O acordo entre produtores e industriais, válido para 1995, estabeleceu o preço de R$61/t para o produto paulista (posto fábrica) e de R$49/t para o produto nordestino. A diferença entre os preços pagos ao produtor nordestino e ao produtor paulista descontentou muito os agricultores do eixo agroindustrial de Petrolina/Juazeiro, importante pólo de produção. Os produtores daquela região alegam ter custos de produção superiores aos de São Paulo. A indústria, por sua vez, argumenta que seus custos operacionais no vale do rio São Francisco são maiores em razão da maior distância das zonas produtoras às fábricas. Segundo a Emater/Petrolina, a produção teria se deslocado para municípios mais distantes em função do descontentamento dos produtores mais próximos às fábricas com os preços pagos pelas empresas; estes teriam substituído o tomate pela fruticultura. De qualquer modo, a indústria parece estar perdendo o interesse na produção do vale do rio São Francisco, devido a vários fatores limitantes existentes na região: baixa produtividade dos produtores de pequeno e médio portes, cujo sistema de manejo vem sendo considerado tecnologicamente ineficiente, crescente desvio de matéria-prima para comercialização *in natura* nos centros urbanos do Norte e Nordeste e aumento da incidência de pragas de alta capacidade de destruição, em função do cultivo intensivo. O preço baixo, portanto, só compensaria para os produtores mais eficientes e de maior produtividade.

O jogo de forças entre a indústria e os agricultores no que se refere a preços evidencia a forte capacidade das empresas de manipular a produção, seja no que se refere à quantidade a ser obtida, seja no deslocamento da produção para regiões mais favoráveis. Embora o deslocamento da produção para o cerrado seja decorrente, entre outras razões, da melhor adaptação da cultura a climas mais secos, parece existir também um importante fator por trás dessa migração: em regiões mais distantes dos centros urbanos, os agricultores não têm muitas opções de plantio devido a dificuldades com relação a mercado, sendo a integração com as empresas a sua melhor escolha.

Em São Paulo, tradicional produtor, as safras têm-se mantido estabilizadas há alguns anos, em função da própria política de preços por parte da indústria. Esta passou a selecionar como fornecedores apenas os agricultores mais eficientes, em geral aqueles que conseguem obter produtividades próximas a 60t/ha.

As novas regiões de expansão industrial, inclusive com a entrada de muitas novas empresas no mercado, tendem a se concentrar no cerrado, abrangendo os estados de Goiás, Minas Gerais e Bahia (Barreiras).

A abertura dessas novas fronteiras de produção estabeleceu também uma nova configuração das unidades processadoras em relação à localização geográfica das plantas e ao produto final obtido. Assim, as fábricas instaladas no estado de São Paulo (Cica, Etti, Sofruta, Peixe, Hero e Costa Pinto) são, em sua maior parte, *finish plants* ou de segundo processamento. Ou seja, não operam com o tomate fresco e sim com o produto semiprocessado, do qual serão obtidos posteriormente os derivados finais. A maior parte da capacidade instalada para processamento do tomate fresco, áreas de primeiro processamento, localiza-se fora do estado de São Paulo — Goiás, Minas Gerais, Pernambuco e Bahia.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

SUCO DE LARANJA

Cenário externo prenuncia mudanças

O aumento da produção de laranjas nos EUA tem possibilitado a redução das importações norte-americanas de suco. Além disso, alguns dos mais importantes mercados importadores têm revelado preferência pelo suco com sabor de fruta recém-espremida, em detrimento do suco concentrado.

A citricultura mundial atravessa um momento de profundas modificações e de ajustes em diversas frentes. Os principais países exportadores de suco de laranja, entre eles o Brasil, têm sofrido os efeitos decorrentes do rápido avanço da produção citrícola nos EUA, dando margem a uma forte retração das compras da bebida no Brasil.

Ao mesmo tempo, o perfil da demanda internacional do suco vem sofrendo rápida transformação, com destaque para o acentuado aumento da procura do suco de melhor qualidade não-concentrado. A título de exemplo, na França (adquirente de 11% das exportações norte-americanas de suco entre 1991 e 1994) há uma forte tendência ao aumento do consumo da bebida com sabor da fruta recém-espremida, sabor que vem sendo associado ao produto originário especificamente dos EUA.

Além do mais, pesados investimentos em *marketing* vêm sendo feitos por parte de fabricantes norte-americanos de suco de laranja junto ao mercado europeu, de forma a atender às mais diferentes necessidades dos consumidores, mediante uma gama multivariada de opções, não só do produto final como de embalagem.

A apresentação das tabelas a seguir e seus respectivos comentários visam fornecer uma quantificação,

ainda que parcial, das mudanças observadas junto ao mercado citrícola em anos recentes.

