A partir dessas providências, surgiram previsões de que as vendas do produto ao exterior em 1994 possam avançar 10% em relação às 34,8 mil toneladas de 1993, aproximando-se do recorde de 44,5 mil toneladas obtido em 1992. Para esse otimismo certamente colaborou a notícia de que haveria a possibilidade de retomar as vendas à União Européia (interrompidas desde a década de 70), a partir de uma avaliação *in loco* das condições do rebanho sulista livre da febre aftosa, por parte de missão de técnicos europeus.

...o segmento exportador brasileiro de carne suína passou a ser duramente atingido por ações dos suinocultores platinos...

No entanto, os resultados relativos ao primeiro semestre aparentemente descartam essa possibilidade: vendeu-se um total de 12,5 mil toneladas (ou 30% a menos do que no mesmo período do ano passado), a preço médio 4,2% inferior no comparativo.

Por outro lado, há evidências de que a produção interna do atual exercício pouco deverá diferir das 1,25 milhão de toneladas registradas em 1993, quando se fechou um ciclo de oito anos no qual a produção desse alimento oscilou entre um mínimo de 950 mil toneladas (em 1989) e um máximo de 1,25 milhão (em 1992).

Quanto à lucratividade, no primeiro semestre do ano o preço relativo suíno/milho na região Sul foi, em média, da ordem de 6,5, contra 7,6 observado no mesmo período de 1993. No comparativo desses dois períodos, houve queda real nos preços de ambos os produtos, embora de grandezas diferentes: enquanto a cotação do suíno decresceu 22%, a do milho contraiu-se 11%.

Especificamente em termos do ano passado, a atividade enfrentou outro problema além daquele tradicionalmente representado pelo baixo consumo e pelas dificuldades nas exportações: o encarecimento do principal insumo, o milho.

Os criadores tiveram que conviver com aumentos acentuados no preço do cereal, embora o quadro de oferta e demanda desse insumo tenha sido relativamente folgado. Passaram, portanto, a embutir avanços reais nas variações dos preços da carne, de modo a manterem sua margem de lucro, no que foram ajudados pela redução na oferta de animais para abate. A título de exemplo, no terceiro trimestre do ano, época de temperaturas mais baixas e de conseqüente aumento sazonal da procura por essa carne, foi abatido sob inspeção federal, na região Sul do país, um número de cabeças 7% menor do que no mesmo período de 1992. Não foi por outro motivo que a média anual do preço real do suíno vivo para abate recebido na região Sul foi cerca de 9% superior à de 1992. Já as exportações foram de 34,8 mil toneladas em 1993 (a quase totalidade constituindo-se de cortes), tendo gerado arrecadação de US$61 milhões FOB. Em quantidade, esse resultado foi 22% menor do que em 1992, muito embora o preço da tonelada FOB tenha avançado 13% no período.

...há evidências de que a produção interna do atual exercício pouco deverá diferir das 1,25 milhão de toneladas registradas em 1995.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

SUCO DE LARANJA

Exportações menores em 1994/95

Dada a importância cada vez maior da citricultura brasileira na formação dos preços do mercado internacional do suco de laranja, as estatísticas referentes ao desempenho dessa cultura têm sido acompanhadas com especial interesse.

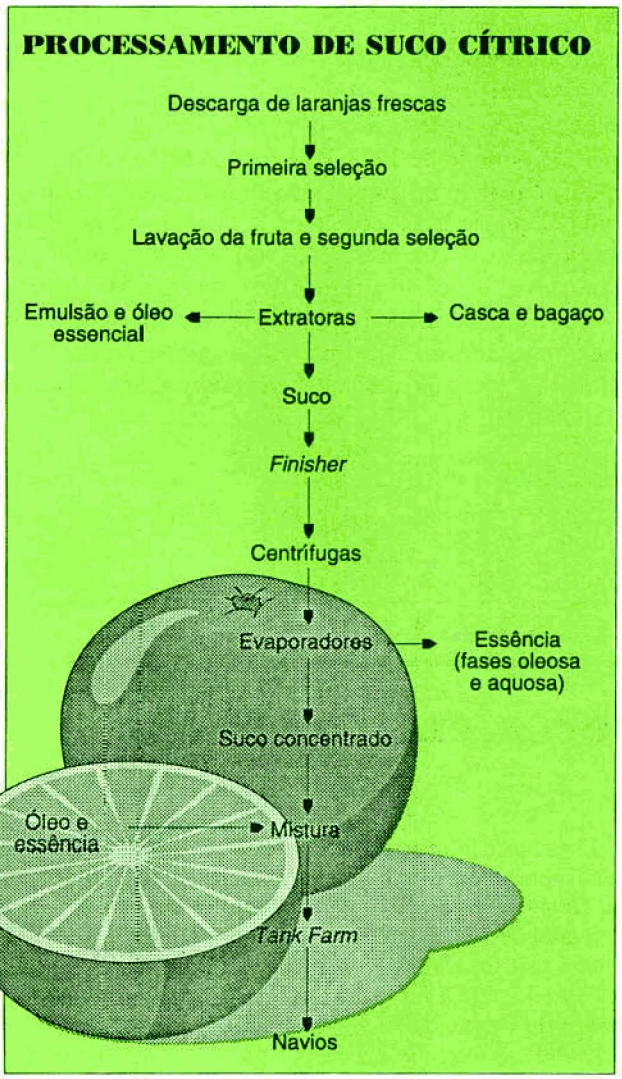
De acordo com dados recentes da Associação Brasileira de Exportadores de Cítricos (Abecitrus), a safra de laranja 1994/95 deverá somar 302 milhões de caixas, com as exportações do suco concentrado oscilando entre 930 mil e 950 mil toneladas (cerca de 12% a menos do que em 1993/94), obtidas a partir do esmagamento de 242 milhões de caixas da fruta (quase 3% a menos do que em 1993/94). A novidade fica por conta da maior produção

