1290000949
IE
TCC/UNICAMP M523e

CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO - UNICAMP - INSTITUTO DE ECONOMIA

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

A EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE SUCO CÍTRICO NO ESTADO DE SÃO PAULO ATÉ A DÉCADA DE 80 E AS PERSPECTIVAS PARA A DÉCADA DE 90.

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, sob a orientação do Prof. Ulysses Cidade Semeghini, tendo como banca o Prof. Gustavo Zimmermann.

Aluna: Patricia Nonino Mendonça.

Campinas, 1993

TCC/UNICAMP
M523e
IE/949

CEDOC/IE

Índice

1- Agradecimentos 1

2- Introdução 2

3- Capítulo I : Indústria de Suco Cítrico: do início à consolidação industrial 6

I.1. Primeiro Impulso à Produção Citrícola em São Paulo 6

I.2. Surgimento da Indústria 11

I.3. A Abertura Tecnológica 16

I.4. Consolida-se a Grande Indústria de Suco 20

4- Capítulo II: A Evolução da Indústria entre 1980-93 e as Características Principais quanto à Política das Indústrias 29

II.1. A Evolução da Indústria entre 1980-93 29

II.2. Características das indústrias 37

II.2.1. As Exportações de Suco Concentrado 37

II.2.2. Processo Industrial 47

II.2.3. Relações com os Produtores 51

II.2.4. Relações com o Governo 62

II.2.5. Comparação dos Custos de Produção 64

5- Capítulo III: Perspectivas do Mercado Produtor quanto à Produção e Mercados Consumidores Futuros.....63

III.1. Produção Nacional e Internacional.....70

III.2. Consumo Nacional e Internacional.....80

6- Conclusão.....87

7- Referências Bibliográficas.....90

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, Geraldo e Cristina pelo apoio e dedicação sem os quais não seria possível a realização deste trabalho.

Ao Prof. Ulysses Cidade Semeghini, pela orientação e participação no trabalho e ao Prof. Gustavo Zimmermann por ser a minha banca.

Ao meu tio, Eliseu Atílio Nonino, pela paciência e colaboração num dos momentos mais difíceis da elaboração do trabalho. E também ao engenheiro Paulo Penteado e ao Prof. Oswaldo de Oliveira pelas sujestões e ajuda no fornecimento de dados.

Ao amigo Machado, que participou indiretamente do trabalho e a todos os funcionários do instituto que, direta ou indiretamente colaboraram com o meu trabalho.

Às amigas Andréa, Daniela, Érica, Glaucia, Kelli, Su, Thaís e a todos os amigos pelos grandes momentos juntos durante esses quatro anos.

INTRODUÇÃO

O Brasil é hoje o maior produtor e exportador mundial de suco de laranja. Do total de suco produzido no país, por volta de 80% é produzido no estado de São Paulo, onde esta indústria assume um papel de grande importância.

A produção de laranja aqui começou com a crise do café no final da década de 20, quando os agricultores começaram a procurar novas alternativas de plantio. Mas, foi no início dos anos 60 que o estado de São Paulo recebeu realmente um impulso à produção de suco de laranja, pois até então limitava-se a exportar a fruta que era muitas vezes processada nos EUA. No início dos anos 60 acontecem grandes gearandes geadas na Flórida e o Brasil caminha para a implantação de novas indústrias. No início de década de 80 já temos uma verdadeira consolidação industrial. O grande crescimento dessa indústria continuou nessa década, enquanto em 1980 eram processadas 4,8 milhões de toneladas de fruta, em 1992 atingiu-se o valor de 11 milhões de toneladas. Na safra 1992-93 obteve-se ainda um faturamento de US$ 1,2 bilhões no suco de laranja, chegando a US$ 1,5 bilhões quando somamos os sub-produtos.

Quanto a esses subprodutos, são 100% direcionados à exportação, distribuídos em vários ítens como:

- Farelo de polpa cítrica: produzido com o bagaço da laranja;
- Óleo de laranja e D limoneno (óleo da casca): feitos com o sumo da fruta, utilizados na indústria farmacêutica (perfumes), refrigerantes, etc;
- Essências de suco de laranja: retirada do próprio suco, é utilizada como o suco concentrado;
- "Garrafinhas da laranja": algum volume é exportado e utilizado para ser consumido com o suco, dando a impressão de que ele é mais natural.

Hoje esse setor tenta superar uma de suas maiores crises, não deixando de demonstrar a sua força, sempre com inovações e novas unidades. Apesar da crise, o suco de laranja ainda é um dos principais produtos da nossa pauta de exportações

As indústrias de suco devem ter muito cuidado na produção do suco exportado, principalmente com a sua qualidade. O controle de qualidade começa quando as laranjas chegam nos caminhões (primeiro controle de qualidade) e quando são lavadas (segundo controle de qualidade). E quando se obtém o suco concentrado, esse passa ainda por vários controles de qualidade na própria fábrica. As indústrias de

suco chegam a possuir laboratórios de mais de US$ 1 milhão, onde é feito o último controle de qualidade do suco a ser exportado. Toda essa preocupação deve-se ao fato de que o controle de produção do suco que chega no exterior, feito pelos governos internacionais é muito rígido, de acordo com a lei internacional.

Nesse trabalho será feito um estudo da indústria de suco cítrico no estado de São Paulo. O primeiro capítulo inclui um histórico dessa indústria desde a sua formação até à consolidação industrial em 1980, será estudada a criação e a implantação das indústrias nesse período, assim como as vantagens e os problemas encontrados pela indústria citrícola nesse período de formação.

O segundo capítulo parte para um estudo mais recente, englobando a década de 80 e o início dos anos 90. Nesse capítulo, além do histórico da indústria, estudaremos ainda as principais características quanto à política das indústrias, como a sua relação com os produtores, com o governo e entre as próprias indústrias quanto ao mercado exportador, além dos novos caminhos encontrados por essas indústrias.

No último capítulo partiremos para um estudo das perspectivas das indústrias quanto à produção e mercado exportador, tentando apontar as suas principais dificuldades

no enfrentamento da atual crise e as alternativas a seguir para que se acabe com ela antes que prejudique exportações brasileiras.

CAPÍTULO I. *INDÚSTRIA DE SUCO CÍTRICO: DO INÍCIO À CONSOLIDAÇÃO INDUSTRIAL.*

Este capítulo procura resumir a trajetória histórica da indústria processadora de suco de laranja desde o seu início até a chamada consolidação industrial. O estudo concentra-se no Estado de São Paulo, o maior produtor mundial de suco, englobando um rápido estudo da sua produção de frutas, e daí ao início das instalações das indústrias processadoras.

I) *Primeiro Impulso à Produção Cítrica em São Paulo.*

A plantação de laranjas em São Paulo iniciou-se na década de 20, mas foi somente uma década depois, em 1930, que, através do coronel Raul Furquim, é que a planta começou a ser cultivada em Bebedouro, hoje a capital da laranja.

Na época, a maior parte das terras do Estado eram utilizadas para o cultivo do café, o principal produto da pauta de exportações brasileira. O preço do café começa a cair no exterior, devido a uma série de fatores, e esse fato acaba impulsionando o plantio de

laranja em seu lugar, pois a laranja era um produto que estava sendo bem aceito no mercado externo.

O primeiro passo para o início do cultivo foi dado ainda na década de 20, quando o então governador de Minas Gerais, Bernardes, convida o professor F.H. Rolfs a vir dos Estados Unidos para montar um centro de excelência, uma das melhores escolas de agricultura e veterinária da América do Sul, a Escola Superior de Agricultura e Veterinária em Viçosa, MG. O professor era um especialista em frutas e tinha muitos anos de experiência na Flórida (até então, o maior produtor mundial de laranja). No Brasil, depois de visitar diferentes partes do país, ele conclui: " A região de Bebedouro, no Estado de São Paulo, possui todas as características ideais para um proveitoso empreendimento comercial de cultura cítrica ".

A partir daí, a plantação de laranjas foi crescendo no estado. A fruta era produzida principalmente para a exportação, e somente os que não estivessem em boas condições eram comercializadas internamente. Sendo que em 1939, o Brasil bateu um recorde de exportação de frutas "in natura" jamais superado, 197.000 toneladas de frutas.

No final da década de 40, o Brasil tinha aproximadamente 10 milhões de árvores em produção para uso comercial, metade dessas árvores estavam plantadas

em São Paulo, e dessas, 45% localizavam-se nos municípios de Limeira, Sorocaba e Araras. O país já era nessa época o segundo maior produtor de frutos cítricos do mundo. O aumento na produção era impulsionado pela constante elevação dos volumes exportados de laranja "in natuca". Nesse mesmo período (final da década de 40 e início da década de 50), uma forte crise abate-se sobre a atividade, trazendo prejuízos aos citricultores. Foram dois acontecimentos: a eclosão da II Guerra Mundial, causando a diminuição no volume exportado à Europa, nosso maior importador e o ataque da doença "tristeza", que diminuiu a produção do Estado.

Francisco de Medeiros, um dos alunos da primeira turma da faculdade montada em Minas Gerais em 1927, era natural de Bebedouro e, depois de formado, voltou à cidade e começou atender aos ensinamentos do professor da Flórida. Disso seguiu o aparecimento da Fazenda pioneira na plantação de laranjas nesse município, a Fazenda Fortaleza. O coronel Furquim, foi considerado um "lunático" em Bebedouro quando, nos anos 30, trocou sua plantação de café por laranjas. Mas depois dele, muitos vieram e seguiram seu exemplo. Eram chamadas as plantações de "Growing Orange Trees", pelo seu rápido crescimento.

Na verdade, no período após a segunda Guerra Mundial, enquanto toda a produção decrescia, em Bebedouro ela aumentava, começando esse município a destacar-se na produção. Isso devido a grandes incentivos à citricultura feitos no município, como o Departamento Municipal de Formento à Fruticultura, sob a direção de Francisco de Medeiros. O departamento foi criado para incentivar a fruticultura na cidade e através dele, a prefeitura fornecia mudas aos citricultores a preços facilitados. Ainda para incentivar a citricultura, o major Antônio Alves de Toledo criou um "Centro para Promoção da Citricultura", também em 1936.

Pela tabela I, pode-se observar a distribuição dos pomares em 1957, destacando-se a sua concentração nas regiões de Piracicaba (Limeira), Pirassununga e Bebedouro, que desponta na produção.

Tabela I

POMARES DE SÃO PAULO EM 1957

ZONAS AGRÍCOLAS	1000 ÁRVORES
Piracicaba (inclui Limeira)	2720
Pirassununga	1132
Bebedouro	1100
Campinas	760
Araraquara	710
Taubaté	469
Barretos	459
Catanduva	310
Itapetininga	276
São José do Rio Preto	255
Bragança	253
Capital	167
São João da Boa Vista	165
Paraguaçu Paulista	146
Jundiaí	131
Ribeirão Preto	130
Lorena	127
Franca	112
Botucatu	86
Presidente Prudente	68
Itapeva	57
Bauru	50
Outros	198
TOTAL	9788

Fonte: Secr. da Agricultura do Est. de São Paulo.

Antes da II Guerra Mundial, já haviam fábricas caseiras de suco não concentrado de laranja. O pioneiro foi Alberto Cocozza, que realizou na Del Rio durante a II Guerra o que não conseguiu realizar em Sorocaba na década de 30. Em Limeira, foi montada a "fábrica" de suco da Casa da Laranja de Limeira, que fracassou por falta de mercado consumidor. Na II Guerra, sobram laranjas e há uma "febre" de fabricação de óleo essencial de cítricos.

O fechamento dos mercados importadores, em virtude da guerra, inviabilizou a operação das fábricas que surgiam e poucas indústrias sobreviveram na crise pós-guerra. Uma delas foi a Citropectina, em Limeira.

Depois que as exportações começam a se recuperar, os citricultores se animam, tendo ainda a seu favor a política governamental do período, que era de incentivo às exportações para se conseguir um crescimento rápido. O problema é que a produção já existente ainda não era toda absorvida pelo mercado externo e nem pelo interno, que não tinha grande participação pelo seu tamanho reduzido. Nesse momento, impulsiona-se a idéia da industrialização do suco, que recebeu também grande apoio do governo de Juscelino Kubitschek, pois esse governo apresentava uma política de incentivo à industria, "crescer 50 anos em 5".

III. Surgimento da Indústria

Mas foi em 1962 que o melhor aconteceu para os citricultores paulistas. Na véspera do Natal desse ano os laranjais da Flórida amanheceram cobertos de geada. Para tentar salvar o máximo possível da produção, as frutas foram apanhadas às pressas e levadas às indústrias, mas mesmo com esse esforço, a safra logo acabou por causa do tempo e da produção reduzida. Os

danos nos pomares norte americanos foram imensos, e era necessário um longo tempo para a recuperação.

Na safra de 1962/63, a produção de suco foi de 51,387 milhões, contra 115,879 milhões de galões na safra de 1961/62. Como consequencia dessa redução, houve um aumento na demanda de frutas de outras regiões produtoras, para atender a toda a demanda norte americana. Os americanos são então obrigados a importar mais frutas, o que acaba favorecendo as exportações brasileiras.

Nessa época, o Estado de São Paulo já produzia um tipo de laranja similar ao da Flórida e em uma escala tal que justificava a instalação de novas indústrias processadoras. O estado era também favorecido, como já havia dito o professor P.H. Rolfs, pelas suas condições climáticas, produzindo o mesmo tipo de laranja que a Flórida mas com uma grande vantagem: aqui não há riscos de geada.

O Brasil que engatinhava na produção de suco, recebeu o impulso desse acontecimento, que se tornou um marco na história da nossa produção em grande escala de suco.

A primeira indústria de porte no Brasil foi a Companhia Mineira de Conservas, criada em 1962, em Bebedouro, pelo Engenheiro austríaco Eduardo Rizler.

Rizler saiu de Belo Horizonte, onde havia fundado a indústria mineira de moagem, e veio a São Paulo em busca de fécula de mandioca para misturar à farinha de trigo racionado pelo governo, tendo fechado contrato com Otto Mahle, de Bebedouro, que já havia se envolvido com o negócio da laranja. Mahle exportava laranjas e com as cascas das não exportadas, fazia óleo de laranja. Ele oferece a Rinzler as frutas sem casca, porque este, alguns anos antes, havia fundado em Belo Horizonte a Companhia Mineira de Conservas que fabricava massas e doces. Então, Rinzler começou comprando o refugo da laranja que não era exportada e sem casca. Logo que as comprou, já pensou em fazer suco. Assim, é montada então, com a ajuda de um químico israelense, Abraham Efrahim, a Cia. Mineira de Conservas em Bebedouro. Com muitas dificuldades no início (principalmente quanto à qualidade do suco), ao longo de um ano a indústria já havia melhorado sensivelmente seu funcionamento.

