

A LARANJA BRASILEIRA NO MERCADO DE LONDRES

Eng.º Agr.º J. M. Fonseca de Lima

Perdura ainda em alguns meios citrícolas paulistas a idéia de que a nossa laranja alcança nos mercados europeus, cotações do mesmo nível daquelas dos nossos concorrentes. Essa idéia pode ter correspondido à realidade em tempos passados. Hoje a situação parece definida de modo diverso, figurando a nossa fruta sistematicamente, em posições inferiores às dos nossos concorrentes, quando julgada pelos preços que alcança.

No ano de 1932 S. Paulo exportou 739 084 cxs. padrão de frutas cítricas de 18 diferentes espécies e variedades. Oitenta por cento daquele total, entretanto, compunha-se de laranja "Bahia", vindo em seguida a "Pera" com 8,8%, contribuindo as demais com contingentes diminutos. Do total da nossa exportação, 84% destinou-se

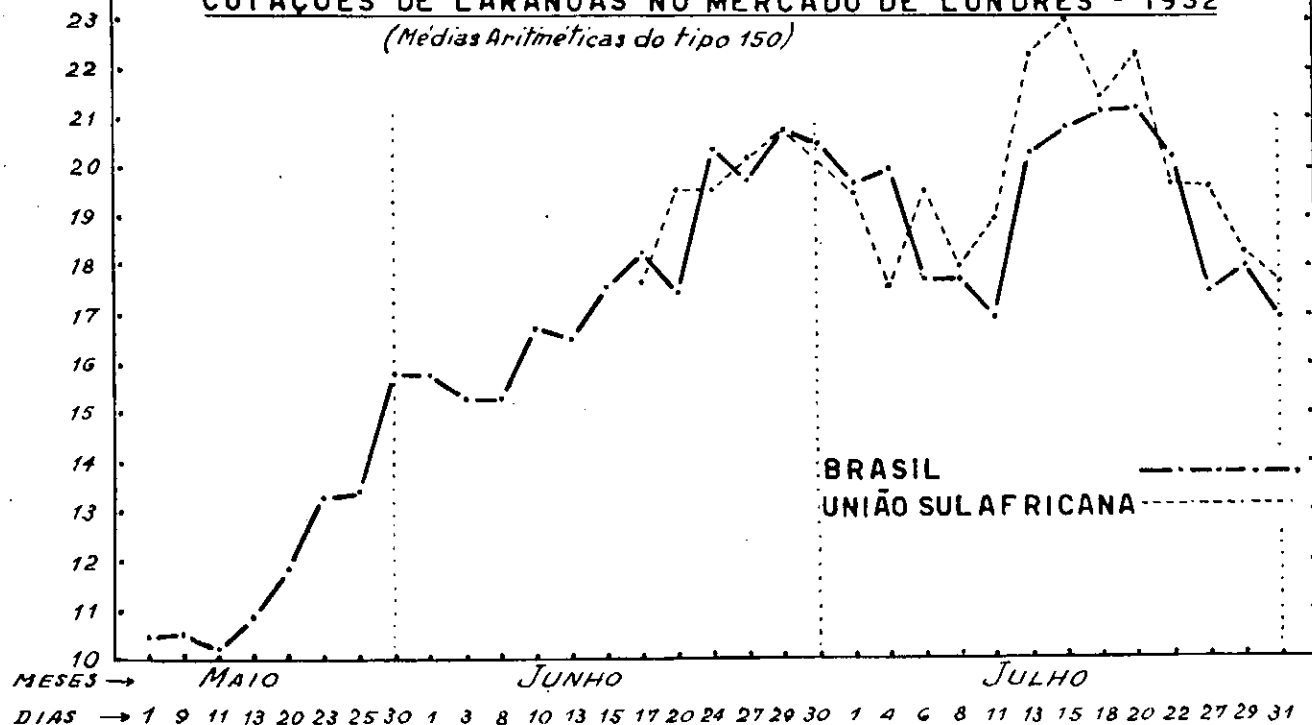
ao mercado inglês, 14,5% aos do Continente e 1,5% para a Argentina.

O gráfico I mostra os preços alcançados no mercado de Londres por laranjas brasileiras e sulafricanas no período de maio a julho de 1932, considerados somente os preços do tipo 150. Pode-se verificar que a laranja brasileira sustenta razoavelmente sua posição frente à sua principal concorrente, a laranja sulafricana. Estes dados provêm do boletim intitulado "A Exportação Cítrica do Estado de S. Paulo", publicado pelo Serviço de Citricultura do Estado de S. Paulo, como Circular n.º 2 datada de Novembro 1932.

Em 1936, S. Paulo exportou 1 290 967 cxs. padrão de frutas cítricas, sendo 68,4% de laranjas "Bahia" e 22,7% de "Pera". Do total exportado, 77,6% destinou-se ao mercado inglês,

Shilling
p/caixa

GRÁFICO I
COTAÇÕES DE LARANJAS NO MERCADO DE LONDRES - 1932
(Médias Aritméticas do tipo 150)



FONTE: "A Exportação Citrica do Est. de S. Paulo"
Nov. 1932 - Serviço de Citricultura - S.A.

des. J. Cabianca

20% aos do Continente e 2,4% para a Argentina.

