

GESTÃO SU

SER O MELHOR SOZ CITRICULTURA DEPEND

Para gerar um ambiente de negócios e de produção sustentável nesta nova década, o setor citrícola tem de vencer três importantes desafios:

- ▶ Melhorar o ambiente de negócio para dar maior segurança aos atuais e novos investimentos no setor. Nesse processo, é preciso mais transparência das informações-chave do setor: inventário de árvores, estimativa de safra, preços internacionais do suco de laranja, estoques e custos agrícolas e industrial.
- ▶ Redefinição do mecanismo de remuneração da laranja visando uma melhor distribuição de renda na cadeia citrícola – e, conseqüentemente, a sustentabilidade dos atuais participantes nos negócios;
- ▶ Fortalecimento da proteção fitossanitária na citricultura através da retomada da inspeção e controle da doença por organizações do setor, complementando as atividades do governo. Doenças como o HLB (*greening*) e o cancro cítrico ameaçam o patrimônio do citricultor. O controle individual não é mais suficiente para conter a disseminação dessas doenças e os custos do manejo sobem a cada ano.

Os três desafios podem ser vencidos através da superação de outro ainda maior: **a organização do setor em entidades efetivamente representativas** e que elas, em conjunto, consigam estabelecer uma relação de cooperação – que vá além da soluções de conflito pontuais – visando a sustentabilidade econômica da cadeia citrícola.

A atual proposta do Consecitrus¹ prevê maior coordenação entre os elos da cadeia, tendo em vista que já está constatado que o “livre mercado” para a definição dos preços da laranja ao produtor não é suficiente para garantir a sustentabilidade econômica do setor. Isso acontece

por duas razões principais: informação assimétrica entre os envolvidos no negócio (produtor e indústria) e desequilíbrio de forças. Não bastasse a forte concentração do lado industrial, com quatro indústrias – que podem tornar três, caso aprovada a fusão Citrosuco e Citrovita pelo CADE –, há também o movimento de integração vertical das processadoras com pomares próprios.

O “livre mercado” também é falho no caso da laranja por conta da sua especificidade – é o que chamamos na economia de um ativo dedicado/específico. Tanto o comprador quanto o vendedor apresenta uma forte dependência pelo produto em questão. A indústria precisa da matéria-prima para processar o suco e o citricultor tem uma cultura perene e com baixa flexibilidade de realocação do seu produto. O mercado doméstico de laranja *in natura* absorve menos que 20% da produção paulista de laranja.

A formalização dos negócios através de contratos de fornecimento da laranja entre o produtor e a indústria sempre foi a saída encontrada pelo setor para minimizar os efeitos da “especificidade” da laranja. No entanto, a negociação individual através de contratos longo prazo a preço fixo também tem se tornado ineficiente. Esse tipo de problema foi evidenciado entre as safras 2004/05 e 2007/08, quando a falta de flexibilidade para absorver a alta do mercado internacional gerou conflituosas renegociações ou até rupturas contratuais. A rigidez contratual gerada pelo mecanismo de remuneração a preço fixo em dólar por três a cinco anos causou uma grande dispersão dos valores da caixa da laranja. Dependendo do contrato, em uma mesma safra, o valor a receber pela laranja podia variar de US\$ 2,00 a US\$ 6,00/cx de 40,8 kg.

Após esse período, a maioria dos contratos

¹ O Consecitrus é proposta de modelo de remuneração da laranja baseada no Consecana. A principal função seria oferecer uma referência do preço da fruta na citricultura paulista. Em março/2011, criou-se um grupo técnico para discussão dos parâmetros desse modelo.

STENTÁVEL

INHO, NÃO BASTA! E DE AÇÕES COLETIVAS



de longo prazo – mais de dois anos – passou a incorporar participação dos preços no mercado internacional. Mas, outros problemas ainda não foram solucionados nesta modalidade. A falta de transparência na internalização do preço externo e o elevado poder das indústrias nas negociações são queixas freqüentes dos produtores que fazem contratos individuais.

A necessidade de mudança no ambiente institucional do setor é reforçada também pela redução da competitividade da citricultura paulista no cenário mundial. Isso tem sido causado pelo enfraquecimento do dólar, aumento do custo da mão-de-obra no País, competição por área em São Paulo devido à expansão da cana-de-açúcar e queda na atividade econômica da União Européia e dos Estados Unidos – principais compradores do suco de laranja. Esse cenário diminui a rentabilidade das indústrias brasileiras e, sem regras claras de um mecanismo de remuneração ao produtor - a permanência de muitos no setor pode ser comprometida.

No passado, a regulamentação do setor pe-

lo Estado caberia e, de fato, chegou a ocorrer em alguns momentos. Na década 70, por exemplo, a extinta Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (Cacex) participou da fixação dos preços entre a indústria de suco e o citricultor. Mas, reconhecidamente, o setor teve, desde então, larga independência do governo nas suas ações comerciais e, destaca-se, com iniciativas exemplares de coordenação da cadeia e superação de problemas. Podem ser citada a criação do Fundecitrus (setembro de 1977) e do sistema de remuneração através do contrato padrão (1986-1994). Situação muito diferente do setor sucroalcooleiro, por exemplo, que até a década de 90 tinha o Governo ditando as leis de comercialização, estoque e preço de venda.

Um mecanismo de auto-regulação do setor, como o Consecitrus, pode contribuir também para iniciativas em assuntos além de preços, como a proteção fitossanitária. Com a saída do Fundecitrus da fiscalização dos pomares e dos viveiros, apesar da fiscalização oficial, têm se tornado evidentes o aumento do cancro cítrico em algumas

(continuação p.12)

A SUA PRODUÇÃO VAI MUDAR DE ESCALA!

Liqui-Plex®

Citros

Liqui-Plex® Citros é um produto balanceado de macro e micronutrientes adicionados à mais avançada biotecnologia aplicada à nutrição vegetal, especialmente desenvolvido para a cultura de citros.

IMPROCROP®

uma empresa Alltech

www.improcrop.com.br



DESAFIOS PARA TORNAR O CONSECITRUS REFERÊNCIA DE PREÇOS NO SETOR

Desde março, representantes dos produtores e da indústria discutem parâmetros para se formar um novo mecanismo de preços no setor. Paralelamente aos desafios técnicos para se definir um modelo que atenda mutuamente às partes, o sucesso do Consecitrus envolve uma mudança na organização do setor através de entidades efetivamente representativas e um sistema transparente de informações técnicas e econômicas.