Em 1963, o porto-riquenho Pedro Santiago, que instalou na década de 50 indústrias com a marca Todd, na América Latina, começando no Brasil e depois na Venezuela, e que intuira em 1962 as boas perspectivas para o mercado da laranja, que por sua vez foram confirmadas pelas geadas, montou no Brasil a Suconasa (Sucos Nacionais S.A.). A Suconasa foi a primeira fábrica de suco concentrado e congelado, nos moldes

americanos, implantada no Brasil. Foi praticamente um transplante: tinha causas, motivações, agentes, capital, tecnologia e mercados externos. De brasileira, essa indústria só tinha, inicialmente, a matéria-prima e a mão-de-obra.

Foi a grande produção paulista de laranjas quem incentivou a instalação da indústria. Na tabela 2, podemos ver a extraordinária evolução da citricultura a partir de meados da década de 50 até o início do processamento de sucos.

Tabela 2

EVOLUÇÃO DA CITRICULTURA PAULISTA

ANO	Nº DE ÁRVORES 1000 PÉS	PRODUÇÃO 1000 CAIXAS	ÁREA ha
1955	6 920	6 300	32 800
1956	8 073	7 800	-
1957	9 613	9 800	45 800
1958	12 592	12 500	59 900
1959	14 073	14 800	67 000
1960	16 993	18 000	80 900
1961	20 033	23 400	97 300
1962	21 265	24 000	101 300

Fonte: Scretaria da Agricultura do Est. de São Paulo.

A fábrica foi instalada em Araraquara devido à grande quantidade de mão-de-obra disponível (haviam sido desativadas as oficinas da Cia. Ferroviária Araraquarense), e em junho/63 ela entra em funcionamento.

A partir da Suconasa, a indústria cítrica brasileira transformou-se num fenômeno internacional. Foi ela quem trouxe ao Brasil um novo conceito (e sua correspondente tecnologia): a finalidade primordial da laranja é ser matéria-prima de um produto industrial: o suco concentrado e congelado. Até então, o Brasil ainda via a citricultura segundo a óptica européia: o principal era produzir uma fruta de boa cor, aspecto agradável, casca fina, pouco bagaço, sabor agridoce, enfim, laranja para europeu comer. Em segundo lugar, laranja para brasileiro chupar, o que não servisse para um ou outro, era refugo industrializável.

Desde a década de 30, a abundância de laranja e os altos e baixos da exportação de fruta "in natura" vinham alimentando a idéia de que o Brasil devia industrializar o excedente da produção. Iniciativas isoladas sempre tropeçaram na falta de tecnologia adequada ou na inexistência de mercado consumidor.

Foi fundada também em 1960, a Cia. Mineraba, em Bebedouro, que como muitas outras teve pouca duração, somente até 1966, quando foi desativada.

III) *A Abertura Tecnológica*

No segundo semestre de 1960, nasceu em Campinas o Centro Tropical de Pesquisa e Tecnologia de Alimentos (mais tarde torna-se o Instituto de Tecnologia de Alimentos). Sua primeira planta foi uma unidade de produção de suco concentrado de laranja. Aí, técnicos brasileiros "abriram" o pacote tecnológico da indústria cítrica, e daí saíram para novas indústrias vários técnicos formados principalmente na Faculdade de Engenharia de Alimentos da UNICAMP. Mas somente a partir de 1968 é que surgem projetos para implantação de indústrias no ITAL, ou seja, as primeiras fábricas no início da década, tiveram que recorrer inteiramente a técnicos estrangeiros para sua implantação.

Também em Bebedouro, existiam ainda outras fabriquetas, uma delas fundada por um judeu da América Central, Abraham Nierbal, a Citrobrasil. A fábrica surgiu a partir de refugos da Citrobrasil, a maior exportadora de frutas frescas do Brasil, utilizando mais uma vez frutas imprestáveis ao comércio. Nierbal produzia o "suco preservado" (tratado com benzoato de sódio e dióxido de enxofre), exportava à Inglaterra e vendia ainda no mercado interno para fabricantes de bebidas. Essa indústria surge no ano de 1964.

Essencial para o negócio do suco de laranja, para que operasse uma fábrica moderna de suco concentrado e congelado, era, sem dúvida, a existência de câmaras de refrigeração. Isso fez com que até mesmo frigoríficos chegassem a entrar no negócio durante algum tempo. O Frigorífico Anglo, de Barretos (SP), entrou no negócio como locador de suas câmaras de refrigeração para um grupo de chineses que explorava a moagem de grãos em Sumaré (SP). Foi feito então um acordo entre esse grupo de chineses e os ingleses do frigorífico de Barretos, e a partir dele, em 1964, surgiu a Universal Citrus.

Essa fábrica era de um tamanho considerável, correspondente ao da Suconasa. Mas apesar de seu tamanho, a Universal Citrus não chegava a ser também uma fábrica moderna de suco cítrico, e acaba por não durar muito tempo. Em 1967, essa fábrica passa às mãos da SP Citrus, onde foi operada por apenas dois anos, até 1969. Nesse ano foi vendida definitivamente ao Frigorífico Anglo. A Universal Citrus não dura muito tempo mesmo assim e acaba sendo desativada em 1971 quando ainda estava nas mãos do Frigorífico Anglo.

Assim como a Universal Citrus, outra empresa que começou a operar em 1964 não teve grande êxito, a Sociedade Elaboradora Industrial de Alimentos Vegetais (Seiva). A Seiva existia desde 1959, quando o então prefeito de Bebedouro Pedro Paschoal, que preocupava-se

com os chamados "cemitérios de laranja" (excedentes de produção deixados pelos produtores na tentativa de evitar a proliferação de moscas e impedir a depreciação do mercado), numa viagem ao Rio em defesa dos citricultores conhece um americano chamado Mr. Bilgore que se ofereceu para transferir a Bebedouro uma fábrica de suco de laranja que possuía em Clear Water, na Flórida.

A fábrica na Flórida foi visitada pelo prefeito e dois citricultores, mas ela produzia apenas suco pasteurizado e o preço exigido era muito alto. Apesar do negócio não se concretizar, Paschoal trouxe da Flórida um grande interesse e não desistiu da idéia de montar uma fábrica que produzisse suco concentrado e congelado. Em 1959, a idéia é posta em prática com a ajuda de citricultores e comerciantes que, assim como Paschoal, estavam dispostos a industrializar a laranja refugada pelos mercados interno e externo da fruta fresca. Segundo o próprio Paschoal, a Selva foi montada com o objetivo de ajudar o pequeno comprador, geralmente marginalizado no mercado pelos grandes compradores que se abasteciam com economias de escala nos grandes pomares.

Apesar de todo o entusiasmo, a idéia não vingou, por falta de apoio, e foi somente em 1964, quando o controle da Selva passou às mãos de Sein Dib, um

animado e inventivo negociante de cítricos, que lançou no mercado interno uma das primeiras "laranjinhas" engarrafadas, é que a indústria teve um certo progresso. Mesmo com esse pequeno progresso nas mãos de Sein Dib, a Seiva não chegou à década de 70.

Algumas fábricas foram desativadas rapidamente, e outras se desenvolveram e duram até hoje, mas na época em que se desenvolveu a indústria processadora no Brasil, todos os empreendimentos que surgiram sofreram com algumas dificuldades típicas do período, como a falta de experiência, equipamentos inadequados, dificuldades operacionais, baixa qualidade do produto final e, principalmente, ausência de vínculos sólidos com o mercado internacional. Além desses problemas havia a concorrência, e como o Brasil, em particular o Estado de São Paulo, nas geadas de 1962 despontou-se na produção de suco de laranja com facilidades maiores por causa das condições naturais e de sua própria história cítrica, atraindo um grande número de empreendimentos, uns vindos de fora, outros nascidos aqui dentro, a concorrência aqui acabou tornando-se muito pesada.

Um exemplo disso foi a Cuconasa que em seu primeiro ano teve um bom desempenho, mas em 1964, um dos seus principais clientes, o grupo Eckes, já não se encontrava na lista dos compradores. O motivo da saída desse grupo da lista foi causada pela associação do

grupo à sua tradicional fornecedora americana, a Pasco Packing Company, através da qual ele resolve investir numa moderna fábrica no Brasil.

IV) *Consolida-se a Grande Indústria de Suco.*

Para entrar no mercado interno Pasco e Eckes buscaram o apoio de um homem com grande experiência no setor cítrico, Carl Ficher. *Eu estava em Hamburgo e, um belo dia, recebi a visita de um americano que me fez a seguinte proposta.* "O senhor é muito conhecido entre os laranjeiros do Estado de São Paulo. Nós, nos EUA, tivemos um tempo muito desfavorável para o suco, devido às geadas de 1962. Então eu queria que o senhor, junto com o senhor Eckes, que é o maior comprador de suco da Europa, e a Pasco, que é grande produtora de suco nos EUA, aproveitasse o seu conhecimento no Brasil para montar uma fábrica..."

O período entre a negociação e o início de operação da fábrica foi rápido, e em outubro/64 já surgia a Citrosuco Paulista, na cidade de Matão que, assim como Araraquara, era equidistante dos principais pólos citrícolas e era onde se localizavam os pomares de Carl Fischer e uma "packing house". A Citrosuco nasce com a mesma capacidade inicial da Suconasa mas com uma vantagem, a garantia de venda de 10 mil

toneladas anuais para o grupo Eckes. Mesmo com essa vantagem, a Citrosuco, assim como a Suconasa, tiveram muitas dificuldades no início. Apesar das duas fábricas terem um bom tamanho, seus negócios demoraram para deslanchar.

Em 1968, incentivado com o surgimento de indústrias do ramo e com o crescimento das exportações de suco, um ex-exportador de laranja resolve entrar no ramo novamente, agora através da fabricação de suco, Egisto Ragazzo Jr. Apesar de ter uma proposta americana da World Foods, uma grande fábrica que queria parceria com ele, mas exigia uma coisa muito difícil que era uma capacidade de estocagem para 90 dias, quando o Brasil, na época, tinha capacidade máxima para 30 dias. Ragazzo desiste desse projeto por um menor, monta uma fábrica pequena e sem sócios. O projeto da fábrica foi feito por técnicos do ITAL. Nasce, então, a Frular/Sucolanja, em Limeira.

Quanto à Suconasa, o porto-riquenho Pedro Santiago, que a iniciou, não viu seu empreendimento no Brasil prosperar, pois ele faleceu em 1968. A empresa ainda prosperou depois de sua morte, mas um grande conflito entre os herdeiros passou a prejudicar a sua atuação, e a fábrica acaba se desmoronando. Para buscar sua sobrevivência, entra em concordata, da qual é resgatada em 1967 por um grande citricultor, comerciante e

exportador de laranjas, que entrou nesse negócio nos anos 50 e já na década de 60 possuía um dos barracões de embalagem de suco em Bebedouro, José Cutrale Jr. Com o fim da Suconasa, nasce a Sucoríbrico Cutrale, hoje uma das maiores indústrias processadoras de suco do país.

Enquanto isso, em 1969, a Citrosuco ficava nas mãos de Fischer e Eckes, pois por razões desconhecidas o grupo Pasco abandonou o negócio.

A Citrosuco e a Suconasa concorriam diretamente no mercado, pois eram os maiores empreendimentos de laranja. Agora, a rivalidade transforma-se em uma disputa quase pessoal entre Fischer e Cutrale, que brigavam entre si e contra os outros concorrentes, dentro e fora do Brasil, pela matéria-prima e pelos clientes. Outro concorrente que acompanhou de perto a Suconasa (Cutrale) e a Citrosuco foi a Citrobrasil, nessa época dirigida por Van Parys. Mas, em 1972, Van Parys, cansado e não tendo muito jeito para o negócio da indústria processadora, apesar de ser um grande citricultor, por falta de capital de giro acaba abrindo o capital da sua empresa, influenciado também pelo "boom" das bolsas de valores. Essa operação dilui uma pequena parcela do capital da empresa entre os investidores da própria região de Bebedouro, mas infelizmente esse capital não chegou a render os lucros

esperados. Assim nesse ano, a empresa é vendida ao grupo americano Cargill.

Em 1969, depois de atuar em duas safras, Egisto Ragazzo, vende a Frular/Sucolanja ao Frigorífico Avante, sendo esse portanto mais um frigorífico a entrar no ramo das indústrias processadoras. O fracasso dessa indústria deveu-se às maiores taxas de juros sobre grandes quantias de capital de giro necessárias na estação da colheita.

Em 1970, Eduardo Rinzler transfere o controle acionário da Cia. Mineira de Conservas ao grupo Sanderson, que no início da década de 60 era apenas um comprador de suco brasileiro. Em 1967, o grupo italiano tinha participação de 50% no capital da Companhia e em 1970 era proprietário de todas as suas ações. No início da sua atuação no Brasil, a Sanderson comprou grandes pomares e projetou uma enorme expansão de suas instalações industriais, só parcialmente realizada. Esses grandes investimentos da Sanderson foram vistos com bons olhos pelos citricultores da região de Bebedouro, que não tinham exatas perpectivas sobre o mercado internacional (que já comaçava a ficar supersaturado).

No início da década de 70 ainda continuam surgindo novas indústrias, como a Sucorrico em 1972, em Araras, o Iceasuco em 1973, em Santo Antônio da Posse e a

Central Citrus em 1974, em Matão. Continua também o movimento entre empresas no que se refere a um certa concentração que surge nesse ramo industrial. Um exemplo disso é a empresa criada por Ragazzo que já tinha sido vendida ao Frigorífico Avante e passa agora ao controle da Citrosuco, uma das maiores empresas do setor.

No final de 1973, ainda temos, portanto, um grande entusiasmo por parte dos citricultores, pois o aumento no número de indústrias que se desenvolvem e o deslanche do processo de expansão da Sanderson acabam provocando uma "corrida" pela laranja, o que faz com que a safra de 74 seja fechada com preços muito altos. Na verdade, esse preço chegou a ser um recorde pois se eleva de Cr$ 6,00 a Cr$ 12,00 por caixa, e foi patrocinado principalmente pela Cutrale, o Sucorrico e a Sanderson. A única grande indústria que não participou da corrida foi a Citrosuco.

