

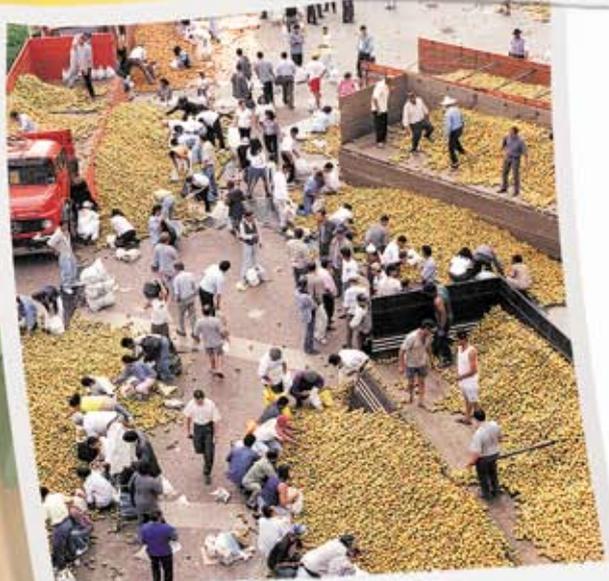
PREPARANDO A PARA UMA N

Velhos e novos desafios impõem
no processo de ne

Ciclos Econômicos da citricultura



Anos 80:
geadas reduzem os pomares da Flórida



Anos 90:
excesso de oferta de laranja em São Paulo



Anos 2000:
furacões na Flórida

2008: TRANSIÇÃO PARA UM NOVO CICLO ECONÔMICO NA CITRICULTURA

A citricultura paulista, como qualquer outro setor agrícola, tem seus ciclos de preços. De modo geral, verifica-se uma década de preços elevados seguida de outra de baixos. Esses ciclos perduram por anos pelo fato de a cultura da laranja ser perene, ajustando a oferta do produto somente em médio ou longo prazo.

Desde a instalação do parque citrícola paulista na década de 60, podem ser destacados três ciclos econômicos importantes. O primeiro, de alta das cotações, nas décadas de 1970 e 1980; o segundo, de baixas, nos anos 1990, e o terceiro, novamente de valorização, nesta década - este último reforçado pelos furacões na Flórida.

Nas décadas de 1970 e 1980, o desenvolvimento do parque industrial paulista foi alavancado pela falta de matéria-prima nos Estados Unidos, em decorrência de geadas na Flórida. Já nos anos 1990, a recuperação dos pomares da Flórida e expansão da citricultura paulista aumentaram significativamente a produção total de laranja nos dois estados. Em 1997, São Paulo chegou a produzir 428 milhões de caixas, segundo a Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus). Naquele ano, os estados de São Paulo e da Flórida, juntos, produziram cerca de 672 milhões de caixas de 40,8 kg - um recorde ainda não superado.

Na virada do milênio, a falta de tratamentos culturais nos pomares de São Paulo, em decorrência da crise de preço ao produtor na década anterior, aliada a fatores como o aumento da incidência de pragas e doenças e à substituição dos pomares pela cultura da cana-de-açúcar reduziram o parque citrícola paulista, estimulando um novo ciclo de alta dos preços ao produtor, principalmente até 2003. A partir daquele ano, entretanto, começou uma forte redução de preços de suco no mercado internacional e, em junho de 2004, os contratos do suco de laranja concentrado e congelado na Bolsa de Nova York marcaram recordes de baixa dos últimos 30 anos. Os fatores que influenciaram essa re-

CITRICULTURA NOVA DÉCADA

Uma mudança de postura do setor
e a estabilização de preços

.....
Por Daiana Braga e Margarete Boteon

dução foram o elevado estoque de suco nos Estados Unidos, gerado pela queda da demanda norte-americana, e a safra recorde na Flórida (2003/04). A partir da passagem de furacões na Flórida, nos anos de 2004 e 2005, o cenário de excesso de oferta se inverteu para déficit de suco naquele estado. Em agosto e setembro de 2004, quatro furacões atingiram o parque citrícola da Flórida – Charley, Frances, Ivan (atingiu indiretamente os pomares, com ventos fortes) e o Jeanne. Nesse sentido, a Flórida saiu de uma produção de 242 milhões de caixas na temporada 2003/04 para 149,8 milhões de caixas, em 2004/05. Em 2005, foi a vez do furacão Wilma passar pelo cinturão citrícola da Flórida, o que reduziu ainda mais a produção local, descartando de vez a possibilidade de uma recuperação rápida. O efeito dos furacões sobre a produção na Flórida foi significativo até a safra 2007/08. Na temporada 2008/09 daquele estado, que começa a ser colhida em outubro, os pomares já devem ter recuperado completamente a produtividade. O número de árvores, no entanto, ainda é menor que o de 2003/04. Entre os anos de 2004 e 2007, o parque citrícola reduziu devido aos furacões terem destruído árvores e espalhado o cancro cítrico. A citricultura da Flórida também encolheu por conta do forte desenvolvimento urbano do estado no período e do surgimento do *greening*.

