**Transcrição de entrevista com ex-Diretor Executivo da CitrusBr, Christian Lohbauer (30/04/2020)**

**Entrevistadora Camilla**: E aí depois então CitrusBr você foi para a Bayer?

**Christian Lohbauer:** fui para a Bayer em 2013 e fiquei até 2008.

**Entrevistadora Camilla**: como que foi o processo para você entrar na CitrusBr? Como foi o convite?

**Christian Lohbauer:** eu era diretor da ABEF e o headhunter me procurou. Serviço, enfim, profissional e eles vinham em busca de executivos, eles estavam procurando. A Citrus era uma entidade nova, a gente saiu do estatuto ainda porque existia a Abecitrus, associação que tinha há quase 20 anos e ela estava em crise porque teve um conflito interno. As empresas saíram e ficou só a cutrale na Abecitrus. Então depois de alguns anos sem representação coletiva as empresas se reuniram de novo para fazer uma associação nova e aí que me contrataram para ajudar a concluir o Estatuto e depois começar a implementar uma nova associação. Então eu fui um profissional que veio de fora, veio para fazer uma coisa totalmente nova. O estatuto foi um estatuto diferente porque eram 4 empresas e as decisões eram todas por consenso e realmente, bem difícil.

**Entrevistadora Camilla**: isso que eu ia perguntar.

**Christian Lohbauer:** não tinha decisão se não tivesse consenso.

**Entrevistadora Camilla**: então as quatro tinham sempre que concordar e tinham reuniões separadas com cada uma das empresas ou geralmente as reuniões eram sempre com as 4?

**Christian Lohbauer:** não, eram como qualquer associação. Você tem reuniões oficiais, do conselho, mensais do conselho, onde tem que ter os 4. Só um instante. Reuniões mensais do conselho e as relações com as empresas se dão no dia a dia. mas todas as decisões são oficializadas no conselho. E na CitrusBr, por característica própria, ela tinha um parágrafo no estatuto que definia que todas as deliberações têm que ser por consenso. A não ser que o voto vencido, aceite a decisão. Ou seja, se você tem uma decisão, 3 a 1, o voto vencido manifesta que ele votou contra, mas ele aceita a decisão. Era bem difícil, porque quem construiu a entidade foram os advogados das 4 empresas. Havia na ocasião um processo de acusação de cartel em andamento no CADE e isso prejudicava demais a relação, tinha desconfiança enorme.

**Entrevistadora Camilla**: uma desconfiança entre elas?

**Christian Lohbauer:** entre elas. O conselho trabalhou um ano inteiro só com os diretores jurídicos das empresas. Não sentava nenhum executivo.

**Entrevistadora Camilla**: Isso que eu ia perguntar. Porque na Abecitrus todo mundo acabou saindo, deixando a Cutrale sozinha. Eu quero te perguntar se você participou desse processo de reaproximação das empresas para a formação da Citrus e quanto tempo mais ou menos demorou até a consolidação da entidade?

**Christian Lohbauer:** O processo de tomada entre as próprias empresas veio vindo durante alguns anos até que se decidiu de forma consensuada de se fazer a nova associação. Aí eu cheguei. Aí demorou mais um ano para que os executivos começassem a vir mesmo no lugar dos advogados. Dez reuniões de conselho com os quatro diretores jurídicos. A contribuição que a Citrus deu para a retomada do setor, para a credibilidade do setor foi, eu sou suspeito para falar, mas, foi enorme. Hoje você vai ver, no dia 10 agora eu estava vendo, vai ter o lançamento da estimativa de safra. Não existia estimativa de safra. Hoje a Fundecitrus faz um evento para todo o mundo, aberto, público de estimativa de safra, para todo mundo saber e todo mundo consensuado no número que vai sair. Isso é uma coisa que veio lá da nossa época. Naquela época não tinha estimativa de safra, não tinha números da citricultura, ninguém sabia quantas arvores tinha, ninguém sabia quanto tinha de estoque, ninguém sabia quem produzia quanto, qual era o share de mercado de cada um, onde estava as produtividades. Ninguém sabia nada. Era uma desconfiança generalizada. Ninguém dava dados. Todos os dados eram fabri... errados. Os caras que eram contra a indústria botavam os dados no jornal e as pessoas acreditavam. Os dados do governo eram todos errados porque até hoje, até hoje eles não fazem a transformação do NFC em suco concentrado, então saem uns números esdrúxulos, sem pé nem cabeça. É um negócio maluco, mas hoje é muito melhor. O setor está apaziguado.

**Entrevistadora Camilla**: Eu percebi isso. Eu estava olhando as Atas da Câmara Setorial da Citricultura do mapa e eu vi essa grande discussão sobre quem que ia fazer essa estimativa, como que ia fazer. Então, realmente teve um ganho quando a Citrus começou a fazer isso.

**Christian Lohbauer:** a grande mudança foi quando a gente publicou um relatório sobre a citricultura, que foi feito pela Markestrat. Foi no ano de 2011 ou 2012, talvez 2011, porque eu fiquei lá 9 10 11 12.

**Entrevistadora Camilla**: é o do fava neves?

**Christian Lohbauer:** é. é um relatório inédito com todos os números, foi todo consolidado e auditado. Veio com todos os números da citricultura atualizado. Depois de, sei lá, fazia uma Década que ninguém sabia mais o que estava falando. Isso foi uma grande mudança porque estampou todo o setor, detalhes de produção, produção de suco, indicou a produção de [sobre] os subprodutos (o óleo, os pallets de casca), os valores médios de exportação. Tudo está lá. E aí começou a aberturas.