Entre 1988 e 1993, o comércio mundial do suco evoluiu consideravelmente acusando aumento acumulado de 45%. O arrefecimento das vendas registrado no biênio 1991/92 deveu-se à ultima geada significativa registrada na Flórida, ocorrida em dezembro de 1989. Ela não só levou a produção de laranjas da safra 1989/90 a ser 25% menor do que a precedente, como também ocasionou aumento de 8% no preço do suco no ano de 1990, em relação à média de 1989. Apenas em 1993, quando a cotação média da bebida atingiu US$101,93/lb-peso (quase 40% abaixo do patamar de 1990), as vendas voltaram a aumentar significativamente.

No período analisado, o Brasil foi responsável, em média, por 75% das exportações mundiais de suco de laranja concentrado congelado, o que garantiu ao país a manutenção de sua já tradicional posição privilegiada neste comércio.

Por outro lado, a situação dos EUA se alterou de forma substancial no mesmo período, tendo as vendas norte-americanas ultrapassado as de Israel, a ponto de deslocar este último país para a terceira posição em 1993.

Os dados também deixam claro que o potencial de participação mexicana neste comércio é muito reduzido, não representando, para a citricultura brasileira, a ameaça que se chegou a temer quando da criação no Nafta.

Entre 1988 e 1993, as importações mundiais de suco de laranja concentrado congelado avançaram 32% em termos acumulados, ao mesmo tempo que importantes tendências se consolidaram.

A mais marcante sem dúvida diz respeito à queda de 41% observada nas aquisições dos EUA e do Canadá. Estes dois países absorviam 30% das compras mundiais em 1988, tendo passado a comprar apenas 18% cinco anos depois.

No caso dos EUA, a explicação para essa mudança reside no paulatino aumento da produção interna. A produção de laranjas da Flórida, por exemplo, que foi de 138 milhões de caixas no ano-safra 1987/88, cinco anos depois alcançava quase 190 milhões de caixas. Da mesma forma, o inventário de cítrus comerciais do Estado chegou a 72,8 milhões de árvores em 1992, contra 54,5 milhões de árvores em 1988. Em outras pala-

Suco de laranja concentrado congelado
Exportações mundiais e por países — 1988 a 1993 (em mil t)

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Brasil	663,6	710,1	899,9	919,2	947,6	1.051,0
EUA[1]	48,2	48,9	65,0	69,0	71,1	104,6
Israel[1]	101,1	107,4	136,0	108,0	83,1	64,4
Espanha	19,8	18,4	22,3	30,4	41,1	50,7
Itália	12,1	11,6	24,8	33,1	29,4	20,5
México	34,7	22,5	29,5	27,8	5,6	15,7
Marrocos	16,5	19,4	20,0	33,5	14,8	10,9
Belize[2]	3,9	3,5	4,1	2,1	8,2	6,3
Argentina	7,7	7,3	8,0	7,0	5,1	6,2
Grécia	4,0	3,7	5,0	3,0	3,9	3,0
Honduras[2]	1,0	0,6	0,4	0,2	2,5	2,5
África do Sul[1]	5,7	4,5	3,2	2,3	1,5	2,1
Costa Rica[2]	ND	0,5	1,7	0,8	1,7	1,8
Venezuela[2]	ND	1,2	1,7	0,6	1,4	0,6
Chipre[2]	1,3	1,5	1,6	2,7	1,1	0,6
Turquia	1,3	2,4	1,3	0,0	0,0	0,0
Total	920,9	963,5	1.224,5	1.239,7	1.218,1	1.340,9

Fonte: *Foodnews*.
[1] Baseado nas importações dos maiores adquirentes.
[2] Baseado nas importações dos EUA e do Canadá.

vras, o país está trilhando o caminho de auto-suficiência, prevista para ser alcançada antes do ano 2000.

Por outro lado, as compras da Europa avançaram cumulativamente 45% no período 1988-93, a sua participação sobre o total comercializado aumentou, no período, de 68% para 74%. Com essas aquisições, a região se consolidou como a maior adquirente isolada da bebida, absorvendo mais de 70% do volume comercializado em todo o mundo.

As maiores tonelagens de compra se registraram junto à Holanda e à Bélgica, o que se explica por serem eles os países por cujos portos entram a maioria das importações européias.

A participação do Oriente nesse comércio vem aumentando ano a ano, tendo atingido 7% em 1993, contra 1,5% em 1988.

No caso dos países asiáticos, apenas o Japão e a Coréia do Sul adquirem o produto, do qual pouco mais de 60% ficam por conta do mercado japonês. A grande responsável pelo avanço de 66% observado nas compras por parte do Japão entre 1991 e 1993 foi a queda do sistema japonês de cotas de importação, em vigor a partir de 1992.

