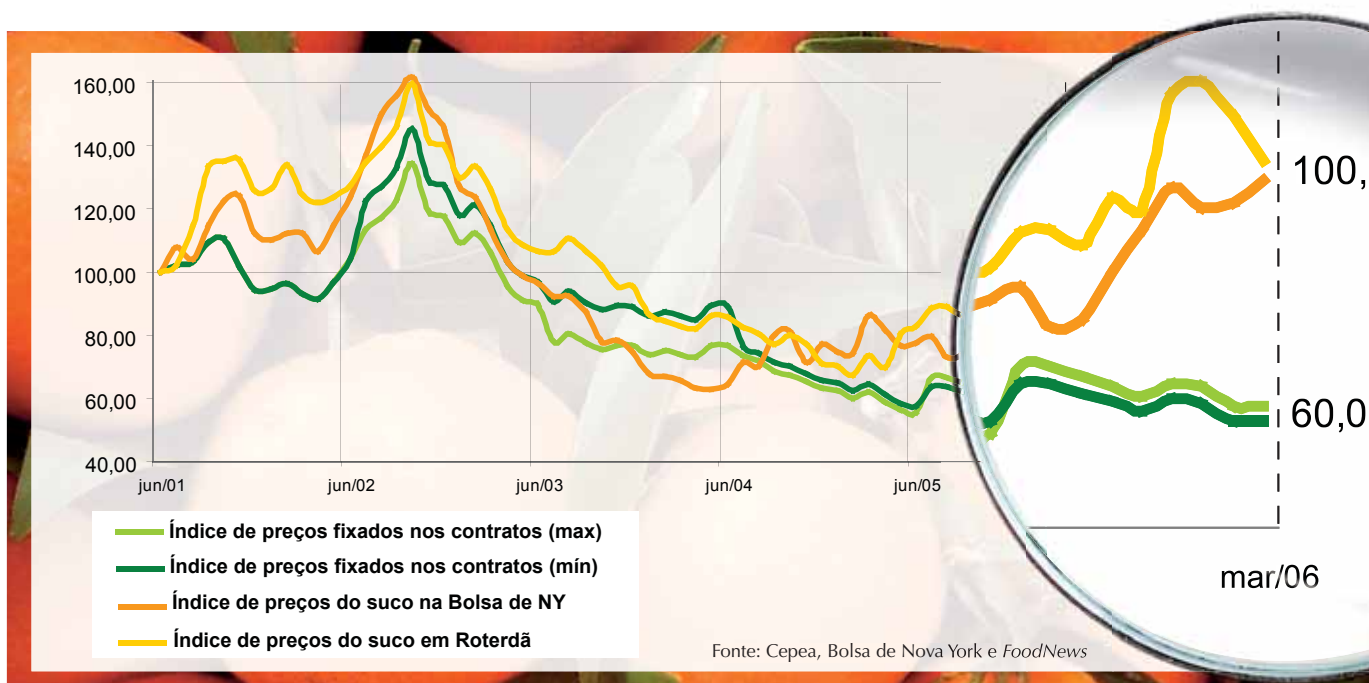


PROCURA-SE UM NOVO MODELO DE CONTRATO

Mudanças no panorama citrícola
motivam a busca de um novo modelo de definição
de preços para a citricultura paulista



Por Margarete Boteon
Carolina Dalla Costa
Daiana Braga
Colaboração: Marcelo Marques Costa Neves
Fabiana C. Fontana
Simone Fioritti Silva

A inversão das expectativas para a produção mundial de laranjas e a recuperação dos preços internacionais do suco entre 2004 e 2005 chacoalharam o setor citrícola. Até meados de 2004, agentes do setor trabalhavam com a previsão de crescimento da oferta de laranja nos dois principais estados produtores do mundo, São Paulo e, sobretudo, na Flórida, e conseqüente queda dos preços tanto da fruta quanto do suco. No mesmo período, a de-

manda por suco de laranja nos Estados Unidos, maior consumidor global, estava caindo devido à popularidade das dietas de baixa ingestão de carboidratos e, na Europa, o consumo seguia estagnado, o que tornava o cenário ainda mais pessimista.

Foi nesse panorama que a maioria dos contratos negociados pelos citricultores paulistas em 2004 foi fechada com valores entre US\$ 2,80 e US\$ 3,30/cx de 40,8 kg, posto indústria, para os próximos 3 a 5 anos, segundo pesquisas do Cepea.