**Entrevistadora Camilla**: Aproveitando que a gente está falando um pouco dessa situação do setor e dessas disputas, até mesmo, eu queria fazer duas perguntas relacionadas a isso. Uma primeira com relação ao próprio nome da Citrus porque eu também encontrei alguns materiais nos emails do Itamaraty em que ainda não tinha o nome certo e a forma como os diplomatas se dirigiram a você tinha sido como presidente de uma entidade da citricultura, mas não com esse nome, Citrus, um outro nome, e com relação ao Consecitrus, porque esse nome, digamos assim, ainda vai aparecer depois no Consecitrus.

**Christian Lohbauer:** que nome que é?

**Entrevistadora Camilla**: é de uma outra entidade que vai acabar sendo formada e que vai disputar para ter uma representação no Consecitrus. Deixa eu encontrar aqui que já te falo.

**Christian Lohbauer:** então, porque assim, a história do Consecitrus é a seguinte. A Gente fez aquele estudo do Marcos Fava, esse estudo colocou as informações na mesa, e o Governo vinha pressionando para que a gente tivesse um modelo de definição não de preço, que o mercado que definia, mas de medição de como a cana fez. Desenvolvesse uma instituição que tivesse as duas partes, a indústria e o produtor, e que este instituto fosse capaz de definir uma medição da entrega da laranja e da qualidade da laranja, que fosse uma medição pelo Brics, quer dizer, pela quantidade de açúcares que tem no suco, a laranja entregue e como consequência que o pagamento fosse feito todo pela qualidade da laranja. É um pouco o que a cana faz no consecana. Então, pegava-se o consecana e fez-se todo um estudo, uma aproximação para se criar uma instituição. A gente chegou a alugar lugar, chegou a.. foi um negócio insano. A representação da indústria éramos nós, e aí o grande debate ia ser quem era a representação do citricultor, quem representa o citricultor. Aí veio uma disputa que está até hoje, que eu vi, que é que é muito mais política do que técnica, que era a Sociedade Rural Brasileira que a gente trabalhava na época para que fosse ela, que ela tinha os citricultores que eram civilizados que entendiam o que a gente estava falando e queriam construir uma instituição. Tinha a Abecitrus, a...

**Entrevistadora Camilla**: A faesp?

**Christian Lohbauer:** a associtrus que são os xiitas, que estão até hoje aí. É uma associação que não representa ninguém, mas é onde estão os ex-diretores da frutesp, que era uma estatal de suco de laranja dos anos 70 que foi criada pelo governador de São Paulo na época que era o Paulo Egídio Martins. Paulo Egídio fez a frutesp que era uma gigante estatal de suco de laranja. Os diretores dessa entidade eram verdadeiros magnatas porque eram diretor de estatal, tinham uma vida de rei. Aí eles privatizaram, venderam para a Dreyfus. Quando a Dreyfus veio e comprou a frutesp, mandou 2 mil funcionários embora (era uma estatal que estava toda aparelhada). Essas viúvas da frutesp, que eram produtores bem pouco competitivos, se transformaram na associtrus, que eram os ex-produtores que passaram a acusar a indústria de uma conspiração contra os pequenos produtores. E estão aí até hoje. E eles se apresentaram como representantes da indústria. A gente disse 'olha, se for a associtrus a representante, nem adianta continuar a conversar'. Mas se a gente tirar uma coligação de entidades de representação, a gente aceita. E a gente aceitou que fossem 3: a sociedade rural, a associtrus e a faesp. Que também entrou no jogo ninguém sabe muito bem com que objetivo, que era coisa do atual e presidente há 48 anos da entidade da entidade, que é o Fábio Meirelles, que é um Outro dinossauro da história brasileira, entrou. Aí o que aconteceu eles não conseguiram entrar em consenso, os três, para saber quem vot... quanto valia o voto de cada um. E nesse processo de indefinição entre os produtores que dariam então legitimidade ao Consecitrus e que, por sua vez, o Consecitrus seria uma arma importante para viabilizar o fim do processo do Cade, de cartel, acabou não acontecendo. Mas a gente gastou assim um monte de dinheiro, um monte de tempo, um monte de energia para construir o Consecitrus que acabou não acontecendo. Mas o que acabou virando o jogo Foi

justamente as informações e as safras que foram acontecendo, porque, eu fiquei de 2009 a 2012, de 4 anos que eu estivesse como presidente, 3 teve super safra. Então, um desastre, porque cada super safra que vinha, um monte de laranja caia do pé. Nesse processo um monte de vários produtores foram saindo do negócio. Era muita laranja para pouca demanda. 98% da laranja vai para suco no Brasil. Então, se não tem contrato, se você está no spot, e tem laranja demais, essa laranja você não compra, você quebra. E esse jogo dos contratos no spot nunca foi muito... o problema do spot é que quando a safra era baixa, quem vendia no spot soltava rojão para cima, mas quando as safras eram altas e o cara não tinha como [misturar], o cara quebrava. Então teve uma limpeza de vários pequenos produtores que vão saindo do negócio. Porque foram 3 grandes safras: uma acho que foi de 380 as outras duas acima de 400 milhões de caixas. Teve esse processo nesse período. Depois teve também uma clareza nos estoques internacionais. O pessoal deu os dados dos dados estoques, então não tinha como contestar que não dava para comprar laranja. Os estoques estavam carregadíssimos, depois que eu saí aconteceu o inverso. Tiveram então várias safras pequenas e os estoques foram sendo consumidos. Então, os preços melhoraram muito. Então quem resistiu aquela fase, e continuou plantando laranja, hoje está tudo em ordem. Acabou o problema. Não precisou ter Consecitrus. Teve uma redução no número de produtores, bem significativa. Quem ficou hoje, a laranja é toda consumida com preços remuneradores. Porque foi um ajuste meio na marra do mercado internacional. E um detalhe: o mercado internacional não muda, há mais de 20 anos não muda de tamanho. Está o mesmo tamanho, então 2 milhões e 500 mil toneladas de o suco concentrado equivalente. Então é muito simples de entender o negócio, só não entende quem não quer. Só que todos esses ressentimentos até hoje ainda existem nas mesmas figuras que dizem que o cartel não foi resolvido, que ainda continua tendo cartel, que existe uma conspiração para acabar com o pequeno produtor, isso continua existindo. Então a associtrus é a voz desses caras

