Os novos caminhos da citricultura*

ANTONIO AMBROSIO AMARO
MARIA LÚCIA MAIA

Uma análise das mudanças recentes no mercado mundial da laranja e seus reflexos na atividade no Brasil, que hoje tende a redescobrir um mercado doméstico promissor até agora negligenciado pelos produtores e pelo aparato legal.

Os EUA permaneceram como país líder na produção de laranja durante toda a década de 70, seguidos de perto pelo Brasil. Contudo, no início dos anos 80, essa situação inverteu-se, e hoje a participação brasileira no total mundial é de aproximadamente 35%, enquanto a dos EUA é de cerca de 23%. Ou seja, a soma da produção de laranja nesses dois países atinge 60% da produção mundial.

As estatísticas de produção de laranja indicam: tendência crescente na Flórida na década de 70, atingindo o recorde de 206,7 milhões de caixas na safra 1979/80; mudanças drásticas em toda a década de 80, com decréscimo da produção (103,9 milhões de caixas na safra 1984/85) decorrente sobretudo de fortes e sucessivas geadas até 1987 e, nos anos 90, cenário de nova tendência de aumento, voltando a produção a atingir patamares bastante elevados, como na safra 1994/95 (da ordem de 205,4 milhões de caixas).

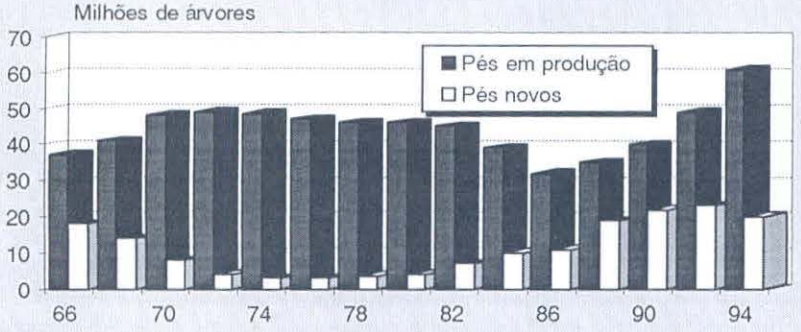
Pode-se atribuir essa mudança à elevação dos preços recebidos pelos produtores e à migração da cultura para áreas ao sul, mais quentes e menos suscetíveis aos efeitos da geada. No entanto, recentemente esse deslocamento tem sido mais lento, em virtude da produtividade e dos custos não serem tão atrativos quanto os da região localizada mais ao norte da Flórida. A atual proporção do número de pés novos é a mesma nas duas regiões. A última previsão da safra agrícola 1995/96 divulgada pelo USDA indica produção de 202 milhões de caixas de laranja na Flórida, um pouco menos que na safra anterior.

No estado de São Paulo, observam-se nestas três décadas persistentes e significativas elevações na produção de laranja. A segunda previsão do Instituto de Economia Agrícola para a safra 1995/96 em São Paulo aponta 338,8 milhões de caixas, ou seja, acréscimo de 5% em relação a 1994/95. A erradicação de pés deve ter-se acentuado após a colheita da fruta temporã, em função dos baixos preços recebidos pelos produtores e dos problemas da CVC (clorose variegada dos citros), o que poderá alterar para menos os dados das próximas previsões da safra 1995/96.

Apesar do número de pés novos em São Paulo estar ainda por volta de 20% do total de 180 milhões plantados, a taxa de crescimento da produção nos próximos cinco anos deverá ser menor do que a verificada até agora. Dificilmente no entanto os preços da caixa de laranja voltarão a ser iguais aos verificados na década de 80, a menos que ocorra um desastre climático de fortes proporções, pois hoje a situação do mercado internacional do suco é diferente, e a demanda cresce anualmente menos que a oferta.

Na Flórida, do total de 81 milhões de pés de laranja, 25% são pés novos, de modo que deverá haver aumentos significativos na produção nos próximos anos.