Contudo, o panorama econômico citrícola começou a mudar a partir da safra 2004/05, quando uma seqüência de furacões levou embora os excedentes de produção da Flórida e espalhou

o cancro cítrico pelo estado. Apesar de naquele período acreditar-se que a recuperação dos pomares da Flórida seria rápida e que os elevados estoques de temporadas anteriores seriam capazes de suprir a demanda norte-americana, os contratos fixados após a primeira “onda” de furacões já apresentaram valores mais elevados. Desta forma, os contratos negociados no início de 2005 alcançaram tetos de até US\$ 4,00/cx de 40,8 kg, de acordo com o Cepea, mas, ainda assim, foram poucos os produtores ou *pools* que conseguiram esses valores.

Em agosto de 2005, uma nova temporada de

lhões de caixas na safra 2020/21, na simulação do cenário mais pessimista. Esse volume é 44% inferior à produção média do estado entre 1994 e 2003.


Diante dessas novas perspectivas, os preços do suco concentrado e congelado dispararam na Bolsa de Nova York, impulsionando também o valor do produto na Europa. No dia 8 de maio deste ano, o suco de laranja concentrado e congelado superou US\$ 2.250,00/t na Bolsa, recorde dos últimos 14 anos e meio. No porto de Roterdã, segundo a publicação britânica *FoodNews*, o produto valia US\$ 1.625,00/t, em 7 de abril.

No entanto, a maioria dos valores recebidos pelos produtores paulistas de laranja permanece atrelada aos contratos fechados entre maio de 2004 e junho de 2005, quando a perspectiva de excedentes de oferta ameaçava a recuperação dos preços internacionais do suco. Outro fator que ressalta a necessidade de repensar os valores fixados antes dos furacões é a forte expansão da cana-de-açúcar em áreas tradicionalmente voltadas à produção de laranja. Diante de boas perspectivas para o setor sucroalcooleiro e do baixo risco da cana-de-açúcar frente à citricultura, esta passou a fazer parte da análise de novos investimentos dos citricultores, principalmente daqueles que precisam renovar os pomares.

A valorização acentuada do Real frente ao dólar desde setembro de 2004 também prejudica o citricultor – no período o dólar passou de R\$ 2,93 para R\$ 2,06 (cotação de 5/05/06), queda de aproximadamente 30%. Enquanto o valor recebido pelo citricultor em moeda nacional caiu, os problemas fitossanitários nos pomares aumentaram, elevando os custos. Assim, em 2005, o valor da produção citrícola paulista destinado à indústria cai 20% em relação a 2004, totalizando R\$ 2 bilhões, aproximadamente, e os produtores começam a pressionar a indústria para uma renegociação dos preços para a temporada 2006/07.

É por tudo isso que os produtores paulistas discutem tanto a necessidade de uma renegociação dos contratos fixados em 2004/05 e de um novo formato para as negociações futuras capaz de se adaptar às mudanças do panorama citrícola.

Apesar de exercer efeito mais indireto sobre a necessidade das renegociações, o aumento da concentração industrial em 2004 também



SUCO RECUPERA VALOR E LARANJA DESVALORIZA 40% EM 5 ANOS

Índice de preço real do suco concentrado e congelado no mercado internacional e do preço fixado nos contratos entre citricultor e indústria paulista (mínimo e máximo). Valores deflacionados em moeda nacional (R\$) convertidos para base 100, em junho de 2001.

furacões atingiu a Flórida, prejudicando novamente os pomares e afastando de vez a ameaça de que os Estados Unidos viessem a passar de importadores de suco para concorrentes do Brasil no mercado internacional. Inventários recentes realizados pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) confirmam que os furacões disseminaram fortemente o cancro cítrico pelo estado, além de reduzir o parque citrícola norte-americano. Para agravar ainda mais a situação daqueles produtores, uma nova doença apareceu nos pomares da Flórida: o *greening*.

Um estudo publicado em março de 2006 pela Universidade da Flórida indica que a produção do estado deve decrescer e chegar à 123 mi-