- **EQUILÍBRIO DE FORÇAS:** A base do sucesso de um mecanismo de remuneração como o Consecitrus é a capacidade de cada um dos lados ter representantes capazes de estipular regras que tornem o sistema de remuneração o mais equilibrado possível. O produtor sente que há um desequilíbrio de forças na relação comercial com a indústria, que teria poder de barganha muito grande, ao passo que eles, ofertantes, teriam pouco espaço para impor algo na negociação. Há muita insegurança no fechamento dos contratos, segundo produtores. Eles alegam que, em anos ruins, a indústria os pressiona para renegociar para baixo os preços ou usam cláusulas de qualidade ou do calendário de colheita para reduzirem o seu custo.
- **FORTALECIMENTO DAS ORGANIZAÇÕES:** as ações coletivas só serão eficazes se o setor confiar nas suas representações. No entanto, atualmente, há uma nítida crise de confiança dos produtores na indústria e entre eles mesmos. Produtores argumentam que falta profissionalismo e organização entre eles para negociarem coletivamente com as processadoras e consideram que estas têm mais acesso a informação e se manterão sempre em vantagem.
- **MELHORIA NA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:** o novo mecanismo de fixação de preços deve levar em conta o efeito distributivo do setor através da divisão da receita do suco com base na estrutura de custos. O Consecitrus não pode ser uma mera internalização do preço (ou “desconstrução”) do suco de laranja no exterior. Isso já foi testado no passado através do contrato padrão e o resultado foi o repasse do risco de preço da indústria para o citricultor.
- **TRANSPARÊNCIA NAS INFORMAÇÕES:** É importante ter um sistema transparente de informações técnicas e econômicas, ágil e de qualidade com os preços reais de venda do suco brasileiro, estoques do produto, censo citrícola paulista - que possa subsidiar melhor o balanço da oferta de laranja *versus* o volume processado - e um amplo estudo das diferentes estruturas de custo de produção da laranja e do suco.

Sunfire®
ACARICIDA E INSETICIDA

Cascade®
ACARICIDA E INSETICIDA

A SOLUÇÃO DE MANEJO IDEAL PARA APAGAR OS ÁCAROS DO SEU POMAR.



☎ 0800 0192 500

www.agro.basf.com.br

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico, etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. O produto Cascade® 100 encontra-se com restrição de uso para cultura de citrus e o produto Sunfire® possui restrição para o alvo *Brevipalpus phoenicis* em citrus, ambos no estado do Paraná. A aplicação deverá ser sequencial dentro do programa de manejo, sempre que houver coincidência de época de aplicação. Sunfire®: Registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob nº 02297. Cascade® 100: Registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob nº 02295.

Sunfire® e Cascade® são as mais recentes inovações da BASF para a citricultura. Com eles, você combate de vez os ácaros, garantindo produtividade e rentabilidade para o seu cultivo.

- Ação acaricida com residual nos Ácaros-da-leprose, da Falsa-ferrugem e Ácaro-branco
- Dois grupos químicos com modos de ação diferentes
- Ideal para rotação e manejo de resistência
- Combinação altamente seletiva

 **BASF**
The Chemical Company

localidades e também a dificuldade de controle do HLB (*greening*).

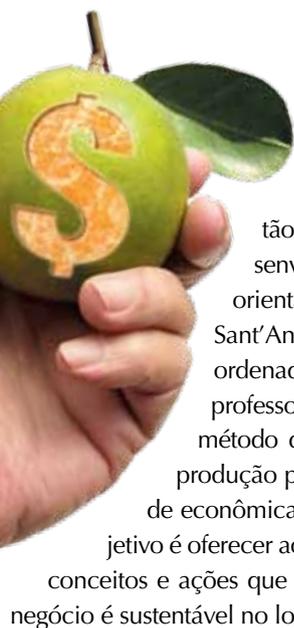
Por todas essas razões, apesar das diversas dificuldades para articular-se coletivamente (veja página 10), é fundamental que haja maior organização do setor através de entidades. A proposta do Consecitrus merece atenção e discussão de todos que querem se manter na citricultura. Os produtores devem se interar da discussão contatando suas representações no Conselho. Participam: Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus), Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) e Sociedade Rural Brasileira (SRB). Do lado da indústria, a representante é a Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR).

Essas representações indicaram técnicos que estão, neste semestre, definindo as regras do mecanismo de remuneração da laranja, incluindo os

preços internacionais no suco na fórmula. Um dos itens mais importantes a ser avaliado é a estrutura de custo agrícola e da indústria, que vem a ser a base do cálculo para a divisão da receita do setor entre produtor e indústria.

Com o objetivo de colaborar com as discussões acerca dos custos de produção da laranja, nas páginas seguintes, a equipe **Hortifruti Brasil/Cepea** apresenta estudo de caso com 5 propriedades em diferentes regiões citrícolas realizado no início deste semestre. O intuito é discutir as diferenças na estrutura de custo de acordo com a localidade, perfil da fazenda e a gestão do empreendedor. Três das fazendas já foram alvo de estudo de edições passadas da **Hortifruti Brasil** e, portanto, favorecem o comparativo dos custos de produção entre duas temporadas muito distintas em preços e produtividades: safra 2009/10 e 2010/11.

ANÁLISE DO CUSTO ATRAVÉS DAS BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO



Boas Práticas da Gestão Rural é um projeto desenvolvido pelo Cepea, sob a orientação do professor Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros, coordenador do Centro. A equipe do professor Barros desenvolveu um método de apuração dos custos de produção pautado pela sustentabilidade econômica do respectivo setor. O objetivo é oferecer ao produtor um protocolo de conceitos e ações que lhe permita saber se o seu negócio é sustentável no longo prazo.

A base desse protocolo é a apuração dos custos de produção, incluindo todos os gastos de uma safra (Custo Operacional) e também a amortização do capital investido, a qual denominamos CARP: Custo Anual de Reposição do Patrimônio.

O Custo Total (Custo Operacional + CARP) apurado com base neste método representa o valor que o produtor deveria auferir para permanecer na cultura, ou seja, montante suficiente para o cumprimento das suas obrigações de curto prazo e também para recuperar o capital investido na atividade.

A **Hortifruti Brasil** vem adaptando esse conceito para a citricultura através de estudos de casos nas últimas duas edições de Especial Citros (maio de 2009 e de 2010). Na presente edição, analisamos 5 propriedades localizadas em diferentes regiões paulistas.

Na análise do custo total dessas propriedades, a **Hortifruti Brasil** estimou separadamente o custo do controle do HLB e, nas propriedades localizadas ao norte do cinturão citrícola paulista, incluiu também neste custo o controle do cancro cítrico. Praticamente todas as propriedades analisadas têm apresentado aumento de custos nos últimos anos por hectare, principalmente por conta do encarecimento da colheita e do manejo fitossanitário, impulsionado sobretudo pelo HLB.

No geral, os gastos para o controle do HLB são maiores na região centro-sul citrícola e menores no norte. Na região norte, por outro lado, os produtores estão tendo de arcar com pulverizações de cobre para minimizar o risco do cancro cítrico. Na média, o manejo do HLB nas 5 propriedades mais o cancro nas propriedades ao norte já representam de 5% a 15% dos gastos nos pomares (sem contar colheita, frete e custo financeiro) das fazendas analisadas.

A escolha dessas 5 propriedades representa situações reais que o citricultor enfrenta atualmente. Quem conhece o setor sabe que as estruturas de produção são heterogêneas, e forçar um custo médio comum a todas seria apenas um exercício teórico, distante de representar a realidade da maioria das propriedades que, juntas, formam esse setor no estado de São Paulo. Por esse motivo, o objetivo da **Hortifruti Brasil** é avaliar qualitativamente a evolução dos custos de diferentes estruturas de produção aplicando os conceitos de gestão sustentável defendidos pelo Cepea.

Já pensou em ter
uma proteção completa
em campo?



NATIVO 



Nativo defende sua lavoura das principais doenças.

E isso significa mais produtividade no seu pomar que fica protegido da estrelinha, doença tão danosa à cultura do citros, além da alternária.

Nativo - Protege muito, contra mais doenças.



