

-----  
A SITUAÇÃO DA LARANJA  
-----

A citricultura paulista vem acusando um impulso bastante grande, nos últimos anos. Como já foi apontado em comentário anterior neste boletim(1) depois de ter, na década de 30, mais de oito milhões de pés plantados e uma produção superior a dez milhões de caixas, a nossa citricultura sofreu dois grandes golpes. Em primeiro lugar, a paralização quase total de nossas exportações, então volumosas, devido à II guerra mundial, e logo depois o severo ataque de "tristeza" que dizimou grande parte dos nossos pomares, a ponto de termos em 1950 apenas 2,3 milhões de pés. A partir desse ano, verificou-se um contínuo desenvolvimento, com a plantação de novos pomares devido ao incentivo dos bons preços alcançados pelos produtores, fato aliás que se dá até na presente safra. No quadro I pode-se observar os dados referente ao número de pés, produção e preços pagos aos produtores nos últimos anos.

Quadro I

A LARANJA NO ESTADO DE SÃO PAULO

ANOS	Número Mil pés	Produção Mil Cxs. (42kg)	P. Médio	Valor da Produção Cr\$1 000	Exportação P/Santos Cxs.40kg.
			Recebido P/lavradores Cr.p/ccxs.		
1945	5 400	5 828	...	...	132 962
1946	4 500	4 421	...	...	514 933
1947	4 500	4 060	...	...	495 592
1948	2 900	3 669	14,00	51 366	370 486
1949	2 498	2 606	16,00	41 696	316 073
1950	2 259	3 457	21,90	75 708	317 390
1951	3 443	2 865	29,00	83 085	182 273
1952	2 925	2 463	46,50	114 529	103 920
1953	4 392	3 921	48,30	189 384	120 550
1954	5 473	4 967	52,00(*)	258 284	175 150(2)

(\*) Dados preliminares

(2) Até 30 de setembro

Fonte: - Div. Economia Rural (S. Previsão de Safras, S. Mercados e Preços, Sec. Fiscalização e Classificação de Frutas).

Nota: - (1) Ver "Agricultura em São Paulo", Ano I nº 4, julho 1951.

Por esses elementos, verifica-se que em 1954, já com 5,5 milhões de pés, consegue-se uma produção de quase 5 milhões de caixas, ou seja o dobro da produção de 2 anos antes.

Esse aumento de produção está sendo até agora absorvido pelo mercado interno que, segundo opiniões de elementos do comércio desse produto, ainda pode ser bastante desenvolvido. As exportações continuam em ritmo pequeno, conforme se vê no quadro I, embora tenha aumentado em 70 mil caixas nos últimos dois anos. A grande maioria desses embarques destinam-se à Inglaterra, que é o nosso mais constante mercado. No entanto, a colocação da nossa laranja nesse mercado continua encontrando o principal obstáculo nos preços de venda desse nosso produto.

Apesar das constantes mudanças que desde 1953 vêm ocorrendo com o câmbio de exportação, ainda não nos é possível ofertar nossa laranja a preços competitivos na Inglaterra. O grosso de nossas exportações chega à Inglaterra no verão, uma época em que a procura de frutas cítricas é menor, mas que, por outro lado, é quando não existe grandes competidores no mercado, o que se pode constatar pelos dados do quadro II

Quadro II  
COMÉRCIO INTERNACIONAL DE LARANJAS  
1 000 ton.

	1 9 5 2				1 9 5 3			
	jan/mar	abr/jun	jul/set	out/dez	jan/mar	abr/jun	jul/set	out/dez
<b>PAIZES EXPORTADORES</b>								
Espanha	352	172	1	254	467	268	2	247
EE.UU.	59	108	78	47	78	133	100	56
Israel	89	25	-	22	131	25	5	25
Algeria	122	33	1	65	95	7	0	69
Italia	101	46	0	45	104	14	-	40
União S.Africana	0	37	66	14	0	49	86	24
Marrocos	44	30	0	37	63	41	3	39
Brasil	-	3	16	7	2	4	13	6
Libano	17	7	-	7	12	2	-	...
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>820</b>	<b>480</b>	<b>170</b>	<b>510</b>	<b>980</b>	<b>580</b>	<b>210</b>	<b>530</b>
<b>PAIZES IMPORTADORES</b>								
França	285	146	10	111	264	151	15	121
Inglaterra	117	68	41	82	170	96	66	94
Alemanha Ocidental	123	87	10	80	183	128	41	70
Canadá	48	48	40	53	51	57	47	59
Belgica-Luxemburg	42	26	13	26	44	30	14	25
Holanda	37	26	6	8	39	33	11	10
Suecia	36	25	11	17	40	26	10	16
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>800</b>	<b>510</b>	<b>150</b>	<b>460</b>	<b>930</b>	<b>600</b>	<b>240</b>	<b>480</b>

Fonte:- FAO

Nota:- Os totais mundiais representam segundo a fonte, 96% das exportações totais e 92% importações totais.