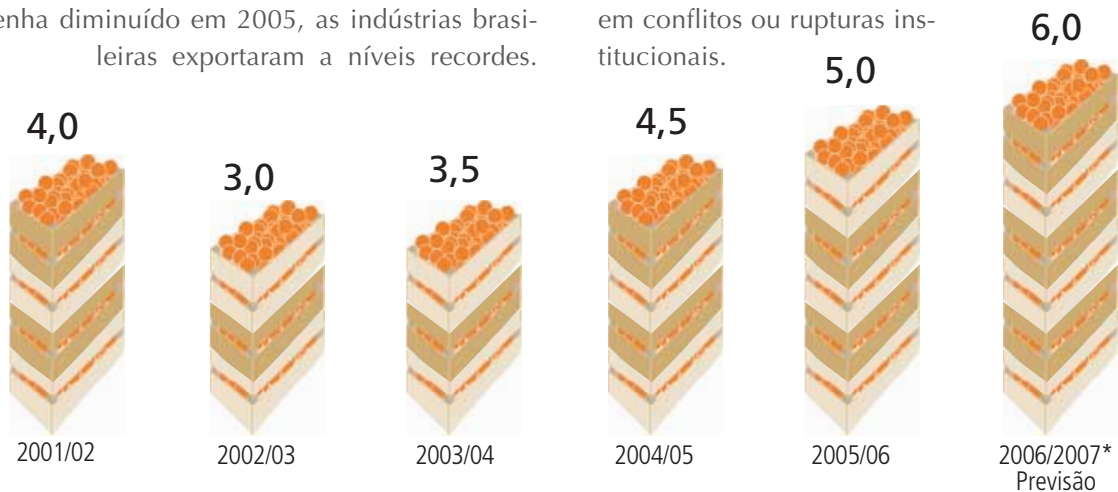
é importante para a análise da atual conjuntura citrícola. A aquisição da Cargill Citros pela Sucocitrico Cutrale e Citrosuco/Grupo Fischer, da Sucorrico S.A. pela Citrovita e da Citrus Kiki pela Coinbra Frutesp/Grupo *Louis Dreyfus* fez com que a Cutrale, a Citrosuco, a Coinbra e a Citrovita passassem a dominar, juntas, mais de 95% da compra da laranja no estado de São Paulo. Além disso, outras empresas se enfraqueceram em 2004, como a Bascitrus Agro-Indústria S.A., que pediu concordata.

Diante de tamanha concentração industrial, a possibilidade de as processadoras serem acusadas de praticar ações anticompetitivas no mercado interno e externo aumenta significativamente. Foi o que aconteceu em dezembro de 2004, quando a *Florida Citrus Mutual* (FCM) moveu uma acusação de prática de *dumping* contra as indústrias brasileiras de suco. Apesar de os cálculos da FCM serem contestáveis, em todas as instâncias do processo, os órgãos norte-americanos foram favoráveis às acusações, aplicando uma tarifa *antidumping* como punição às empresas do Brasil. Internamente, as processadoras também vêm sendo pressionadas a explicar melhor sua movimentação. Em janeiro de 2006, a Secretaria de Direito Econômico (SDE), do Ministério da Justiça, realizou uma megaoperação de busca e apreensão de documentos nas fábricas de suco de laranja paulista que evidenciassem uma suposta formação de cartel.

Mesmo com acusações de prática de *dumping* e estimativa de que a oferta paulista de laranja tenha diminuído em 2005, as indústrias brasileiras exportaram a níveis recordes.

Na temporada 2004/05, as exportações de suco totalizaram 1,4 milhão de toneladas, um volume jamais atingido pela indústria nacional. Na safra 2005/06, apesar da sobretaxa norte-americana encarecer o produto brasileiro, as exportações acumuladas entre julho de 2005 e março de 2006 se mantêm elevadas devido ao crescimento dos embarques para a Ásia. O total acumulado nesse período é apenas 4,8% inferior ao acumulado no mesmo período da safra passada, mas a previsão é que a receita obtida nesta temporada supere a anterior devido ao aumento das cotações do suco na Europa, principal comprador nacional.

Independente do resultado das investigações sobre cartel e da ação promovida pelo governo brasileiro na Organização Mundial do Comércio (OMC) contestando o parecer norte-americano quanto à prática de *dumping*, 2006 traz oportunidades para que o setor citrícola repense sua postura institucional. É preciso que invista na defesa fitossanitária dos pomares e busque formas de melhorar a rentabilidade do produtor em vista à "ameaça" do setor sucroalcooleiro. O mecanismo de formação de preços internos e externos também deveria ser revisto, com a incorporação de regras transparentes tanto para o estabelecimento dos valores quanto da conduta na compra da matéria-prima e na venda do suco. Um novo sistema deve também ser mais flexível às mudanças no panorama do setor de modo que ciclos de alta e baixa de preços sejam absorvidos pela cadeia e não resulte em conflitos ou rupturas institucionais.