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMO



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.
Use exclusivamente agrícola.





ESTUDO DE CASO 1

CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO SUL CITRÍCOLA

Mesmo com bons preços, baixa produtividade limita ganhos em 2010

O produtor da Fazenda 1, que é acompanhada pela **Hortifruti Brasil** há três anos, conseguiu aumento de 59% no preço de venda da laranja em 2010 frente a 2009. Essa alta, contudo, não foi suficiente para garantir resultado positivo à contabilidade da fazenda. Os motivos foram o aumento dos custos, principalmente com fertilizantes e defensivos, e a queda de 30% da produtividade em 2010 em função das fortes chuvas durante a florada. O resul-

tado foi uma significativa alta no custo por caixa, que chegou a R\$ 22,47. O preço médio de comercialização, no entanto, foi de R\$ 14,00/cx.

A metodologia de cálculo é a mesma utilizada para a safra 2009/10 - edição nº 90 da **Hortifruti Brasil** (página 20). Os custos e receitas desta safra (2010/11) também foram apurados no período de abril de um ano a março do ano seguinte. Quanto ao inventário, o produtor adquiriu dois tratores novos. As principais observações do produtor 1 encontram-se a seguir.

“VOU FOCAR MINHA PRODUÇÃO NO MERCADO DOMÉSTICO”

Hortifruti Brasil: Após o terceiro ano de levantamento de custos de produção com a metodologia proposta pelo Cepea, qual é a sua avaliação dos resultados?

Produtor 1: O resultado é consistente com o nosso cálculo final. Mas, durante a safra, eu não tinha percebido que o impacto da queda de produtividade havia sido tão negativo em termos de receita total.

HF Brasil: Pelo terceiro ano consecutivo, a sua receita é inferior ao custo total. Como está financiando o seu custeio e os investimentos na sua propriedade?

Produtor 1: As outras atividades que tenho é que estão subsidiando essa cultura. Mas, isso não está correto. Para 2011, estou mudando a estratégia de comercialização, investindo mais no mercado doméstico ao invés de focar na indústria. Com o atual nível de custo, eu preciso agregar mais valor à minha fruta.

HF Brasil: O manejo do HLB já representa 4% do seu gasto no pomar. O seu controle tem dado o resultado esperado?

Produtor 1: Mesmo seguindo toda a recomendação agrônômica, o percentual de HLB no meu pomar aumenta a cada ano, como também as plantas erradicadas. É difícil prever como estaria a situação se eu não tivesse investido tanto quanto investi; eu poderia ter o mesmo resultado ou ter um percentual maior da doença.

HF Brasil: Qual é a sua perspectiva para a citricultura? Vai continuar investindo? O senhor acredita que o Consecitrus pode ser uma saída para equilibrar a rentabilidade do setor?

Produtor 1: O meu pomar está envelhecendo e tenho dúvidas se continuarei na atividade. O risco da atividade citrícola está cada vez maior. Se eu ficar, vou mudar a forma de implantação do pomar, adensando mais e tentando recuperar o investimento em um prazo menor.

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 1 (Safra 2010/11) - região sul

| Dados Gerais | | Árvores - distribuição por idade | | Área (ha) | |
|--------------------------|--------|--|--------|---------------------------------------|--------|
| Total de caixas colhidas | 68,341 | Número total de pés | 55,311 | Área total com laranja (ha) | 126,30 |
| Número de pés | 55,311 | Pés entre 5 a 6 anos (pêra, natal e valência) | 19% | Área em formação (ha) | 0,0 |
| Replântio (pés) | 1,500 | Pés de 10 a 16 anos (pêra, natal e valência) | 11% | Área total irrigada com aspersão (ha) | 126,30 |
| Pés erradicados | 227 | Pés de 16 a 22 anos (pêra, natal, valência e hamlin) | 70% | Produtividade (cxs) por hectare | 541,09 |

Custo Total de produção de laranja na região sul citrícola do estado de São Paulo - estudo de caso 1

| Item | Safrá 2009/10 | | Safrá 2010/11 | | Var% (ha) (entre safras) |
|---|------------------|--------------|------------------|--------------|-----------------------------|
| | R\$/ha | R\$/cx | R\$/ha | R\$/cx | |
| A. Mão-de-obra | 1.211,81 | 1,58 | 1.394,96 | 2,58 | 15% |
| B. Operações com máquinas/equipamentos | 1.027,01 | 1,34 | 966,39 | 1,79 | -6% |
| C. Fertilizantes | 654,90 | 0,85 | 1.225,10 | 2,26 | 87% |
| D. Defensivos | 1.583,33 | 2,06 | 1.805,99 | 3,34 | 14% |
| Acaricida/Inseticida | 823,30 | 1,07 | 928,57 | 1,72 | 13% |
| Herbicida | 90,39 | 0,12 | 109,34 | 0,20 | 21% |
| Fungicida | 498,22 | 0,65 | 671,17 | 1,24 | 35% |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros | 171,42 | 0,22 | 96,91 | 0,18 | -43% |
| E. Replântio | 30,55 | 0,04 | 61,04 | 0,11 | 100% |
| F. Irrigação | - | - | 380,74 | 0,70 | - |
| G. Despesas gerais | 1.552,25 | 2,02 | 1.786,44 | 3,30 | 15% |
| H. Colheita e Frete | 1.874,97 | 2,44 | 1.609,14 | 2,97 | -14% |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita) | 1.496,63 | 1,95 | 1.158,85 | 2,14 | -23% |
| Frete* | 378,34 | 0,49 | 450,29 | 0,83 | 19% |
| I. Custo do Capital de Giro | 263,44 | 0,34 | 306,43 | 0,57 | 16% |
| CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I) | 8.198,26 | 10,66 | 9.536,23 | 17,62 | 16% |
| J. CARP | 1.824,91 | 2,37 | 1.897,34 | 3,51 | 4% |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção) | 959,06 | 1,25 | 969,46 | 1,79 | 1% |
| Máquinas | 232,63 | 0,30 | 249,33 | 0,46 | 7% |
| Implementos | 235,84 | 0,31 | 276,86 | 0,51 | 17% |
| Benfeitorias | 301,78 | 0,39 | 305,05 | 0,56 | 1% |
| Irrigação | 95,60 | 0,12 | 96,64 | 0,18 | 1% |
| K. Custo de Oportunidade da Terra | 620,20 | 0,81 | 725,95 | 1,34 | 17% |
| CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K) | 10.643,37 | 13,85 | 12.159,53 | 22,47 | 14% |

Obs: Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

* O valor do frete está subdivisionado porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas sobre rodas no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo do frete da parcela destinada à indústria, o valor da temporada 2009/10 foi de R\$ 0,97/cx e na da 2010/11 foi de R\$ 1,14/cx.

Principais gastos para o controle do HLB (greening) - Safrá 2010/11

| Atividades para controle do HLB | R\$/ha | R\$/cx | R\$/pés |
|---------------------------------|---------------|-------------|-------------|
| 5 Inspeções (mão-de-obra) | 34,54 | 0,06 | 0,08 |
| Defensivos (12 pulverizações) | 285,09 | 0,53 | 0,65 |
| Erradicação (mão-de-obra) | 19,76 | 0,06 | 0,08 |
| Replântio (muda) | 8,27 | 0,02 | 0,02 |
| Total | 347,66 | 0,67 | 0,83 |

Em 2010, a fazenda erradicou 227 pés por conta do controle do HLB.