Por aí se vê que dos três grandes mercados importadores—França Inglaterra e Alemanha Ocidental—, a Inglaterra é a que menos diminui suas compras no trimestre de julho a setembro. No mesmo quadro pode-se constatar também que nesse período só existem exportações volumosas de três países, Estados Unidos, União Sul Africana e Brasil, sendo que grande parte das exportações americanas se dirige ao Canadá que importa bastante nessa época. Dêsse modo, a laranja brasileira tem como maiores competidores o produto sul africano e o dos Estados Unidos que nessa ocasião exporta frutas originárias da Califórnia. Esses nossos os maiores competidores gozam de uma série de vantagens de que não dispomos e que diminuem sensivelmente nosso poder de competição.

Assim, os exportadores da África do Sul têm a seu favor um frete baixo e livre entrada na Inglaterra sem o pagamento de direitos alfandegários. Só com relação ao frete, podemos acrescentar que o nosso é 82% mais caro e por uma viagem que leva 2 dias menos. Os exportadores americanos da Califórnia, embora paguem um frete mais elevado que o nosso, recebem um subsídio de exportação, que os deixa quase em igualdade de condições com os da União Sul Africana. Se não vejamos:

1) Laranjas da União Sul Africana

Frete .....	5 sh. 9 d. por caixa
Direitos alfandegários ...	-
Outras despesas.....	4 sh. 6 d. "
Total .....	10 sh. 3 d. por caixa

2) Laranjas da Califórnia (E.E.UU.)

Frete.....	13 sh. 6 d. por caixa
Direitos alfandegários....	3 sh.
Outras despesas .....	4 sh. 6 d. "
Total .....	21 sh.
Menos subsídio .....	10 sh.
Total líquido .....	11 sh. por caixa

3) Laranjas do Brasil

Frete .....	10 sh. 6 d. por caixa
Direitos alfandegários....	2 sh. 4 d. "
Outras despesas .....	4 sh. 6 d. "
Total .....	17 sh. 4 d. "

Vê-se pela demonstração acima (1) que a diferença entre os preços para a laranja posta em Londres e os recebidos

Nota:— (1)— Esses cálculos foram baseados em informações obtidas em firmas exportadoras e em estudos publicados pelo Bureau of Agricultural Economics (U.S.D.A.) e pelo Escritório de Expansão Comercial do Brasil na Grã-Bretanha.

pelos exportadores é, no caso do produto sul africano de 10 shillings e 3 pences por caixa; nos da California, de 11 shillings; e no da laranja brasileira, de 17 shillings e 4 pence. Essa diferença torna-se mais flagrante quando fazemos êsses cálculos partindo de um provável preço em Londres, de 40 shillings por caixa; e teríamos, então, que os exportadores receberiam líquido (laranja pôsto no navio), os seguintes totais: os da Africa do Sul, 29 shillings e 9 pences por caixa; os da California, 29 shillings; e os do Brasil, 22 shillings e 8 pences por caixa. No caso do Brasil, essa quantia em libras corresponde a cerca de Cr\$ 110,00 por caixa, adotando-se um câmbio médio de Cr\$ 35,00 por dólar. Salienta-se que a diferença a mais, que o exportador sul africano consegue, representar aproximadamente 1 dólar por caixa, o que corresponderia a mais Cr\$ 35,00 por caixa permitindo ao exportador brasileiro, se fosse o caso, receber Cr\$ 145,00 por caixa, pôsto a bordo, o que podemos considerar como um bom preço. O que se consegue atualmente com as exportações, atrás citado, não é, segundo membros do comércio exportador, um preço vantajoso, tendo-se em vista os altos preços internos e os preços também remuneradores que estão sendo pagos aos lavradores.

É preciso acrescentar que, embora constituindo a exportação uma parcela pequena da laranja produzida no Estado de São Paulo, é bastante interessante que se procure manter essa exportação, mesmo porque, as laranjas preferidas pelo mercado externo são justamente as que têm pouca aceitação em nosso mercado, isto é, são as laranjas de tamanho menor e mais ácidas.

Dêsse modo, à exportação seria um complemento indispensável à completa normalização do comércio dêsse produto.

\* \* \*