Pés em produção *versus* pés novos — estado da Flórida 1966 a 1994



Fonte: USDA.

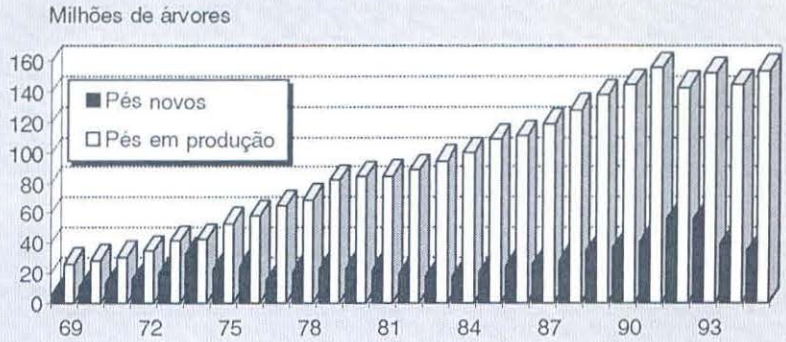
Cerca de 80% da produção de laranja, na Flórida como em São Paulo, destinam-se ao processamento industrial para transformação em suco de laranja concentrado. Em São Paulo, o produto é direcionado em sua quase

* Este artigo faz parte de estudo sobre a citricultura paulista, a ser publicado em *Informações Econômicas*, revista técnica do Instituto de Economia Agrícola, São Paulo.

totalidade para o mercado externo.

Esse fato não ocorre nos demais países produtores de laranja, onde a maior parte da produção é dirigida ao mercado da fruta fresca, com destaque para Espanha, Marrocos, Grécia, Egito, Israel e Itália, que participam com aproximadamente 70% das exportações mundiais, enquanto os países do hemisfério sul (Austrália, África do Sul, Argentina, Brasil e Uruguai) representam apenas 15%.

Pés em produção *versus* pés novos — estado de São Paulo
1969 a 1995



Fonte: IEA/Cati.

Produção de laranja: Flórida e São Paulo
1969 a 1995



Fonte: USDA, IEA/Cati.

Mudanças no mercado externo

Estimativas sobre o destino da produção de laranja em São Paulo revelam que apenas cerca de 1% da produção é exportada na forma de fruta fresca. A maior parte (80%) vai para o processamento de suco concentrado, ficando o restante para ser consumido no mercado interno como fruta fresca ou transformada em suco pronto para beber (pasteurizado, reconstituído ou preparado à vista do consumidor). De 1993 a 1995, os dados indicam estabilidade no número de laranjas paulistas processadas para suco concentrado (entre 240 e 245 milhões de caixas). Mas não ocorre o mesmo com a produção, que de 307 milhões de caixas em 1993 passou a 322,3 milhões em 1995, acarretando aumento significativo da fruta destinada ao mercado interno.

Na primeira metade da década de 90, o setor de suco concentrado no Brasil procurou evitar aumento nas quantidades ofertadas, já que, apesar de novos mercados asiáticos estarem sendo explorados, o crescimento da demanda se mostrava bem mais lento que na década de 80. Devido a seus hábitos de consumo, esses mercados não são fáceis

Estimativa do destino da produção de laranja
São Paulo, 1990 a 1995 — em milhões de caixas

Destino	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Produção	268,7	100,0	285,5	100,0	300,0	100,0	307,0	100,0	285,0	100,0	322,3	100,0
Exportação de fruta fresca	1,9	1,0	2,7	1,0	2,0	1,0	1,8	0,6	3,0	1,1	3,4	1,0
Industrialização	210,0	80,0	225,0	81,0	265,0	88,0	240,0	78,2	245,0	86,0	240,0	74,0
Consumo interno[1]	56,8	19,0	57,8	18,0	33,0	11,0	65,2	21,2	37,0	13,0	78,9	25,0

Fonte: IEA/Cati e Secex.

[1] Inclui perdas.