Em 2008, a citricultura paulista entra em um período de transição para a próxima década, que deve formar um novo ciclo econômico da cultura. Apesar dos elevados preços internacionais do suco entre 2005 e 2007, ainda é difícil afirmar que isso foi suficiente para capitalizar o setor, reduzir os riscos e expandir a citricultura paulista na próxima década.

Tudo indica que a citricultura paulista, na próxima década, não será tão facilmente avaliada por ciclos de baixa e de alta dos preços, como em décadas passadas, quando o principal fator era o ajuste da oferta de suco da Flórida e de São Paulo. Há uma complexidade de fatores, muitos externos ao setor, que influenciarão a citricultura paulista e dificultam a previsão do comportamento dos preços e do tamanho da oferta.

Desafios para os anos 2010



Aumento dos custos e dos riscos fitossanitários



Clima se tornará mais instável com o aquecimento global



Agroenergia competirá por áreas de laranja em São Paulo

A **favor da alta dos preços da laranja paulista** na próxima década estão o encarecimento da produção citrícola decorrente do aumento dos custos fitossanitários e da mão-de-obra, a limitação da oferta devido à maior incidência do *greening* e a elevação do custo de oportunidade com outras culturas, como a cana-de-açúcar, eucalipto e grãos. A possibilidade de substituição da citricultura por outras atividades mais rentáveis e de menor risco também limita a expansão em área no estado de São Paulo, principal pólo industrial de suco. Em relação aos concorrentes brasileiros, os problemas fitossanitários também são comuns na Flórida e na China, por exemplo. Historicamente, São Paulo tem

mostrado mais capacidade técnica de se adaptar aos desafios fitossanitários e sua hegemonia dificilmente será ameaçada por este fator.

O clima também influencia negativamente a produção e as condições fitossanitárias. Cada vez mais, aumenta a frequência de choques climáticos no Brasil e no mundo. No primeiro trimestre de 2008, por exemplo, houve seca no Sul do País e chuvas em excesso no Nordeste. O aquecimento global poderá ampliar os choques climáticos e afetar a produtividade citrícola paulista.

A **favor da baixa** dos preços na próxima década está a concentração de pomares em áreas das indústrias e de produtores de grande escala, permitindo um salto de produtividade e aumento da produção paulista, dispensando o aumento da área. Quanto à Flórida, apesar de todas as suas limitações para expandir o seu parque citrícola, está recuperando sua produtividade e deve, nos próximos anos, apresentar um volume de produção acima do observado entre 2004 e 2007. Outro fator negativo ao setor paulista é que o consumo de suco de laranja nos tradicionais mercados consumidores – Estados Unidos e Europa – não está aumentando. Em alguns emergentes asiáticos, principalmente na China, o consumo de su-

co é crescente, mas, ao mesmo tempo, esses países têm se tornado grandes produtores da matéria-prima, o que limita as exportações de suco brasileiro para a Ásia.

Outro ponto negativo ao preço é a relação dólar e Real. A rentabilidade cambial sustentou os preços recebidos pelo citricultor brasileiro desde a década de 1960 em função do dólar forte. Assim, a citricultura paulista, em mais de 40 anos, se protegeu da instabilidade econômica brasileira através da fixação do preço em dólar.

No entanto, o inesperado aconteceu: a economia norte-americana está mais frágil, desvalorizando o dólar em relação a uma série de moedas, inclusive ao Real, e é muito difícil prever se os Estados Unidos um dia retomarão sua hegemonia.

Isso mostra que a âncora cambial da citricultura paulista já não é mais um aspecto a favor da produção nacional.