**Entrevistadora Camilla**: Então hoje você acha que não precisaria mais de um conselho? Até por isso que não teve uma decisão recente com relação ao conselho, mas as tentativas cessaram.

**Christian Lohbauer:** Eu não sei como isso continuou. Se isso voltou à baila. O que eu sei, ouvindo de amigos, porque eu não fiquei mais perto do negócio, saí para a Bayer e saí um pouco desse negócio. Mas, acho que vale a pena você conversar com o Ibiapaba que é quem assumiu até hoje, está lá até hoje. O Consecitrus não precisou mais porque o ajuste dos estoques foi tão agressivo e as safras foram tão baixas simultâneas. Além disso, o mais importante talvez, tão importante quanto a produção americana praticamente foi arruinada. O Greening já era muito forte na minha época, mas ele já se falava naquela época, se a Flórida produzisse menos de 100 milhões de caixas, o negócio da laranja americana não teria mais sentido de existir. Isso aconteceu depois que eu saí. Os Estados Unidos caíram de 100 milhões de caixas e agora eu acho que não está nem em 50 milhões de caixas. Então, o que que aconteceu O ajuste "natural" do mercado, que foi uma combinação de queda de estoques, por ordem certa, combinação de redução de mega safras simultâneas com redução dos estoques e a redução da produção americana fez a produção brasileira ficar competitiva de novo. Os produtores que resistiram a esse processo miserável e agressivo de ajuste, que é

muito difícil, porque é uma cultura perene. Se você planta e não tem para quem vender, você não tem o que fazer, a laranja vai cair no pé. Não é igual ao boi, que você deixa no pasto e dá uma engordadinha. A laranja está madura tem que colher, não colheu, perdeu, é um negócio de alto risco. Quem resistiu aquela época que eu estava na [incompreensível], que era a época pior de todas, conseguiu se ajeitar. Então hoje quem tem cítrico e tem qualidade e produtividade, está ganhando dinheiro. Só que são muito menos produtores, se não me engano o número está em torno de seis mil e 500 produtores. E já chegou a ter uma época que chegou a ter mais de 25 mil.

**Entrevistadora Camilla**: uma redução grande.

**Christian Lohbauer:** uma redução bem grandes, durante o período de 30 anos e mais que isso. A quantidade da produção, quer dizer, a concentração da produção se você pegar os 50 maiores produtores, contando com a indústria, eles têm mais de 50 por cento das árvores. Uma concentração muito grande em poucos produtores que um fenômeno que acontece em todo o agronegócio. Não é só na laranja. É que na laranja é muito, muito agressivo porque o mercado está estagnado. Você só consegue ganhar dinheiro com escala. Se você tem Mais de seis, seis-sete, 10 mil hectares e vocês produz, você ganha dinheiro. Se você tem 50 mil caixas, você está no [sal], você não tem margem.

**Entrevistadora Camilla**: Christian, a entidade o nome da entidade é Unicitrus. Eu não sei se na verdade foi o pessoal que confundiu...

**Christian Lohbauer:** A unicitrus era a união das 3 entidades. Na verdade, a unicitrus era, deixa lembrar, a tentativa de o conselho pegar as 3 e chama elas de uma coisa só. E quem estava, quem a gente queria do outro lado também, a pessoa mais apta a assumir essa posição, porque era um citricultor grande, o cara que entendia, sabia fazer Conta, sabia conversar, era o roberto jank, que é da [ab...] do leite. Sabe quem é o roberto jank? Irmão do marcos jank, ele tinha na época, ainda tem, laranja, e a unicitrus seria dirigida por ele. Esse seria o cara que sentaria do lado dos produtores. Só que não tinha consenso. Porquê? Porque o Fábio Meirelles achava que era ele, porque na verdade a rural é que estava viabilizando a unicitrus. O Fábio Meirelles achava que era ele, porque ele queria sentar com o cutrale para dizer que ele que sentava de igual para igual com o cutrale. O outro era o Flávio Viegas, que é um Dom Quixote até hoje, ele acha que tem uma conspiração universal contra ele, contra a figura dele, contra os pequenos produtores, contra os coitadinhos e do pessoal da rural que eram os citricultores que dava para se construir o processo, que serão liderados pela unicitrus. Não aconteceu nada. Não teve unicitrus, não teve Consecitrus, não teve nada disso. Acabou que o mercado se arrumou e hoje o processo continua como ele era antes. Você faz contrato de longo prazo, faz contrato de curto prazo e vende laranja no spot. Eu não sei como está hoje, mas vender laranja no spot hoje é coisa de suicida, porque os preços estão bons, mas a qualquer momento você pode ter uma grande safra, você é o primeiro que vai quebrar.