Obs: No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total (ha). Os valores de erradicação e replântio estão subestimados porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.

Mais

forte e implacável
contra as pragas.

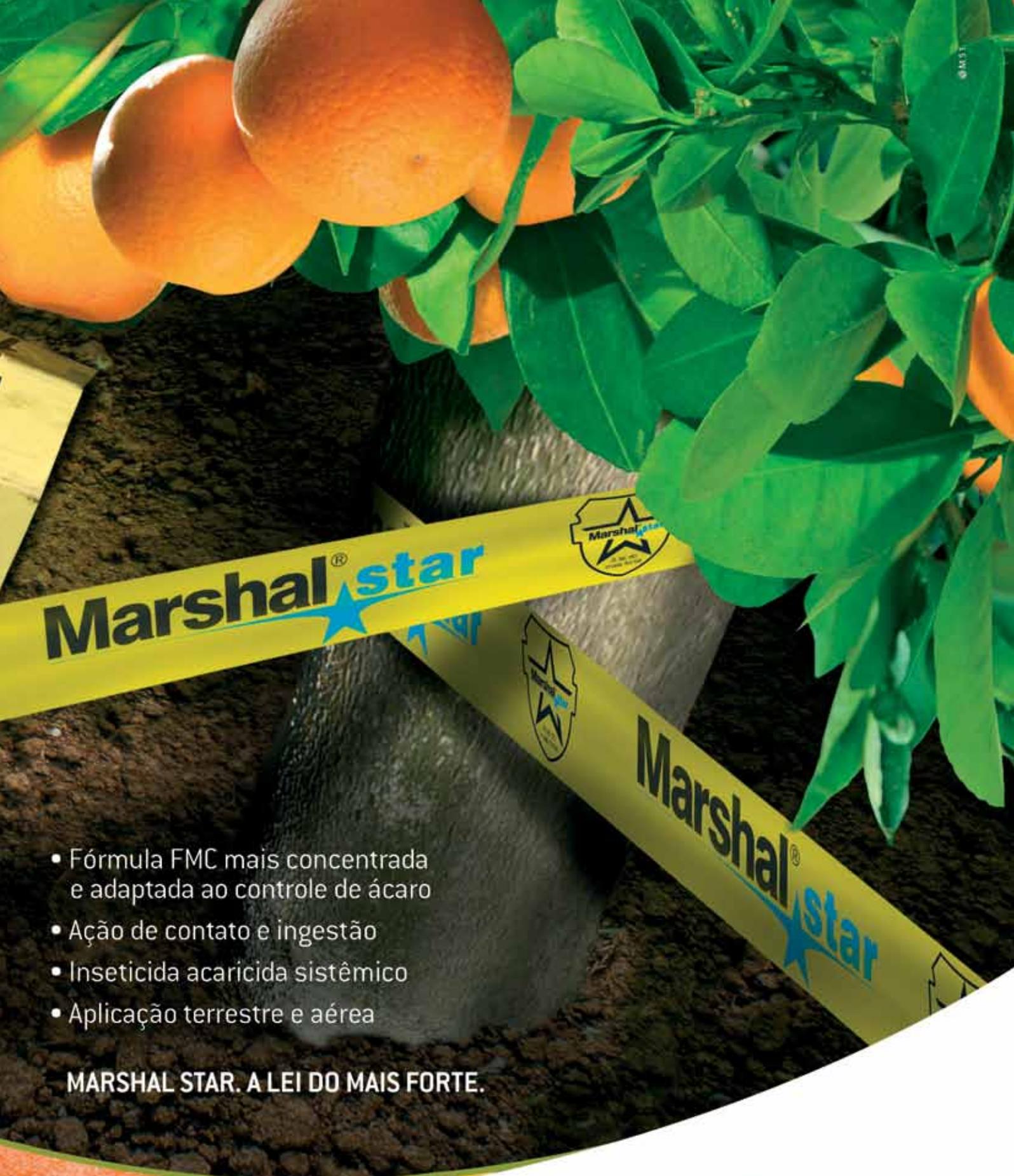
Marshal[®]star



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

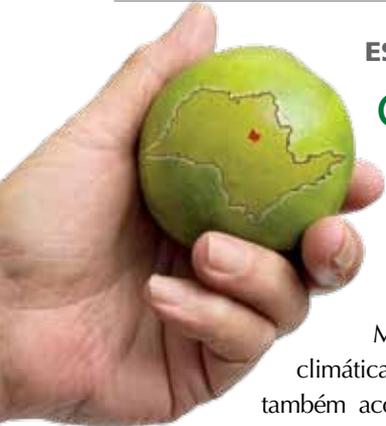


- Fórmula FMC mais concentrada e adaptada ao controle de ácaro
- Ação de contato e ingestão
- Inseticida acaricida sistêmico
- Aplicação terrestre e aérea

MARSHAL STAR. A LEI DO MAIS FORTE.

FMC

Fazendo Mais pelo Campo



ESTUDO DE CASO 2

CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

O desafio é aumentar a produtividade e, de preferência, com redução de custo por caixa

Mesmo com todas as adversidades climáticas, o empreendedor da Fazenda 2 também acompanhada pela equipe **Hortifruti Brasil** há três anos, conseguiu ampliar a produtividade do seu pomar. Esse citricultor adotou o que há de mais moderno em receituário agrônomo em 2010. Ele investiu em fertirrigação (nitrate de cálcio) e foi firme no controle do HLB, fazendo, além das 14 pulverizações/ano, duas aplicações sistêmicas via irrigação (*drench*).

Assim, a Fazenda 2 conseguiu um aumento de produtividade em torno de 17% em relação a 2009, passando de

900 para 1.050 caixas por hectare. O custo unitário, no entanto, aumentou 22%, passando de R\$ 13,70/cx em 2009 para R\$ 14,30/cx em 2010.

O período de apuração do custo e receita continua o mesmo considerado na análise passada: abril de um ano a março do ano seguinte – informações sobre a safra 2008/09 estão disponível no Especial Citros de 2010 (nº 90, p. 16). Com relação à venda, a melhor remuneração da caixa de laranja pela indústria impulsionou as vendas nessa modalidade em detrimento da comercialização do mercado *in natura*. O inventário da fazenda foi ampliado com dois novos pulverizadores.

“APESAR DO HLB, VEJO BOAS OPORTUNIDADES NA CITRICULTURA”

Hortifruti Brasil: Após este terceiro levantamento de custos de produção com a metodologia proposta pelo Cepea, qual é a sua avaliação dos resultados?

Produtor 2: Para uma análise realista, é fundamental o modo como o Cepea organiza e avalia o custo de produção na minha fazenda. O estudo da safra 2010/11 revelou que o nosso grande desafio é reduzir o custo unitário através do aumento da produtividade. Na temporada passada, eu realizei um manejo nutricional e fitossanitário baseado no que há de ponta quanto à recomendação agrônoma. O resultado foi um aumento de 17% na produtividade, mas isso não repercutiu em redução do custo por caixa que, ao contrário, cresceu 4% na árvore (sem contar colheita e frete).

HF Brasil: Quanto ao controle do HLB, foi mais intensivo nesta última safra que na anterior?

