

**U** Brasil é o maior exportador mundial de suco concentrado de laranja. De tudo o que se importa, basicamente na Europa, Canadá e Estados Unidos, cerca de 90% sai do Brasil, que nem por isso deixa de suprir o mercado interno.

Para quem olha de longe, pode até parecer que pelo menos uma cultura vai indo bem no país do acaso. Mas só para quem olha de longe. Quem passar olhos mais atentos nos campos de citricultura vai perceber que também ali a falta de plane-

jamento deixa suas marcas, nada recompensadoras para quem depende da produção.

Explicando melhor: de 78 para trás, toda a produção de laranja estava sempre muito bem colocada no mercado externo, a preços remuneradores. Os produtores e proprietários de indústrias de esmagamento acertavam as vendas com os países europeus e ficavam torcendo para que os Estados Unidos tivessem uma geada capaz de prejudicar a produção de laranjas da Flórida. Isso porque os ameri-

canos consomem grandes quantidades de suco concentrado de laranja e, se o produção deles falhasse, eles corriam para o Brasil, pagando nosso suco a preço de ouro. Claro, era preciso suprir o mercado consumidor deles e, ao mesmo tempo, impedir que nós cumpríssemos os contratos com a Europa.

Assim ia indo tudo muito bem, até que mais produtores descobriram a preciosa mina e resolveram, também, plantar laranja. Já que as outras culturas só

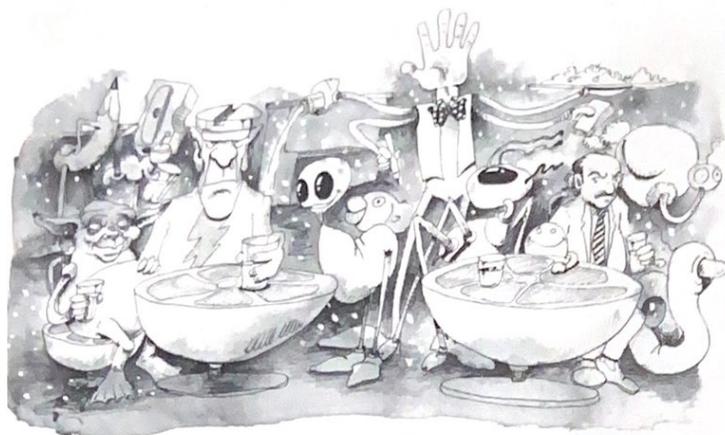
apresentavam riscos e não sustentavam nem os próprios custos, não se perdia nada em mudar para o rendoso negócio de exportação de laranjas. Foi aí que o mercado inflacionou: os produtores que de vez em quando torciam para haver geada na Flórida agora têm que rezar para o santo todo ano. Se a geada falhar, o Brasil não tem onde colocar seu suco.

E não é só isso, se qualquer outro país produtor tiver um excedente para colocar no mercado, inevitavelmente vai roubar uma fatia do bolo brasileiro. O que não é difícil de acontecer: nossa produção, que cresce do jeito "que só Deus sabe", anda aumentando na base de 25 a 30% ao ano. Calculem se algum país usar essas coisas chamadas incentivo e tecnologia de produção...

O problema agrava-se ainda mais ao verificarmos que já existe um excedente de suco concentrado, espe-



# A GUERRA DAS LARANJAS



rando por uma oportunidade no mercado internacional. São 70 mil toneladas de suco, segundo o presidente da Comissão Técnica de Citricultura da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo, Oscar Frederico Hotz. E é ele quem faz as contas: "descontado o consumo interno de laranjas **in natura**, que é de 30 milhões de caixas por ano, te-

12

remos cerca de 560 mil toneladas de suco concentrado, entre outubro deste ano e maio de 81. Com as 70 mil toneladas que sobraram do ano passado, a expectativa de colocação no mercado, portanto, é de 630 mil toneladas de suco disponíveis. O mercado nacional consome 20 mil; o mercado internacional garante 350 mil. São 370 mil toneladas

de suco concentrado, o que nos dá um enalhe de 260 mil toneladas, neste ano de exportação".

Quer dizer, se a safra americana não furar (o que os brasileiros só vão saber no dia 10 de outubro), os armazéns vão ter que segurar estas 260 mil toneladas por mais um ano, além de arcar com o baixo preço de uma super oferta.

Sentindo a gravidade da situação, a Cacex adotou uma série de medidas, de modo a dosar a oferta do produto no mercado internacional, segurando o preço num nível razoável. A primeira delas foi o contingenciamento de 50%, ou seja, toda a empresa que for exportar até janeiro de 81 só terá 50% do seu estoque liberado pela Cacex. As pe-

quenas empresas do setor terão a estocagem financiada, já que elas seriam prejudicadas pelo seu reduzido capital de giro.

A segunda medida foi o confisco "bio-degradável" ou melhor, um confisco crescente, que começou em junho passado e vem crescendo até alcançar os US\$ 15 por tonelada, previstos para dezembro. A partir de janeiro, não só não haverá confisco, como os exportadores receberão "prêmios fiscais" se conseguirem vender seu suco lá fora. O preço mínimo de exportação, fixado para a safra 80/81 é de US\$ 900 por tonelada.

Por um lado, estas medidas podem efetivamente manter os preços interna-

# CONTRATE ESTA DUPLA.

*Em tempos de festas, dão verdadeiros shows nas prateleiras.*



Estes são os especialistas da Vinícola Aurora em dar shows nas prateleiras de supermercados. Shows de vendas e de lucros. Com eles, você faz a festa dos seus clientes e a sua também.