**Entrevistadora Camilla**: Então agora que a gente já falou dessa parte dessas disputas relacionadas ao setor, eu queria que a gente falasse um pouquinho sobre a relação da Citrus com o poder público. Eu tinha citado as Reuniões da Câmara do mapa e lá teve bastante discussão sobre o Consecitrus. Pela característica da

Câmara, Era bem fácil esse acesso. Queria saber um pouco mais na verdade de outros lugares, onde o acesso é um pouco diferente, como o acesso ao próprio Itamarati, então as divisões de agronegócio e de contenciosos, e ao MDIC. Qual dos dois você gostaria de falar primeiro?

**Christian Lohbauer:** vou fazer um comentário de cada coisa. Primeira coisa é que as câmaras da citricultura, elas eram um ambiente meio difuso, ainda são, por que? Porque a laranja está muito concentrada em Sp. então, você ia para lá, ainda hoje é assim. Você vai lá falar da citricultura, aí vem um pessoal do paraná, que até está mais alinhado com a gente, tem uma produção interessante, tem pequenas indústrias, tem até temas sanitários que são os mesmos. Mas vem o pessoal de Sergipe, da Bahia, que fica com aquela coisa que é nordeste e nós somos coitadinhos, precisa de ajuda do governo, sabe é uma outra agenda. É que nem a história da cana. Você tem a cana nordestina e a cana paulista e goiana. Na câmara você tem uma mistura de temas, você tem uma visão de negócio muito diferente. A gente ia para lá, mas não resolvia nada na Câmara Federal, no ministério. Os temas ali eram muito difusos, eram muito diferentes, todo tipo de tema vinha para mesa, não era só do Consecitrus, tem tema sanitário, tema comercial.

**Entrevistadora Camilla**: eu senti isso quando vi as atas Da Câmara que na verdade era um espaço para ir sentar, conversar, encontrar as pessoas. Porque realmente de decisão não teve.

**Christian Lohbauer:** não tem. Não tem [incompreensível - lidera?], quando [lidera?] ele não representa. Esse é o problema dele. Agregou na citricultura muito pouco porque a concentração do negócio em todos os sentidos em poucas indústrias e em poucos produtores e no Estado São Paulo é um problema paulista. É uma questão paulista. O porto é aqui, o suco sai todo por aqui. Sai cerca de 99% do suco por aqui. Aí é 0,5 por cento no porto do paraná, Paranaguá, e aí 0 vírgula x por cento lá no Nordeste. Então, é um negócio paulista. A Câmara não tinha muita função. Com os Ministérios a gente tinha relações abertas e intensas, porque em 2012 teve a questão do carbendazim. Não sei se você identificou na pesquisa. Mas o carbendazim foi um resíduo de um defensivo agrícola encontrado no suco exportado aos EUA. Um resíduo superbaixo. Em parte por bilhão, 30 partes por bilhão. O índice que era aceito na UE era 500 partes. Então era superbaixo. Só que nos Estados Unidos o registro daquele produto não tinha sido renovado. E a regra dos EUA era que quando um produto não está renovado, nenhum produto importado pode ter resíduo. Nenhum. Tem que ser zero, não pode usar. No Brasil não era proibido e podia usar, inclusive era superbaixo. Localizaram isso daí e disparou a indústria, porque na verdade gerou, os EUA não eram o maior mercado, nunca foram, deixaram de ser há muito tempo, mas quando parou a exportação para os EUA e fecharam a cara, deu um impacto geral no negócio. Daí a abordagem foi direta com o MDIC e com o MRE e a gente foi para os Estados Unidos, tinha o apoio da embaixada, da divisão comercial, do MDIC para toda a questão de informações. A gente nunca teve dificuldade para falar com os ministérios, pelo contrário. Não vou dizer que era eficiente, mas o que precisava a gente tinha. Só tinha alguns problemas, tipo de acusação de protecionismo, a imprensa tinha falado que era protecionismo. Não tinha nada a ver com protecionismo, na verdade. Inclusive, acho que no seu trabalho até, você

chegou a falar e eu falei para você 'não é'. Podia ser, mas não era. Era realmente uma questão técnica e sanitária. Você podia dizer "eles podiam ser mais flexíveis", realmente não foram. Seguiram a letra da lei e o resultado foi que eles pagaram mais caro o suco nessa passagem. Então não é que tinha uma vantagem nisso. Quando fecharam o suco brasileiro, o suco ali [incompreensível]. Eles tomaram essa decisão e a gente fez estudo na época com a universidade [For Jilw?]. Contratamos a peso de ouro um estudo de impacto econômico do aumento do preço do suco em função do fechamento da entrada do suco brasileiro que não estava contaminado. Porque se começa com a coisa 'ah, o suco está contaminado' e não é nada disso.

**Entrevistadora Camilla**: aí ninguém mais compra, né

**Christian Lohbauer:** eles não foram flexíveis e o resultado foi que eles pagaram durante oito meses. O suco brasileiro não entrou naquele país, a gente teve que desviar navio para a Europa, vender a preço de banana, o suco que já estava embarcado. Tudo isso aconteceu e os americanos tomaram o suco mais caro. Então, assim, de efeito de ministério, de uso de estruturas públicas disponíveis, era assim, era tudo... não lembro de nada de tão positivo, mas nada de negativo. Era um trabalho formal, burocrático que a gente usava quando era útil.