A julgar pelo crescimento acumulado de 40% no consumo de suco de laranja concentrado congelado da União Européia entre 1988 e 1993, esta ainda é uma bebida muito apreciada pela população daquela porção do continente. Nos dois últimos anos da série, porém, observou-se uma reversão na tendência de aumento, coincidentemente quando os preços do suco de maçã registraram queda, ganhando competitividade. Com esse arrefecimento, as exportações brasileiras do suco de laranja para a Europa declinaram 8% em 1992, mas recuperaram-se no ano seguinte, quando ficaram muito próximas do recorde observado em 1991. Ademais, a participação do produto brasileiro no total do produto adquirido pelos europeus fora da UE logrou atingir 73% em 1993, a maior participação do período analisado.

Embora ainda muito distantes dos patamares atingidos pelas vendas brasileiras, as exportações dos EUA para a UE aumentaram sobremaneira, acumulando

Suco de laranja concentrado congelado
Importações mundiais e por países — 1988 a 1993 (em mil t)

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Holanda[1]	193,3	224,2	247,2	327,2	253,2	325,9
EUA	296,8	279,2	339,0	234,7	198,8	250,3
França[1]	99,5	130,1	155,1	186,5	210,7	235,6
Alemanha	203,4	218,5	238,0	264,7	284,0	226,0
Reino Unido	140,0	154,7	156,2	168,7	174,8	150,3
Bélgica[1]	107,2	102,0	111,5	127,7	137,1	137,2
Japão	10,7	31,4	45,4	45,9	69,8	76,1
Canadá[1]	88,0	82,8	68,6	79,1	68,1	55,4
Coréia do Sul	8,4	19,6	20,0	38,4	44,8	44,5
Suécia	18,7	20,3	21,8	28,1	36,4	37,2
Áustria	14,9	16,7	18,3	22,0	21,5	25,1
Suíça	18,9	18,0	19,8	21,8	21,6	22,3
Finlândia	9,6	10,7	11,8	15,4	17,3	21,9
Itália[1]	14,0	13,3	11,8	21,7	18,8	19,5
Espanha[1]	8,0	12,3	13,0	17,1	19,6	18,4
Noruega	6,9	7,8	8,7	12,4	12,4	13,6
Dinamarca[1]	17,3	15,5	16,3	18,3	11,9	12,6
Grécia[1]	6,1	8,8	7,6	6,0	7,3	8,4
Austrália[2]	10,0	5,8	1,8	10,3	3,6	6,6
Irlanda	10,0	9,4	11,9	12,2	17,6	6,1
Israel[2]	2,8	5,0	5,2	ND	ND	1,0
Total	1.284,5	1.386,1	1.529,0	1.658,2	1.629,3	1.694,0
Europa	867,8	962,3	1.049,0	1.249,8	1.244,2	1.260,1
América do Norte	384,8	362,0	407,6	313,8	266,9	305,7
Oriente	19,1	51,0	65,4	84,3	114,6	120,6

Fonte: *Foodnews*.
[1] Estimativa.
[2] Baseado nas exportações do Brasil.

avanço de quase 500% no período em pauta. Da mesma forma, enquanto o volume vendido pelos norte-americanos aos europeus representava tão-somente 5% das vendas brasileiras em 1988, cinco anos depois essa participação chegou a 11%.

No início do século XXI, o perfil do mercado mundial de suco de laranja concentrado congelado estará muito mudado, por dois motivos básicos.

Em primeiro lugar, prevê-se que, já em 1997, os EUA atingirão a auto-suficiência no produto. O que significa que as aquisições externas norte-americanas deverão ser substancialmente reduzidas, permanecendo apenas aquelas necessárias para proceder ao *blending* da bebida.

Além disso, a julgar por seu comportamento recente em termos de exportações, pode-se supor que os EUA

Suco de laranja concentrado[1]
Consumo da União Européia — total e por países — 1988 a 1993 (em mil t)