Assim, muitos fatores, e de difícil previsão, tornarão os preços da fruta mais voláteis. O setor deverá ter flexibilidade para adaptações e, se possível, antecipar-se às mudanças. Também é urgente a solução de velhos entraves de modo a tornar o acordo de preços na citricultura mais transparente e flexível às mudanças.

Essa agenda de discussão a respeito dos mecanismos de formação de preços na citricultura está atrasada em mais de 13 anos. Desde 1994, após a extinção do contrato padrão e do enfraquecimento dos acordos coletivos e de suas representações de classe, a transparência nos negócios do setor tem diminuído – já que a maioria é de contratos individuais – e as informações a respeito da produção de laranja e da oferta do suco (produção e estoques) nacional tornaram-se de difícil acesso, sendo que, muitas vezes, os dados disponíveis causam mais dúvidas ao mercado.

É necessário que o setor reveja seu comportamento e se prepare para o futuro. A citricultura era uma das *commodities* de maior destaque, além de exemplo de uma cadeia mo-

Tudo indica, que, daqui para frente, a citricultura paulista não será tão facilmente avaliada por ciclos de baixa e de alta dos preços, como em décadas passadas.

derna e competitiva. Hoje, ainda é um exemplo, mas sua importância econômica como cadeia agroindustrial caiu muito. Se levarmos em conta as oportunidades de comércio nas áreas de grãos e de cana-de-açúcar no futuro, a citricultura cairá ainda mais neste *ranking* devido à falta de atratividade em se investir em um setor tão fechado e concentrado como é a citricultura paulista atualmente. Aos que já participam dela, é importante criar um ambiente comercial que proporcione maior previsibilidade para os agentes econômicos envolvidos, já que é um setor que trabalha a longo prazo.

O objetivo da presente *Matéria* é apresentar uma retrospectiva histórica do processo de acordos de preços no setor e, especialmente pós-furacões, e sugerir uma **AGENDA IMEDIATA** para o setor se preparar para os desafios da próxima década.

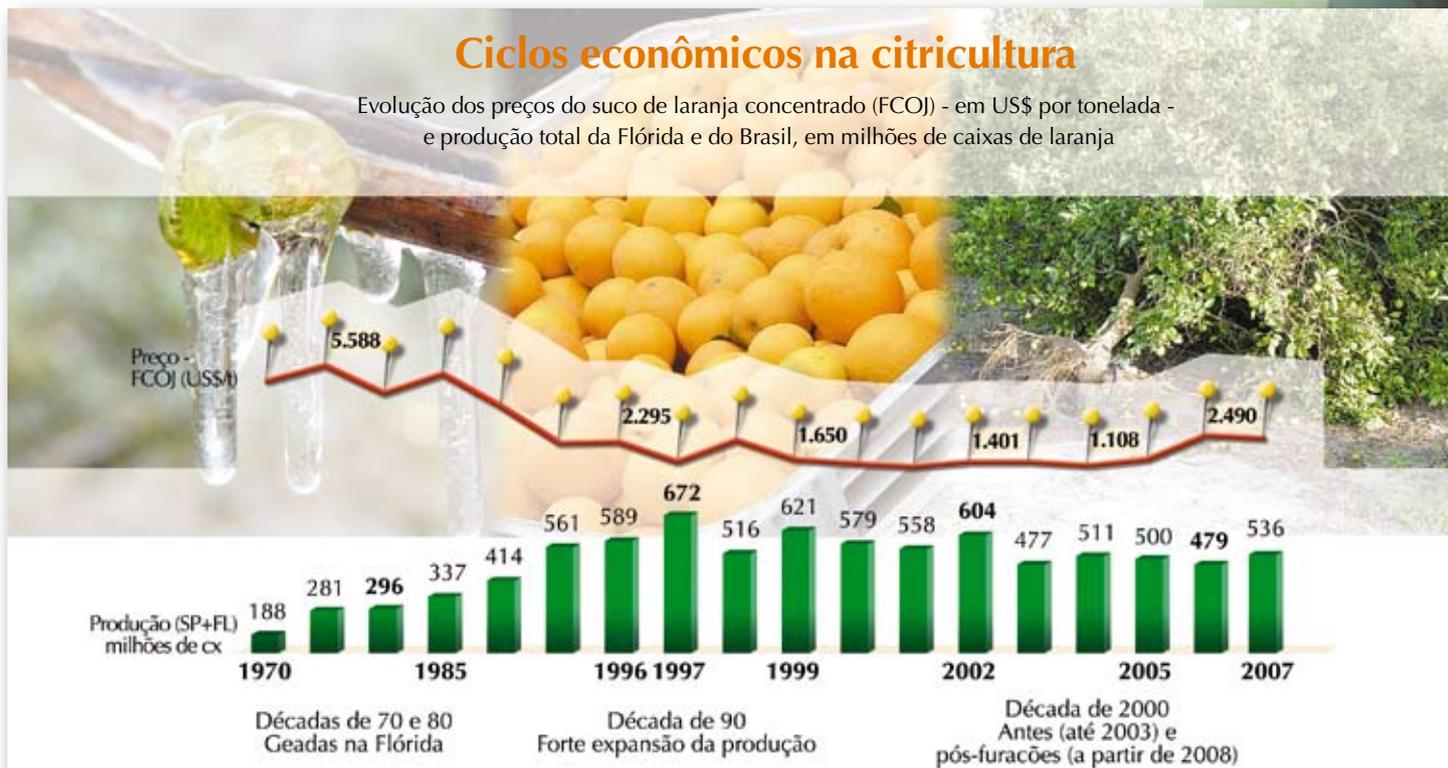
Para avaliar melhor a evolução histórica