**Entrevistadora Camilla**: e uma pergunta pensando no MDIC, como que vocês comunicaram, aqui é um pouco antes na verdade da formação Citrus, o contencioso que foi aberto em 2009? Talvez paralelo ao processo de organização da Citrus e até um pouco anterior pensando que já começa em 2008, mas se você souber como que o pessoal da indústria depois da Citrus conversou com o pessoal do MDIC e apresentou os dados falando que seria interessante, que seria necessário abrir essa disputa, ou com o pessoal do Itamarati?

**Christian Lohbauer:** Mas qual disputa?

**Entrevistadora Camilla**: A disputa de 2009 relacionada às medidas antidumping, do zeroing.

**Christian Lohbauer:** ah, do antidumping e das tarifas de importação. Eu cheguei e esse processo já existia

**Entrevistadora Camilla**: é porque eu encontrei bastante coisa sobre isso no Itamarati. Então tinha sempre ali um fluxo constante de conversas era, antes o Ademerval Garcia, entre os representantes da cutrale, da Citrosuco e depois com você sobre esse contencioso. Mas com o MDIC, por exemplo, isso deveria aparecer na Camex e na Camex não tem nada relacionado ao suco de laranja. Tem sobre o algodão, a soja, o açúcar e várias outras associações pedindo a Camex para ver sobre têxtil, calçado, frango, mas sobre o suco não tem. Então queria saber, se você lembra, se você participou, sobre como foi esse processo para a própria Camex aceitar essa abertura.

**Christian Lohbauer:** vou ficar te devendo, porque como você está falando eu não vou me lembrar. Eu me lembro que tinha, esse processo era antigo. As medidas antidumping, elas vinham direto, não foi só uma vez. E elas variavam, coisa comprida, eram cálculos que eram feitos de um jeito que a gente questionava O cálculo. O debate era sobre a maneira que eles faziam a conta. Eu não me lembro

os detalhes para te dizer assim. Mas eu não lembro de precisar da Camex para nada nesse ponto. Porque esses contenciosos eram de empresa individual. Não era uma coisa de todos associados. Eu lembro que tinha até a montecitrus, que nem existe mais, que era uma que era a mais punida. A mais punida era a montecitrus. Então a questão, acho que era, eu não entrava muito porque, agora estou lembrando disso, era meio "segredo de Estado" de empresa contra a concorrente. Para a concorrente não saber quanto que o outro estava pagando de antidumping, [quanto que] estava sendo prejudicado. Então eles tentavam esconder um do outro. Então eu não entrava, era uma ação empresarial. Da Citrus, eu não estou conseguindo lembrar de algo que eu tenha liderado nesse ponto. Talvez o Ibiapaba tenha alguma coisa em arquivo

**Entrevistadora Camilla**: Eu não sei agora se foi você que me disse em alguma das mensagens que a gente trocou ou se foi em mensagens que eu troquei com Ibiapaba. Que, na verdade, a Citrus praticamente não teve participação nesse contencioso que você às vezes dava algumas declarações para o jornal, mas era para justamente não deixar o jornal sem informações para notícias. Porque eles acabavam sempre te perguntando sobre isso.

**Christian Lohbauer:** Sobre este tema? É, os temas muito frequentes era a questão do antidumping e da tarifa. A tarifa, que é uma tarifa daquelas intocáveis nos EUA, justamente pela defesa da produção da Flórida, era de 425 dólares a tonelada. Se você fosse "ad valorizar", na época, acho que daria uma tarifa de 15 a 20% de tarifa de importação. E a gente não conseguia nunca mexer nisso. Acho que até hoje ainda é. não sei quanto está hoje. Mas, eles precisam de suco então talvez não tenha mais tarifa. Mas, esse era um assunto que toda hora aparecia. Falava de comércio internacional, juntava as barreiras americanas, primeira coisa que vinha era "ah, o caso do suco de laranja". Ela era tão agressiva, essa taxa, que foi o motivo pelo qual as empresas foram para os EUA e [contrataram/se comparar aos] os padrões americanos. Por isso que a cutrale decidiu ir para Flórida e comprar duas fábricas da Coca-Cola, no fim dos anos 90. Por isso que a Citrosuco foi lá e comprou uma fábrica da Pepsi-Tropicana. Isso foi já uma reação da indústria brasileira por não conseguir entrar com o suco lá, compraram as fábricas estrangeiras. Essa foi a maneira que eles encontraram, e então eles exportavam para eles mesmos. Produziam o suco com a laranja americana, e ficaram proprietários de uma parte da cadeia. Isso era um tema muito frequente, mas o do antidumping era meio crônico e acho que... não estou lembrando. A não ser a memória esteja ruim, não estou lembrando de eu ter uma participação muito incisiva. O caso do carbendazim, sim. Eu fui muito ativo. Fui para Washington não sei quantas vezes. Fui falar no FDA, foi uma experiência bem marcante.

**Entrevistadora Camilla**: esse do antidumping como envolvia essa parte de estratégia de cada indústria, a Citrus teve...

**Christian Lohbauer:** é, foi mais individual

**Entrevistadora Camilla**: teve um envolvimento mais secundário. E ainda pensando nesse tema, você falou que era bem fácil o acesso a esses ministérios e tudo mais, E tem alguma, eu citei duas do Itamarati que poderiam ter sido utilizadas, mas tinha algum setor específico que vocês tinham um contato mais direto ou dependendo do momento era um setor que era procurado mesmo?

**Christian Lohbauer:** você diz no ministério?

**Entrevistadora Camilla**: é, nos ministérios. No MRE, no MDIC, tinha um setor que você estava em contato constantemente que sempre precisava dele ou não dependia do que era a ação?