esperada de frutos temporãos, destinados ao consumo *in natura*, que deve aumentar 5% em relação ao observado em 1993/94.

O setor citrícola brasileiro espera ansiosamente a diminuição, determinada pelo Gatt, de 15% nos impostos de importação para o suco, a ser distribuída ao longo de seis anos e que deve se iniciar em 1-1-1995 (portanto, antes de julho próximo, conforme determinação anterior). Além disso, pleiteia a extinção do ICMS sobre a exportação do suco.

A cada meio de ano retomam-se as conversações entre citricultores e indústrias, para definir as bases da comercialização da safra seguinte (julho/junho). No que se refere à temporada 1994/95, discutiu-se principalmente a abertura das planilhas de custos das indústrias, reivindicação feita pelos citricultores como forma de se debaterem os preços pagos internamente pela fruta. Dessa forma, os produtores visariam a uma maior transparência quanto ao cálculo de sua remuneração, tradicionalmente atrelada à média das cotações do suco concentrado na Bolsa de Nova Iorque.

A contra-argumentação dos industriais foi de que tal pleito não procede, porque, desde o ano passado, vigora o sistema de preços mínimos para a fruta, como forma de evitar a dependência das oscilações registradas no preço do suco naquela bolsa, após o ocorrido quando do fechamento da temporada 1992/93.



Naquele ano-safra, a produção da fruta em São Paulo alcançou 307 milhões de caixas, segundo o Instituto de Economia Agrícola (IEA), ou 20% acima da quantidade de 1991/92. Por sua vez, a colheita norte-americana chegou a 186 milhões de caixas, constituindo-se na segunda maior produção daquele país.

Desde 1993 vigora o sistema de preços mínimos para a fruta, como forma de evitar a dependência das oscilações registrada no preço do suco na Bolsa de Nova Iorque.

Dado que ambas as produções definem a tendência do mercado internacional do suco, a conjugação não podia deixar de derrubar as cotações da bebida. Além disso o Usda previa que as importações norte-americanas do suco em 1992/93 seriam 31% menores do que as 203.500t adquiridas em 1991/92, pois a fruta colhida na Flórida (estado responsável por 95% da produção daquele país) deveria apresentar rendimento superior ao inicialmente previsto.

Tal panorama gerou uma expectativa pessimista quanto ao preço final projetado para a laranja, agravada pelo fato de parte dos citricultores já ter recebido adiantamento médio das indústrias da ordem de US$1,50 a caixa. Temia-se a repetição do quadro observado em 1990/91, quando o diferencial entre o adiantamento e o preço final transformou os produtores em devedores da indústria à base de US$0,94 a caixa.

De fato, o preço final de US$0,34 a caixa foi o mais baixo já registrado pela citricultura brasileira, deixando em má situação o conjunto dos produtores também porque o custo de produção da fruta fora calculado em US$1,80 a caixa.

Essa situação esdrúxula fez com que, em fins de agosto do ano passado, os citricultores e as indústrias assinassem acordo inédito, no sentido de fixar um preço mínimo para a comercialização da safra, através de três modalidades diferentes de contrato. No caso do contrato para quatro safras, garantiu-se ao produtor o pagamento acumulado de US$5,2 a caixa (de 1992/93 a 1995/96), subentendendo preço médio de US$1,3 a caixa a cada safra. Além disso, ficou definido que, se a soma dos preços médios finais quando do término do contrato ficasse abaixo do valor garantido, os produtores não ressarciriam a diferença às indústrias. Assim, procurou-se chegar a um denominador comum entre as partes interessadas, de maneira a garantir não só a sobrevivência dos citricultores como também o ritmo da indústria (ver quadro).

A exportação de suco concentrado alcançou novo recorde de 1,068 milhão de toneladas em 1992/93. Por sua vez, o preço médio foi o mais baixo da história da citricultura brasileira: da ordem de US$657 por tonelada FOB.

IRENE RAGUENET TROCCOLI