dos preços do suco e da laranja recebido pelo citricultor paulista nas últimas décadas, todos os dados de preços em dólar foram deflacionados pelo Índice de Preços ao consumidor norte-americano (CPI) a valores de março de 2008 e a taxa de câmbio (conversão de dólares para Real) foi deflacionada no período pelo IGP-DI de março de 2008. A série de preços considerada para o suco de laranja internacional foi o valor do primeiro vencimento da Bolsa de Nova York. A série dos valores de contratos negociados entre os citricultores e as processadoras de suco em São Paulo é do **Citros/Hortifruti**, do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea/Esalq).

Para avaliar as preferências dos citricultores quanto às formas de negociação e mecanismo de remuneração, foi entrevistado um grupo amplo de citricultores em São Paulo, de diferentes escalas de produção.

Ciclos econômicos na citricultura

Evolução dos preços do suco de laranja concentrado (FCOJ) - em US\$ por tonelada - e produção total da Flórida e do Brasil, em milhões de caixas de laranja



Fonte: ICE Bolsa de Nova York (deflacionado pelo CPI de 2008) USDA, IEA e Abecitrus

SETOR AINDA ENFRENTA DIFICULDADE DE INTERNALIZAR O PREÇO DO SUCO E FECHAR ACORDOS COLETIVOS

Um dos principais pontos de instabilidade na cadeia citrícola paulista, nos últimos 40 anos, tem sido a relação comercial entre o citricultor e a indústria. Desde a primeira fábrica instalada no Brasil, no início da década de 1960, a base da relação comercial entre citricultor e processador é o contrato. A redução de riscos de suprimento da matéria-prima, do lado da indústria, e a garantia de compra, do lado do produtor, são as vantagens apontadas por ambos para o estabelecimento de contratos.

Apesar da preferência mútua por essa modalidade, mesmo após 40 anos de acordos contratuais, o principal ponto de discórdia continua sendo o mecanismo de fixação de preços. Até o momento, o sistema de definição de preços é frágil. O desenho atual dos contratos não tem flexibilidade para absorver fortes oscilações de preços, gerando conflituosas renegociações ou até rupturas contratuais.

A falta de transparência na internalização do preço internacional para valorar a matéria-prima e o elevado poder das indústrias nas negociações são queixas frequentes dos produtores. Do lado da indústria, pesa a dificuldade de repassar os riscos de quedas internacionais para o produtor, tendo em vista a rigidez dos preços nos contratos.

Especialmente entre 2004 e 2007, a rigidez contratual gerada pela fixação dos preços para um período de três a cinco anos causou uma grande dispersão de valores. Isso ocorreu devido às seguidas elevações dos preços internacionais por conta do déficit de oferta norte-americano. Dependendo do período de negociação e do cenário externo correspondente, o contrato do citricultor captava ou não a alta do preço do suco. Uma boa parte acabou fechando negócio antes da explosão dos preços internacionais e para um prazo longo (três ou mais anos).