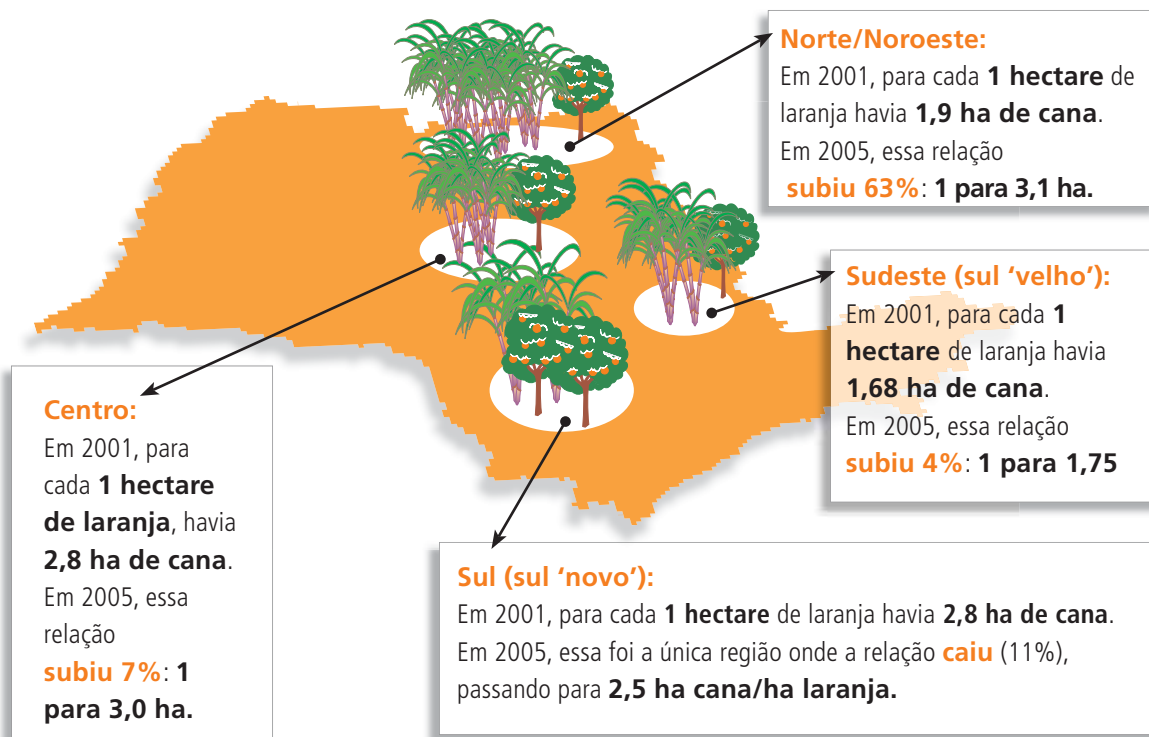
Laranja perde valor para a cana

Caixas de laranja (40,8 kg) equivalentes a uma tonelada de cana-de-açúcar, em valor (R\$).

Fonte: Cepea. Elaboração com base em dados da Orplana e do Cepea

Pomares perdem espaço para a cana

Relação entre a área plantada com cana-de-açúcar e com laranja nos pólos citrícolas paulistas, em hectares.



Fonte: Cepea. Elaboração com base na áreas dos municípios citrícolas divulgadas pelo IEA.

EM BUSCA DE UM NOVO MODELO DE DEFINIÇÃO DE PREÇO

Avaliando a relação contratual de mais de 40 anos entre produtores e as indústrias paulistas, é possível observar que as principais alterações institucionais ocorrem a cada 10 anos e em meados da década, incentivadas por mudanças significativas no preço do suco no mercado internacional. A última alteração ocorreu em 1994/95, quando desvalorização do suco concentrado e congelado na Bolsa de Nova York provocou a extinção do contrato padrão e o estabelecimento de um novo tipo de acordo entre a indústria e o produtor: a negociação individual, abandonando a internalização da Bolsa de Nova York.

Após mais de uma década, o setor reavalia sua relação contratual e o mecanismo de formação de preços entre o produtor e indústria. O suco voltou a se valorizar na Bolsa de Nova York, mas a rigidez contratual impede a participação do produtor nesses ganhos - para contratos a preço fixo. Além disso, como esses contratos são fixados em dólar, os preços em Reais recebidos pelos citricultores brasi-

leiros estão sendo pressionados pelo enfraquecimento da moeda norte-americana. Assim, a história se repete. As mudanças contratuais do setor continuam estimuladas principalmente por mudanças no preço internacional. No entanto, essas situações geram conflitos, insegurança e desgaste a todos os agentes do setor. O ideal é que se estabeleça um sistema de remuneração ao produtor que incorpore as mudanças nos cenários externo e interno de uma forma mais harmoniosa e equilibrada entre as partes interessadas, sem a necessidade de rupturas contratuais. Há várias propostas, tanto por parte das indústrias quanto dos produtores, mas até o final de abril não existia consenso entre agentes do setor produtivo e tampouco por parte das indústrias.

Olhando o passado, é possível avaliar quais foram os resultados positivos e negativos da relação contratual, principalmente se compararmos o atual cenário ao da safra 1994/95, quando se extinguiu o contrato padrão. Es-

Evolução das relações contratuais na citricultura paulista:

- **DÉCADA DE 60:** instalação do parque citrícola industrial. A aquisição da matéria-prima já era realizada por contratos, porém não existiam entidades organizadas que representassem as partes no negócio.