O entusiasmo foi tomando conta de tudo. A Sanderson com seus grandes investimentos, pagava preços altos por caixa e comprava grandes quantidades, pagando através de promissórias rurais facilmente descontadas na rede bancária, pois com os grandes incentivos governamentais no período, a laranja contava com generosos financiamentos do Banco do Brasil - juros subsidiados e cinco anos de prazo para pagamento, o que

permitia a qualquer fazendeiro saldar suas dívidas com os resultados das primeiras colheitas.

Os citricultores alarmaram o Ministro da Fazenda Delfim Neto quanto ao perigo de uma superprodução se os incentivos continuassem, o que não surtiu efeito, e uma vez que o governo estava preocupado com o crescimento e a industrialização, os incentivos continuaram. Em mai./74 tudo se complica. A Sanderson começa a processar as frutas mas tem que parar porque a CPFL corta a sua luz por falta de pagamento; descobre-se então que seus funcionários não eram pagos desde fevereiro. A empresa fica parada e as frutas compradas por ela caem das árvores, não podendo ser entregues a outras fábricas por causa dos contratos assinados. Não há dinheiro para pagar ninguém, a Sanderson deve até aos bancos que descontaram as suas promissórias.

Diante da crise que se desencadeou, os citricultores tentam de toda forma conseguir o apoio do governo, o que será conseguido com a ajuda do ex-ministro da Indústria e Comércio Paulo Egydio Martins. A CACEX (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil) é que ficou encarregada de tomar medidas para melhorar a situação. Apesar disso, na verdade ela acaba piorando, pois a Citrosuco foi proibida de exportar, dada a prática de "dumping". Ela estava vendendo a preços muito baixos, prejudicando seus concorrentes e

também, a nível macroeconômico, as receitas cambiais do país. Essa decisão acaba afastando a Citrosuco do mercado, o que piora a situação dos citricultores. Como solução à crise começam a surgir as associações, como a Associação Paulista dos Citricultores (ASSOCITRUS) e a Associação Brasileira das Indústrias de Suco Cítrico (ABRASSUCOS). Também como solução, os citricultores pedem ao governo a fixação de um preço mínimo de exportação.

Portanto, para a resolução da crise, é necessária a intervenção do governo no que já era um jogo entre citricultores (defendiam a Sanderson e as exportações da Citrosuco para se salvar) e os industriais (queriam acabar com a Sanderson e com as exportações da Citrosuco para ter custos mais baixos). O governo desapropria a Sanderson e discretamente permite que a Citrosuco volte a exportar. Quanto à Sanderson, em junho/75, várias empresas públicas paulistas lideradas pela CEAGESP (Centrais de Abastecimento do Estado de São Paulo) constituíram uma nova empresa, a Coutesa S.A. Aero Industrial, para tocar a mais antiga fábrica de Bebedouro. A partir da intervenção estatal, a indústria cítrica brasileira caminhou para a concentração, que se tornaria visível em 1977.

A intervenção estatal no setor de indústria cítrica recebeu apoio das grandes indústrias por ter

salvo a citricultura do que seria a sua maior crise até então e por deixar a certeza de que quando fosse possível, a Unidade Industrial de Bebedouro seria entregue à iniciativa privada (o governador Paulo Egydio afirmou: "Quando a empresa estiver totalmente saneada, nós a entregaremos à iniciativa privada")

Em abril/77, a Frutesp passa às mãos da Copercitrus, que começa lhe fornecendo matérias-primas e depois acaba comprando a indústria. Nesse ano, pela primeira vez na sua história, a Frutesp teve lucro, e esse lucro foi dividido meio a meio com a cooperativa, que o distribuiu entre os seus associados.

Um dos acontecimentos mais interessantes do final da década de 70 (1977) é a união das duas maiores rivais do setor, a Cutrale e a Citrosuco na compra de pequenas fábricas que estavam com problemas. As duas compraram a Citral (Limeira), a Tropsuco (Santo Antônio da Posse) e a Sucorrico (Araras), aumentando a concentração industrial que já era uma característica da indústria citrícola brasileira. O ano de 1977 é também próspero para a nossa citricultura, quando ela vive mais um período de auge por causa das grandes geadas que houveram na Flórida nesse ano.

A década encerra-se com a citricultura em um de seus melhores momentos, com grande crescimento das exportações. E para as grandes empresas foi melhor ainda

pelo aumento da concentração industrial. Em 1979 inicia-se uma nova fábrica da Sucocítrico Cutrale em Colina, que será a sua maior unidade. As perspectivas para a próxima década eram as melhores, com o aumento do mercado e a apresentação de uma verdadeira consolidação industrial no setor

CAPÍTULO 2 : *A EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA ENTRE 1980-93 E AS CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS QUANTO À POLÍTICA DAS INDÚSTRIAS.*

I) A Evolução da Indústria entre 1980-93.

Confirmando as perspectivas do final dos anos 70, que eram ótimas para a próxima década, tivemos em 1981 um ano de auge da indústria citrícola brasileira.

No início da década de 80, a concentração industrial no setor já estava bem definida, e formava-se claramente um oligopólio concentrado com as quatro maiores empresas: a Citrosuco, a Cutrale, a Cargill e a Frutesp. Em 1980, das doze empresas existentes duas eram controladas pela Cutrale (Araraquara e Colina), duas pela Citrosuco (Matão e Limeira), três pela união Cutrale/Citrosuco (Araras, Limeira e Santo Antônio da Posse), uma pela Cargill (Bebedouro) e uma pela Frutesp (Bebedouro). Das restantes, duas ainda fabricavam suco de limão (a Citropectina, em Limeira e uma pequena indústria de Matão depois transformada

em Central Citrus) e a última empresa, a Frutropic (Mutãn) ainda era muito nova, acabava de nascer. Assim, essas últimas três indústrias não eram consideradas concorrentes pelas grandes.

Durante a década, continuaram a ser instaladas novas indústrias processadoras. Nos dois primeiros anos surgem três, em 1980, é instalada a Branco Peres, em Itápolis, em 1981 a Citromogiana, em Conchal, empresa criada por uma união entre o industrial Edmund Van Parys e a Coca-Cola, também em 1981 surge a Citrovale, em Olímpia, essa fundada por uma sociedade de citricultores. Quanto à Citromogiana, é vendida à Sucocítrico Cutrale dois anos depois de sua instalação, em 1980, e nesse mesmo ano, a união Cutrale/Citrosuco desativa as três indústrias que haviam sido compradas em conjunto pelas duas maiores empresas do setor, a Sucorrico (Araras), a Citral (Limeira) e a Trop Suco (Santo Antônio da Posse), a desativação deveu-se à existência de grande capacidade instalada das duas indústrias, não havendo necessidade de atuarem juntas para crescer, pois já acumulavam certa capacidade ociosa. Em 1985, a Cutrale adquire ainda a Citrovale.

Os dois maiores industriais do setor, José Cutrale Júnior e Carl Fischer, haviam aumentado muito a concentração industrial no setor na década de 70, o qual chegava a 80% nas mãos dos dois concorrentes. Os dois chegam a ser

acusados por formação de cartel no final desta década, processo do qual são absolvidos em 1981. Mas nem esse processo de concentração inibe a instalação de novas indústrias no setor, apesar de que a maior parte dessas indústrias instaladas vão para as mãos da Cutrale e do Citrosuco. Em 1986 nasce a Bascitrus, em Mirassol, em 1989 uma nova unidade da Cargill é instalada em Uchôa e em 1989 surge a Royal Citrus, em Taquaritinga, indústrias que conseguem até hoje manter-se independentes das duas grandes.

O início dos anos 90 caracterizou-se por novos investimentos das grandes industrias e ainda pela continuidade do aparecimento de novas empresas, vinculadas a poderosos grupos econômicos. Em 1991 é fundada a Citrovita, em Catanduva, uma indústria do grupo Votorantim. Esse grupo há alguns anos já vinha fazendo altos investimentos nas suas culturas de laranja para aumentar a produtividade, utilizando tecnologia aplicada em países como a Espanha e os EUA. Foi também em 1991 que um outro grupo empresarial resolveu investir no suco concentrado de laranja, o grupo Moreira Salles. A Brasil Warrant Administradora de Bens e Empresas Ltda. do grupo investe US$45 milhões na instalação de uma fábrica em Matão. A fábrica entra em operação em 1992 e tem a razão social de Cambuhy Citrus Agroindustrial Ltda. tendo sido instalada no centro da fazenda de 14 mil hectares, Cambuhy Empreendimentos Agropecuários Ltda., em Matão. Segundo o diretor-presidente do grupo Pedro Moreira

Salles, a escolha pela laranja foi um processo natural, "já que estamos no ramo há 15 anos". O diretor acreditava ainda que a nova fábrica beneficiaria os citricultores da região de Matão, onde já existiam a Citrosuco, a Frutrapic e a Central Citrus, pois existiria a concorrência pela compra das frutas. A Cambuhy Citrus procurou trazer ainda uma maior produtividade em suas terras, técnica que deveria ser repassada aos fornecedores.

Em 1992, a norte americana Cargill, outra indústria em expansão, dá um passo maior e passa a ser a primeira indústria produtora de suco no Brasil a processar fruta também nos EUA. Ela faz um acordo de aquisição de fábrica de processamento de sucos da Procter & Gamble (P&G), em Frostproof, na Flórida Central. A P&G decidiu deixar a área de suco de laranja concentrado e dedicar-se ao suco diluído. A Cargill já tinha duas fábricas de laranja em São Paulo, uma no Paquistão, e na Argentina e Chile produz suco de maçã, e se interessou pelo negócio visando "a oportunidade de tornar-se um produtor e misturador de sucos em escala global para melhor atender às necessidades de seus clientes nos EUA e no mundo", segundo Doug Lindle, presidente das Operações mundiais da divisão de sucos, frutas e vegetais da Cargill, em nota distribuída à imprensa, publicada pela Gazeta Mercantil em 05/11/92.

Em 1990 continuam os investimentos apesar da crise no setor, com as fábricas detendo uma grande capacidade de processamento que não pode ser desperdiçada. Elas intensificam a procura de novos mercados, visando ainda ocupar espaços com a saída de empresas menores que não resistirão à crise. A crise chegou a atingir uma das maiores indústrias do setor, a Frutesp: os seus cooperados juntos chegaram à conclusão de que o cooperativismo industrial está ultrapassado e desgastado. Leopoldo Uchoa, presidente da cooperativa disse que o principal motivo da venda foi a grande quantidade de sócios com idéias divergentes. Os seus 445 sócios resolvem então vender a empresa avaliada em US$190 milhões, trata-se da terceira maior produtora e exportadora de suco de laranja concentrado no Brasil, com capacidade para moer 5,5 milhões de caixas/mês ou 22 mil ton de suco.

Vários grupos mostraram interesse na compra da empresa, a Frutropic (Grupo Coimbra), a Sucocítrico Cutrale, um "pool" de produtores da região e um grupo canadense. Pode-se notar, portanto, que apesar da crise, muitas empresas continuam investindo, principalmente quando se trata de englobar indústrias já instaladas.

Em Junho/90 a Frutesp foi vendida ao grupo ffrancês Louis Dreyfus, ou seja, pela Frutropic, por US$ 160

milhões. A Coopercitrus (que mantinha e gerenciava a empresa), ficou com apenas 2% das suas ações.

Outra grande empresa que está investindo no setor é a Citrosuco, que investiu US$32 milhões para aumentar seus pomares na região de Matão. Segundo Carlos Fischer, seu presidente, os investimentos são feitos apesar da crise porque há um complexo industrial a suprir. Afirmou ele à Gazeta Mercantil: "não paro porque outros, com problemas de produtividade, vão parar", explicitando a tentativa de ganhar mercado durante a crise. Com esses investimentos, a Citrosuco que produz 15% das laranjas que consome, passará a produzir 30%. Fischer afirma ainda que as compras americanas do produto brasileiro cairão, mas não serão suspensas devido à necessidade que os americanos têm de misturar o suco produzido com as laranjas da Flórida com o suco brasileiro. Mas essa queda nas exportações configura um problema e novos mercados precisam ser conquistados, e é a perspectiva dessa conquista outro fator que impulsiona os investimentos no setor.

Com a criação do mercado único entre EUA, Canadá e México, o NAFTA, há uma perspectiva de perda do mercado norte-americano, que passaria a dar maior preferência aos produtos mexicanos, entre eles o suco de laranja, pois o México é um grande produtor. Esse fato também desloca investimentos para a Europa e o Japão. Um exemplo disso é a

Citrovita, do Grupo Votorantim, que anunciou em abril/93 a construção de um terminal graneleiro para a movimentação do produto no porto de Antuérpia, na Bélgica, projeto com início em maio e término em outubro desse ano. O terminal custará US$6 milhões e movimentará anualmente de 20-30 mil ton suco/ano. A expectativa é de que o mercado europeu aumente até o final da década.

Em junho/93, mais uma nova empresa surge no setor, a Cambuhy MC Indústria Ltda, que na verdade é uma "join venture" entre a Cambuhy Citrus, do grupo Moreira Salles e a Montecitrus, empresa de um grupo de produtores da região de Matão. Os dois grupos buscam aumentar a sua participação no mercado. Será feita a duplicação da Cambuhy Citrus para 25 milhões de caixas, num investimento de US$ 20 milhões. Com essa duplicação a Montecitrus, que foi criada há cerca de 10 anos e processava todas as suas 20 mil de caixas de frutas por meio de arrendamento da capacidade de terceiros, passa a processar parte desse montante na nova fábrica, apesar de continuar esmagando a maioria de seus frutos em outras fábricas como a Cargill (70%), a Citrovita e a Citropectina.

Hoje, no Estado de São Paulo, existem 18 unidades industriais processadoras de suco de laranja, pertencentes a 13 empresas, marcando um forte processo de concentração industrial no setor. Transformando-se em um oligopólio competitivo, o setor teve nos últimos 20 anos uma redução

significativa no número de empresas participantes de 33 para 13, e se considerarmos ainda a "joint-venture" criada pela Montecitrus e pela Cambuhy e a compra da Frutesp pela Frutropic, ficamos com apenas 12 empresas no setor.

Entre essas 12 empresas, a concentração ainda é muito grande, pois as duas maiores, a Cutrale e a Citrosuco, controlam mais de 50% do mercado. A distribuição das unidades processadoras está melhor indicada no mapa A.