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Holanda[1]	193,3	224,2	247,2	327,2	253,2	320,2
Alemanha	203,4	218,5	238,0	264,7	284,0	225,7
França	99,5	130,1	155,1	186,5	210,7	222,4
Reino Unido	140,0	154,7	156,2	168,7	174,8	147,6
Bélgica/Luxemburgo	107,2	102,0	111,5	127,7	137,1	142,0
Itália	14,0	13,3	11,8	21,7	18,8	18,3
Espanha	8,0	12,3	13,0	17,1	19,6	16,9
Irlanda	10,0	9,4	11,9	12,2	17,6	11,1[2]
Grécia	6,1	8,8	7,6	6,0	7,3	7,1
Dinamarca	17,3	15,5	16,3	18,3	11,9	4,6[2]
Portugal	0,9	1,3	1,0	2,0	1,8	1,1
Total UE	799,9	890,1	969,9	1.152,1	1.136,8	1.117,0
Proveniente de países de fora da UE	466,4	517,4	541,7	618,2	567,7	615,6
Brasil	288,5	305,9	315,8	422,2	412,2	451,6
Israel	111,8	124,4	132,3	111,9	79,8	70,5
EUA	22,8	30,5	26,6	29,9	46,3	66,1
Marrocos	22,7	33,5	34,9	33,5	14,6	10,2
Argentina	5,8	6,1	8,8	7,1	5,1	4,8
África do Sul	0	4,9	3,1	2,7	1,5	2,1
Outros	14,8	12,1	20,2	10,9	8,2	10,3
Proveniente de países da UE	333,5	372,7	428,2	533,8	569,1	501,4
Holanda	115,8	142,7	172,6	227	219,3	211,7
Alemanha	86,1	87,2	103,3	97,6	113,2	103,9
Bélgica/Luxemburgo	92,7	100,7	94,2	126,6	134,2	102,9
Espanha	13,6	12,9	16,2	26,2	23,2	39,6
Itália	12,3	16	20,6	20,9	38,7	8,8
Outros	13	13,1	21,4	35,5	40,5	34,5

Fonte: *Foodnews*.
[1] Inclui suco pronto para beber.
[2] Não inclui comércio intra-UE.

continuem a perseguir mais agressivamente uma maior fatia das vendas internacionais da *commodity*. O que poderia, a médio/longo prazos, ameaçar a posição dominante no Brasil nesse cenário.

Em segundo lugar, considerando-se o nível das tarifas de importação vigentes a partir do início do próximo milênio, o mundo estará muito mais aberto ao comércio do suco. Neste sentido, a disputa pelos mercados adquirentes de maior potencial deverá tornar-se mais acirrada, ao mesmo tempo em que poderá haver um estímulo extra à produção da bebida nos países que ainda se mantêm à margem deste mercado.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Cítrus e suco de laranja

Tarifas de importação por países em 1994 e perspectiva para o início do próximo século, de acordo com compromissos assumidos na Rodada Uruguai (em percentuais*)

	Ano	Laranja	Grapefruit	Limão-siciliano	Suco de laranja
EUA	1994	4,4	5,9	3,5	43,0
	2001	3,8	5,1	2,8	36,5
Canadá	1994	isento	isento	isento	isento
	2001	isento	isento	isento	isento
União Européia	1994	20,0	1,5	8,0	19,0
	2001	16,0	1,5	6,4	15,2
Japão	1994	40,0	10,0	isento	30,0
	2001	32,0	10,0	isento	25,5
República da Coréia	1994	99,0	50,0	50,0	50,0
	2005	50,0	30,0	30,0	50,0
Noruega	1994	0,4	0,4	isento	isento
	2001	0,1	0,1	isento	isento
Suíça	1994	16,0	4,9	2,1	20,0
	2001	11,0	1,6	1,0	10,0
República Tcheca	1994	2,5	2,5	2,5	isento
	2001	isento	isento	isento	isento
Hungria	1994	45,0	45,0	45,0	49,0
	2001	27,0	28,8	28,8	29,4
Polônia	1994	20,0	20,0	20,0	55,0
	2001	16,0	16,0	16,0	44,0
Austrália	1994	2,0	2,0	2,0	33,0[1]
	2001	1,0	1,0	1,0	24,0
Nova Zelândia	1994	isento	isento	isento	20,0
	2001	isento	isento	isento	10,0
Índia	1994	140,0	140,0	140,0	140,0
	2005	100,0	100,0	100,0	85,0
Indonésia	1994	30,0	20,0	20,0	30,0
	2005	30,0	20,0	20,0	30,0
Malaísia	1994	57,0	58,0	38,0	25,0
	2005	20,0	15,0	35,0	15,0
Filipinas	1994	70,0	50,0	50,0	30,0
	2005	45,0	40,0	40,0	25,0
Tailândia	1994	60,0	60,0	60,0	60,0
	2005	30,0	40,0	40,0	40,0
Egito	1994	80,0	80,0	80,0	80,0
	2005	60,0	60,0	60,0	60,0
África do Sul	1994	5,0	5,0	5,0	35,0
	2001	4,0	4,0	4,0	26,0
Argentina	1995	35,0	35,0	35,0	35,0
Brasil	1994	55,0	55,0	55,0	105,0
	2005	35,0	35,0	35,0	35,0
Colômbia	1994	100,0	100,0	100,0	152,0
	2005	70,0	70,0	70,0	137,0

Fonte: *Foodnews*.

*Equivalentes *ad valorem* assumidos: US$500/t para laranja, US$490/t para *grapefruit*, US$780/t para limão-siciliano e US$1.150/t para suco de laranja.

[1]Mais *sliding scale* (tarifa cadente ao longo do tempo).