- **MEADOS DA DÉCADA DE 1970:** começa a organização do setor através de associações. As negociações contratuais passam a ser realizadas entre os representantes das indústrias e dos produtores sob a intermediação do governo, através da extinta Cacex.

DÉCADA DE 80: geadas na Flórida impulsionam os preços internacionais.

- **A PARTIR DE 1986:** surgimento do contrato padrão com base na Bolsa de Nova York.

DÉCADA DE 90: recuperação dos pomares da Flórida e elevada produção brasileira pressionam os valores na Bolsa de Nova York; os preços ao produtor caem significativamente.

- **JULHO DE 1994:** as associações dos produtores entram com ação na Secretaria de Direito Econômico (SDE) acusando 12 indústrias processadoras paulistas de suco de formação de cartel. Em dezembro de 1994, a SDE condenou a indústria por cartel e o processo passou a julgamento pelo Cade.

- **OUTUBRO DE 1995:** o Cade aplica o Compromisso de Cessação de Práticas Anticompetitivas (CCP¹) às indústrias. Assim, o processo administrativo de investigação de formação de cartel foi suspenso, bem como o contrato padrão.

- **SAFRA 1995/96:** inicia-se uma nova forma de negociação entre a indústria e o produtor, agora individualmente e, na maioria, com preços fixos para três anos ou com piso mais participação no mercado europeu.

2005: rigidez contratual e dólar em baixa impedem a valorização da laranja ao produtor. No cenário externo, o preço do suco na Bolsa de Nova York atinge patamares recordes dos últimos 14 anos por conta do déficit de produção na Flórida.

- **EM 2006:** o setor volta a discutir o sistema de remuneração da citricultura e propõe mudanças sobre a atual sistemática de definição dos preços da caixa de laranja.

tudos posteriores à extinção do contrato padrão, em 1995, foram realizados com o intuito de observar o impacto da mudança no setor. No geral, a conclusão destes estudos é que como o Cade não mudou a estrutura de mercado vigente, a CCP teve pouca efetividade enquanto uma política de defesa à concorrência no setor citrícola no longo prazo.

Outros pontos negativos levantados pelos estudos deste processo foram a extinção do contrato padrão e o fato de o Cade não considerar relevante à concorrência do setor a presença de pomares próprios pela indústria. No entanto, os próprios autores destes estudos avaliam que não há nenhum mecanismo eficiente que possa barrar a indústria de investir em pomares próprios para suprir parte da sua matéria-prima. Consenso houve de que a extinção das negociações coletivas enfraqueceu o poder de barganha do lado dos produtores. Assim, foi recomendado o seu restabelecimento como uma das formas de equilibrar o poder de negociação entre as duas partes.

Entre os produtores, não há consenso quanto à volta de negociação coletiva. Até o final de abril, as duas principais representações do setor produtivo, inclusive, divergiam neste ponto. A Associtrus (Associação Brasileira de Citricultores) defende uma negociação coletiva nos moldes do Consecana (Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo) e não como o antigo contrato padrão. Já a Faesp (Federação da Agricultura do Estado de São Paulo) é partidária da permanência das negociações individuais, porém com renegociação positiva do valor contratado.

Vale ressaltar que o atual processo de investigação de cartel na SDE não pode ter a mesma solução que foi aplicada em 1995. A lei não permite mais o uso do CCP em acusações de cartel. Assim, o setor deve propor um novo mecanismo de formação de preços independente do resultado que o Cade der a este processo.

¹O CCP, criado no Brasil em 1994, permite que se estabeleça um acordo entre o Cade e a parte acusada, com vistas a interromper a prática investigada dentro de um prazo estabelecido. Durante esse compromisso, o processo contra a parte acusada fica suspenso. Encerrado o prazo, o Cade pode concluir que a parte acusada se comportou segundo os padrões concorrenciais e arquivar definitivamente o processo. Foi o que ocorreu em 1995. Atualmente, porém, não é mais permitido aplicar o CCP em casos de acusação de cartel.