Produtor 2: Sim. Fiz tudo como manda o figurino. Além das

inspeções e de um calendário de 14 pulverizações/ano, utilizei duas aplicações de sistêmico. Consegui manter a incidência do HLB baixa. Por outro lado, o uso intensivo de inseticidas causou sérios problemas com a cochonilha escama farinha. Por esse motivo, aumentou também o uso de óleo mineral.

HF Brasil: Qual é a sua perspectiva para o setor citrícola? Vai continuar investindo? O senhor acha que o Consecitrus poderia auxiliar na sustentabilidade do setor?

Produtor 2: Mesmo com todas as adversidades, vou investir em novas áreas em 2011. Acho que muitos vão sair do setor. Isso implica em menor produção e preços mais elevados. Torço pelo Consecitrus, mas não acredito na sua eficácia porque ele está sendo pautado pela indústria e os produtores ainda não estão preparados e organizados para estabelecer regras mais harmoniosas no sistema de remuneração do setor.

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 2 (Safra 2010/11) - região centro citrícola

| Dados Gerais | | Árvores - distribuição por idade | | Área (ha) | |
|--------------------------|---------|---|-----|--|--------|
| Total de caixas colhidas | 208.208 | Pés novos até 3 anos (pêra, hamlin e folha murcha) | 16% | Área total com laranja (ha) | 214,39 |
| Número de pés | 69.515 | Pés de 5 anos (valência) | 6% | Área total irrigada com gotejamento linha simples (ha) | 168,80 |
| Replanteio (pés) | 0 | Pés de 7 a 10 anos (valência, pêra, hamlin e natal) | 53% | Área em formação (ha) | 16,16 |
| Pés erradicados | 952 | Pés de 11 A 16 anos (natal, pêra e hamlin) | 24% | Produtividade (cxs) por hectare | 1,050 |

Custo Total de produção de laranja na região centro citrícola do estado de São Paulo - estudo de caso 2

| Item | Safrá 2009/10 | | Safrá 2010/11 | | Var% (ha) (entre safras) |
|---|------------------|--------------|------------------|--------------|-----------------------------|
| | R\$/ha | R\$/cx | R\$/ha | R\$/cx | |
| A. Mão-de-obra | 810,11 | 0,90 | 828,07 | 0,79 | 2% |
| B. Operações com máquinas/equipamentos | 992,05 | 1,11 | 1.107,53 | 1,05 | 12% |
| C. Fertilizantes | 1.177,86 | 1,31 | 1.792,20 | 1,71 | 52% |
| D. Defensivos | 1.368,21 | 1,53 | 2.062,04 | 1,96 | 51% |
| Acaricida/Inseticida | 892,44 | 1,00 | 1.474,10 | 1,40 | 12% |
| Herbicida | 146,85 | 0,16 | 93,84 | 0,09 | -36% |
| Fungicida | 317,10 | 0,35 | 389,05 | 0,37 | 23% |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros | 11,82 | 0,01 | 105,05 | 0,10 | 789% |
| E. Replântio | 61,98 | 0,07 | - | - | -100% |
| F. Irrigação | 149,43 | 0,17 | 182,42 | 0,17 | 22% |
| G. Despesas gerais | 1.876,34 | 2,09 | 2.072,13 | 1,97 | 10% |
| I. Colheita e Frete | 1.761,12 | 1,96 | 2.645,33 | 2,52 | 50% |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita) | 1.323,10 | 1,48 | 2.097,92 | 2,00 | 59% |
| Frete* | 438,02 | 0,49 | 547,40 | 0,52 | 25% |
| H. Custo do Capital de Giro | 1.017,47 | 1,13 | 1.018,69 | 0,97 | 0% |
| CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I) | 9.214,56 | 10,28 | 11.708,40 | 11,15 | 27% |
| J. CARP | 2.374,15 | 2,65 | 2.498,79 | 2,38 | 5% |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção) | 1.213,67 | 1,35 | 1.312,59 | 1,25 | 8% |
| Máquinas | 381,91 | 0,43 | 414,94 | 0,40 | 9% |
| Implementos | 232,76 | 0,26 | 231,08 | 0,22 | -1% |
| Benfeitoria | 189,01 | 0,21 | 186,31 | 0,18 | -1% |
| Irrigação | 356,80 | 0,40 | 353,87 | 0,34 | -1% |
| K. Custo de Oportunidade da Terra | 685,69 | 0,76 | 816,69 | 0,78 | 5% |
| CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K) | 12.274,40 | 13,69 | 15.023,89 | 14,30 | 22% |

Obs: Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

* Os custos de colheita e frete da planilha acima estão subdimensionados porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo de colheita e frete da parcela destinada a indústria, o custo da colheita mais frete na temporada 2009/10 foi de R\$ 3,22/cx e na temporada 2010/11 foi de R\$ 2,60/cx.

Principais gastos (incluindo a área em formação) para o controle do HLB (greening) - Safrá 2010/11

| Atividades para controle do HLB | R\$/ha | R\$/cx | R\$/pés |
|---|---------------|-------------|-------------|
| 4 Inspeções (mão-de-obra) | 38,91 | 0,04 | 0,12 |
| Defensivos (14 pulverizações+ 2 <i>drench</i>) | 598,62 | 0,62 | 1,85 |
| Erradicação (mão-de-obra) | 7,31 | 0,01 | 0,02 |
| Total | 644,84 | 0,66 | 1,99 |

Em 2010, a fazenda erradicou 952 pés por conta do controle do HLB.

Obs: No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total(ha). O custo de erradicação está subestimado porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.



ESTUDO DE CASO 3

CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

Corte de gastos não reflete em menor custo por caixa

A Fazenda 3 já foi alvo de análise sobre o impacto do controle do HLB no custo total na edição *Especial Citros da Hortifruti Brasil* de maio de 2010 (nº 90, página 14). Entre 2005 e 2010, o número total de pés replantados na propriedade foi de 38.885, enquanto que o número de pés erradicados foi de 20.043. O objetivo era adensar os pomares de laranja à medida que as atividades de replantio fossem sendo feitas por conta da erradicação dos pés com HLB.

Na temporada 2009/10, devido à crise de preços, a pro-

priedade teve de limitar seus gastos e alterou o manejo do HLB: foi eliminada a inspeção terceirizada do HLB por plataforma e optou-se pelo uso dos funcionários da fazenda realizando a inspeção a pé; reduziu-se o número de plantas replantadas: ao invés de 3 para 1, optou-se pela relação 1 muda replantada para cada planta erradicada. O que foi mantido foi o número de pulverizações: 8 por ano. Para conter despesas, também se reduziu o número de funcionários na fazenda.

Com as iniciativas citadas, o custo por hectare da propriedade reduziu na temporada 2009/10. Por outro lado, o menor gasto afetou a produtividade e o custo por caixa aumentou.

“VAMOS PARAR DE REPLANTAR”

Hortifruti Brasil: Com base nos resultados dos custos apurados pelo Cepea na sua fazenda nas últimas duas temporadas, qual é a sua avaliação?

Produtor 3: O estudo do Cepea mostrou a dificuldade de produzir laranja atualmente em São Paulo com os custos cada vez mais elevados e a rentabilidade reduzida. Na nossa avaliação, se não encontrarmos uma saída mais efetiva para controlar o HLB, a citricultura não será viável nos próximos anos.