Temos ainda em 1993, o planejamento de uma nova indústria processadora que seria instalada em Monte Azul Paulista por sete citricultores que tem hoje um trading no setor. Essa empresa recebe frutas de 19 fornecedores e processa ocupando o tempo ocioso das máquinas da Montecitrus (ou melhor, o tempo ocioso das máquinas que ela ocupa das empresas Cargill, Citropectina e Frutropic) e Royal Citrus. O início das obras está previsto para o segundo semestre de 93, com conclusão em doze ou treze meses. O investimento inicial será de US$ 25 milhões, mas os citricultores contam ainda com o apoio da prefeitura de Monte Azul Paulista, que doara um terreno de quinze alqueires para a instalação da indústria, além de arcar com outros serviços como a instalação de energia elétrica. A fábrica terá o nome de Frutax, com capacidade para esmagar seis milhões de caixas de laranja.

II) A Evolução da indústria.

II 1) As Exportações de Suco Concentrado.

- A divisão do Mercado pelas Empresas.

Esta parte do trabalho será desenvolvida em duas partes, de acordo com os dados conseguidos. Começaremos observando a divisão nos anos de 1987 e 1988 e, depois, partiremos para um estudo feito nas safras de 1991/92 e 1992/93. A comparação será feita principalmente nas duas últimas safras.

Na tabela 3 podemos observar a situação em 1987 e 1988. É facilmente notado o domínio das duas maiores indústrias do setor, a Citrosuco e a Cutrale, com respectivamente 28,34% e 24,57% em 1987 e 30,24% e 23,29% em 1988. A participação das outras empresas é bem menor, não chegando a ameaçar verdadeiramente as grandes.

Juntas, a Citrosuco e a Cutrale abucanhavam, em 1987, 52,91% da receita de exportação e, em 1988, passam a dominar 53,53% dessa receita. A receita total entre 1987 e 88 cresceu de 830,7 milhões para 1144,5 milhões, e além desse crescimento que já aumentaria a receita das duas

empresas, elas aumentaram ainda a sua participação conjunta na percentagem da receita.

Tabela 3

EXPORTAÇÃO DE SUCO DE LARANJA - 1987 E 1988.

Empresa	1987 (%)	1988 (%)
Citrosuco	28,34	30,24
Cutrale	24,57	23,27
Frutesp	12,85	10,91
Cargill	9,64	9,82
Montecitrus	7,10	6,32
Frutropic	4,81	3,75
Citropectina	2,70	1,93
Branco Peres		2,05
Outros	9,99	11,49
Total	100,00	100,00

Fonte: "Laranja" - revista técnico científica da citricultura, 1989.

No estudo da distribuição da quantidade exportada pelas indústrias em 1993, ainda pode ser notado o domínio das duas maiores empresas. A Cutrale passa do segundo lugar na safra 1991/92, com 24% do total da receita de exportação de suco, para o primeiro, com 26,22% da receita. Enquanto isso, a Citrosuco passa a ocupar o segundo lugar, saindo da posição de 26% da receita para 23,79%. Apesar da inversão nas posições, fica claro que as duas empresas controlam 50% da receita de exportação, ficando em terceiro lugar a Frutesp, com 8,94%. (tabelas 4 e 5).

Tabela 4

EXPORTAÇÃO DE SUCO DE LARANJA - SAFRA 1991/92
(de julho a junho)

Empresa	Porcentagem da Receita
Citrosuco	26,0%
Cutrale	24,0%
Frutesp	12,0%
Montecitrus	7,5%
Cargill	6,2%
Frutropic	5,9%
Branco Peres	3,0%
Outros	15,4%
Total	100,00%

Fonte: Gazeta Mercantil.

Tabela 5

EXPORTAÇÕES DE SUCO DE LARANJA - SAFRA 1992/93

Empresas	Porcentagem da Receita
Cutrale	26,82%
Citrosuco	20,79%
Frutesp	8,94%
Cargill	8,34%
Frutropic	7,42%
Montecitrus	6,04%
Citrovita	3,30%
Cambuhycitrus	3,09%
Branco Peres	2,12%
Royal Citrus	1,60%
Bascitrus	1,57%
Central Citrus	1,23%
Citro-Pectina	0,42%
Outras	5,66%
Total	100,00%

Fonte: Gazeta Mercantil.

Mas, considerando as novas fusões, teremos o terceiro lugar ocupado pela Frutropic/Frutesp, com 16,40%, percentual com chances de crescimento; e em quarto lugar

surge a Cambuhy-Montecitrus, com 9,1% de participação na última safra (tabela 6). Esses percentuais maiores no terceiro e quarto lugares, mostram uma certa ameaça no predomínio da Citrosuco e da Cutrale, pois passam a ter presença no mercado empresas com capacidade de investir, crescer e concorrer diretamente com essas que até hoje não encontraram muita dificuldade em concentrar grande fatia do mercado. Isso deve resultar em um aumento da concorrência nas próximas safras.

Tabela 6

EXPORTAÇÕES DE SUCO DE LARANJA - SAFRA 1992/93.

Empresa	Porcentagem da Receita
Cutrale	26,82%
Citrosuco	23,79%
Frutropic/Frutesp	16,43%
Cambuhy/Montecitrus	9,10%
Cargill	8,36%
Citrovita	3,30%
Branco Peres	2,17%
Outras	10,6%

Fonte: Gazeta Mercantil.

Divisão do Mercado Mundial.

Será feito nesse item um estudo sobre o mercado internacional de suco, abordando os dois principais importadores de suco brasileiro, EUA e CEE, e a participação do Brasil nesses mercados.

No início da década de 80, o Brasil era responsável por 98% das exportações de suco dos EUA. No decorrer da década, manteve-se na posição de maior exportador desse país, pois em 1985, 97% do suco que entrava nos EUA era brasileiro e em 1990 essa percentagem era de 85% (tabela 7). Podemos observar ainda um pequeno aumento na participação do México, que passa a ter 11% do total.

Mas o fato mais importante a ser notado é a variação no total importado pelos EUA. Esse total cresceu ano a ano, mas de maneira controlada. Em 1984 e 1985, a Flórida é atingida por grandes geadas, o que aumenta violentamente as importações desse país, pois era necessário suprir seu mercado interno. No final da década, a produção norte-americana se recupera, o que leva novamente a uma queda nas suas importações.

As consequências dessas variações para o Brasil são enormes, pois a princípio nós fomos privilegiados com um grande aumento nas exportações. Isso acarreta na expansão dos pomares, mas a recuperação da produção americana faz retraírem-se as exportações brasileiras, acarretando uma crise de superprodução no setor, a qual percebemos até hoje.

Tabela 7

IMPORTAÇÕES AMERICANAS DE SUCO DE LARANJA (1.000 TON.)

Origem	1980		1985		1990	
	ton	%	ton	%	ton	%
Total	74,8	100	419,5	100	870,3	100
Brasil	70,1	4	400,0	97	833,8	95
México	1,4	1	6,5	2	29,5	11
Outros	0,1	0	3,4	1	10,7	1

Fonte: FAO, Roma. Observação: retirado da revista técnico-científica de citricultura, e Guimarães,M.B.Lessa - monografia,1990

Enquanto isso, as exportações brasileiras à Comunidade Econômica Européia cresceram muito na década de 80, chegando quase a duplicar. Mas uma vez, a principal mudança está no volume importado por esses mercados. Com a crise e a queda nas importações norte-americanas, o mercado do leste europeu passou a ser mais explorado pelas indústrias brasileiras, pois era necessário vender o suco produzido. O Brasil aumentou em 14% a sua participação no volume exportado pela CEE entre 1980 e 1987, indicando o início da preocupação com outros mercados. (tabela 8).

Tabela 8

IMPORTAÇÕES DE SUCO CONCENTRADO DE LARANJA PELA CEE
(1.000 ton)

Origem	1980		1989	
	ton	%	ton	%
Total	260,3	100	393,9	100
Brasil	159,7	61	285,5	75
Israel	65,7	25	47,2	12
Marrocos	6,8	3	18,4	5
Chipre	0,9	—	2,9	1
EUA	14,7	6	11,2	3
Outros	14,5	6	18,5	5

Fonte: FAO, Roma. Observação: retirado da revista técnico científica da citricultura.

Observando os dados da tabela 9, é facilmente notado o problema pelo qual passa esse setor e a grave crise em que se encontra devido ao aumento na oferta mundial de suco. Apesar de um maior volume exportado na safra 1992/93, foram 1.060 milhares de toneladas contra 956 milhares em 1991/92, obteve-se uma redução na receita total, de US$ 1.100 mi contra US$ 701,9 mi.

Houve um aumento de 12% na produção de suco e, é claro, o desvio das exportações que se dirigiam aos EUA para a CEE, observando-se um aumento de 26% nessas últimas contra uma queda de 6% nas primeiras. Com essa mudança e ainda maiores exportações para a Ásia, os exportadores brasileiros tentam recuperar parte da queda de 36,4% na receita total com a busca de novos mercados.

Tabela 9

MAIS SUCO, MENOS DOLARES.

	1991/92	1992/93	Variação
Safra *	292	315	08,0%
Frutas p/ Ind.*	245	275	13,0%
Prod. de suco **	942	1057	12,0%
Exportações**			
EUA	318	300	-6,0%
CEE	500	630	26,0%
Ásia	098	100	02,0%
Outros	040	30	-25,0%
Total das Exports.	956	1060	11,0%
Total da Receita***	1100	702	-23,4%

* em milhões de caixa de laranja.
** em milhares de toneladas de suco.
*** em milhões de US$

Fonte: Gazeta Mercantil e Abecitrus

O Brasil, como maior exportador mundial de suco de laranja (72%), e tendo um consumo interno pequeno, sofre as conseqüências dessa crise, observando queda na sua receita total. Apesar de conseguir vantagens sobre os norte americanos e outros produtores, fatores que estudaremos no ítem II.5, o Brasil sofre por sua dependência do mercado externo, pois 98% do suco produzido aqui é exportado (índice que passa a 100% quando falamos em sub-produtos). Ou seja, a produção brasileira está exposta a barreiras tarifárias e não tarifárias e a crises nos principais países importadores.

Quanto a essas barreiras, nos EUA temos as maiores, pois há uma tarifa de US$ 492 por tonelada de suco

que protege a produção da Flórida da brasileira. Essa tarifa encarece o produto nacional e proporciona ao produtor americano uma vantagem de US$ 1,00/caixa. O fim dessa barreira depende das negociações do governo brasileiro no GATT. Temos ainda nos EUA, as chamadas "exigências sanitárias", segundo as quais o Brasil não pode exportar laranja fresca para os EUA, por causa da mosca do Mediterrâneo. Remover uma barreira dessas demora pelo menos quatro anos, mesmo tratando-se somente de uma "moda política"; e a "rotulagem", exige a existência sempre de um rótulo no suco brasileiro para mostrar que é importado, pois o da Flórida tem mais prestígio - o produto brasileiro corre o risco de ser sempre vendido a um preço menor.

Embora apresente taxações mais razoáveis, a CEE não deixa de dificultar a entrada do produto brasileiro no seu mercado. As tarifas na CEE são cobradas a níveis percentuais, ao Brasil representam 19% ad-valorem, enquanto para outros países exportadores na área de preferência do Mediterrâneo, como Tunísia, Chipre, Marrocos e Israel, ela não superam 5,7%. No Japão as tarifas são de 30% sobre o valor do suco exportado, mas, com a entrada no mercado japonês, o governo brasileiro está buscando negociar essa barreira com aquele governo.

Além disso, as dificuldades brasileiras ainda tendem a aumentar com a criação do NAFTA (Acordo do Livre

Comércio da América do Norte), pois as tarifas relacionadas ao México serão eliminadas gradualmente, deixando o suco brasileiro em desvantagem.

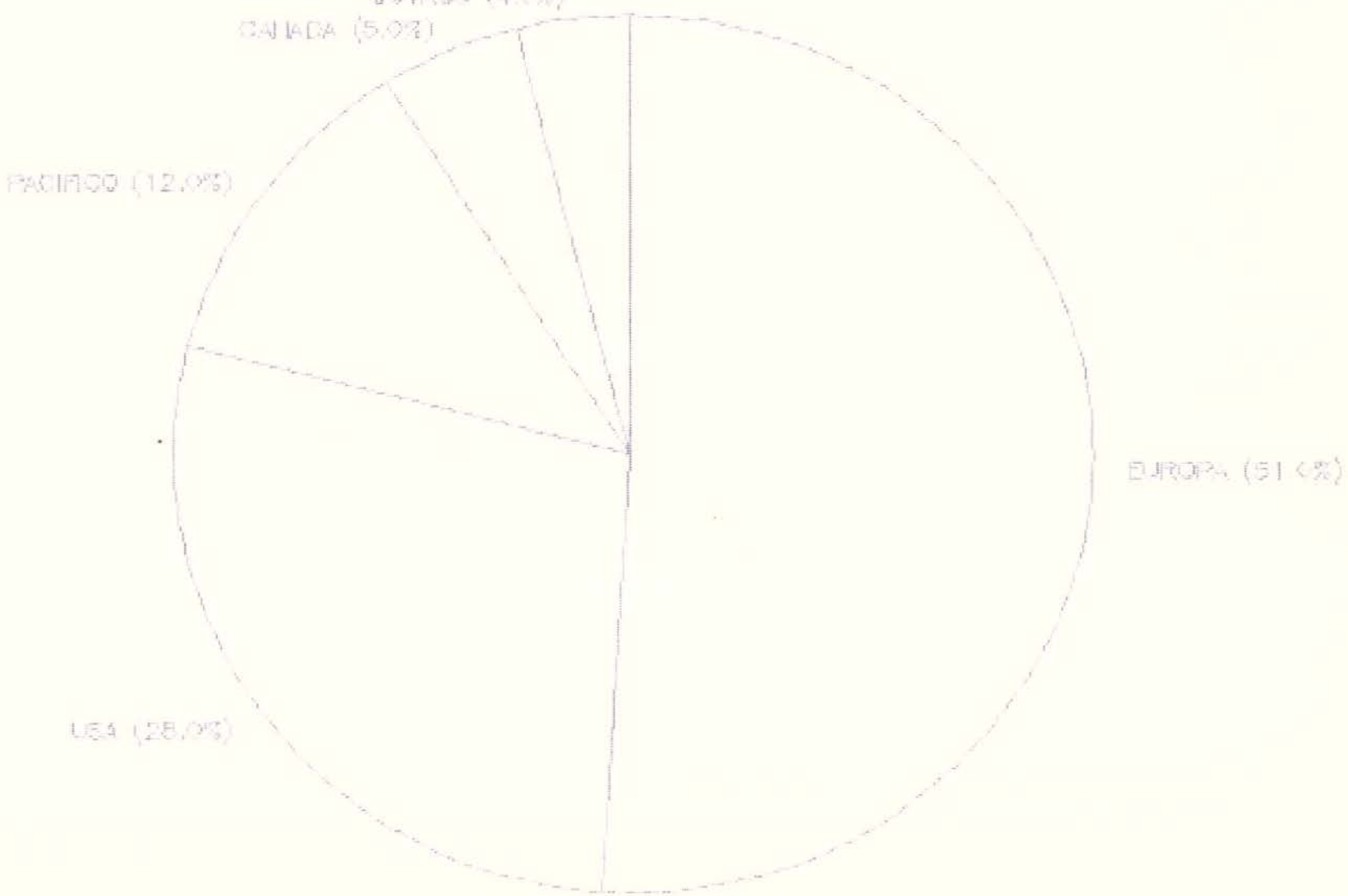
As barreiras tarifárias e não tarifárias são então, um grande obstáculo ao melhor desempenho e rendimento das exportações brasileiras de suco de laranja. Mesmo abrindo outros mercados no lugar do norte americano, os brasileiros ainda encontram dificuldades e barreiras à entrada em outros países.

