SUCO DE MARACUJÁ

APESAR DA REDUÇÃO NAS EXPORTAÇÕES EM 1983, O CONSUMO DE SUCO DE MARACUJÁ NO EXTERIOR MANTÉM-SE EM EXPANSÃO. RESPONSÁVEL PELO SUPRIMENTO DE 30% DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS, O BRASIL É UM DOS MAIORES PRODUTORES, TENDO O NORDESTE COMO A PRINCIPAL ÁREA DE PLANTIO.

O comércio de sucos de frutas tropicais, embora de pequena significação no mercado internacional, poderá crescer nos próximos anos, sendo para isso necessária maior organização dos países exportadores, de maneira a garantir o suprimento.

No caso do Brasil, poderiam ser feitas promoções internacionais, através de divulgação da qualidade do suco de maracujá não só como refresco mas, principalmente, como produto saudável, rico em vitaminas, que pode ser oferecido por preços competitivos. Atualmente, as grandes fábricas brasileiras não têm condições de comercializar o produto em larga escala, considerando-se que a quantidade disponível no país e no mercado internacional não é suficiente para dar continuidade ao suprimento após o lançamento, fato que exige maior controle na produção da matéria-prima.

EXPORTAÇÃO

Mesmo assim, as exportações de suco de maracujá brasileiro que, em 1981, foram de 4.786 t, em 1982, chegaram a 7.784 t, 63% acima do ano anterior. Já em 1983 houve uma queda na procura e esse número baixou para 6.936 t, no valor de US$ 10 milhões. O incremento das vendas externas, somado à pequena necessidade do mercado, resultou em grandes estoques em poder dos exportadores e dos importadores nos **Estados Unidos da América** e na **Europa**. A tendência declinante do preço do suco, a elevação dos juros e a valorização da moeda aumentaram substancialmente os custos de importação e de estocagem, acarretando uma restrição por parte dos importadores, que compraram para satisfazer apenas o consumo imediato.

O que se observou de mais grave foi a queda do preço médio de exportação, que de US$ 2.749/t em 1981 passou para US$ 2.118/t em 1982, baixando ainda mais, para US$ 1.443/t, em 1983, praticamente metade do preço observado em 1981. A safra brasileira em 1983 e o estoque em poder das indústrias de sucos só começaram a declinar no final do ano, podendo-se observar a inversão da tendência baixista de preço no mercado internacional, voltando a elevar-se em 1984.

A **Holanda** e a **Alemanha Ocidental** são os principais importadores, responsáveis por cerca de 87% das exportações brasileiras nos três últimos anos, vindo, a seguir, importadores menos expressivos, como **Bélgica-Luxemburgo, República Sul Africana, Suécia, Estados Unidos da América** e **França**, em ordem decrescente. No mercado europeu, o suco é consumido com maior intensidade no verão, de junho a setembro, sendo bastante popular o **drink 10**, feito com sucos de dez diferentes frutas. O de maracujá é misturado na proporção de 2% com os de outras frutas, formando um **blend**, com predominância do aroma do maracujá.

CULTIVO

Os plantios organizados de maracujá localizam-se nas regiões tropicais, notadamente no **Brasil, Colômbia, Peru, Austrália, Sri Lanka, Papua — Nova Guiné, Havaí, Fiji, República Sul Africana e Quênia**, entre outros. A falta de dados estatísticos dos demais países não apenas dificulta a quantificação da produção, como também o dimensionamento do mercado potencial, a ser conquistado.

No **Havaí**, o cultivo comercial do maracujá data de 1972, quando havia cerca de 100 ha cultivados, cujos suco e néctar processados eram remetidos ao mercado continental dos **EUA**. Na **Austrália**, são cultivados comercialmente o maracujá roxo e o maracujá amarelo híbrido, alcançando elevados rendimentos. Mais recentemente, a **Colômbia** e o **Peru** despontaram como produtores de maracujá amarelo, concorrendo com o **Brasil** no mercado internacional. A **África do Sul** importa suco de maracujá amarelo, de sabor superior, para atender à demanda interna, e produz e exporta suco da variedade roxa.

No **Brasil**, um dos maiores produtores de maracujá e responsável pelo suprimento de cerca de 30% das exportações mundiais, os plantios concentram-se: no Nordeste, nos estados do Ceará, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia; no Sudeste, no Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo; e no Norte, no Pará. Informações das **Cepa's** indicaram uma área cultivada,



em 1982, de 19 mil ha e produção de 117 mil t. Já em 1983, este número caiu para cerca de 70 mil t.

A colheita de maracujá é praticamente contínua no Brasil, com menores ofertas de julho a setembro, no período de entressafra das principais regiões produtoras. Na região Norte, no estado do Pará, ela é mais intensa de junho a janeiro; nos estados do Nordeste, de outubro a abril, e no Sudeste e Centro-Oeste, de janeiro a junho. Iniciada a colheita aos oito meses, normalmente, o ciclo se completa em trinta meses, com quatro safras e cerca de 18 t/ha. Aproveitando os picos de safra, que ocorrem em diferentes meses nos diversos estados, conforme o regime predominante de chuvas, o fluxo de maracujá para industrialização acontece em quase todos os meses, sendo relativamente reduzida a ociosidade estacional das fábricas.

MERCADO INTERNO

Uma boa parte da reduzida safra de 1983, em relação ao ano anterior, foi perdida no campo, por falta de mercado.

As indústrias de sucos, que representam grande parcela desse mercado, adquiriram cerca de 60 mil t em 1982, quantidade 54% maior do que as 39 mil t adquiridas em 1981, o que resultou em elevado estoque e impossibilidade de maiores aquisições, em 1983.

Com um mercado restrito, a fruta natural destina-se, principalmente, ao consumo dos grandes centros urbanos, como Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte e Salvador, através das **Ceasa's**.

Por falta de melhor organização, os agricultores da maioria dos estados submetem-se aos interesses econômicos de um reduzido número de compradores e industriais, que provocam oscilações nos preços da matéria-prima. Em período de preços altos, poucos produtores são beneficiados com grandes lucros, atraindo inúmeros agricultores à atividade, gerando grande safra, preço baixo e prejuízo global de elevada proporção à agricultura. Esta situação é altamente vantajosa para os industriais, que têm no baixo preço da matéria-prima sua maior fonte de lucro. Isso faz com que haja altos e baixos muito acentuados nas receitas dos agricultores e industriais, prejudicando o desenvolvimento das atividades agrícola e industrial. As oscilações dos preços, controladas unilateralmente pelos compradores, só beneficiarão os produtores se estes se organizarem de forma sólida em cooperativas e sindicatos, capazes de negociarem preços justos e estáveis, com reduzido número de comerciantes e industriais.

(Yoshio Namekata,
engenheiro-agrônomo da Cepa-CE)