

CITRICULTURA

Suco de laranja made in Paraná

Inauguração da Citrocoop torna realidade uma luta de 30 anos

Luiz Carlos Rizzo
(Paranavaí)

Com o início da operação da primeira indústria de suco concentrado de laranja no Noroeste no mês passado, o Paraná processará este ano 700 mil caixas (40,8 Kg), produzindo 2.000 toneladas de suco. Faturamento de US\$ 4 milhões. A indústria, localizada em Paranavaí, por enquanto só funciona com o primeiro módulo, o suficiente para tornar realidade de uma luta de mais de 30 anos.

Por trás desses números, está a concretização do projeto Citrocoop, reunindo Cocamar (70%), Copagra (15%) e Albertson Group Brazil Inc. Ltda. Esta jointventure é o início da arrancada para tirar o arenito-caiá da letargia da pecuária de corte, devendo a laranja ser o café do terceiro milênio na região quanto à geração de empregos no campo, distribuição de renda e dinamização da economia regional.

As previsões são otimistas e calçadas dentro de um cronograma realista projetado inicialmente com uma certa dose de ufanismo. A produção anual de suco concentrado ficará entre 6.000 e 7.000 toneladas/ano, devendo a receita global em 94 chegar a US\$ 10 milhões.

Segundo o agrônomo Fábio Gomes, gerente industrial da Citrocoop, nascida em 89, não existe um cronograma rígido de expansão da produção. Diz: "Dependemos fundamentalmente do aumento no plantio de pomares comerciais. Ele vem ocorrendo de forma gradual, porém segura."

Até o momento, estão plantados 6.000 hectares de citros. A área poderia ser maior não fossem os altos custos sem financiamentos específicos, diz Augusto Pascoale, de Alto Paraná, que vem investindo firme nessa nova alternativa. O custo de implantação e condução do pomar até o terceiro ano, quando este entra em produção, oscila entre US\$ 2.000/US\$ 3.000.

Porém, os 6.000 hectares em produção, reunindo 230 citricultores historicamente ligados primeiro ao café e depois à pecuária de corte, já são suficientes para manter o primeiro módulo industrial em atividade. Os investimentos são altos e o retorno demorado (no mínimo, três anos) em comparação às demais atividades agrícolas.

Ainda mais quando se sabe que o pomar apresenta seu pico de produtividade a partir do 6º ou 7º ano. O que mais entusiasma os novos citricultores paranaenses, tal como Alberto José Cunha, de Cruzeiro do Sul, é a alta produtividade dos laranjais no Noroeste do Paraná:

3º ano - 200 caixas/ha

4º ano - 400 caixas/ha

5º ano - 600 caixas/ha

A partir do 6º/7º ano - de 800 a 1.000 caixas/hectare

Este rendimento está muito acima da produtividade paulista, que fica com a parte-do-leão da citricultura brasileira. No vizinho Estado, o rendimento médio dos pomares comerciais (considerável parte formada por plantas velhas e mal cuidadas) não excede a 450 caixas/hectare.

Por sua vez, os citricultores do arenito-caiá paranaense seguem pacote tecnológico moderno onde não há espaço para serem cometidos erros praticados pelos paulistas durante a evolução da atividade. Assegura Osmar Dias:

"Estamos em melhores condições de produção que São Paulo porque temos solos e clima favoráveis, garantia de comercialização e principalmente adotamos pacote tecnológico superior ao dos paulistas. Os erros que eles cometeram já os detectamos e não iremos repeti-los."

Os produtores paranaenses já começam a ver a cor do dinheiro. Isto porque, na segunda quinzena de setembro, a caixa de 40,8 Kg era paga pela Citrocoop (Citriculturas Concentradas Ltda) à cotação de US\$ 2,10 no caso da fruta para consumo *in natura* no mercado interno. Em relação à laranja para indústria, valor um pouco menor: US\$ 1,80. Os produtores recebem por enquanto pequeno adiantamento: 0,50 cents de dólar/caixa.



Essa conscientização é altamente positiva mesmo porque não existe outro caminho."

E por conta do êxito da citricultura, os preços das terras no Noroeste deram um salto. Em 89, quando a região começou a sonhar com a possibilidade de produção de suco cítrico concentrado, o alqueire não alcançava acima de 3.000/4.000 dólares. Na atualidade, mesmo em área de pecuária, ninguém aceita discutir a venda por menos de 7.000/8.000 dólares/alqueire.