**Christian Lohbauer:** não, no MRE o suco de laranja, como é uma commodity, estava sempre vinculada ao DPB, departamento de produtos de base, e no MDIC a gente falava muito com um cara que chamava Roberto Dantas, não sei se ele está lá ainda, que era uma parte mais estatística-econômica. É isso que me lembro, agora a gente falava muito com o ministro de plantão. A gente ia direto nele até porque, na época, era o ministro Jorge, Miguel Jorge. Depois que saiu o Miguel Jorge foi o... [que era uma anta] o Pimentel, um ladrão armado. Com o Pimentel a gente já despachou bem menos, a gente lidava com o segundo escalão. Estou tentando lembrar se tem outra pessoa. Mas era a Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário, departamento econômico-estatístico, acho que é isso.

**Entrevistadora Camilla**: Pensando sobre a própria organização da Citrus, então voltando um pouquinho, qual que era, durante o período que você estava obviamente, a agenda central da Citrus e a estratégia geral para alcançar essa agenda?

**Christian Lohbauer:** a gente tinha três aspectos que cabiam a entidade. Primeiro, era a informação, que a gente teve que renascer com dados. Então a gente nasceu para trazer os dados da citricultura em geral, e do suco em particular, porque não existia mais. Estavam perdidos, estavam falsificados, estavam mal-entendidos, mal interpretados. Então a gente gastava muito tempo em produção de dados. É o tipo de coisa que parece simples, mas era superdifícil porque as empresas tinham um preconceito, um medo desgraçado de abrir uma para outra os seus dados. Eram 4 empresas depois no meio da nossa gestão começou a ser 3, porque a Citrosuco e a Citrovita se juntaram. Então, era tudo auditado, tinha que ter autorização de [espera?], tinha o [problema?] de confidencialidade, a entrega dos envelopes era feita com 'Metralhadora na mão'. Todo mundo apavorado para entregar os dados e pegar ao mesmo tempo, tinha que estar filmando. Um negócio louco. Pegava os dados [incompreensível] e já começava a desenvolver até chegar no estudo do Marcos. E eu pessoalmente era o cara que coloquei a cara para bater, ia em todo lugar, falava na imprensa, falava em Cordeirópolis, no encontro de citricultores, era chamado em audiência pública no Senado da Câmara. Chegava lá era vaiado, tinha, eu lembro que uma vez fui para lá e tinha 300 citricultores com camisetas dizendo 'a citricultura pede socorro' e vaiava. Era toda uma questão política muito violenta, de produtores em função do cartel. Então eu gastava muito tempo nesse negócio, para informar, era muita imprensa, muito congresso e muita informação em função de dados. Ponto um. Ponto dois: promoção comercial que a gente desenvolveu um projeto com a Apex, que a laranja nunca tinha tido, e foi iniciativa da nossa gestão para começar a divulgar o suco. [incompreensível/com dados?] eventualmente conseguir novos mercados, desenvolveu um site que ganhou prêmio na Apex, que era o I Feel Orange, que era para dar uma conotação de que tudo que era laranja, de que tudo que era cor de laranja era bom, que a cor de laranja era uma cor bacana. Era para dar uma

relaxada no setor. E a gente fez com dinheiro da Apex. A gente trazia jornalistas estrangeiros para visitar as fábricas, a gente levava para visitar os pomares para acabar com aquele negócio de acusação de trabalho escravo, aquele lixo petista que existe até hoje. Então a gente fazia um trabalho de promoção comercial. E depois a gente tinha uma questão legal. Todo advocacy legal. Por exemplo, os Benefícios fiscais. Teve uma época que teve um debate de benefício fiscal para... um Debate complicado sobre o sistema tributário que dava para algumas commodities um benefício, uma isenção. E você podia pedir essa isenção em separado. Então tinha que ir lá.

**Entrevistadora Camilla**: Oi, desculpas caiu.

**Christian Lohbauer:** é, Travou. Tinha essa questão do advocacy. Falar com parlamentar sobre mudança de lei, para pegar benefício fiscal, para pegar toda a questão da questão sanitária. A gente tinha a participação em feira internacional também, a gente ia para [incompreensível], ia para o SIAL. Mas não era comercial, era mais promoção comercial. Tinha uma representação institucional internacional, eram representantes do suco brasileiro na associação internacional de suco de frutas. Então a gente ia todo ano, duas vezes por ano, para eventos para apresentar o mercado brasileiro, apresentar as informações. Então quando era suco de laranja parava todo mundo para ouvir o que o Brasil ia falar, durante anos, o Brasil não falou nada. Então o setor ficou aleijado, porque como o Brasil não falava nada, ninguém sabia o que estava acontecendo. Depois a gente renovou isso, limpou a agenda, esclareceu tudo, levou novos números. Aí começou um trabalho novo, que existe até hoje, de promoção para o aumento de consumo de suco. Foi também esse trabalho com a Apex. Depois as empresas colocaram bastante dinheiro junto com as engarrafadoras Europeias. Começou um trabalho que ficou muito bom e está tendo resultado só agora de aumento de consumo de suco na Europa. Isso a gente começou lá atrás. Um trabalho bem intenso, bem profundo, bem feito, bem interessante. Quem pode te falar desse projeto bem, se tiver interesse nisso, é a Larissa que trabalhava comigo na época, que virou funcionária da cutrale e mora em Londres. Ela que tocou esse projeto adiante, o projeto ficou... ela começou a representar a Citrus nesse negócio. E até hoje o negócio está andando, eles pegaram 3 mercados principais, fizeram propaganda, fizeram relações públicas, colocaram médicos para falar do suco, um monte de coisa bem-feita. E hoje já se colhe um pouquinho o resultado disso. O aumento bem fininho do consumo na Europa. Era isso nossa agenda.