HFBrazil: A sua fazenda teve uma erradicação e replantio muito elevados entre 2005 e 2009 por conta da presença do HLB (greening). O replantio foi uma decisão acertada sob o ponto de vista econômico?

Produtor 3: Acredito que o replantio das árvores erradicadas não foi a melhor decisão. Hoje, há uma grande quantidade de árvores novas entre as adultas, recebendo o mesmo manejo das adultas. Eu acredito que o mais adequado é erradicar as plantas com HLB, mas sem replantios no ritmo realizado

na fazenda. No momento em que a produção do talhão não é mais econômica, reformamos aquela área por completo e implantamos um pomar novo e mais adensado. Daqui para frente, vamos optar por essa estratégia.

HFBrazil: Qual é a sua perspectiva para o setor citrícola? Vai continuar investindo? O senhor acha que o Consecitrus poderia contribuir para a sustentabilidade do setor?

Produtor 3: Até que se encontre uma variedade tolerante ou resistente ao HLB, ou mesmo um método de controle mais viável economicamente do que o atual, nós não vamos investir em novos plantios. A nossa perspectiva é a de que a situação dos pomares na região de Araraquara piore devido ao alto nível de infestação do HLB. Isso deve elevar os custos por caixa produzida, já que a produtividade deve ser comprometida pela doença. O Consecitrus poderia contribuir para distribuir melhor a renda da cadeia citrícola, mas não acredito que esse conselho tenha força suficiente de equilibrar o poder de barganha em uma negociação com as indústrias.

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 3 (Safrá 2009/11) - região centro citrícola

| Dados Gerais | | Árvores - distribuição por idade | | Área (ha) | |
|-----------------------------|---------|---|-----|---------------------------------|--------|
| Total de caixas colhidas | 114.830 | Pés de 4 a 6 anos (hamlin, pêra, valência e folha murcha) | 18% | Área total com laranja (ha) | 246,93 |
| Total de pés | 112.596 | Pés de 9 a 10 anos (pêra, valência e folha murcha) | 32% | Área total irrigada (ha) | 246,93 |
| Replantio (pés) 2005 a 2010 | 38.885 | Pés com 15 anos (valência) | 16% | Área em formação (ha) | 0,0 |
| Pés erradicados 2005 a 2010 | 20.043 | Pés replantados 2005 a 2010 | 35% | Produtividade (cxs) por hectare | 465,03 |

Custo Total de produção de laranja na região centro citrícola (SP) - estudo de caso 3

| Item | Safrá 2008/09 | | Safrá 2009/10 | | Var% (ha) (entre safras) |
|---|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------------------|
| | R\$/ha | R\$/cx | R\$/ha | R\$/cx | |
| A. Mão-de-obra | 592,05 | 0,93 | 694,49 | 1,49 | 17% |
| Funcionário permanente+encargos | 465,22 | 0,73 | 508,25 | 1,09 | 9% |
| Funcionário temporário+Consultoria | 126,83 | 0,20 | 186,24 | 0,40 | 47% |
| B. Operações com máquinas/equipamentos | 600,72 | 0,94 | 618,09 | 1,33 | 3% |
| Manutenção de máquinas/equipamentos | 267,09 | 0,42 | 339,15 | 0,73 | 27% |
| Lubrificantes+Combustíveis | 333,63 | 0,52 | 278,94 | 0,60 | -16% |
| C. Fertilizantes | 666,96 | 1,05 | 471,18 | 1,01 | -29% |
| Adubação Foliar | 215,86 | 0,34 | 45,95 | 0,10 | -79% |
| Adubação Orgânica | 451,10 | 0,71 | 425,22 | 0,91 | -6% |
| D. Defensivos | 613,00 | 0,96 | 563,26 | 1,21 | -8% |
| Defensivos | 514,31 | 0,81 | 503,99 | 1,08 | -2% |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros | 98,69 | 0,15 | 59,27 | 0,13 | -40% |
| E. Replântio | 461,81 | 0,72 | 118,69 | 0,26 | -74% |
| F. Irrigação | - | - | - | - | - |
| G. Despesas gerais | 939,13 | 1,47 | 732,52 | 1,58 | -22% |
| H. Colheita e Frete* | 1.980,75 | 3,10 | 1.476,29 | 3,17 | -25% |
| I. Custo do Capital de Giro | 391,80 | 0,61 | 315,94 | 0,68 | -19% |
| CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I) | 6.246,22 | 9,79 | 4.990,46 | 10,73 | -20% |
| J. CARP | 1.014,90 | 1,59 | 717,51 | 1,47 | -29% |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção) | 684,12 | 1,07 | 483,66 | 0,99 | -29% |
| Máquinas | 127,35 | 0,20 | 90,03 | 0,18 | -29% |
| Implementos | 141,92 | 0,22 | 100,34 | 0,21 | -29% |
| Benfeitoria | 61,51 | 0,10 | 43,49 | 0,09 | -29% |
| K. Custo de Oportunidade da Terra | 826,45 | 1,30 | 777,80 | 1,67 | -6% |
| CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K) | 8.087,57 | 12,67 | 6.485,77 | 13,87 | -20% |

Obs: Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

* Os custos de colheita e frete da planilha acima estão subdimensionados porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo de colheita e frete da parcela destinada a indústria, o custo da colheita mais frete na temporada 2009/10 foi de R\$ 3,35/cx e na temporada 2010/11 foi de R\$ 3,21/cx.

Principais gastos para o controle do HLB (greening) - Safrá 2009/10

| Atividades para controle do HLB | R\$/ha | R\$/cx | R\$/pé |
|---------------------------------|---------------|-------------|-------------|
| 6 Inspeções (mão-de-obra) | 83,68 | 0,18 | 0,18 |
| Defensivos (8 pulverizações) | 118,68 | 0,26 | 0,26 |
| Erradicação | 15,40 | 0,03 | 0,03 |
| Replântio (mudas) | 118,69 | 0,26 | 0,26 |
| TOTAL | 336,45 | 0,72 | 0,74 |

Em 2010, a fazenda erradicou 5.794 pés por conta do controle do HLB.

Obs: No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total(ha). O valores de erradicação e replântio estão subestimados porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.

mohallem/artplan



ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



casa

0800 704 4304

www.syngenta.com.br

CHEGOU AMISTAR TOP.
O FUNGICIDA QUE
CONTROLA AS DOENÇAS
DA BATATA.

O novo Amistar Top controla as doenças da sua lavoura de batata. Ele é uma mistura pronta, nascida da união de dois ativos eficientes, de fácil aplicação, e você pode colher a produção pouco tempo depois de aplicar o produto. E pelo nome, dá para ver que é de confiança. Tenha um problema a menos. Use Amistar Top.

Menos doenças, menos preocupações.

 **Amistar Top**[®]

syngenta.



ESTUDO DE CASO 4

CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO NORTE CITRÍCOLA

Qualidade e produtividade da laranja de mesa resultam em bons lucros ao produtor

A equipe Citros do Cepea foi a campo para avaliar também uma propriedade de frutas cítricas laranja voltada principalmente para o mercado doméstico *in natura* na região norte do estado de São Paulo. A Fazenda 4, incluída somente neste ano na pesquisa de custos do Cepea, produz diversas variedades cítricas: westin, pêra rio, poncã, baia, lima soraca-

ba, natal, lima ácida tahiti e limão siciliano. O total da área com citros é de cerca de 300 hectares. Como os tratamentos fitossanitários são diferenciados em função da variedade, optou-se pelo estudo do custo da pêra rio, que é a principal variedade dessa, já que o produtor 4 possui um controle de custo separado por talhão e variedade. O período de apuração dos custos da Fazenda 4 foi o ano civil de 2010.