Brasil — exportação de suco concentrado congelado de laranja

(%)

	EUA	Canadá	Europa	Japão	Outros
1980/89	47,0	5,0	38,0		10,0
1989/90	40,0	5,9	45,9	3,6	4,6
1990/91	32,1	6,4	50,8	5,4	5,3
1991/92	33,2	2,4	52,2	4,8	7,4
1992/93	28,6	2,5	58,1	5,0	5,8
1993/94	34,0	0,6	52,0	6,1	6,9
1994/95	20,9	0,2	61,6	9,2	8,1

Fonte: Secex.

de ser desenvolvidos, havendo necessidade de deslocar outros produtos. Além disso, as exigências de qualidade são absolutas, e as oscilações de preços e de quantidades disponíveis não devem prejudicar a regularidade das vendas. De outra parte, os EUA e o Canadá vêm importando cada vez menos suco do Brasil, que tem procurado expandir suas vendas para os países europeus.

As grandes mudanças no período analisado, porém, ocorreram nas relações entre produtores e industriais, uma vez que, em virtude de processo movido pelos primeiros junto ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), foi determinado que cessasse o uso do contrato padrão para compra e venda de laranja a partir de 1995. Outra importante alteração foi que a colheita e o transporte da fruta dos pomares até as fábricas ficaram por conta dos citricultores.

Nesse novo cenário, além de perderem a grande conquista da década de 80 — participação das oscilações de preços do suco no mercado internacional tendo como referencial transparente a Bolsa de Nova York —, os citricultores viram-se às voltas com a necessidade de contratar mão-de-obra para a colheita, uma prática com a qual não estavam absolutamente acostumados. Por sua vez, o frete passou a representar um diferencial que antes não existia para o produtor.

Nesse período surgiram as cooperativas de trabalhadores rurais eventuais (Lei nº 8.949 de 9-12-1994), em forte competição com os turmeiros ou empreiteiros (*gatos*, na gíria do campo), para realizar essas tarefas. Como era esperado, várias delas têm tido grande sucesso, enquanto outras são apontadas como exemplos de ineficiência de que se valem os sindicatos de trabalhadores na agricultura para contestar tal sistema. Como ainda persistem problemas de caráter jurídico (férias, 13º, INSS), a experiência de uma ou duas safras é insuficiente para poder avaliar de modo preciso quais as suas implicações econômicas e sociais, não só para produtores e trabalhadores como para a competitividade desse setor agroindustrial brasileiro.

De sua parte, consciente de que os custos de embarque de suco concentrado pelo porto de Santos tornavam-se um ônus cada vez maior para a indústria cítrica paulista, o governo do estado tem apoiado a iniciativa privada, que se empenha em procurar, junto à Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp) e ao poder público federal, a adoção de medidas que possam reduzi-los.

Mercado interno no pós-Real

Quanto ao mercado interno, a estabilidade da moeda contribuiu muito para o aumento do consumo de fruta fresca e de suco. Agora, no entanto, esse mesmo consumo está ameaçado pela grave crise de desemprego que assola o país e poderá inibir a expansão de um grande mercado interno a ser conquistado nos próximos anos, conferindo mais segurança à citricultura.

É verdade que, para desenvolver o mercado brasileiro de suco pronto, precisaremos de uma ampla campanha apoiada em legislação atualizada quanto à qualidade do produto, embora a estrutura de fiscalização das empresas fabricantes (*suqueiros*) por parte do Ministério da Agricultura, como se sabe, seja muito precária.

Alguns laranjeiros ainda sonham e até defendem a volta da intervenção do governo nos negócios. Mas os verdadeiros citricultores paulistas, acostumados a grandes desafios e cientes da liberalização da economia, mundial e brasileira, estão procurando tornar-se cada vez mais eficientes e propugnar junto com a indústria pela defesa de metas que ampliem a competitividade do setor e os lucros a repartir.

Antonio Ambrosio Amaro e Maria Lúcia Maia são pesquisadores científicos do Instituto de Economia Agrícola, São Paulo.