

CONSECITRUS

**Margarete Boteon
Cepea/Esalq-USP**

CONCEPÇÃO & SUGESTÕES

Setor Citrícola

- Desafios:
 - Equilíbrio entre as partes – remuneração mais equilibrada da distribuição de renda da cadeia (CONSECITRUS)
 - Melhoria do ambiente de negócio
 - Proteção Fitossanitária

CONCEPÇÃO GERAL (CONSECITRUS):

- GERAR UM “SISTEMA” QUE PROMOVA UM MELHOR EFEITO DISTRIBUTIVO DE “RENDA” NO SETOR PRODUTIVO DA LARANJA E DAR SEGURANÇA AOS AGENTES DO SISTEMA PARA NOVOS INVESTIMENTOS.

CONSIDERAÇÕES (Pesquisa Cepea 2006) - CONSECITRUS

- Há uma nítida **crise de confiança** dos produtores na indústria e entre eles mesmos para uma negociação coletiva. Os produtores argumentam que falta profissionalismo e organização entre eles para negociarem coletivamente com as processadoras e consideram que estas tem mais acesso a informação, e se manterão sempre em vantagem.
- O produtor sente que há **um desequilíbrio de forças na relação comercial** com a indústria, no qual considera que o seu poder de barganha é muito grande e há pouco manobra da sua parte para impor algo na negociação. Há muita insegurança no fechamento dos contratos porque acreditam que em anos ruins, a indústria o pressiona para um renegociação de redução nos preços ou usará as cláusulas de qualidade para reduzir o seu custo.
- **Falta de indicadores de mercado** - como os preços reais de venda do suco brasileiro, estoques de suco e um censo citrícola paulista - que possa subsidiar melhor o balanço da oferta de laranja *versus* o produto processado.
- Os **riscos fitossanitários** com a cultura da laranja estão aumentando e aumentam os custos de produção.
- É necessário o setor organiza-se coletivamente. É importante estabelecer uma **câmara de arbitragem** ente a indústria e o produção para melhorar o equilíbrio entre as partes. Para estimular a adesão de todos, o ideal é que essa câmara discutisse regras mínimas nas cláusulas dos contrato, no qual o desenho básico do contrato é transparente e de conhecimento público.

O CONSECITRUS DEVE CONTEMPLAR:

- Princípio de parceria entre produtor e indústria
- Revisão por safra do sistema de remuneração para ajustes
- Prever um sistema de acompanhamento permanente de custos e de mercados para garantir uma melhor transparência e melhor previsibilidade do negócio
- Pagamento com parâmetros de qualidade (sólido solúveis, brix, ratio)}
- Mecanismo Remuneração Equilibrado
- Mecanismo bilateral de negociação: 1 indústria x 1 produtor. Cada um do lado representa uma ou mais representações
- Mecanismo de Solução de Controvérsias próprio: conselho de Arbitragem)
- Cronograma de colheita da laranja dos participantes do Consecitrus.

CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES

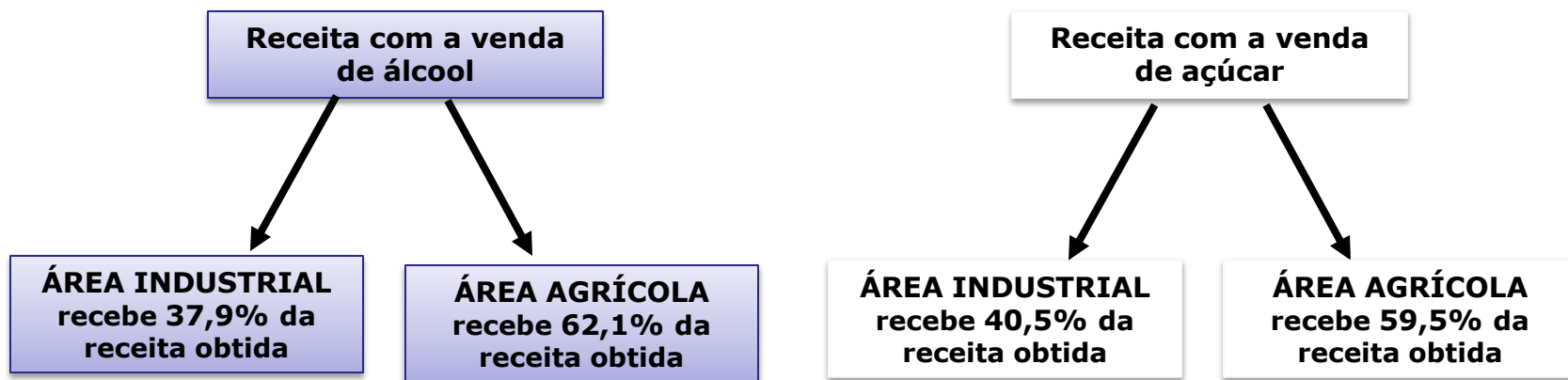
- O Consecitrus não pode ser uma mera internalização do preço do suco de laranja do exterior. Isso já foi testado no passado através do Contrato Padrão e o resultado final foi repassar o risco de preço da indústria para o citricultor.
- A base do sucesso de um Consecitrus seria a capacidade de cada um dos lados dessa negociação ter representações capazes de formar as regras do sistema de remuneração o mais equilibrado possível.
- É importante que o levantamento dos dados e a apuração do rendimento da fruta seja feito por Instituições neutras - ou tenham um procedimento certificado e auditável - para recuperar a confiança entre os produtores e a indústria.

- **FORMAÇÃO DE UM “CONSECITRUS”**
 - DEFINIÇÃO PRINCIPAL DAS ATRIBUIÇÕES DO CONSELHO
- **MECANISMO DE REMUNERAÇÃO DO SETOR**
 - DEFINIÇÃO DOS PARÂMETROS DE NEGOCIAÇÃO
- **DESENVOLVIMENTO DE INDICADORES DE PREÇOS**
 - INDICADORES DE PREÇOS, ESTIMATIVA DE SAFRA E DE NÚMERO DE PÉS E CUSTOS DE PRODUÇÃO SÃO OS 3 PARÂMETROS PRINCIPAIS PARA ESTABELEECER UMA POLÍTICA DE REMUNERAÇÃO DO SETOR
- **FORTALECIMENTO DO FUNDO DE DEFESA**
 - APOIO A PESQUISA, FISCALIZAÇÃO E FORTALECIMENTO DO FUNDO DE DEFESA DA CITRICULTURA.

DEFINIÇÃO DO PREÇO DA CANA-DE-AÇÚCAR

Como é dividida a receita obtida com a venda de açúcar e álcool entre agricultores e indústria?

- ✓ Para estabelecer um critério adequado de repartição da receita obtida com a venda dos produtos finais, foi realizado um levantamento de todos os custos envolvidos na produção de álcool e de açúcar
- ✓ A partir desse levantamento, definiu-se a participação dos custos das áreas agrícola (produção de cana-de-açúcar) e industrial (processamento da cana e produção do açúcar e do álcool) no custo total e a parcela da receita que cada área irá receber.



Em média, a produção de cana-de-açúcar representa 60% dos custos totais de produção de açúcar e de álcool. Por isso, o fornecedor de cana-de-açúcar recebe, em média, 60% da receita obtida pela agroindústria

Participação do Fornecedor de Cana

	Média	Açúcar	Álcool
Atual	60,8%	59,5%	62,1%

Resultados

R\$\ton de Cana			
Agrícola	Média	Açúcar	Álcool
Formação	5,06	5,06	5,06
Tratos Culturais	8,48	8,48	8,48
Colheita	11,81	11,81	11,81
Administração Agrícola	4,59	4,59	4,59
Arrendamento da Terra	7,05	7,05	7,05
Sub-Total	36,99	36,99	36,99
Depreciação	1,91	1,91	1,91
Juros	3,25	3,25	3,25
TOTAL	42,15	42,15	42,15
INDÚSTRIA			
Processamento	7,39	7,78	7,00
Manutenção	3,64	3,64	3,64
Administração	3,35	3,35	3,35
Comercialização	0,20	0,28	0,13
Sub-Total	14,57	15,05	14,11
Depreciação	3,80	4,15	3,45
Juros	8,84	9,50	8,17
TOTAL	27,21	28,70	25,73
Agrícola + Indústria	69,35	70,85	67,87