana que apesar da orientação, informa que já há notícias de citricultores que nessa safra quebraram acordos.

Contratos de compra de caixa a valores entre US\$ 3 e US\$ 3,5 por caixa vigoram entre indústria e citricultor há cerca de três anos, segundo Flávio Viegas, presidente da Associação Brasileira dos Ci-

tricultores (Associtrus). “Há alguns acordos que valem por mais dias safras”, completa. Nesta queda de braço, segundo ele, a indústria se mantém irreductível. “Eles precisam entender que esses preços vão inviabilizar a continuidade da produção”, completa o dirigente da Associtrus. Há dois dias a reportagem tentava falar com a Associação Brasileira dos Exportadores de Citros (Abertus), mas não obteve retorno.

Segundo cálculos da Faesp, o custo de produção está hoje em R\$ 11 por caixa — operacional mais reposição de pomares. “Não inclui mos o custo da terra, nem depreciação”, lembra Crestana. Segundo estimativa da consult-

oria FNP, apenas de 20% a 25% da laranja comercializada no Brasil são negociadas no mercado spot. “Apesar de o preço da fruta ter tido uma alta significativa, não traz muita receita ao produtor, pois trata-se de uma parcela pequena de beneficiários”, diz Márcio Mendes, presidente da FNP. Para Crestana, da Faesp, o volume de laranja negociada no spot é ainda menor e representa de 5% a 7% da produção da fruta.

Uma das razões da alta de preços em novembro, segundo Mendes, é a produção menor que o esperado por conta da estiagem prolongada e da incidência de algumas doenças nos pomares. A estrutura era de que a produção brasileira de laranja — da qual o estado de São Paulo responde por mais de 90% — atingisse de 348 milhões a 350 milhões de caixas. O percentual de perda ainda não é consenso no mercado. Segundo a FNP, esse recuo na safra é de 5% a 10%. Nos cálculos da mesa de citricultura da Faesp, o percentual fica entre 15% e 20%. Além disso, segundo Mendes, o retorno das chuvas normalizou a oferta. “Se o tempo continuasse seco, a colheita que ser acelerada”.