“NOSSO FOCO É O MERCADO DOMÉSTICO”

Hortifruti Brasil: Qual é a sua avaliação a respeito dos resultados obtidos pela Equipe Citros?

Produtor 4: Os resultados do custo coincidiram com os nossos. O ano de 2010 foi excelente. Nossa propriedade conseguiu produtividade elevada em uma temporada de altos preços. Esse resultado foi bem diferente do registrado em 2009, quando tivemos uma produtividade inferior e preços baixos, limitando a nossa rentabilidade.

HF Brasil: A região norte é considerada uma das mais atrativas hoje na citricultura. Quais as vantagens e desvantagens em investir nessa região?

Produtor 4: O clima favorece muito a qualidade da fruta. No entanto, é importante investir em um manejo nutricional adequado e em irrigação. Caso contrário, você não consegue um bom retorno econômico.

HF Brasil: Em 2010, a sua fazenda teve um excelente desempenho econômico investindo principalmente no mercado doméstico *in natura*. O mercado doméstico tem sido mais vantajoso?

Produtor 4: A minha propriedade está organizada para atender principalmente o consumo *in natura*; produzimos principalmente pêra rio, tahiti e poncã. A pêra rio produz menos que as tardias e o seu diferencial está no maior valor agregado que se obtém no mercado interno. No caso da tahiti e poncã, o nosso foco é escapar do pico de oferta. O mesmo é válido para a pêra. O nosso objetivo é comercializá-la antes do pico de safra tradicional paulista.

HF Brasil: A sua região está sob ameaça do cancro cítrico. Quais as atitudes que vocês têm tomado para prevenir a incidência da doença? Quanto ao controle do HLB, qual é o impacto na região?

Produtor 4: O custo de controle do HLB é baixo na nossa região por conta da menor incidência. O nosso maior problema é o cancro cítrico. Os pequenos e médios produtores estão descuidando do controle e temos que redobrar as ações para minimizar o risco. Estamos controlando a entrada de pessoas na propriedade – não comercializamos fruta na árvore – entre outras medidas.

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 4 (Safra 2010/11) - região norte citrícola

| Dados Gerais | | Árvores - distribuição por idade | | Área (ha) | |
|---|----------|----------------------------------|-----|---|--------|
| Total de caixas colhidas | 129.774 | Pés em formação até 3 anos | 10% | Área total com laranja (ha) | 136,35 |
| Número de pés | 53.696 | Pés replantados até 3 anos | 9% | Área em produção (ha) | 127,09 |
| Número de pés em produção e replantados | 48.120 | Pés entre 4 a 7 anos | 27% | Área em formação (ha) | 9,26 |
| Número de pés em formação | 5.576 | Pés de 15 a 17 anos | 33% | Produtividade (cxs) por hectare | 1.021 |
| Variedade | pêra rio | Pés acima de 25 anos | 21% | Área total irrigada com microaspersão/canhão (ha) | 127,09 |

Custo Total de produção de laranja na região norte do estado de São Paulo - estudo de caso 4

| Item | Safrá 2009/10 | | CO (%) | CT (%) |
|--|------------------|--------------|-------------|-------------|
| | R\$/ha | R\$/cx | | |
| A. Mão-de-obra | 720,33 | 0,71 | 8% | 6% |
| Funcionário permanente+encargos..... | 320,29 | 0,31 | 4% | 3% |
| Assistência técnica/Consultoria..... | 400,05 | 0,39 | 5% | 4% |
| B. Operações com máquinas/equipamentos | 900,27 | 0,88 | 11% | 8% |
| C. Fertilizantes | 911,18 | 0,89 | 11% | 8% |
| D. Defensivos | 1.579,76 | 1,55 | 19% | 14% |
| Acaricida/Inseticida..... | 865,46 | 0,85 | 10% | 8% |
| Herbicida..... | 66,53 | 0,07 | 1% | 1% |
| Fungicida..... | 360,85 | 0,35 | 4% | 3% |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros..... | 286,92 | 0,28 | 3% | 3% |
| E. Replântio | 4,67 | 0,00 | 0% | 0% |
| F. Irrigação | 441,07 | 0,43 | 5% | 4% |
| Energia+Manutenção do equipamento..... | 441,07 | 0,43 | 5% | 4% |
| G. Despesas gerais | 927,61 | 0,91 | 11% | 8% |
| H. Colheita e Frete | 2.511,95 | 2,46 | 29% | 22% |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita)..... | 2.246,46 | 2,20 | 26% | 20% |
| Frete*..... | 265,49 | 0,26 | 3% | 2% |
| I. Custo do Capital de Giro | 534,47 | 0,52 | 6% | 5% |
| CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I) | 8.531,31 | 8,35 | 100% | 76% |
| J. CARP | 1.843,91 | 1,81 | | 16% |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção)..... | 1.094,18 | 1,07 | | 10% |
| Máquinas..... | 147,33 | 0,14 | | 1% |
| Implementos..... | 296,56 | 0,29 | | 3% |
| Benfeitorias..... | 255,88 | 0,25 | | 2% |
| Irrigação..... | 49,97 | 0,05 | | 0% |
| K. Custo de Oportunidade da Terra | 867,77 | 0,85 | | 8% |
| CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K) | 11.242,99 | 11,01 | | 100% |

Obs: Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

* O valor do frete está subdimensionado porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas sobre rodas para o mercado *in natura*. Considerando somente o custo de frete da parcela destinada a indústria, o valor da temporada 2010/11 foi de R\$ 1,30/cx.

Principais gastos (área em produção+replântio) para o controle do HLB + cancro cítrico - Safrá 2010/11

| Atividades para controle do HLB | R\$/ha | R\$/cx | R\$/pés |
|------------------------------------|---------------|-------------|-------------|
| 1 Inspeção (mão-de-obra)..... | 23,61 | 0,02 | 0,06 |
| Insumos (inseticidas + cobre)..... | 239,28 | 0,23 | 0,63 |
| TOTAL | 262,88 | 0,26 | 0,69 |

Em 2010, a fazenda não erradicou pés por conta do controle do HLB. São 8 pulverizações/ano de inseticidas e 3 pulverizações/ano de cobre para o cancro cítrico.

Obs: No cálculo do custo do controle do HLB+cancro considerou-se as despesas totais da fazenda. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.



ESTUDO DE CASO 5

CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO NORTE CITRÍCOLA

Bons preços em 2011 serão vitais para permitir aumento nos investimentos

A exemplo da Fazenda 4, a equipe Citros do Cepea foi a campo para avaliar uma segunda propriedade na região norte do estado. A diferença é que essa apresenta boa parte da sua produção voltada à indústria, cerca de 90% do total. No entanto, no médio prazo a propriedade está se preparando para tornar uma grande fornecedora de fruta para o mercado doméstico e tem um portfólio de variedades bastante amplo, favorecendo a colheita ao longo do ano com as variedades: hamlin, westin, pêra rio, natal,

valência e folha murcha.