Nos últimos tempos a maioria do suco brasileiro não é exportado aos EUA, mas sim para a CEE, principalmente à Holanda, que depois exporta o suco aos países europeus. O mercado japonês está sendo cuidadosamente explorado, pois nesse país, ainda é necessário que se crie o hábito de consumir o suco. Em 1991, enquanto a Europa foi alvo de 51% das exportações brasileiras, os EUA participaram com apenas 20%, o que não tira a sua importância, já que são 20% para apenas um país. As exportações em 1992 podem ser observadas no gráfico 1.

Nas últimas safras, a oferta de suco aumentou muito, o que tende a continuar acontecendo, principalmente nos EUA e no Brasil, pois a produção de laranja foi estimulada pelas altas cotações no final dos anos 80. Com isso, o setor passa por uma de suas maiores crises, pois a

EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE SUCO

1992



queda nessas cotações têm sido bruscas nas últimas três safras, não chegando nenhuma vez a atingir os níveis do final da safra de 1989/90 (tabela 10). As únicas altas conseguidas são consequência ainda de geadas nos pomares da Flórida, o que comprova mais uma vez a dependência do Brasil em relação ao mercado norte americano.

As cotações atingidas no final da safra 92/93 são as piores desde a safra 85/86, quando o setor atravessou também uma crise, apesar de que em dimensões menores. A pior cotação atingida pelo suco também ocorreu nessa safra (1992/93), quando chegou a US$ 988,85 a tonelada em fevereiro de 1993. O que acontece, é que a demanda de suco norte americana aumentou com a queda nos preços, e as exportações brasileiras cresceram na safra, mas a receita obtida foi bem menor que a anterior, como observado anteriormente.

II.2) Processo Industrial.

-Inovações Tecnológicas e Alternativas à Crise

São as grandes empresas que partem para investimentos mais arriscados e diversificados. A Cutrale, a Cargill e a Citrosuco investiram na expansão de suas instalações e, principalmente na modernização do seu sistema de transportes. Foi a Cargill quem deu o primeiro passo para

uma revolução nesse último, substituindo os tradicionais tambores de aço por caminhões-tanque e navios a granel. Nas duas pontas do processo, tanto nas fábricas como nos portos, foram construídos terminais graneleiros de grande porte. Nesse sistema, o suco seria embalado apenas pelo comprador.

Quando foi feita, em 1979, essa inovação pegou de surpresa os concorrentes da Cargill que reagiram fortemente à adoção do sistema somente por ela, alegando à Cacex que isso prejudicaria o setor. Eles se assustaram porque esse processo poderia trazer uma grande redução no custo do suco brasileiro e o investimento de US$ 18,7 mi retornaria em apenas quatro anos. Para acompanhar a empresa inovadora, os concorrentes deveriam investir US$ 80 mi, o que era muito dinheiro. Depois de certo tempo, a Cargill cedeu às pressões para "compartilhar" seu sistema de transporte, que posteriormente é adotado pela Citrosuco e pela Cutrale. Ficando a Frutesp e as outras empresas de menor porte operando apenas com tambores de aço, ainda utilizados pelas três grandes para atingir mercados impossíveis de serem atingidos pelo sistema a granel. A inovação levou ainda à compra de navios especialmente adaptados.

Esse foi sem dúvida um grande passo para a queda no custo de produção do suco de laranja, proporcionando uma economia de 80 a 100 dólares por tonelada de suco. O sistema é composto por navios específicos ao transporte de suco e

tanques com grande capacidade de transporte, tanques de armazenagem em Santos, sucoduto com 850 m e terminais portuários em Gent (Bélgica) e Wilmington (EUA). Hoje, as maiores empresas têm terminais de embarque a granel no porto de Santos (sendo que o da Cutrale fica em Guarujá) e em portos dos EUA e Europa, para onde é exportado seu suco. E essa se apresenta como uma das mais importantes vantagens competitivas das empresas brasileiras internacionalmente, trazendo também grande capacidade de estocagem. "O sistema talk farm otimiza o tempo de carga e descarga, elimina espaços mortos na carga e abate custos." (Suco Cítrico no Mercado Externo: vantagens comparativas e competitividade, Neves,E.M., Andia, L.H. e Neves, M.F.

Outra inovação tecnológica que partiu da Cargill na corrida pela queda dos custos de produção do suco foi, em 1983, a troca das tradicionais caldeiras a óleo combustível por caldeiras a bagaço de cana. Essa foi uma importante substituição da fonte energética, pois atendia ao mesmo tempo aos apelos do governo para que se reduzisse o consumo de óleo combustível, item pesado na Balança Comercial, e à necessidade de diminuição dos custos de produção. O bagaço de cana existe em excesso nas usinas de açúcar e destilarias de álcool do Estado de São Paulo, que se situavam na mesma área geográfica das indústrias de suco de laranja.

Em 1985, essa proximidade das indústrias cítrica e alcoeira levou a mais uma inovação. Aproveitando os resíduos da laranja, a Citrosuco começou a produzir álcool combustível numa destilaria montada em sua planta industrial de Matão.

Motivados pela crise na indústria cítrica brasileira muitos empresários, inclusive os grandes, resolveram diversificar seus mercados. As menores firmas exportam menos suco, e as grandes constroem grandes terminais em portos estrangeiros, como por exemplo, o investimento de US$ 30 mi da Cutrale e da Citrosuco num terminal exclusivo das duas empresas no porto de Toyohashi, no Japão.

Ainda diante de uma expectativa de baixa nas exportações de suco de laranja, podemos notar nesse período uma diversificação da produção que antes era só de laranja. José Luís Cutrale, o "rei da laranja", resolveu cobrir uma parte de uma das suas fazendas com uma plantação de abacaxis e, em fevereiro/93, já saíram da fazenda América 5 mi de frutas, sendo que 99% delas foi moída e transportada para os EUA e Oriente Médio em forma de suco congelado e concentrado.

II.3) Relações com os Produtores.

Começaremos esse item ressaltando o modo como é feita a compra da fruta pelas indústrias citrícolas. Normalmente, a colheita e o transporte são feitos pelo comprador da fruta e, por sua vez, a compra é feita a partir de uma visita ao pomar antes da época da colheita, quando as frutas são examinadas por peritos.

A empresa colhe e transporta a fruta em caminhões, apesar de ocorrerem casos em que a compra da laranja é feita sem contrato, onde o produtor é que leva a fruta à fábrica. As frutas são despejadas do caminhão e passam por um primeiro controle de produção, as que estão ruins são devolvidas ao caminhão e descontadas do peso final, pago aos citricultores.

Somente o segundo controle de produção é que vai ser assumido pelas indústrias, quando as laranjas são lavadas. Nessa ocasião, as frutas vão para a fábrica de farelo.

As negociações de preços entre produtores e industriais da laranja sempre foram difíceis. Quem primeiro reclamou das relações foram os empresários, que deixaram de utilizar o Cacex apenas para obter guias de exportação

iniciando as queixas, especialmente contra os produtores. Com o tempo, esses também começam a aparecer na Cacex para reclamar dos industriais. Pois este órgão transformou-se, a partir da crise de 1974, em um fórum de debates e árbitro dos preços da laranja. A administração do setor passou à Cacex por escolha dos empresários e por falta de estrutura dos ministérios mais próximos a ele (Agricultura e Indústria e Comércio).

Segundo o economista Benedicto Fonseca Moreira, que dirigiu a Cacex por mais de 15 anos, transferindo-se em 1988 para a Citrosuco, da qual foi presidente, as relações a partir daí tornaram-se cada vez mais complicadas.

"No início dos anos 70, as exportações se dirigiam mais à Europa do que aos EUA. Nessa época, as compras de laranja junto aos citricultores eram feitas desorganizadamente. Ouvindo os dois lados, achei, naquela oportunidade, que os citricultores estavam sendo injustiçados, pois a indústria era organizada na compra de frutas. Eu não pretendia, como governo, me meter no conflito, mas aconselhava a indústria a pagar melhores preços como forma de garantir o abastecimento de matéria-prima. E, na realidade, nunca fixei o preço do mercado interno, se bem que abri a porta para os citricultores se queixarem", conta o economista. (A Laranja no Brasil, pg 247).

Moreira conta ainda que o preço único para a caixa de laranja surge porque, no setor cítrico, mesmo com a formação de comitês setoriais que "facilitassem as negociações, as brigas eram intermináveis, "mas mesmo assim, era possível obter decisões por consenso, que a Cacex apenas homologava" E a partir desse consenso começa a ser fixado então o preço único para a caixa de laranja

Nesse setor, de acordo com o relato, cada reunião era cansativa, tensa, desgastante e, como fórum de negociações, a Cacex procurava administrar três conflitos que, às vezes, apareciam simultaneamente: entre os citricultores e os industriais, entre as indústrias grandes e as indústrias pequenas, entre as duas grandes - Citrosuco e Cutrale

Os acordos de preços da laranja sempre foram complicados por causa das características do setor, que opera com um ponto sazonal e perecível, dependente de mercados externos bastante concorridos.

O acordo estabelecido entre os citricultores na safra de 80/81 oferecia muitos riscos a eles, preestabelecendo quanto cada citricultor iria ganhar no final do ano-safra independentemente das relações internacionais do preço do suco de laranja, esse acordo

permaneceu até a safra de 85/86, compreendendo um período próspero, durante o qual o setor citrícola auferiu lucros altos. Nesse acordo os custos eram calculados com base na planilha das indústrias.

A partir da safra de 86/87, foi estabelecido um novo contrato. Nesse contrato os agricultores recebem pela caixa de laranja um montante calculado segundo a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque, descontados os custos de produção definidos pelas indústrias. Esses custos são especificados pelas próprias indústrias (fretes, seguros, taxa de marinha mercante, etc), mas as indústrias não discriminam as receitas dos sub-produtos e nem quais são, apesar de subtraí-las.

"O contrato de participação prevê o atrelamento dos preços da laranja recebidos pelos produtores às cotações internacionais do suco. Os pontos fundamentais do contrato são as cotações do suco concentrado de laranja na Bolsa de Nova Iorque que refletem o livre comércio internacional; a taxa de câmbio no Brasil; as despesas industriais e comerciais que incorrem desde a fruta na árvore até o produto estar disponível no mercado americano (FIOB) e o rendimento da fruta, ou seja, quantidade de caixas necessárias para se obter uma tonelada de suco concentrado congelado" (Amaro, 1996).

Esse acordo estava prejudicando ainda mais os produtores porque a principal característica desse setor é o grande domínio das indústrias sobre o produtor, sendo que elas cada vez crescem mais sobre o pequeno produtor. A planilha de custos paga pelo produtor teve uma alta que chegou a 120% em 3 anos (em US$). Segundo Roberto Paulino, presidente da ACIESP (Associação dos citricultores do Estado de São Paulo) - "Se não fosse essa planilha tão imoral e manipulada pela indústria conseguiríamos mesmo com essa planilha ganhar cerca de US$ 3,00 por caixa", enquanto que nesse período (novembro/92), os cálculos apontavam para, no máximo, US$ 1,10 por caixa.

No início de 1992, o presidente da FAESP (Federação da Agricultura do Estado de São Paulo), Fábio Salles Meirelles, entregou um documento às indústrias com proposta de novos critérios para pagamento dos citricultores. O documento pedia a adoção de uma nova tabela de preços para a caixa de laranja, diretamente vinculada à cotação do suco de laranja na Bolsa de Nova Iorque. Com a crise no setor nos anos 90, os citricultores são os que mais perdem, pois a atual planilha de custos deixa-os com preços sobre a caixa de laranja que não cobrem nem mesmo os custos de produção (previsão de US$ 1,10 com custos de US$ 1,90 por caixa).

O fato das próprias indústrias preverem uma queda no faturamento prejudica ainda mais as negociações, pois enquanto elas não abrirem mão de uma parte dele, os citricultores não conseguirão preços melhores. As propostas dos citricultores concentram-se em mudar a remuneração das indústrias de suco concentrado e nos custos adicionais que compõem a planilha, como fretes, por exemplo. Esses custos precisam ser enxugados.

A proposta final, formulada pelos citricultores, estabelece o pagamento de um preço mínimo de US$ 1,70 pela caixa de 40,8 Kg de laranja. Além disso, prevê o fim da utilização da planilha de custos apresentada pelas indústrias e a vinculação direta entre a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque e o preço final da caixa pago aos produtores. Esta proposta foi entregue em novembro/92 às indústrias, e estas, mesmo com medo de que o desestímulo aos citricultores fosse muito grande e estes começassem a ceder muita área de plantio de laranja a outras culturas, diziam que o preço mínimo para a caixa de laranja era insustentável "porque todos atuam em um mercado de risco", segundo Ademerval Garcia, presidente da ABECITRUS (Associação Brasileira dos Exportadores de Suco). Os preços pagos pela tonelada de suco no mercado internacional era, em 1992, o mais baixo dos últimos 15 anos.