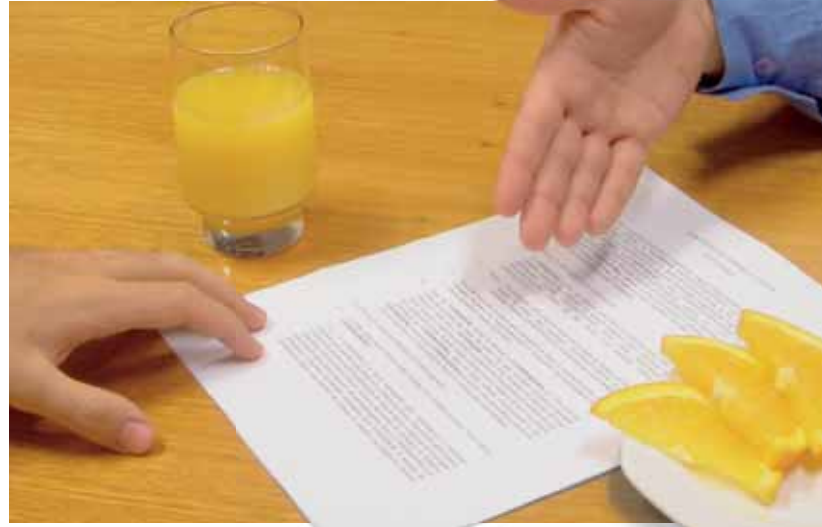
PRODUTORES QUEREM MUDAR O SISTEMA?

O Cepea realizou, em abril, uma pesquisa via questionário de caráter exploratório com produtores e *pools* que não têm processamento próprio para avaliar a opinião destes agentes quanto a um novo modelo de remuneração do setor produtivo. O total de entrevistados responde pela produção de 32 milhões de caixas de laranja ou cerca de 18% da necessidade de compra das indústrias de terceiros através de contratos.

Os entrevistados também apresentam diferentes escalas de produção: desde produtores de 30 mil caixas de laranja/ano até *pools* com cerca de 5 milhões de caixas/ano. Muitos deles são, além de produtores de laranja, fornecedores de cana às usinas. Alguns possuem contratos com preço fixo e outros com participação no mercado internacional. O preço recebido por este grupo de produtores condiz com a atual amostra de valores de contrato do Cepea, entre US\$ 2,80 e US\$ 4,00/cx de 40,8 kg. Apesar do caráter exploratório da pesquisa - já que não representa um perfil exato do setor produtivo -, essa diversidade de perfil permite captar quais são os consensos e as divergências gerais do setor.

A pesquisa mostra que os produtores estão divididos quanto à mudança para uma nova forma de contrato. Pouco mais da metade dos entrevistados acredita que o atual modelo se esgotou e é a favor de uma negociação coletiva, com participação no resultado final da venda do suco. Quanto aos demais, somente 15% defendem o modelo atual sem nenhuma alteração e 29% fazem algumas ressalvas sobre o modelo vigente e propõem algumas mudanças. O interessante desse resultado é que as respostas não têm uma correlação direta com a escala de produção do citricultor ou do *pool*.

O argumento dos entrevistados contra as negociações coletivas é que o perfil dos citricultores paulistas é muito heterogêneo, o que dificulta o consenso para negociar com a indústria, e que não há representantes preparados para negociar por esse grupo. A defesa dos entrevistados à favor da negociação individual fundamenta-se na maior liberdade



e agilidade do produtor em negociar.

Os entrevistados que defendem a mudança ressaltam que as negociações individuais implicaram num isolamento do produtor e reduziram a transparência no processo de negociação, com cláusulas que favorecem mais a indústria do que o produtor. Buscam, assim, o aumento da transparência e do equilíbrio nas negociações via acordos coletivos. O modelo do Consecana foi muito citado por este grupo como um exemplo que poderia ser adaptado ao setor citrícola.

Mesmo entre os que querem mudanças, não há um consenso quanto à nova fórmula de fixação dos preços. Alguns defendem a participação dos preços do varejo internacional, outros pleiteiam que a internalização da Bolsa de Nova York, como um mecanismo transparente de formação dos preços, associada a um mínimo, sem a transferência integral dos riscos no preço internacional. Há ainda os que sugerem a fixação de um piso com base nos custos de produção mais um ágio negociado individualmente por cada produtor e indústria. Alguns outros destacam a viabilidade de um piso fixo para o câmbio, sem maiores mudanças no sistema atual.

Outro ponto levantado pelos produtores é que a fórmula de "preços médios" praticada pela indústria deveria ser alterada. Nesse sistema, os citricultores com elevada escala recebem um valor unitário pela caixa de laranja bastante

elevado. Então, segundo esses entrevistados, para compensar seus custos com a matéria-prima, as processadoras reduzem os preços pagos ao pequeno produtor para que, na média, os custos industriais permaneçam nos níveis desejados. Os entrevistados alegam que o novo mecanismo de remuneração deveria minimizar essa conduta, de modo que os efeitos para concentração do cultivo poderiam ser menores. Muito dos produtores e *pools* consultados já têm seus contratos fixados com um valor mínimo em dólar mais uma participação no

preço do suco concentrado e congelado no mercado europeu após um determinado nível de preços. Cerca de 70% dos entrevistados que têm esse tipo de contrato acreditam que esta é uma boa iniciativa, mas ressaltam a dificuldade em apurar o real valor de venda do suco pela indústria e informam que poucos se beneficiaram efetivamente desta participação externa.