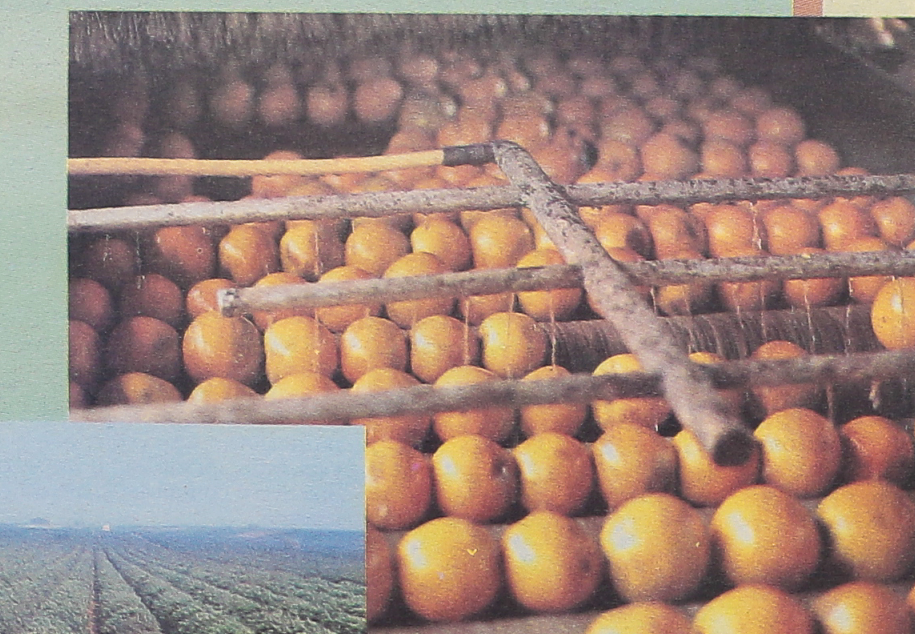
"Por força dessa alternativa,



A indústria já está funcionando com o seu primeiro módulo

O suco concentrado made in Paraná já tem compradores certos: países europeus e Estados Unidos. A Citrocoop estima em cinco anos o período para amor-

os produtores rurais mudam de mentalidade, deixando para trás aquela visão de extrativismo na agricultura para se transformarem em verdadeiros empresários rurais.



A Citricultura vai alavancar a economia do Noroeste paranaense com produção anual de 7.000 toneladas de suco.

Uma "beliscada" no filão de mercado

São Paulo, que produz, industrializa, comercializa e exporta 90% do suco concentrado de laranja no Brasil, faturando anualmente acima de US\$ 1,5 bilhão neste segmento, por enquanto não precisa se preocupar. Com a entrada em funcionamento da primeira indústria de suco cítrico do Paraná, em Paranavaí, no começo da segunda quinzena de setembro, o Estado quer apenas dar uma beliscadinha neste filão que transformou o Noroeste paulista na Califórnia brasileira.

Essa beliscadinha paranaense, na realidade, é um grande salto diante da concretização de um projeto que há mais de três décadas vinha sendo sufocado pelo lobby paulista perante o Ministério da Agricultura. Quando o Paraná acelerava na erradicação do cancro cítrico, uma das principais doenças dos laranjais, os paulistas, com um jeitinho para o Ministério da Agricultura suspender o repasse de verbas à CANECC - Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico.

Foi preciso o Paraná dar um "murro na mesa". Isto aconteceu quando o ex-Secretário da Agricultura e do Abastecimento, durante sua primeira gestão, a partir de 87, deu o ultimato: "Ou o Ministério da Agricultura aceita nossa metodologia para controle da doença ou desenvolveremos o programa de acordo com nosso interesse."

A partir daí, a erradicação de cancro cítrico avançou, milhares de hectares foram liberados para implantação de pomares comerciais no Noroeste e finalmente o Paraná começou a viabilizar seu primeiro projeto agroindustrial de citricultura. Na atualidade, de acordo com a metodologia imposta pelos paranaenses em Brasília, só são erradicados pomares comerciais num raio de 50 metros e não os posteriores a esta faixa, conforme acontecia antes.

Anteriormente, o programa de erradicação do cancro cítrico era casuisticamente suspenso justamente para permitir o retorno da doença que rapidamente se espalhava também por pomares até então sadios.

O Paraná, sem força política, tinha que fazer o jogo da citricultura paulista que, com forte lobby em Brasília, dava as cartas dentro da CANECC - Campanha Nacional de Erradicação do Cancro Cítrico, do Ministério da Agricultura.