Em 1992, o preço médio final pago pela caixa de laranja aos produtores foi o menor de todos os tempos, atingindo US$ 0,04 por caixa. Esse preço, quando contrastado com o preço final pago na safra 1991/92, US$ 0,06, deixa à mostra a crítica situação dos produtores, que já em 1992 reclamavam por uma nova planilha paga pelas indústrias.

O baixo preço deveu-se principalmente à baixa cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque, que atingiu seus piores níveis históricos na safra 91/92 (tabela 7). Com o susto ocorrido, já que o menor preço esperado pelos citricultores era o de US$ 0,40, a negociação para o estabelecimento do preço mínimo foi retomada, ou melhor, a fixação do preço foi discutida pela primeira vez entre indústria e citricultores. As expectativas quanto à fixação desse preço eram de que ele protegeria os citricultores das oscilações na Bolsa, evitando uma crise no setor. Com esse novo contrato discutido, seria estabelecido um preço de garantia para o citricultor, permitindo uma repadronização dos contratos de compra da safra.

Finalmente em agosto de 93 é assinado um acordo inédito entre os citricultores paulistas e as indústrias de suco, o acordo é considerado "histórico" pelas indústrias e "razoável" pelos produtores e fixou um preço mínimo para a comercialização da safra da laranja. As primeiras o classificam assim por afirmar que "não há nenhum outro caso

em que o setor privado assegure um preço mínimo para seus fornecedores." - Ademerval Garcia, GM 31/08/93. Enquanto isso os citricultores estão insatisfeitos porque apesar da fixação do preço, ainda não se conseguiu mexer na planilha de custos paga pelas indústrias, considerado injusto, apesar de o considerarem sem dúvida um "passo à frente"

O acordo garante um preço mínimo em três modalidades de contrato. Para um contrato de compra de quatro safras, incluindo a safra de 1992/93 até 1995/96, as indústrias garantem um valor acumulado de US$ 5,20/ caixa - preço médio de US$ 1,30/ caixa. Os contratos que abrangem três safras (1992/93 - 1994/95) garantarão o pagamento de um patamar mínimo acumulado no período de US$ 3,60 - preço médio de US$ 1,20/ caixa. Os contratos que incluem apenas duas safras 1992/93 e 1993/94 asseguram um preço mínimo total nesses dois anos de US$ 2,00/caixa - preço médio de US$ 1,00/ caixa. Caso no final do período do contrato a soma dos preços médios finais com base em Nova Iorque fique abaixo do valor garantido, os produtores não ressarcirão a diferença às indústrias.

Notamos então, que os citricultores, apesar de, com a crise no setor, conseguirem uma pequena melhora, ainda sofrem dificuldades, com um custo de produção de US$ 1,80/ caixa, ficando ainda as indústrias com o poder de controle sobre o setor.

Outra reivindicação importante dos produtores é para que se passe a pagar a laranja por rendimento e não por peso. Pois é possível fazer uma tonelada com 400 caixas, ou chegar-se a 1,7 toneladas.

- A Dívida dos Citricultores

No início de 1992, a expectativa era de uma boa safra, mas havia também o surgimento de novas indústrias no setor, o que, como já foi dito, deveria acirrar a disputa pelos frutos. A concorrência foi tanta, que ao invés de serem comercializadas as frutas entre março e junho como normalmente ocorre, as negociações ocorreram entre agosto/91 e janeiro/92. As safras dos citricultores foram comprometidas com as indústrias a preços altos, chegando a ser antecipados US$ 1,50 pela caixa que, em junho/92, deveria ser negociada em US$ 0,30. Com essa diferença, os citricultores passam a ter uma dívida com as indústrias. Com a chamada "guerra do preço", chegam a existir contratos com preço mínimo garantido, que em alguns casos atingem US$ 2,00 por 3 anos, em 1991, nesses casos, particularmente, os produtores encontram-se em boa situação.

Na verdade, essa dívida já tinha se iniciado na safra de 90/91, quando o adiantamento dos produtores foi de US$ 1,37 por caixa e o preço final apenas US$ 1,10, ou seja, um débito de US$ 0,30 por caixa. O crescimento dessa dívida

levo à falência muitos citricultores, e o que acaba ocorrendo é a assinatura de contratos entre produtores e indústrias estipulando um preço maior que o preço final do contrato, em troca de um ou dois anos a mais de fornecimento.

Procura-se atenuar essa crise com a melhor relação com os citricultores que está sendo estabelecida por algumas empresas como a Royal Citrus. A empresária dessa indústria, Lucila Lins, afirma que a compra de laranja está mais difícil. Estabelecendo um diálogo entre os produtores, essa indústria conseguiu abocanhar 2,7% das exportações do setor em apenas dois anos. Entre as inovações constam a assistência financeira, onde o produtor recebe orientação sobre o momento certo de converter seus dólares, aprendendo a aplicar no mercado financeiro. Esta foi a primeira empresa a abrir as portas ao citricultor, podendo ser esse um caminho para a melhora das relações no setor.

Em 1993, com o preço de US$ 6,04, a dívida dos citricultores chegou a níveis agravantes, e somente agora com o estabelecimento de um preço mínimo isso poderá ser evitado, apenas de que o preço de produção da caixa de US$ 1,80, não será garantido.

- A Saída para Outras Culturas

Na região de Campinas nota-se uma "abertura" da área destinada à laranja para outras culturas, como, por exemplo, a criação de gado. Outros produtores partiram para a venda da fruta "in natura", trabalhando por conta próprio, e assim ficando menos vulneráveis às cotações do mercado internacional.

Em Taquaritinga, na região de Ribeirão Preto, podem ser encontrados pomares de laranja sendo substituídos pela banana por causa das baixas nos preços. Em Bebedouro há a substituição da laranja pela cana-de-açúcar em larga escala. A previsão é de que no final de 1999 a área destinada à cana tenha dobrado em substituição à laranja.

Outra cultura que surge como alternativa à laranja, despontando com grande futuro, é a tangerina. Essa fruta surge com uma vantagem de produção principalmente por ter hoje um grande mercado não saturado e apesar de maior custo de produção em relação à laranja, costuma atingir preços até três vezes maiores. Variedades da fruta são estudadas para que se verifique quais delas se aplicam melhor à fabricação de suco e ao mercado brasileiro.

II.4) Relações com o Governo.

Desde o início da instalação das indústrias até 1978, o setor contava com a isenção de impostos de exportação, como o ICMS e o IPI, sendo que o IPI era cobrado da seguinte maneira: 10% para comercialização interna, e, para a exportação, além da isenção, contava-se com 10% de crédito.

O financiamento das indústrias era feito pelo BNDE, do mesmo modo que para outras indústrias. A política do governo procurava aumentar as exportações e desconcentrar porque era necessário um superávit que permitisse cumprir com os compromissos da dívida externa, e era esse o motivo desse setor contar com isensões de impostos e incentivos à exportação, já que essa atividade era basicamente voltada à exportação.

A primeira intervenção estatal no setor se deu durante a crise de 1974. O governo federal assumiu o controle da Sanderson (atual Frutesp) para que muitos produtores não sofressem com a falência dessa empresa. Nessa crise o governo tomou ainda as seguintes medidas:

- estabelecimento de um preço mínimo de exportação fixado pela Cacex;

- determinação de um limite máximo de volume exportável e distribuição entre as empresas de cotas de exportação;

- promoção da estocagem, via juros subsidiados, equivalente a 10% das cotas de cada empresa;

- eliminação progressiva dos incentivos fiscais para reflorestamento;

- restituição dos valores do IPI e ICM equivalente a 20%, como incentivo à exportação (Lifschitz, 1993). Durou até 1970.

Com as resoluções a Cacex passou a ser um órgão neutro para administrar os conflitos entre indústrias e produtores. Quanto aos créditos do BNDES, hoje estão cortados por causa da grande oferta no setor.

Hoje, a exportação de suco de laranja concentrado é taxada com os seguintes impostos internos:

- Imposto de exportação: 1% para o suco de laranja

- ICMS: 8,45% para o suco de laranja. Esse imposto deve ser trabalhado para que o suco de laranja seja excluído da classificação de semi-elaborado, em Brasília.

Uma das áreas de atuação privilegiada pelas associações do setor foi a promoção da lei de desregulamentação dos portos, atualmente sancionada pelo Congresso Nacional. Espera-se que essa lei contribua para uma maior competitividade no setor, uma vez que os custos de operação no porto de Santos são superiores aos de outros

países exportadores. Esse impacto recairá sobre as pequenas indústrias que transportam suco em tambores, pois as grandes já têm menores custos com o transporte a granel.

O governo brasileiro, apesar de ter feito a desregulamentação portuária, deveria ainda ajudar a indústria citrícola; é preciso que se exija não uma "proteção" a essa indústria, mas que o governo desobstrua o caminho dessa indústria para que ela se torne capaz de concorrer no mercado internacional. É necessário que o governo brasileiro vá ao GATT, que o CONFAZ (Conselho Nacional de Política Fazendária) retire o suco da classificação de produto semi-elaborado, ou até mesmo que seja extinto o imposto de 1%.

II.5) Comparação dos Custos de Produção.

A competitividade é um fator de grande importância na indústria cítrica, devendo ser considerada desde a produção do fruto. O custo de produção deste último é um grande indicador da competição na área produtiva. Para um estudo comparativo, torna-se então de fundamental importância a comparação entre os custos operacionais na Flórida e em São Paulo.

Os autores Murano e Amaro (1990), em um dos poucos estudos desse tipo sobre a década de 80, notaram custos cada

vez maiores nos pomares da Flórida e relação aos do estado de São Paulo, chegando a uma diferença de US$ 2,48 na safra de 1980/81 (com US$ 3,58 na Flórida e US$ 1,10 em São Paulo).

A diferença é grande também quando são analisados os investimentos necessários à produção por hectare, sendo US$ 17.700 na Flórida e US$ 0.482 em São Paulo.

No início dos anos 90, as vantagens brasileiras nesse sentido continuam. Na safra 1991/92 os custos por hectare em São Paulo correspondem a apenas 22,8% dos custos na Flórida, enquanto no primeiro equivale a US$ 432,15, na Flórida é igual a US$ 1935,57 (tabela 10).

As vantagens mais evidentes que podem ser notadas relacionam-se com o custo de mão-de-obra, quando os custos norte americanos são 81,5% maiores que em São Paulo. Essa é uma grande vantagem para os produtores brasileiros não só nesse setor, mas em toda a indústria. A mão-de-obra brasileira é muito barata e abundante, estando à disposição dos empresários em época de safra, quando o nível de emprego aumenta consideravelmente. Os custos com máquina e irrigação também são 66% mais baratos no Brasil, dando melhores condições ao produtor brasileiro (tabela 10).

Contrapondo-se com essas vantagens competitivas brasileiras, encontramos melhores custos na Flórida observando o uso de fertilizantes e corretivos agrícolas, sendo US$ 0,64 na Flórida e US$ 0,20 no Brasil. Mas o principal ponto favorável aos norte americanos é o rendimento de caixas por hectare, ou seja, a produtividade norte americana é muito maior que a brasileira. O rendimento por hectare nos EUA é por volta de 2,4 vezes maior que no Brasil, enquanto aqui se tem 370 caixas/ha, nos EUA temos 890 caixas/ha. É com essa diferença que os norte-americanos conseguem uma certa vantagem sobre o Brasil. (tabela 10).

Em troca disso, o custo de produção de uma caixa, composto por todos os outros fatores estudados, atingido no Brasil é bem menor (1,95 vezes), sendo de US$ 1,17 em São Paulo e US$ 2,17 na Flórida (tabela 8).

Tabela 10 - Cotações do Suco de Laranja

MES	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93
Julho	1868.06	1859.03	1792.97	1660.99	2476.80	1967.37	1457.93	1853.16	2723.56	2385.66	2627.26	1700.25	1789.67
Agosto	1920.94	1875.94	1826.93	1661.99	2464.62	1921.37	1454.35	1855.88	2770.56	2276.46	2466.91	1692.23	1618.12
Setembro	1898.03	1863.04	1831.95	1659.99	2516.78	1955.47	1486.45	1929.39	2650.76	2125.00	2071.54	1728.77	1665.43
Outubro	1867.94	1779.93	1798.99	1696.96	2437.96	1734.36	1605.10	2041.74	2654.49	1906.89	1763.74	2163.97	1449.05
Novembro	1819.94	1744.96	1810.92	1760.01	2356.28	1620.90	1744.39	2337.22	2549.45	1818.13	1615.28	2418.47	1357.34
Dezembro	1237.97	1788.96	1790.96	1798.99	2320.89	1671.02	1817.62	2402.42	2352.99	1943.29	1553.80	2298.53	1362.50
Janeiro	1492.04	1949.02	1605.96	2093.76	2297.96	1436.87	1751.56	2435.96	2121.99	2741.33	1693.66	2143.62	1148.84
Fevereiro	2027.98	1978.97	1544.06	2308.28	2442.86	1244.27	1768.32	2408.16	1980.13	2833.61	1677.61	2032.00	988.05
Marco	1971.95	1697.96	1585.04	2389.81	2357.29	1237.83	1900.01	2384.08	2138.32	2751.50	1657.12	2054.35	1069.01
Abril	2095.05	1688.93	1620.01	2577.54	2259.55	1307.42	1913.34	2438.97	2463.33	2809.25	1645.80	1949.60	1299.87
Maio	2054.92	1721.02	1637.06	2688.45	2238.49	1387.57	1887.83	2426.93	2671.40	2793.30	1713.01	1944.15	1276.97
Junho	1980.98	1696.96	1651.96	2546.87	2042.88	1448.33	1900.44	2532.11	2538.71	2666.10	1667.01	1849.14	

Fonte: Gazeta Mercantil.

Tabela 11

Custos operacionais para a manutenção de um pomar de laranja na Flórida (USA) e em São Paulo (Brasil), safra 91/92, em dólares.