Na safra 2006/07, no auge da alta dos preços internacionais, ocorreram várias tentativas de ajustar coletivamente os contratos ao cenário externo, através das suas representações de classe. Naquela temporada, a citricultura realizou uma série de reuniões entre representantes de indústrias e de produtores, governo e centros de pesquisa para chegar a uma nova proposta de remuneração ao produtor, através de um bônus, que compensasse o efeito furacão. Após meses de conversas, representantes dos citricultores e da indústria



Rigidez contratual aumenta dispersão de preços

Contratos negociados entre citricultores e indústrias paulistas, em US\$/cx de 40,8 kg (valor deflacionado pelo CPI norte-americano de março de 2008)

Valores dos contratos (US\$/cx. de 40,8 kg)

Safra	Mínimo	Máximo	Intervalo
2001-02	3,23	4,43	1,20
2002-03	3,54	4,48	0,94
2003-04	3,23	3,80	0,58
2004-05	2,81	3,71	0,90
2005-06	3,04	4,13	1,09
2006-07	2,63	6,37	3,73
2007-08*	3,07	7,16	4,09
2008-09*	2,90	8,24	5,34

* Dados parciais até 25/04

Fonte: Cepea

finalmente chegaram a uma fórmula de bonificação. O reajuste dos contratos seria feito com base na bolsa de Nova York, havendo um valor mínimo de US\$ 4,00/cx. Ao final, somente duas indústrias (Sucocítrico Cutrale e Louis Dreyfus Commodities) das quatro principais aderiram à negociação coletiva. As que não participaram deste processo de negociação argumentaram já ter renegociado individualmente com seus fornecedores. A safra 2007/08 também reuniu lideranças do setor na perspectiva de fechar um acordo coletivo, mas até o início de maio, não tinha havido nenhum avanço. Um dos argumentos contra os acordos coletivos, segundo algumas indústrias, é a possibilidade de interpre-

tação dessa conduta como uma ação de cartel devido à ação conjunta das empresas.

Apesar da dificuldade dos segmentos produtor e industrial em articular as negociações de preços de forma coletiva, as processadoras e os produtores, individualmente, começaram a apresentar arranjos de negócios menos rígidos do que antes da passagem dos furacões na Flórida. No decorrer de 2007, à medida que os negócios fechados em 2003 e 2004 – antes da passagem dos furacões – iam vencendo, houve uma maior diversidade de tipos de negociação, mais contratos fechados em Reais e redução do prazo de duração dos contratos, muitos para uma safra apenas. Além disso, o percentual de negócios com base no preço internacional também aumentou. Com tamanha valorização dos preços do suco de laranja, o produtor ficou mais atento ao mercado internacional, buscando maior participação nas vendas externo do suco brasileiro.

No entanto, essas novas formas ainda não conseguiram diminuir a dispersão dos preços en-

tre os contratos nem tornar o mecanismo de remuneração mais transparente. Ao contrário, a safra 2007/08 registrou o maior intervalo de preços desta década: entre US\$ 3,07/cx e US\$ 7,16/cx (os negócios em R\$ foram convertidos em dólar). Essa dispersão elevada ocorre em função dos acordos “antigos” que ainda valem para as safras 2007/08 e 2008/09. Até o fechamento desta edição, os contratos para a safra 2008/09 encontravam-se entre US\$ 2,90/cx e US\$ 8,24/cx (os negócios em R\$ foram convertidos em dólar). Esse intervalo, no entanto, pode diminuir, visto que os valores das safras 2007/08 e 2008/09 ainda não são os finais. Muitas indústrias estão renegociando os seus contratos com os produtores neste ano e reajustando o valor negociado na última safra, na perspectiva de que o citricultor, na temporada 2008/09, continue com a mesma processadora.

O aumento da dispersão dos preços após a safra 2005/06 causou uma maior desigualdade na distribuição de renda ao segmento produtor. Uma