*Vinicola Aurora*

Adega: Rua Olavo Bilac, 449 500  
Fone: (054) 252-1266 - Bento Gonçalves - RS

Branco e Rosé, em 2.500ml e 680ml.

cionais do suco concentrado de laranja durante este ano de exportação. Mas há quem receie que a escala de colocação do produto no mercado internacional termine por influir negativamente no preço da matéria-prima, na medida em que, descapitalizados, os industriais resolvam oferecer menos aos produtores.

Já foi uma briga, inclusive, para que as indústrias de esmagamento aceitassem pagar Cr\$ 90,00 por caixa de 40,8 kg de laranja, sendo que os produtores lutavam por Cr\$ 108,00 (ou US\$ 2,20 no câmbio atual) e os industriais queriam manter o preço antigo, Cr\$ 51,00 (ou US\$ 2,20 no câmbio do ano passado). Como consolo para os produtores, foi aprovada a proposta, segundo a qual eles participariam na colocação dos excedentes. Fixou-se um limite provável de 200 mil toneladas de estoque até 31 de maio de 81; o que houver a menos deste estoque será pago pelas indústrias aos produtores, na base de US\$ 0,015 por caixa de laranja a cada 10 mil toneladas vendidas no exterior (será considerado ao câmbio do dia).

Assim fica tudo arranjado para este ano, mas a coisa vai complicar ainda mais a partir da safra 81/82. A produção brasileira não terá parado de crescer até então, continuando na base dos 25% de aumento por ano. "Entraremos firmes na era dos excedentes", comenta Oscar Frederico Hotz, da Comissão de Citricultura. E isso significa preços baixos, produtor não remunerado, prejuízos de indústrias e diminuição nas exportações. A menos que o mercado consumidor norteamericano continue crescendo nos seus 11% ao ano, o que já

um atenuante promissor para as nossas supersafras.

Como outra alternativa, proposta por Eduardo André Matarazzo, diretor superintendente da Frutesp, existiria o controle da produção, para que a oferta se equilibre com a demanda. Em outras palavras, aguardar o crescimento do mercado externo e fazer uma campanha nacional, que ajude a criar no brasileiro o hábito de tomar suco concentrado. A campanha seria institucional, ressalta Matarazzo, idêntica à que foi feita pelos fabricantes de chocolates.

A introdução, através do apoio governamental, do suco na merenda escolar é mais uma idéia do superintendente da Frutesp. Segundo ele, junto com esta medida viria a difusão de esclarecimentos sobre os benefícios à saúde (ele afirma que no suco não há componentes químicos) e de como consumi-lo.

Já Werner Lazar, diretor da recém-implantada Citrovale S/A Indústria de Citrus, acredita na agressiva concorrência entre as empresas do setor, como autorreguladora do mercado, "desde que respeitado o preço mínimo fixado pelo governo". Para ele, "a existência de várias empresas fabricantes de sucos é fundamental para expandir o mercado, seja colocando maiores quantidades junto aos compradores tradicionais ou cobrindo novas áreas de consumo".

De qualquer modo, nunca é demais lembrar que uma série de tentativas, no sentido de aumentar o consumo brasileiro de suco concentrado de laranja, já foram feitas. E muito poucas deram certo, principalmente por que o brasileiro está

acostumado a ter a fruta **in natura** durante quase o ano todo. Talvez valesse mais a pena ter cuidado com a laranja para não ser obrigado a entornar o caldo. Ou, como diria o ditado popular: "melhor prevenir que remediar".

### Apoio oficial para novas culturas

Nas áreas paulistas de Monte Alto, Cândido Rodrigues e Taquaritinga, tradicionais produtores de limão e laranja, o "prevenir" parece que vem chegando a tempo. Ali vem sendo erradicado o cancro cítrico e pode ser que sejam liberados recursos alocados pelo Banco Central para custeio e financiamento de novas culturas, a juros especiais.

O incentivo pode ser creditado às indústrias de conservas, de certa forma. Foram elas que começaram com esta conversa de mudar as culturas, ao se comprometerem em comprar a produção de abacaxi, figo verde, maracujá, batata-doce, milho verde e tomate rasteiro, caso estes produtos sejam plantados na área. Além das culturas mencionadas, o apoio governamental se estende às plantações de café e abacate, avicultura de corte, suinocultura e pecuária de leite, atividades indicadas pela CATI (Coordenadoria de Assistência Técnica Integral) como favoráveis na região.

Quem sabe isso venha a atenuar a difícil situação que vêm enfrentando os citricultores dos três municípios com a erradicação do cancro cítrico. Situação que se agrava para os produtores cujos pomares são imunes, mas que não podem fazer a colheita e comercia-

lizar devido à interdição dos municípios afetados. Há produtores que ficaram sem rendimentos até cinco meses seguidos, sendo cada vez mais procurados pelas usinas de açúcar, interessadas na aquisição de terras para a plantação de cana.

Nos próximos anos, outras zonas afetadas pelo cancro cítrico talvez não venham a sofrer tantos prejuízos, pois a Cacex adotou uma medida de reforço ao fundo do Fundecitrus, uma entidade particular destinada a aplicar recursos para o combate ao cancro cítrico. Atualmente o fundo é de 150 milhões de cruzeiros, soma que deve aumentar para 300 milhões no próximo ano, com a contribuição de 50 centavos por caixa exportada, da parte das indústrias e produtores que colocarem seu suco concentrado de laranja no mercado internacional.