ÍTEM	FLÓRIDA	SÃO PAULO
Custo por ha (US$)	1.935,57	422,17
Rendimento (cx/ha)	890,00	370,00
Custo por caixa (US$)	2,17	1,17
Mão-de-obra (US$)	0,76	0,14
Fert. e corret. (US$)	0,31	0,19
Defensivos (US$)	0,46	0,22
Máq. e irrig. (US$)	0,64	0,22

Fonte: Murano, R.P. Citrus Industry, Mar 92
* observação: retirado de Neves, E.M. Neves,M.F. Pompeu,R.B. Análises Comparativas..., 1993, op.cit

CAPÍTULO III: PERSPECTIVAS QUANTO À PRODUÇÃO E MERCADOS FUTUROS

O objetivo deste capítulo é reconhecer os principais obstáculos a serem ultrapassados para que a atual crise não prejudique a nossa indústria. O estudo se desenvolverá através da análise da produção nacional e internacional (oferta) e do consumo nacional e internacional (demanda) de suco de laranja.

Serão analisados os três principais fatores que influem na formação do preço do suco de laranja na bolsa de Nova Iorque, pois é esse preço quem determina uma boa receita ou não aos nossos produtores de suco. Os fatores são:

1) O comportamento da safra norte-americana (o segundo produtor e o maior consumidor de suco, importando grande parcela do suco produzido no Brasil para atender o mercado interno e reexportação). "Assim, o balanço doméstico anual da oferta e demanda americana se constitui num balizador de preços no mercado internacional". E.M. Neves (1991, pg 59).

Se acontece uma geada na Flórida, por exemplo, a importação americana aumenta e os preços também.

2) A produção brasileira exerce forte influência pois somos o maior produtor e exportador mundial. Assim, uma oferta muito grande aqui, acaba acrescendo em muito a oferta mundial e diminuindo os preços. Essa consideração nos mostra ainda a grande preocupação que os produtores brasileiros devem ter com produtividade e custos de produção, para que não sejam prejudicados com o aumento na oferta de suco e a consequente queda nos preços.

3) A demanda da Europa Ocidental: esse mercado vem sendo buscado pelos produtores de suco, aquecendo o seu consumo nesses países, frente à perspectiva de uma grande oferta mundial. De certa forma, o aumento do consumo nesses países, impediria uma queda nos preços internacionais. O Brasil deve estar preparado diante da possibilidade de não haver geadas nos EUA e assim, uma queda nas suas exportações. São necessários para isso, esses mercados.

Assim, o preço internacional depende principalmente da importação norte-americana, da disponibilidade brasileira e, em menor escala, da influência residual do consumo europeu.

Faremos nosso estudo em duas partes, começando pelo comportamento da oferta mundial nos anos 80 e as perspectivas de produção, procurando quando possível assinalar o que pode ser feito para que essa oferta não prejudique os produtores e reduza os preços internacionais. Depois serão analisadas as projeções para a demanda de suco de laranja e as saídas que devem ser buscadas para que ela acompanhe a oferta.

I) *Produção Nacional e Internacional (Oferta)*

Os poucos estudos feitos no sentido de projetar a oferta mundial de suco nos anos 90, não conseguiram chegar ao mesmo resultado. Optamos aqui por analisar os dados das tabelas 12 e 12.1, 10 e 10.1 e 14, construídos com base no relatório sobre citrus apresentado pela "Florida Citrus Productions" e em dados fornecidos pela Sucocítrico Cutrale. Os valores das safras 1991/92 e 1992/93 foram acrescentados nos dados da tabela 12, fazendo-se uma estimativa para as safras de 1993/94 a 1996/97.

Observamos que desde o início da década de 80 o Brasil produz mais suco e mais frutas que os EUA, pois desde que alcançou a posição de maior produtor mundial, ele a manteve.

Diversos fatores influem na quantidadde de suco produzido por um país, e o principal deles é, óbviamente, a quantidade de fruta produzida. A tendência tanto dos EUA quanto do Brasil, é de um considerável aumento na produção de frutas. Os dois países buscam atingir uma maior receita total, correndo-se o risco de que a oferta mundial de suco seja maior de que a demanda, o que levaria à queda nos preços.

Os EUA são um dos principais mercados do suco brasileiro. Segundo alguns estudiosos do setor, esse país tende a apresentar um bom crescimento na sua produção nessa década, chegando à auto-suficiência. Isso deixaria o mercado brasileiro bastante prejudicado.

Há uma forte tendência ao aumento da produção, principalmente na Flórida, porque, depois de sofrer muitas geadas, os norte-americanos estão deslocando as plantações de laranja para locais onde elas não ocorrem. Além disso, deve ser considerado o fato de que, com as grandes geadas em 1984 e 85, muitos pomares foram replantados, e as árvores começaram a produzir nessa década, o que significa um acréscimo da produtividade média. Enquanto isso, os pomares brasileiros estariam envelhecendo, e os baixos preços na década de 90 não estimulariam os produtores a terem grandes cuidados com as frutas, podendo até mesmo haver uma queda na

produtividade - considerações feitas pela FAO (Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação)

Quanto à essa renovação nos pomares da Flórida, a FAO prevê ainda uma reversão para o ciclo, pois com a superprodução haveria queda nos preços e com isso um desestímulo à produção (inclusive na Flórida). Assim, teríamos em 1997 uma reversão no quadro com a queda na produção e recuperação dos preços, ou seja, a previsão é de queda nos preços no meio da década e recuperação no final.

O México é outro país que deve apresentar aumento considerável em sua produção e principalmente no total exportado aos EUA, que deve crescer a partir da criação do NAFTA. Com isso, torna-se um concorrente do suco brasileiro.

Mas os três países apresentam certas vantagens e desvantagens entre si. Os principais pontos em que eles se apresentam são:

- O clima: é um sério fator e uma das principais vantagens brasileiras frente à Flórida e o México, pois os dois sofrem com o clima frio. O clima frio impede ainda uma maior diversificação em variedades, o que às vezes não permite aos países produzir a variedade adequada à produção de suco. No Brasil as operações se esticam até por um período de nove meses, enquanto que na Flórida e no México temos seis meses.

- Custos de produção e produtividade: esses custos, como já observamos, são menores no Brasil, enquanto que os EUA apresentam uma maior produtividade da terra.
- Transporte: o Brasil apresenta aqui grande vantagem em relação ao México, pois este último ainda utiliza o transporte em tambores, enquanto que no Brasil foi desenvolvido o sistema de embarque a granel.
- Barreiras tarifárias e não-tarifárias: como já foi estudado, esse ítem é um dos principais problemas encontrados pela produção brasileira.

Segundo Javier Lifschitz, a compelitividade no setor deve ser acompanhada por três fatores:

1) Desempenho exportador das indústrias e empresas.

Esse fator explicita uma das melhores saídas da indústria citrícola brasileira diante da crise, a busca de novos mercados. Entre essa busca podemos considerar o mercado interno, que é muito pouco desenvolvido aqui. "Especialistas no setor vêem com bons olhos a venda de suco para o consumidor brasileiro seja na merenda escolar, seja através de propaganda ou novas técnicas de marketing como a "Fresh Squeeze Multifruit Juicer", uma máquina processadora de suco cítrico que coloca, num instante, vasilhames plásticos com suco natural nas mãos do consumidor. Com novas técnicas, procura-se popularizar o consumo de suco de laranja fresca no país tornando-o um hábito tão rotineiro como o tomar café com leite pela manhã. O difícil porém, num

primeiro momento, é vencer a compressão salarial". E M Neves (1991, pg 74).

Além do mercado interno, deve-se buscar expandir os mercados já existentes, como a CEE, Tigres Asiáticos, Japão e Leste Europeu. Todos esses mercados têm a possibilidade de expansão ainda não explorada (esses pontos serão estudados no próximo ítem).

2) Eficiência da indústria.

Aqui notamos a responsabilidade de cada indústria, principalmente no que tange a investimentos e pesquisas biológicas e tecnológicas. Cada uma das indústrias deve buscar uma maior rentabilidade e uma queda nos custos de industrialização.

Os investimentos da indústria nesses pontos são um fator muito importante para que seja atingida uma maior competitividade da indústria brasileira.

3) Dinâmica agrícola.

Essa dinâmica refere-se ao aumento na produtividade e à queda nos preços de produção. Esses fatores são fundamentais para que o Brasil se mantenha competitivo no mercado internacional apesar da queda nas importações norte-americanas.

Com o aumento da oferta mundial, haverá uma tendência ao desaparecimento dos produtores ineficientes, pois o mercado para as frutas estará mais concorrido. Cada produtor deve preocupar-se e buscar uma melhora em sua plantação, uma maior produtividade e um menor custo de produção.

Na década de 90 a competitividade brasileira, do lado da oferta, não se baseará no crescimento exponencial da área como nos anos 80. "O elevado custo de oportunidade da terra e a distância das unidades industriais de processamento deterão a expansão horizontal da produção. A busca da eficiência produtiva que garanta a competitividade visará basicamente ganhos no rendimento cultural por planta ou por área e maior preocupação com os custos. Plantio mais adensado poupa a inadequação de um espaçamento superado e desperdícios no uso do solo. Rígido controle nas técnicas culturais e nos insumos (quantidade e produção) reduz custo". E.M.Neves (1991, pg 76)

Além desses fatores, o Brasil deve buscar ainda uma redução nas barreiras tarifárias e não-tarifárias, pois elas são um dos principais problemas encontrados pelo suco brasileiro no exterior, barreiras essas que precisam ser negociadas no GATT rapidamente.

A partir do total de laranja produzido e processado desde o início da década de 80 até 93, tentaremos fazer uma estimativa para as próximas três safras, para assim, observar a oferta de suco nos próximos anos.

Nas tabelas 12 e 12.1, fica claro o aumento da produção brasileira enquanto que a norte-americana sofria uma sensível queda no início da década, até 1984-85, período em que a Flórida sofreu grandes geadas, estimulando um grande aumento na produção de suco no Brasil. Depois dessa safra a produção na Flórida volta a se recuperar, só caindo novamente em 1989-90, também com uma geada, da qual recuperou-se no ano seguinte, quando já pode ser notado o início da produção dos pomares plantados em 1984-85. A produção paulista também cai na safra 1990-91, mas a partir daí as produções dos dois países crescem muito em 1991-92 e 92-93 (tabelas 13 e 13.1), quando já se evidencia a crise de superprodução no setor. Na última safra (1993-94), ocorreu novamente uma queda, que talvez se deva já à saída de muitos produtores dessa cultura e maior cautela das indústrias.

Tabela 12

Produção			
Safra	Flórida	São Paulo	Diferença
1979-80	213	155	37,4%
1980-81	176	170	3,5%
1981-82	129	180	-28,3%
1982-83	144	195	-26,2%
1983-84	120	200	-40,0%
1984-85	107	205	-47,8%
1985-86	122	239	-49,0%
1986-87	123	188	-38,5%
1987-88	142	213	-33,3%
1988-89	150	208	-27,9%
1989-90	112	303	-63,0%
1990-91	124	240	-48,3%

Fonte: Soma - dados estatísticos.
Obs: em milhões de caixas.

Tabela 12.1

Suco			
Safra	Flórida	São Paulo	Diferença
1979-80	778,0	397,6	95,7%
1980-81	562,8	450,6	24,9%
1981-81	422,4	550,3	-23,2%
1982-83	526,1	519,0	1,4%
1983-84	389,1	567,5	-31,4%
1984-85	372,2	716,5	-48,1%
1985-86	419,5	799,8	-47,5%
1986-87	465,0	551,1	-15,6%
1987-88	543,8	593,1	-8,3%
1988-89	583,2	687,8	-15,2%
1989-90	356,3	969,9	-63,3%
1990-91	395,5	760,0	-48,0%

Fonte: Soma - dados estatísticos.
Obs: em mil toneladas.
Flórida = 92,5% indústria, 7,5% mercado.
São Paulo = 45 Milhões de caixas/ano para o mercado, ou seja, em média de 14,5% a.a. para o mercado.

Quando observamos as tabelas 13 e 13.1 com a produção das safras 91/92 a 93/94 e a estimativa para as próximas três safras, fica evidente o crescimento contínuo na produção de laranja e de suco. Confirma-se a necessidade de expansão dos mercados e de menores custos de produção, pois o preço provavelmente cairá com o aumento da oferta. A produção paulista deve crescer mais que a da Flórida, 21,0% contra 14,5% dessa última. A diferença é que enquanto 92,5% das frutas da Flórida vão para o processamento, em São Paulo essa percentagem é em média 85,5%, mas mesmo assim a produção de suco em São Paulo é maior.

O problema brasileiro surge com esse grande aumento nas produções norte-americana (incluindo principalmente a Flórida, pois a produção dos outros estados foi considerada constante) e brasileira, pois os primeiros vão suprindo o seu mercado interno, ficando o suco brasileiro com o mercado mais reduzido.

De acordo com essas estimativas, o Brasil seria ainda em 1997, o maior produtor mundial de suco de laranja, seguido mais uma vez pelos EUA. E é frente a essas perspectivas que as indústrias brasileiras já buscam aumentar seus mercados em outros países, explorando principalmente o mercado japonês, pois lá o consumo do suco ainda precisa ser difundido. Mercados como a Coréia e Tigres

Asiáticos também estão entre os principais alvos de expansão dessas indústrias.

Tabela 13 - Estimativa de produção

FLÓRIDA - milhões de caixas

Safra	Mercado	Processado	Total
1991-92	11,5	141,5	153,0
1992-93	14,0	172,0	186,0
1993-94	12,9	159,1	172,0
1994-95	13,7	168,6	182,3
1995-96	14,3	176,4	190,7
1996-97	14,9	184,4	199,3

Fonte: Soma - dados estatísticos.

Tabela 13.1 - Estimativa de produção

SÃO PAULO - milhões de caixas

Safra	Mercado	Processado	Total
1991-92	45,0	236,0	281,0
1992-93	45,0	270,0	315,0
1993-94	45,0	235,0	280,0
1994-95	45,0	265,0	310,0
1995-96	45,0	280,0	325,0
1996-97	45,0	295,0	340,0

Fonte: Soma - dados estatísticos
Sucocítrico Cutrale.

Tabela 14 - Estimativa de produção de suco

mil toneladas

Safra	Flórida	Outros Estados	Total EUA	São Paulo	Demais Países	Total Mundial
1991-92	492,0	43	535,0	983,0	205,0	1723,0
1992-93	628,0	43	671,0	1125,0	218,0	2014,0
1993-94	574,7	43	617,7	979,0	230	1797,0
1994-95	608,6	43	651,6	1104,0	243	1998,6
1995-96	636,0	43	679,0	1167,0	254	2100,0
1996-97	666,5	43	709,5	1229,0	266	2204,5

Fonte: Soma - dados estatísticos.
Sucocítrico Cutrale.