A contabilidade da fazenda se diferencia das demais quanto à apuração de receita e custos. A receita da temporada 2010/11 refere-se à comercialização do ano-safra maio/julho de 2010 a abril de 2011, enquanto os custos correspondem à temporada de julho de 2009 a junho de 2010. O mesmo raciocínio é da temporada 2009/10 onde a receita e o volume colhido são apurados de maio de 2009 a abril de 2010 enquanto os custos correspondem ao período de julho de 2008 a junho de 2009.

“QUALIDADE DA FRUTA NA REGIÃO NORTE INCENTIVA NOVOS INVESTIMENTOS”

Hortifruti Brasil: Qual é a sua avaliação a respeito dos resultados obtidos pela Equipe Citros/Cepea? Como está a saúde financeira da fazenda?

Produtor 5: O valor ficou acima do que eu esperava porque no meu controle não computo todos os itens que foram considerados no estudo. Ainda não consegui recuperar os prejuízos de 2009 com o lucro que obtive em 2010. Em 2011, preciso de um desempenho financeiro similar a de 2010 para ampliar meus investimentos na cultura.

HF Brasil: A região norte é considerada uma das mais atrativas hoje na citricultura por conta da melhor qualidade de fruta e do rendimento de suco. Quais as vantagens e desvantagens em investir nessa região?

Produtor 5: Acredito que a região reúne as melhores condições para se produzir uma laranja de boa qualidade: clima e solo favoráveis. A incidência de HLB também é menor

nesta região em relação às demais. Outro ponto a favor é a facilidade de escoamento da produção para o mercado doméstico, tenho a disposição vários *packing houses* próximos a propriedade. Por outro lado, estou distante das principais processadoras de suco de laranja e a incidência do cancro cítrico na região é maior do que às demais.

HF Brasil: Qual é a sua perspectiva para o setor citrícola para os próximos anos? Vai continuar investindo? O senhor acha que o Consecitrus poderia auxiliar na sustentabilidade do setor?

Produtor 5: O meu foco é ampliar os investimentos nesta região com a laranja pêra, visando o mercado doméstico principalmente. Quanto ao Consecitrus, é uma boa idéia, mas não acredito que se concretizará. A falta de confiança dos produtores nos dados divulgados pela indústria dificulta a formação de um conselho em laranja nos mesmos nos moldes do Consecana.

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 5 (Safrá 2010/11) - região norte citrícola

| Dados Gerais | | Árvores - distribuição por idade | | Área (ha) | |
|---------------------------|---------|---|-----|--|--------|
| Total de caixas colhidas | 167.032 | Pés com até 3 anos (valência, hamlin e pêra rio) | 45% | Área total com laranja (ha) | 382,31 |
| Número total de pés | 125.875 | Pés de 6 a 10 anos (valência, hamlin, pêra rio, natal, westin e folha murcha) | 39% | Área em formação (ha) | 115,91 |
| Número de pés em formação | 56.757 | Pés de 18 a 21 anos (pêra rio e natal) | 1% | Área total irrigada com gotejamento (ha) | 55,38 |
| Número de pés em formação | 69.118 | Pés de 25 anos (pêra rio) | 15% | Produtividade (cxs) por hectare | 626,99 |

Custo Total de produção de laranja na região norte citrícola do estado de São Paulo - estudo de caso 5

| Item | Safrá 2009/10 | | Safrá 2010/11 | | Var% (ha) (entre safras) |
|---|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------------------|
| | R\$/ha | R\$/cx | R\$/ha | R\$/cx | |
| A. Mão-de-obra | 798,76 | 1,93 | 691,64 | 1,10 | -13% |
| Funcionário permanente+encargos | 798,76 | 1,93 | 691,64 | 1,10 | -13% |
| B. Operações com máquinas/equipamentos | 778,96 | 1,88 | 767,33 | 1,22 | -1% |
| Manutenção de máquinas/equipamentos | 371,15 | 0,89 | 382,47 | 0,61 | 3% |
| Lubrificantes+Combustíveis | 407,81 | 0,98 | 384,86 | 0,61 | -6% |
| C. Fertilizantes | 809,36 | 1,95 | 493,53 | 0,79 | -39% |
| D. Defensivos | 811,03 | 1,96 | 1.046,43 | 1,67 | 29% |
| Acaricida/Inseticida | 504,22 | 1,22 | 607,58 | 0,97 | 20% |
| Herbicida | 182,39 | 0,44 | 191,83 | 0,31 | 5% |
| Fungicida | 84,02 | 0,20 | 161,80 | 0,26 | 93% |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros | 40,39 | 0,10 | 85,22 | 0,14 | 111% |
| F. Irrigação | 193,05 | 0,47 | 23,98 | 0,04 | -88% |
| Energia+Manutenção do equipamento | 193,05 | 0,47 | 23,98 | 0,04 | -88% |
| G. Despesas gerais | 588,80 | 1,42 | 763,55 | 1,22 | 30% |
| I. Colheita e Frete | 1.105,50 | 2,67 | 2.066,58 | 3,30 | 87% |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita) | 723,34 | 1,74 | 1.380,22 | 2,20 | 91% |
| Frete* | 382,17 | 0,92 | 686,36 | 1,09 | 80% |
| H. Custo do Capital de Giro | 358,92 | 0,87 | 343,62 | 0,55 | -4% |
| CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I) | 5.444,38 | 13,13 | 6.196,67 | 9,88 | 14% |
| J. CARP | 930,43 | 2,24 | 1.006,03 | 1,60 | 8% |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção) | 619,08 | 1,49 | 619,08 | 0,99 | 0% |
| Máquinas | 44,36 | 0,11 | 93,58 | 0,15 | 111% |
| Implementos | 147,51 | 0,36 | 173,89 | 0,28 | 18% |
| Benfeitoria | 11,41 | 0,03 | 11,41 | 0,02 | 0% |
| Irrigação | 108,07 | 0,26 | 108,07 | 0,17 | 0% |
| K. Custo de Oportunidade da Terra | 466,78 | 1,13 | 562,15 | 0,90 | 20% |
| CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K) | 6.841,59 | 16,50 | 7.764,85 | 12,38 | 13% |

Obs: Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

* Os custos de frete da planilha acima está subdimensionado porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo do frete da parcela destinada a indústria, o valor na temporada 2009/10 foi de R\$ 1,00/cx e na temporada 2010/11 foi de R\$ 1,12/cx.

Principais gastos (área em produção) para o controle do HLB + cancro cítrico - Safrá 2010/11

| Atividades para controle do HLB + cancro cítrico | R\$/ha | R\$/cx | R\$/pés |
|--|---------------|-------------|-------------|
| 3 Inspeções (mão-de-obra) | 197,45 | 0,12 | 0,17 |
| Insumos (inseticidas + cobre) | 343,02 | 0,42 | 0,59 |
| TOTAL | 540,46 | 0,54 | 0,76 |

Em 2009/10, a fazenda não erradicou pés por conta do controle do HLB. Foram 2 pulverizações de cobre para o cancro cítrico.

O total de pulverizações com inseticidas na fazenda 5 foi 24. O produtor não declarou o número total de pulverizações específicas para HLB.

Obs: No cálculo do custo do controle do HLB+cancro considerou-se somente as áreas em produção. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.