Quanto ao pagamento da fruta por rendimento de suco ao invés de volume (caixa de laranja), apesar da maioria desconhecer os

PRODUTORES RESPONDEM: O ATUAL MODELO DE DEFINIÇÃO DE PREÇOS NA CITRICULTURA É O MAIS VIÁVEL AO CITRICULTOR?

56%
RESPONDERAM QUE **NÃO**

Principais argumentos:

- O cenário econômico mudou; fixar os preços para mais de um ano é mais arriscado do que fixar para uma única safra, principalmente com a queda do dólar e com perspectiva ruim para a produção da Flórida.
- Há necessidade de maior transparência no processo de formação do preço ao produtor, com participação internacional e pagamento por qualidade, nos moldes do Consecana.
- O preço fixo por um longo período não é garantia de rentabilidade ao produtor; se o preço internacional cai, a indústria pressiona o valor do contrato.

15%
RESPONDERAM QUE **SIM**

Principais argumentos:

- Elimina o risco do preço e garante melhor administração do fluxo de caixa, favorecendo investimentos nos pomares.
- Falta confiança tanto nos dados divulgados pela indústria quanto nas próprias representações dos próprios produtores, o que dificulta acordos coletivos e com preços variáveis.

29%
RESPONDERAM QUE **DEPENDE**

Principais argumentos:

- Os contratos de longo prazo com preço fixo dão maior segurança quanto à entrega da fruta e diminuí o risco de oscilação nos preços recebidos. Por outro lado, é necessária uma mudança no sistema de pagamento ao produtor, levando em conta a participação no resultado final da indústria e incentivos para a qualidade da fruta.
- O ideal é um preço mínimo estabelecido em contrato por um prazo de três ou mais anos, mas que também considere uma participação nos resultados finais da indústria.
- Os contratos individuais e de longo prazo são melhores que os coletivos e de curto prazo. Mas, é necessário fixar algum mecanismo que reflita fortes oscilações no mercado.
- Independente da forma de fixação do preço ao produtor, é importante ter transparência na negociação com a indústria. Muitas cláusulas descritas no contrato podem gerar perdas ao produtor, como as referentes à qualidade e ao prazo de entrega da fruta na indústria.

Fonte: Cepea, com base nas informações dos entrevistados. Os itens acima resumem os argumentos apresentados pelos entrevistados e não refletem, necessariamente, a opinião do Cepea.

critérios técnicos, acredita que é uma forma justa de apuração do preço da laranja. No entanto, destaca a dificuldade de certificar o real rendimento.

Alguns dos entrevistados fizeram parte da Succorrico, que remunerava os seus fornecedores por rendimento do suco, e avaliaram que a situação daquela empresa era diferente porque os fornecedores também eram proprietários da fábrica. Já na condição de fornecedores, esses entrevistados acreditam que a fórmula pode não funcionar e colocam em dúvida a transparência da apuração do rendimento.

Como parte dos entrevistados também é fornecedora de cana, a pesquisa avaliou as vantagens comparativas de cada atividade. A maioria avalia que o rendimento da última safra foi melhor para a cana do que para a laranja e que o valor mínimo do contrato para tornar seus investimentos mais viáveis seria R\$ 13,00/cx de

40,8 kg posto na indústria (colheita + frete).

Os entrevistados apontaram **três principais vantagens da cana em relação à laranja:**

- o risco de perdas na produção canavieira por causa de pragas e doenças é menor e a rentabilidade da cana foi melhor nas últimas safras.
- a perspectiva de que o preço recebido pela cana é melhor que a da laranja nos próximos anos.
- o cálculo do valor pago ao produtor no setor sucroalcooleiro é mais transparente - Consecana.

Quando questionados quanto às vantagens da laranja frente à cana, houve uma divisão. Os que visualizam uma perspectiva negativa para a citricultura apontaram que não há vantagem para a laranja, enquanto outros acreditam que a perspectiva de preços é melhor para a laranja no futuro e, por isso, apostam

PRODUTORES RESPONDEM: QUAIS PONTOS POSITIVOS E NEGATIVOS DA NEGOCIAÇÃO COLETIVA E INDIVIDUAL?

POSITIVO

NEGATIVO

COLETIVO

- Aumenta o poder dos produtores, principalmente aos pequenos e médios.
- Regras mais transparentes no processo de precificação e das cláusulas contratuais.
- Melhora o acesso às informações por parte dos produtores.