**Entrevistadora Camilla**: A gente já falou algumas vezes e agora você citou esse trabalho de advocacy para mudança de algumas leis. Você citou sobre criar esses dados e gerar informações sobre o setor, para mídia e também para o Congresso e obviamente para vocês e a gente tinha falado dos ministérios. Então pensando nisso, essa estratégia de relacionamento da Citrus com os ministérios e parlamentares teve várias faces, a gente pode dizer. E você acredita que esse relacionamento gerou resultados positivos para o Citrus e para o setor de forma geral?

**Christian Lohbauer:** Eu sou suspeito porque eu vou falar do meu trabalho, para que serviu meu trabalho, a minha gestão (no fundo tem muito a ver com a gestão de cada um, tal). Eu acho que mudou o patamar da conversa. A citricultura saiu

das trevas, um ambiente de desconfiança total, de falta de informação, desconfiança nas autoridades públicas, não tinha diálogo entre as indústrias, para um ambiente de associação transparente, com dados na mesa, com uma pessoa que era no meu caso, na minha época, eu enfrentava o debate institucional, a imprensa e... como pessoa física, punha a cara para bater. Porque antes você não punha. Ninguém ia, o cutrale não ia aparecer na televisão, nem o Votorantim. E o Ademerval não existia mais. Então, eu assumi essa posição e acho que a gente mudou o patamar do negócio. Quando eu sai em 2013, vieram as safras menores e o Consecitrus já estava meio morrendo porque o setor já estava se organizando, era outro setor. Hoje já é um setor que Não tem problema. Depois desse período todo, o processo, os processos do Cade foram terminados, concluídos. Depois de muitos anos, foram quase 15 anos de conflito e pagou-se uma multa e acabou a história. Hoje as empresas inclusive passaram a fazer outras atividades: Citrosuco já tinha a maçã, a cutrale comprou banana, mudou tudo. Agora o que o suco era, era um negócio horroroso. Eu não sabia onde eu estava entrando, se eu soubesse eu não teria entrado. E acho que hoje entregamos muito melhor. [A Citrus] é uma associação pequena, mas muito respeitada. E os números são números que todo mundo confia. Lógico, os dinossauros continuam aí e vão continuar até morrer, porque é uma questão pessoal. Enquanto for pessoal, você pode falar o que você quiser que você não vai convencer ninguém. Mas do ponto de vista de transparência, acabou o problema.

**Entrevistadora Camilla**: e para gente fechar, eu queria saber se a Citrus, Enquanto Citrus teve alguma participação em campanhas políticas, no financiamento ou apoio de algum político de forma mais geral?

**Christian Lohbauer:** então, na minha gestão a lei já tinha mudado, porque teve uma época que as associações podiam fazer doações legais, transparentes, para políticos em campanha. Na minha gestão no Frango, isso aí começou a mudar, quando cheguei na laranja, não podia mais. Então, no fundo essa conversa teve em 2010, lógico, em 2012 também, nas regionais, mas eu não tinha mais nenhuma autonomia, as empresas é que faziam as suas doações. E fizeram, inclusive fizeram várias. Até sei para onde foi, mas eu não tinha nenhuma noção do valor e nem da maneira como foi feito. Foi feito tudo pelas empresas. Eles tinham relações de deputados e senadores em 2010 até a própria Dilma, não sei se o [Cartel?] se o grupo Votorantim deu para Dilma, não sei se o grupo Cutrale, eu não sei. Participaram, mas a Citrus não podia e ficou longe das definições e nem pode. Se alguma associação disser que deu, que fez nesse período, melhor ela dizer que não deu, porque ela não pode legalmente

**Entrevistadora Camilla**: para além disso, a Citrus mantinha esse relacionamento que você tinha citado ali com o Congresso, mas era com vários deputados ou com algum mais específico, algum que tinha mais contato?

**Christian Lohbauer:** a gente tinha já o fortalecimento da Frente Parlamentar da Agricultura, então a gente estava muito com deputados e alguns estão aí até hoje. Aqueles clássicos da agricultura, alguns especificamente de projeto de lei, relator de algum projeto [oficial?], lembro de ligar para aquele Barcellos, que é um cara que está lá até hoje, que é um da Bahia (que é também um ladrão armado). Você tinha que chegar nesses caras quando tinha alguma coisa específica, mas nossa

relação era muito com as bancadas da Frente, todo mundo da agricultura trabalha desse jeito. Hoje está tudo mais organizado. E o ITA, a Frente Parlamentar, é muito eficiente, ela acompanha os projetos que são de interesse coletivo do agro, a câmara setorial também ajuda, hoje tem a CNA, que está muito mais modernizada. Era uma relação Republicana mesmo, aberta, transparente, todo mundo sabia onde eu estava, porque a gente era registrado. Não tinha nada de carregar mala, essas bobagens, porque já teve no passado, mas eu nunca fiz. Eu entrei justamente lá para tentar trazer outro nível para... outro nível de trabalho profissional e de imagem para o setor, porque tinha essa imagem: que compra todo mundo, que corrompe todo mundo. Então, na nossa gestão foi tudo transparente para... como estava te dizendo, nossa imagem tinha que ser mudada. Eu fui contratado para fazer isso e acho que fiz.

**Entrevistadora Camilla**: era um momento propício que coincide com terem surgido as leis de transparência nesse período...