Osmar Dias, ex-Secretário da Agricultura e do Abastecimento, recorda-se que os citricultores paulistas faziam ameaças diretas aos paranaenses caso estes ousassem investir firme na agroindustrialização da laranja. Estratégica e politicamente, Osmar dizia:

"Os paulistas dizem que, se fossemos dividir mercado, eles seriam como uma jumenta que passaria sobre nossa camionetinha. E eu lhes argumentava que não precisavam se preocupar em nos atropelar e matar porque a camionetinha paranaense sempre seguiria atrás da jumenta paulista. Jamais tentaria a ultrapassagem."

E foi assim, mineiramente, que os paranaenses viabilizaram a primeira indústria de sucos concentrados de laranja numa região que reúne condições mais favoráveis para a produção da fruta: o Noroeste do Paraná. Aqui a luminosidade solar é mais intensa significando frutos de melhor sabor. A mão-de-obra e o citricultor, tendo a cartilha da Citrocoop quanto ao pacote tecnológico, não cometerá os erros praticados pelos paulistas. Com o módulo industrial em funcionamento, a norte-americana Albertson Internacional faz sua parte, colocando o suco concentrado made in Paraná no mercado internacional. Só falta a implantação de pomares ser contemplada pelo Painel Cheia, onde os investidores podem pagar os financiamentos mediante equivalência-produto. Por que não?

O que seria do verde se não fosse o amarelo.



AGROLINE.

Soluções maduras para cultivar o verde.

Quando você encontra uma plantação verdinha e viçosa, talvez nem imagine que o responsável por isso seja um trator de esteiras. É que a maioria das pessoas acha que tratores de esteiras trabalham só em construções. Mas a grande verdade é que a esteira foi desenvolvida para resolver um problema agrícola.

Em 1904, a Holt Company dos Estados Unidos, antecessora da Caterpillar, substituiu as rodas de uma máquina a vapor por sapatas de madeira, pois as rodas patinavam e afundavam na terra. Assim, quando a Caterpillar chegou ao Brasil, há mais de 40 anos, trouxe mais que o revolucionário trator de esteiras.

Trouxe um novo conceito em agricultura. Hoje, a Caterpillar oferece uma linha de tratores agrícolas de esteira, a Agroline, que é formada pelos tratores D4E SR Série II, D5E, D6E SR e o Challenger em 4 versões. Todos projetados para alcançar máximos índices de produtividade.

O sistema de esteiras provoca menor compactação do solo, permite melhor aproveitamento da potência na barra de tração, oferece versatilidade, trabalhando em pequenas construções rurais, e tem potência variável conforme o tipo de trabalho.

Os tratores Agroline também contam com o eficiente atendimento prestado pela rede de revendedores Caterpillar. A disponibilidade de peças e uma série de programas de manutenção preventiva garantem a alta produtividade a cada um destes tratores. E o alto valor de revenda dos tratores Agroline é a grande prova de todas essas qualidades. Coloque um amarelo Caterpillar na sua propriedade para deixar o seu verde mais verde. E não tenha dúvida: com Agroline, você vai ver mesmo é a cor do dinheiro.



Compactação: extremamente prejudicial e, a médio prazo, provoca erosão e dificulta a penetração de raízes. A causa é o trabalho com tratores de rodas que têm seu peso distribuído sobre uma área muito pequena do solo. Os tratores Agroline têm a área de contato muito maior e então a compactação é menor. Em média, os tratores de esteira compactam 60% menos que os tratores de rodas de mesmo porte.



Tração: as esteiras oferecem a maior área de contato com o solo, o que permite melhores condições de tração. As sapatas da esteira aderem melhor ao solo, evitando a patinação e aproveitando quase toda a potência do motor, sem desperdício de combustível. Dependendo dos implementos acoplados e do tipo de terreno, a patinação pode ficar entre 4% e 6%. Nos tratores de rodas, pode chegar a 35%.



Versatilidade: os tratores Agroline contam com uma ampla linha de implementos como subsoladores, escarificadores, arados de arrasto, grades leves, médias e pesadas, valetadeiras e muito mais. Os tratores D4E SR Série II, D5E e D6E SR possuem uma lâmina frontal para fazer manutenção de estradas na propriedade, construção de terraços e açudes, canais de irrigação, drenagens e até reboque de caminhões.



Potência variável: a Agroline oferece um exclusivo mecanismo para variação de potência, o que permite a utilização da capacidade de força de tração mais apropriada aos vários implementos e tipo de solo. Assim, o trator Agroline tem a potência conforme o tipo de serviço.



Consulte o seu revendedor Caterpillar.

CATERPILLAR