- O perfil dos produtores é muito heterogêneo, dificultando um consenso para se negociar coletivamente.
- O produtor não está preparado para uma mesa de negociação coletiva com a indústria.
- Falta confiança dos produtores em seus representantes quanto à defesa dos interesses coletivos frente ao particular do representante.

INDIVIDUAL

- Maior liberdade do produtor no momento de fixação do preço.
- Há uma maior agilidade no fechamento dos negócios.
- É muito favorável principalmente aos produtores de grande escala e com maior acesso à informação.

- Isolamento dos produtores, diminuição do poder de barganha e do acesso à informação.
- Falta de transparência no desenho do contrato, pode facilitar a inclusão de cláusulas favoráveis à indústria.
- Perdas para os menos preparados para uma negociação individual; em geral o produtor de pequena escala, que acaba fechando contratos a valores menores.

Fonte: Cepea, com base nas informações dos entrevistados. Os itens acima resumem os argumentos apresentados pelos entrevistados e não refletem, necessariamente, a opinião do Cepea.

2006 FAVORECE MUDANÇAS NO RELACIONAMENTO ENTRE CITRICULTOR E A INDÚSTRIA

Agenda 2006 para a citricultura:

- Criação de uma câmara de arbitragem
- Uso de indicadores de mercado de reconhecimento público para o desenho dos contratos
- Formatação de um novo sistema de definição do preço ao citricultor
- Redução dos riscos fitossanitários como meta para o setor

Com base nos resultados da pesquisa, é possível observar que quatro pontos se destacam quando o assunto é a relação entre produtor e indústria. O primeiro é uma nítida crise de confiança entre os próprios citricultores e também em relação às processadoras, o que dificulta uma negociação coletiva. O segundo, é o desequilíbrio de forças na relação comercial. Os produtores consideram que o poder de barganha da indústria é muito grande e que há poucos mecanismos disponíveis a eles para que possam impor algo na negociação. Em terceiro, os entrevistados destacam o câmbio e a alta do preço do suco, estopins do conflito atual. Por último, segundo a pesquisa, estão os riscos fitossanitários com a cultura da laranja, que estão aumentando e favorecendo investimentos na cultura da cana-de-açúcar.

Em busca da solução para estes quatro pontos, é importante que se estabeleça uma agenda para o setor e que as partes realizem uma re-negociação imediata dos valores com base no atual cenário internacional.

É necessário que o setor se organize e estabeleça uma **câmara de arbitragem** ou um conselho nos moldes do Consecana com representantes da indústria e dos citricultores para melhorar o equilíbrio entre as partes. Para estimular a adesão de todos, o ideal é que essa câmara discuta regras mínimas para os contratos que sejam transparentes e de conhecimento público. Até que ocorra uma melhor organização por parte dos produtores, pode-se incluir agentes externos na câmara - representantes do governo, por exemplo - para auxiliar nas negociações ou mesmo desempenhar a figura de árbitro entre os conflitos.

Quanto à **melhor forma de remuneração**, talvez o ideal seja um sistema intermediário de fixação de preços entre o antigo contrato padrão

e a rigidez de preços do sistema atual. Os contratos podem conter cláusulas que automaticamente incorporem um mecanismo de prêmio ou um deságio no preço do contrato se houver uma mudança muito significativa nas cotações da Bolsa de Nova York ou do câmbio, por exemplo. As negociações do piso, de ágio e deságio podem ocorrer via câmara de arbitragem.

É preciso também utilizar **indicadores de mercado** como referência nas negociações, cujos valores sejam de reconhecimento público. Por exemplo, para o cálculo de variação de preço do suco internacional, pode-se utilizar como referência a Bolsa de Nova York.

Paralelamente à câmara de arbitragem de preços e de recomendações das regras básicas da negociação, o setor tem de ter como meta a **redução dos riscos fitossanitários**. É necessário fortalecer o Fundecitrus e determinar, em parceria com o setor produtivo, uma agenda de ações que permitam a redução da incidência de doenças. No curto prazo, enquanto não há concorrência de outros países para suprir a demanda por suco em escala mundial, há espaço, portanto, para uma ampliação no custo da matéria-prima; já no longo prazo, a base da competitividade da citricultura paulista está na diminuição do custo de hoje.

O ambiente atual é favorável para uma forma de remuneração mais equilibrada entre o produtor e a indústria: não há excesso de oferta na produção paulista, os estoques de suco estão baixos, as perspectivas de preços do suco são favoráveis e há concorrência das processadoras paulistas com as usinas sucroalcooleiras por fornecedores. A indústria necessita da matéria-prima e, conseqüentemente, o produtor tem condições de sugerir uma nova forma de negociação com a indústria. ■