Fim da âncora cambial na citricultura

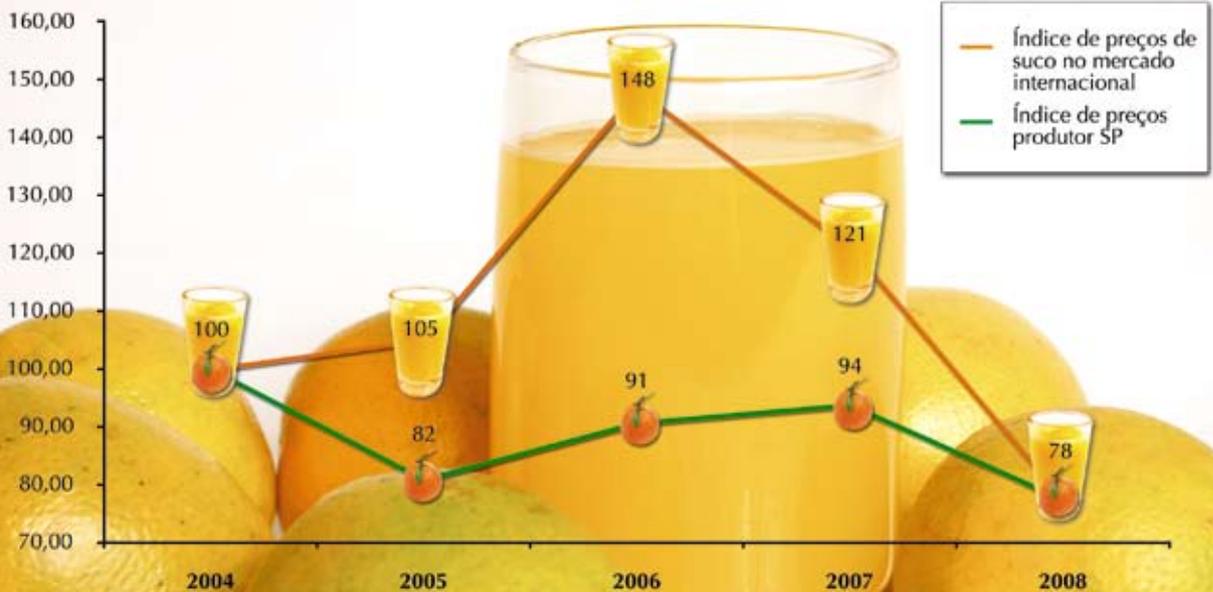
Evolução dos contratos a preço fixo recebidos pelos citricultores em US\$ (deflacionados pelo CPI, a valores de março/08) e em R\$ (valor deflacionado pelo IGP-DI, a valores de março/08)



Obs: 2008: valores parciais, atualização até março.

Contratos variaram menos que o mercado internacional

Variação dos contratos do citricultor paulista e do suco de laranja na Bolsa de Nova York em Reais (R\$) - índice 100=2004



Fonte: Cepea

Obs: 2008: valores parciais, atualização até março

parcela de produtores conseguiu se remunerar melhor do que os demais, em função, como dito, da data de fechamento da negociação.

Nos últimos anos, o dólar desvalorizou significativamente e isso também impactou os preços recebidos por citricultores. Se analisada uma série histórica de contratos nesta década, descontando-se a inflação, é observado que os maiores preços médios recebidos em dólar foram registrados entre as safras 2007/08 e 2008/09 e, em Reais, ao contrário, foram os menores – provando a influência do câmbio sobre a rentabilidade do citricultor paulista.

Outro ponto de discussão refere-se ao acesso aos preços internacionais, que são considerados nas negociações. Os contratos com participação nos preços do suco no mercado externo não incluem parâmetros de preços internacionais de domínio público. A maioria dos valores levados em conta nos contratos são os de venda declarados pela própria processadora e, muitas vezes, seguem tendência diferente da

observada nos preços do suco na Europa, publicados pela revista britânica *Foodnews*, ou da Bolsa de Nova York.

Discute-se muito se a redução da rentabilidade, muito destacada por citricultores, deve-se à desvalorização do dólar ou ao reajuste dos preços dos citricultores paulistas inferior à alta do mercado internacional. A conclusão é que a queda de rentabilidade deve-se à conjunção dos dois fatores, caso se considere que as oscilações médias de preços do suco recebidos pelas processadoras são similares ao comportamento da bolsa de Nova York. Convertendo-se em índices os preços do suco na bolsa de Nova York e os preços médios dos contratos na citricultura paulista, ambos em Reais (descontados a inflação), pode-se observar que a reação dos preços internacionais não foi repassada na sua integralidade para o citricultor paulista. A variação dos preços da bolsa de Nova York em moeda nacional (R\$) foi positiva, enquanto os preços recebidos por citricultores entre 2004 e 2007 recuaram.

Torque®

13

Torque
O padrão de eficiência.
Sempre!