**Christian Lohbauer:** eu acho que também não tinha outro. Era uma questão de sobrevivência. Eles tinham que mudar o jeito de trabalhar, porque estavam apanhando demais e estavam perdendo a guerra. Então, teve que mudar o jeito de trabalhar, falar 'olha, vamos contratar um cara que não é daqui. Vamos fazer uma entidade transparente. Vamos colocar as informações na mesa. Porque senão nós vamos dançar, essa é a real'. Não é porque 'ah, agora nós somos bonzinhos', não. É porque o negócio apertou e eles fizeram.

**Entrevistadora Camilla**: Você acredita que você tinha um relacionamento maior com as pessoas no Executivo ou com as pessoas no Legislativo?

**Christian Lohbauer:** eram os dois, mas o executivo era mais, eram muitas questões operacionais, não era muita questão legal, a questão operacional...

**Entrevistadora Camilla**: era a principal

**Christian Lohbauer:** é. tinha questão em porto, tinha questão em logística, problema muito mais do dia a dia. São os problemas que os brasileiros criam para si mesmos. Uma indústria maravilhosa dessa, cheia de tecnologia, com empresas maravilhosas tinha que lidar com uns trouxas que vem com conversa de trabalho escravo, MST que entra na fazenda do cara e derruba um monte de árvore com trator. Era operação, era assunto com executivo. Então, no âmbito político, eu diria que era mais com o executivo que o legislativo.

**Entrevistadora Camilla**: Agora realmente a última pergunta. Você citou que seria interessante eu falar com o Ibiapaba, com a Larissa, tem mais alguém que você recomenda que eu entre em contato?

**Christian Lohbauer:** As empresas têm pessoas bacanas de você falar. É que elas são tão difíceis de falar, já era difícil naquela época.

**Entrevistadora Camilla**: por isso, tentei o contato com vocês primeiro

**Christian Lohbauer:** é, eles têm um perfil, não falam com ninguém, meio por arrogância, meio por preguiça, por tradição, não sei. Eu acho que quem que é bacana de falar sobre laranja... acho que o marcos fava é um cara legal, está em contato com o cutrale, o setor ele acompanha, escreveu um livro bacana sobre

laranja na África do Sul. É um cara legal e pode dar umas ideias. Talvez o Capra. O Capra é um cara que está numa empresa de sucos israelense pequenininha, mas ele foi diretorzão da Citrovita. Fernando Capra. É um cara que talvez pode falar uma coisa ou outra. Não que ele seja muito simpático, mas talvez ele tenha algo. Acho que esses caras, o Bavaresco, o cutrale filho, os caras a cutrale, acho muito difícil. Eles não falam

**Entrevistadora Camilla**: você mesmo falou, se eles têm medo de conversar entre eles, imagina com quem é de fora

**Christian Lohbauer:** Acho que é porque não acham importante a pesquisa, a divulgação, não tem essa cabeça. Sempre viveram meio escondidos. [em outra coisa?] Você pode tentar. Posso até falar que já falei.

**Entrevistadora Camilla**: Agora estou fazendo o doutorado e estou procurando então independente como que os grupos da Citricultura em especial os grupos da indústria influenciaram e participaram da formulação de políticas voltadas para o setor. Então eu vou fazer uma análise sobre nosso andamento dos grupos com o mapa que estão no mapa. é o caso da câmara setorial que é mais fácil de encontrar os dados dos contenciosos que também é mais fácil e na mídia. Tem bastante coisa eu acabei focando também nessa questão da Camex. Nada eu perguntei pelo que eu achei na Camex. Tenho até pouca coisa então ainda estou vendo como que vou fazer isso mas também pra falar das questões operacionais eu também acho que é mais difícil de encontrar os dados.

**Christian Lohbauer:** tinha um cara que era bem parceirão, ele se aposentou, chama Antônio Carlos, era da Dreyfus. Eu acho que ele conversaria, não sei onde ele está, mas é um cara bem acessível. E ele pode te contar a história dessa época. É um cara que em boa memória. Lembro da cara dele, lembro do jeitão dele, mas não lembro do sobrenome. Lembro que ele era diretor operacional, que os outros executivos da Dreyfus nem estão mais lá da minha época, saíram todos. O da Citrovita, que virou Citrosuco, é o Bavaresco, mas esse aí você nem tente porque é um cara grosso, que não fala com ninguém, não vai querer falar. Puta cara chato, não vai ter resposta nenhuma para nada. A cutrale é aquele jeitão dele, os cutrale não falam com ninguém. Talvez o servato fosse falar, mas acho que também não ia. Tem que tentar. O cara que mais sabe de tudo naquela empresa, chama-se servato (de Araraquara). Se conseguisse uma prosa com ele, você vai aprender um monte de coisa. Mas tem que se apresentar bem. É um cara que tem histórico de 40 anos. Sabe tudo. Se quiser falar com ele de antidumping, ele vai saber desde o primeiro carregamento.

**Entrevistadora Camilla**: vou aproveitar as dicas e ver com quem eu consigo alguma coisa. Mais uma vez obrigada

**Christian Lohbauer:** sabe quem também é um cara legal de falar? O juliano Ayres da Fundecitrus. Ele não é comercial, mas é um cara que está a 40 anos. Ele vai ter outros nomes para te indicar. Pode falar que falou comigo. O presidente é o Lourival. Fundecitrus é importante você falar.

**Entrevistadora Camilla**: Então vou tentar. Obrigada por tirar esse tempinho para falar comigo

**Christian Lohbauer:** depois me conta como terminou. Até__