Obs: Outros: Califórnia e Arizona são estimados em 43 mil ton. de acordo com estimativa da Flórida Citrus Productions.
Flórida: Rendimento de 248 cxs/ton. 65 brix, estimados pela Florida Citrus Productions.
Demais Países: estimado em 15% do total de Brasil + EUA pela Flórida Citrus Productions.

II) *Consumo Nacional e Internacional (DEMANDA)*.

Utilizaremos aqui mais uma vez dados fornecidos pela Sucocítrico Cutrale e pela Soma - dados estatísticos, sendo que esses últimos baseiam-se no relatório da Florida Citrus Productions. Convém ressaltar que, tal como ocorreu com a oferta, as estimativas de consumo apresentam razoáveis divergências.

Estudos sobre a demanda por suco cítrico nos dão uma taxa de crescimento média de 1,5% a.a. para os EUA, 3,0% a.a. para a CEE. Isso nos comprova mais uma vez o fato de que nos EUA tomar suco de laranja já é um costume, e nos

outros países esse costume ainda tem que ser difundido, p.i. o suco tem muito espaço para ocupar.

Um trabalho feito pela Universidade da Flórida em jan/89, procurou assimilar a oferta brasileira e americana com a demanda nos EUA, Canadá, Europa e Japão. A partir disso constituem-se três cenários. O trabalho previa um aumento na produção mundial por volta de 27% (43% EUA e 10% Brasil), o que já mostra os EUA caminhando para a autosuficiência. Para projetar a demanda o autor supôs: o não crescimento da produtividade nos pomares brasileiros, a não existência de condições climáticas desfavoráveis na Flórida nos próximos 10 anos (1990-2000) e a não existência de outros produtores.

O primeiro cenário calcula um aumento na demanda, com isso uma queda no preço que chegaria a 26% em 1995-96 e 16% no final da década. O preço da caixa de laranja também cairia.No segundo cenário supõe-se que haja uma valorização do dólar no período, o que reduziria a demanda mundial, pois representa um aumento do preço do suco. O terceiro cenário supõe além da valorização do dólar, a entrada do Japão no mercado, ele considera a abertura do mercado japonês o fato mais importante da década para essa indústria, apesar de que não se pode fazer uma previsão de demanda muito concreta nessa região.

Esses cenários são apenas modelos de demanda, mas acentuam os problemas para as exportações brasileiras, a não ser que sejam abertos novos mercados mundialmente e se busque novas vantagens comparativas de produção, como aumento da produtividade e grandes economias de escala. "Parece-nos ter-se esgotado a fase do crescimento exponencial. Defrontamo-nos hoje com um mercado em expansão, mas que requererá ajustes e competência". A.G Arantes Filho (1989).

A tendência geral de crescimento dos mercados é que os EUA e CEE serão relativamente menos importantes. Podemos fazer um pequeno comentário sobre esses mercados:

- EUA: apresenta, como já foi dito, um consumo estável pelo fato de que a população já está apta a tomar suco de laranja, principalmente no café da manhã.

- Europa: são mercados que vêm crescendo, mas que individualmente ainda têm muito a ser explorado. O consumo nesses países deve continuar aumentando. Pode ser dividido em dois mais importantes.

. Alemanha Oriental: com a unificação deve haver um bom aumento no consumo, podendo atingir renda "per capita" semelhante à da Alemanha Ocidental.

. Leste Europeu: os demais países devem apresentar um crescimento mais lento, pois estes países ainda enfrentam muitas dificuldades políticas e econômicas.

- União Soviética: recebeu uma "joint-venture Citrosuco-Citrosuco-Tetra Pak" em 1990, tendo portanto um mercado em exploração, pois mostra um certo potencial de expansão. Por razão das grandes mudanças político econômicas sofridas por esse país nos últimos anos, fica muito difícil uma previsão da sua demanda.

- Japão: é um dos principais mercados em expansão. Obteve-se um aumento substancial no consumo após a queda nas tarifas de importação em 1992. Com isso, o que resta é "trabalhar" esse mercado difundindo o hábito de tomar suco de laranja.

- Coréia: como todos os Tigres Asiáticos, a Coréia apresenta um consumo com potencial, mas lá ainda imperam o tradicionalismo de costumes e da alimentação. O país "pode consumir cerca de 70 mil ton/ano em 1995-96, estabilizando-se ou crescendo devagar a partir daí". A.Garcia (1990, pg 331)

Ademerval Garcia conclui ainda que "o esforço e os investimentos das indústrias na abertura de novos mercados deve resultar em demanda adicional da ordem de 300 mil toneladas até o fim da década, com maior crescimento entre 1991 e 96". O que já pode ser notado nas safras 91-92 e 92-93, no ítem II.1.

"Para atenuar a expansão mais do que proporcional da oferta de suco cítrico em relação à demanda nessa década, esforços deverão ser dirigidos para ganhar novos mercados e

expandir os já existentes. Investimentos pesados em marketing, atividades de mercado, formação de "joint-ventures" serão necessários mostrando as qualidades nutricionais, saudáveis e naturais de um suco 100% para nestes mercados (interno e externo) diferentemente do que ocorreu nas décadas passadas, onde à "reboque" o suco concentrado congelado brasileiro se beneficiou dos enormes gastos da agricultura floridiana em propaganda e promoção que tornaram o suco cítrico uma bebida quase obrigatória no desjejum de alguns países desenvolvidos". E M.Neves (1991, pg 79).

A política das indústrias para ampliação de novos mercados inclui estudos sobre o potencial e facilidades de entrada em cada um, ponto de partida dos planos de entrada e expansão. Além disso, as grandes indústrias buscam as situações de maiores perspectivas de crescimento no curto, médio e longo prazo, para que a sua entrada neles se realize antes mesmo que os outros entrem em crise.

Há todo um trabalho e estudo dos executivos dessas indústrias em países com bom mercado consumidor. Os executivos realizam palestras através das quais procuram introduzir o papel do suco de laranja brasileiro no mundo, sua expansão, grande volume exportado, etc, realizando-se também congressos e reuniões com executivos desses países.

Buscamse ainda convencer os governo, da grande oportunidade que representa o suco de laranja.

As grandes indústrias brasileiras de suco utilizam o transporte a granel e já têm, como vimos, plataformas de embarque em diversos pontos do mundo. Além de embarcar suco também em tambores para que chegue em locais de difícil acesso para o transporte a granel.

No que se refere aos dados, iniciaremos com um estudo das estimativas realizadas em São Paulo e com um estudo sobre a demanda de suco de laranja de 1991-92 a 96-97 (serão consideradas as estimativas para as safras de 91-92 a 93-94 devido à falta de dados mais concretos sobre estas safras).

De acordo com a tabela 15, nos EUA teremos um crescimento médio de 2,5% nas próximas safras, chegando a 1,019 mil ton. de suco, o que significa um aumento de 12,2% na demanda norte-americana de suco. Enquanto isso, os países do oeste europeu terão um crescimento médio de 5,6% na demanda anual, obtendo um aumento de 31,5% até 96-97, atingindo 631 milhões de ton. de suco.

Até mesmo o Canadá apresentará um crescimento maior que o dos EUA, com um aumento médio de 3,5%, ou seja, sua demanda pode crescer 19% no período, fechando 96-97 com

101 mil ton de suco. Os demais países, que não se trata novos mercados de suco, têm aumento médio de 27,2%, apresentando em 96-97, uma demanda de 220 mil ton., acrescendo seu consumo em 223,5%, sendo a maior taxa calculada nestas estimativas.

A partir desses dados, chegamos a uma demanda de 1,971 mil ton. de suco na safra 96-97, com um crescimento de 25,6% no período estudado. Quando contraposta com a produção mundial calculada no item 3.1, constata-se que haverá um excesso de produção de suco de laranja nessa década, sendo que a produção mundial nessa mesma safra seria de 2,285 mil toneladas de suco. Ressalta-se aí a importância da exploração de novos mercados.

Torna-se fundamental a exploração dos mercados europeu e asiático, tentando-se obter um crescimento maior que o calculado nas perspectivas, além da possível exploração do mercado interno.

Tabela 15 - Estimativa de demanda de suco de laranja

Safra	EUA	Oeste Europeu	Canada	Demais Paises	Demanda Mundial	Producao Mundial	Dif.
91-92	900	490	95	69	[illegible]	[illegible]	[illegible]
92-93	928	513	89	90	1620	2814	[illegible]
93-94	956	547	93	130	1726	1927	[illegible]
94-95	980	580	96	180	1836	1999	[illegible]
95-96	1000	604	98	200	1902	[illegible]	[illegible]
96-97	1019	631	101	220	1971	[illegible]	[illegible]

Fonte: Soma - dados estatisticos
Sucocitrico Cutrale
Obs: Demais paises = Japao + Coreia + Russia.
em mil toneladas.

CONCLUSÃO

Após um período de implantação relativamente curto, já que em 20 anos chegou-se à consolidação industrial, hoje o setor citrícola brasileiro caracteriza-se principalmente pela existência de grandes unidades industriais, com as duas maiores empresas dominando cerca de 50% da produção. Essa concentração e o porte das empresas proporciona-lhes além de um grande poder de mercado, condições de fazer grandes investimentos para melhorar a competitividade da indústria citrícola brasileira. Assinala-se ainda a participação de grandes grupos nacionais, como a Votorantim, e multinacionais, como a Cargill.

As indústrias procuram manter sempre um relacionamento bom com o governo, apesar de que a intenção no momento é de que haja um maior apoio do primeiro para que se consiga derrubar as barreiras à entrada do suco brasileiro no exterior. Quanto aos citricultores, a tendência é de uma dominação das indústrias sobre eles, ou seja, os contratos de compra e venda de frutas realizados todos os anos, atendem principalmente aos interesses das indústrias processadoras.

O setor atravessa atualmente uma crise de superprodução, com queda nos preços mundiais de suco. A oferta brasileira é um dos principais determinantes do preço, juntamente com a demanda norte-americana e européia. Entre as estratégias adotadas pelas empresas para a superação da crise, estão uma melhor exploração do mercado interno, ainda muito estreito atualmente e demonstrando um grande potencial de expansão, a busca de novos mercados externos, pois é necessário que a produção brasileira se liberte do seu mercado mais tradicional, os EUA, desenvolvendo um potencial de expansão em mercados inexplorados; e ainda uma constante preocupação com a redução dos custos de produção e o aumento da produtividade, fatores estratégicos dados o maior acirramento da competitividade internacional no setor.

Apesar da crise e das perspectivas de um aumento na oferta maior que na demanda, as grandes empresas têm perfeitas condições de buscar soluções fazendo novos investimentos em publicidade, expandindo o hábito de tomar suco de laranja no mundo todo. O objetivo deve ser agora o de, contrariando as expectativas, conseguirmos um crescimento do mercado exportador, assim como do mercado interno, para que a demanda de suco absorva todo o excedente de oferta.

Cabe aqui ressaltar que as indústrias brasileiras apresentam um potencial de expansão capaz de fazer frente às maiores do mundo. A comprovação deste fato está nas inovações já feitas por elas nos transportes e até em sua produção, e as iniciativas relatadas no sentido de [illegible] posições nos maiores mercados potenciais.

A participação dos grupos nacionais e multinacionais comprova o fato de que a indústria cibrática não deixou de ser um negócio de perspectivas muito rentáveis, pois, apesar da crise, os investimentos continuam crescendo.

Pode-se concluir então, que o setor tem condições de superar a crise, principalmente se as grandes empresas souberem investir tanto para conquistar novos mercados, quanto para introduzir inovações para reduzir custos e aumentar a produtividade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1- Campos, L.C.

2- Guimarães, M.B.L.: Evolução do Complexo Industrial Citrícola Exportador Brasileiro na década de 90. Araraquara: UNESP, 1990. Monografia.

3- Hasse, G. - Relatório de Pesquisa, A Laranja no Brasil 1500-1987: a história da agroindústria cítrica brasileira, dos quintais coloniais às fábricas exportadoras de suco do século XX. Sebedouro, FRUTESP, 1987.

4- Jornal "Gazeta Mercantil" (vários exemplares)

5- Jornal "Folha de São Paulo" (vários exemplares)

6- Jornal "O Estado de São Paulo" (vários exemplares)

7- Laranja: Revista Técnico Científica de Citricultura (Instituto Agronômico - Estação Experimental de Limeira). Cordeirópolis, São Paulo. 1989 - vols. 1 e 2.
1990 - vols. 1 e 2.
1991 - vols. 1 e 2.

8- Lifschitz, Javier: Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Competitividade da Indústria de Suco de Frutas - resumo executivo, Campinas, 1993.

9- Maia, M.L.: Citricultura Paulista: Evolução, Estrutura e Acordo de Preços, Piracicaba: USP, 1992 (Dissertação de Mestrado).

10- Martinelli Jr., Orlando. O Complexo Agroindustrial no Brasil, um estudo sobre a agroindústria citrícola no Estado de São Paulo. São Paulo, USP-FEA, 1987 (Dissertação de Mestrado).

11- Neves, E.M., Andia, L.H., Neves, M.F.: Suco Cítrico no Mercado Externo: Vantagens Comparativas e Competitivas. Piracicaba, 1993

12- Neves, E.M., Neves, M.F., Pompeu, R.B.: Análise Comparativa dos Custos de Produção de Laranja para a Indústria: São Paulo (Brasil) e Flórida (EUA). Cordeirópolis, 1993

13- Nonino, Eliseu A. Thirty Second Annual Short Course for the Food Industry: "The Citrus Industry in Brazil". Araraquara, Sucocítrico Cutrale LTDA, 1992.

14- Revista Exame, ano 25, nº 8.

15- Rodriguez, Odg, ed. Citricultura Brasileira, editado por O. Rodriguez, F. Viégas, J. Pompeu Jr., A.S. Amaro. 2ª edição. Campinas, São Paulo, Fundação Cargill, 1991.

16- Semeghini, U.C. A Região Administrativa de Ribeirão Preto, in "São Paulo no Limiar do Século XXI", documento nº 5.6. Campinas, UNICAMP, 1990.

17- Tavares, M.F. de F.: Estudo sobre a Implantação e Desenvolvimento da Indústria Cítrica Brasileira. Araraquara: UNESP, 1992. Monografia - Faculdade de Ciências e Letras.

18- Verardino, A.P.: Evolução da Citricultura Paulista na Década de 80, Dentro do Quadro Nacional. Araraquara: UNESP, 1989. Monografia - Faculdade de Ciências e Letras.