Amplo espectro
no controle de ácaros
Não prejudicial às abelhas e
inimigos naturais dos ácaros

Residual prolongado

Potencialização de resultados:
maior PRODUTIVIDADE

Torque® 500 SC é um produto registrado pela BASF.

BASF

The Chemical Company

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. Utilizar 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

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

0800 0192 500
www.agro.basf.com.br

Preferências dos citricultores em 2008



Portão ou contrato?

Em 2008, somente 1/4 dos entrevistados preferem negociar um contrato para 3 anos com a indústria

Formas de venda

Sem contrato, entrega no portão	22%
Contrato somente para a safra 2008	24%
Contrato para três safras	25%
Misto: parte da safra com contrato e outra sem compromisso formal de venda	24%
Não declarado	5%



Coletivo ou individual?

Em 2008, produtor continua dividido sobre a melhor forma de negociar com a indústria

Formas de negociação

Individual - citricultor e indústria	54%
Coletiva - através das representações de classe	44%
Outra formas (pools de citricultores etc)	2%



Qual seria o melhor mecanismo de remuneração?

Preço fixo por caixa ou participação do suco através de um índice público seriam as formas preferidas dos citricultores

Formas de fixação do preço da caixa de laranja

Preço fixo por caixa	37%
Mínimo+participação no preço de venda do suco	5%
Mínimo+participação do suco (dado público)	32%
Preço com base no mercado spot (portão)	7%
Baseado no custo de produção	19%



Como foi o reajuste do seu contrato no pós-furacão?

Somente 20% dos citricultores não conseguiram reajustar seus contratos

Bonificação do contrato pós-furacões

Não consegui renegociar meu contrato	20%
Minha renegociação foi menor que a alta internacional do preço do suco	36%
Fiquei satisfeito com o bonificação pós-furacões	24%
Não tinha contrato no período	17%
Não declarado	3%

NEGOCIAÇÕES MAIS FLEXÍVEIS PÓS-FURACÕES

Apesar dos poucos avanços em termos de um novo mecanismo de remuneração na citricultura, pode-se observar que, pós-furacões, o setor começa a modificar, lentamente, alguns parâmetros das negociações de contratos entre citricultor e indústria. O prazo médio dos contratos está diminuindo. Na amostra de novos negócios fechados em 2008, uma maior parcela dos contratos foi fechada também com participação no mercado internacional, porém, ainda sem um parâmetro de preço de domínio público.

Esses são alguns dos resultados da pesquisa realizada na primeira quinzena de abril pela **Equipe Citros/Cepea** com os citricultores paulistas em busca de opiniões sobre a melhor forma de negociação dos contratos em 2008 e para averiguar mudanças na forma de negociação com a indústria no pós-furacões. Os entrevistados apresentam escalas de produção bastante distintas. Foram ouvidos de pequenos citricultores, com produção de cerca de 12 mil caixas por safra, a grupo com produção por volta de 6 milhões de caixas. Juntos, os entrevistados representam cerca de 30 milhões de caixas.

Entre os entrevistados, a opinião sobre a formalização da venda da fruta em 2008 é bastante distinta. Somente 1/4 da amostra prefere negociar a laranja no formato tradicional: exclusivamente com a indústria e com compromisso de longo prazo (três anos de contratos de fornecimento com as empresas de suco). Outro 1/4 dos entrevistados preferem firmar contratos para uma safra, enquanto quase metade escolhe vender totalmente sem contrato ou realizar um mix: parte da safra contratada e outra não. Quanto ao acerto individual ou coletivo, há uma divisão de opiniões. Em 2006, quando a Equipe **Citros/Hortifruti** questionou um grupo de citricultores a respeito da forma de negociação, uma pequena parte era a favor de negociar individualmente. Poucos resultados efetivos das discussões entre as representações do setor a respeito do mecanismo de remuneração e da formação de um Conselho de Citricultura (Consecitrus) desestimularam os citricultores a agir coletivamente, diminuindo a confiança neste formato de negociação.

No pós-furacão, a maioria dos entrevistados teve seus contratos reajustados, mas 36% (do total) alegam que o aumento foi muito inferior à alta internacional. A minoria, cerca de 20%, informa que não conseguiu reajuste nos seus contratos. No entanto, a pesquisa não questiona se esse reajuste não ocorreu por conta de a indústria ter oferecido um bônus abaixo da expectativa do citricultor ou se, de fato, a indústria não propôs um reajuste.

Dos que haviam fechado contrato em 2008, até o período de entrevista - são cerca de 51% da amostra -, 69% negociou com a indústria a preço fixo (alguns tinha fechado em dólares, outros em Reais) e o restante um piso mais

participação no preço internacional. Para os que ainda não haviam fechado contrato - 49% da amostra -, somente 19% declararam que não pretendiam fechar com a indústria. O restante encontrava-se em negociação. ■

AGENDA 2010: URGÊNCIA EM INFORMAÇÕES DE MERCADO

Apesar dos modestos avanços no setor quanto à negociação dos contratos e ao mecanismo de remuneração pós-furacões, o segmento produtor citrícola paulista ainda tem dificuldade de capturar os ganhos externos, de propor um mecanismo mais equilibrado de distribuição de renda na citricultura, de melhorar a transparência no processo de formação de preços da laranja e do suco e de formar um conselho que possa unir as representações de classe (de produtor e da indústria), o Consecitrus. Além disso, os atuais contratos ainda não são flexíveis o suficiente para fazer frente às mudanças o cenário externo e/ou interno.

A falta de transparência nos preços externos do suco dificulta ao produtor antever ganhos ou perdas, diminuindo a atratividade externa de investimento no setor. Além disso, a falta de previsão da safra paulista nos moldes dos Estados Unidos reduz a capacidade dos agentes de visualizar oportunidades quanto ao investimento em número de árvores, portfólio de variedades etc. O Departamento de Agricultura do Estados Unidos (USDA) divulga estimativas de safra mensalmente, numa data pré-determinada, com explicações a respeito da metodologia de coleta dos dados, e também faz um censo bianual de árvores. Talvez a redução do prazo dos contratos - em 2008, para uma safra - decorra não de uma evolução no processo de negociação, mas, sim, da dificuldade dos agentes em prever a capacidade produtiva futura dos pomares paulistas e, conseqüentemente, do cenário de preço para os próximos anos.

É urgente que o setor se organize para a divulgação de informações econômicas que possibilitem um maior entendimento da cadeia citrícola, principalmente quanto à oferta, preços e custos. A citricultura é uma cultura perene e é possível prever a sua capacidade produtiva e os seus impactos sobre a lucratividade, já que, entre o plantio e a primeira colheita comercial da planta, há um período de três a quatro anos.

Uma iniciativa neste sentido é a decisão da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo de formalizar um evento para divulgar a safra de laranja três vezes ao ano, como ocorreu em maio.

Outro ponto importante é possibilitar aos produtores maior acesso à informação sobre a comercialização externa do suco. Apesar da tendência de queda do suco na bolsa de Nova York, em 2008, muitos produtores não acreditam em desvalorização do produto brasileiro na Europa, já que quando houve uma forte reação de preços nos Estados Unidos, o preço na Europa apresentava um comportamento distinto. Assim, fica muito mais difícil ao setor produtivo entender quando, de fato, há tendência de alta ou de baixa nos preços do suco. A iniciativa de um grupo de produtores, ligados a Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus), em criar uma empresa para produzir o suco de laranja, através do aluguel da capacidade ociosa das indústrias, pode ser um passo importante para os citricultores entender o processo de venda do suco no mercado externo.

A apuração correta do custo de produção da cultura da laranja (veja o *Fórum Especial* desta edição, com o professor Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros) é outra pauta importante do setor. Muitas pesquisas desconsideram cálculos como depreciação e a taxa de remuneração do capital fixo como itens importantes do custo total. Assim, publicam informações de rentabilidade que não consideram a capacidade de renovação dos pomares nem as oportunidades de remuneração de outras culturas e tampouco do próprio capital.

Sem informação correta e transparente a respeito do setor e sem um processo de remuneração que gere um efeito distributivo melhor no segmento produtor, agenda essa que deveria ter sido solucionada há mais de 13 anos, haverá dificuldade para se enfrentarem os novos desafios da próxima década e para que haja avanços em novos mecanismos de remuneração da citricultura. Uma maior previsibilidade para os agentes que atuam na cadeia citrícola é essencial e deve começar através da divulgação de um conjunto de dados econômicos essenciais ao setor: preço, custo e estimativas de árvores e de produção. A responsabilidade é de todos: governo, centros de pesquisa, representantes de classe e, por fim, de todos os agentes que dependem da cadeia citrícola.