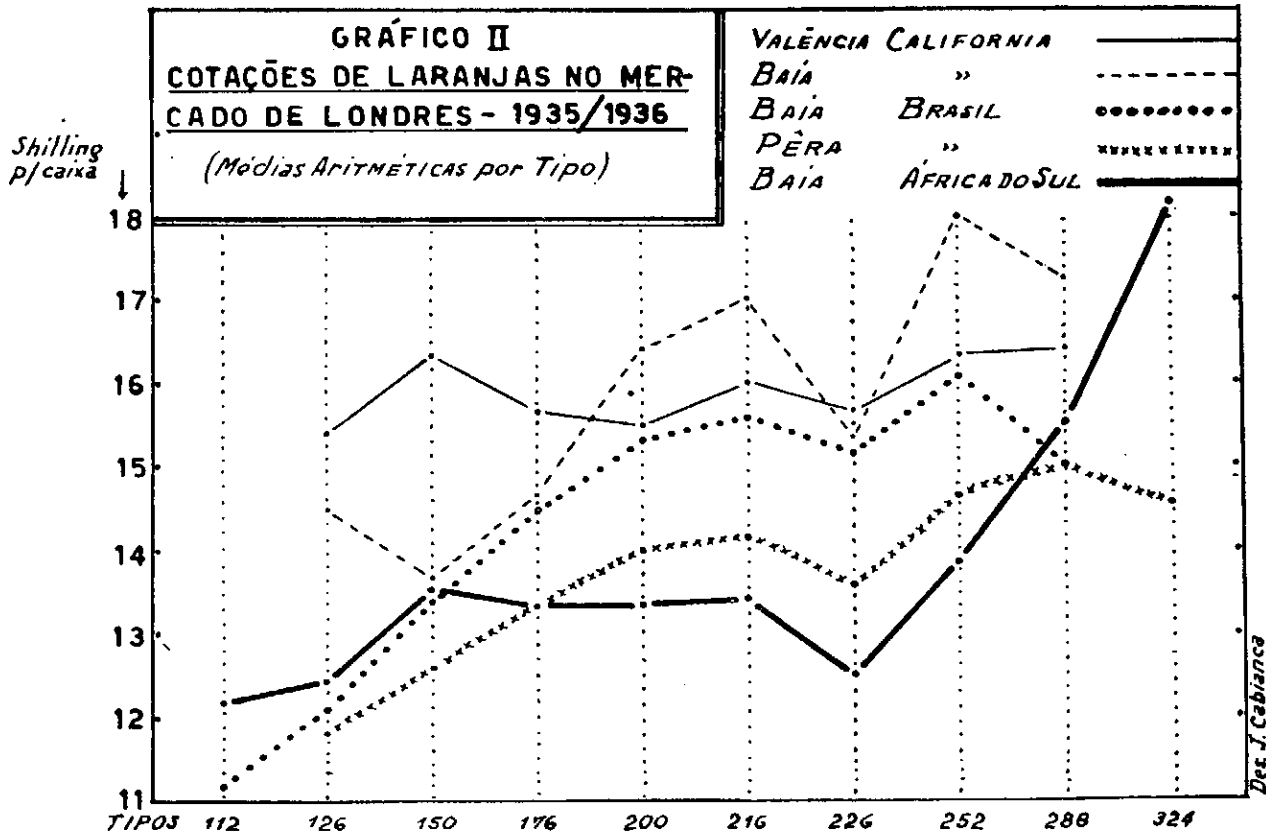
O gráfico II mostra as cotações alcançadas no mercado de Londres por laranjas de diversas procedências, no período de abril a outubro de 1936, considerados os preços médios durante todo o período para cada um dos tipos de 112 até 324. Verifica-se neste caso, muito mais nitidamente do que no gráfico I examinado antes, que as duas principais variedades brasileiras a “Bahia” e a “Pera”, na faixa compreendida entre os tipos 176 e 252, alcançaram cotações superiores às da sua principal concorrente, a laranja sulafriicana. Perdem tôdas, entretanto, para a laranja da Califórnia, seja “Bahia” ou “Valência”, que ainda hoje mantêm essa posição.

Como vemos, há algumas razões históricas para que ainda se julgue que as nossas laranjas alcançam no mercado de Londres, cotações do nível das alcançadas pelas de outras procedências. Entretanto, a realidade de hoje indica que naquele mercado durante a estação de 1960, as cotações das nossas frutas, estiveram sempre abaixo dos níveis alcançados pelos nossos concorrentes.

O gráfico III mostra as cotações alcançadas por laranjas sulafriicanas, “Bahia” e “Valência”, comparados com as registradas para as variedades

brasileiras “Bahia”, “Pera” e “Hamlin”. As cotações neste gráfico são em centavos de dólar americano por quilo, para a faixa de tipos de cada procedência e durante o período de maio a outubro de 1960. Nessa estação, exportamos 3 227 005 cxs. de frutas cítricas, sendo 97,7% de laranjas, das quais 73,3% de “Pera”, 16,9% de “Hamlin” e 5,0% de “Bahia”, refletindo assim a nova composição dos nossos pomares, plantados depois da 2.^a Guerra. O destino das nossas exportações também modificou-se substancialmente, pois a quota do mercado inglês caiu sensivelmente para cerca de 30%, enquanto a dos mercados do Continente, subiu para cerca de 70% do total exportado.

Os dados aqui apresentados, referentes aos preços comparados de laranjas no mercado inglês, não se prestam evidentemente para qualquer tentativa de uma análise mais profunda das características daquele mercado. Indicam entretanto, ao nosso ver bem claramente, que entre 1932 e 1960, algumas modificações se operaram na posição relativa da fruta brasileira naquele mercado e que essas modificações não significam vantagem para as nossas laranjas. Pa-



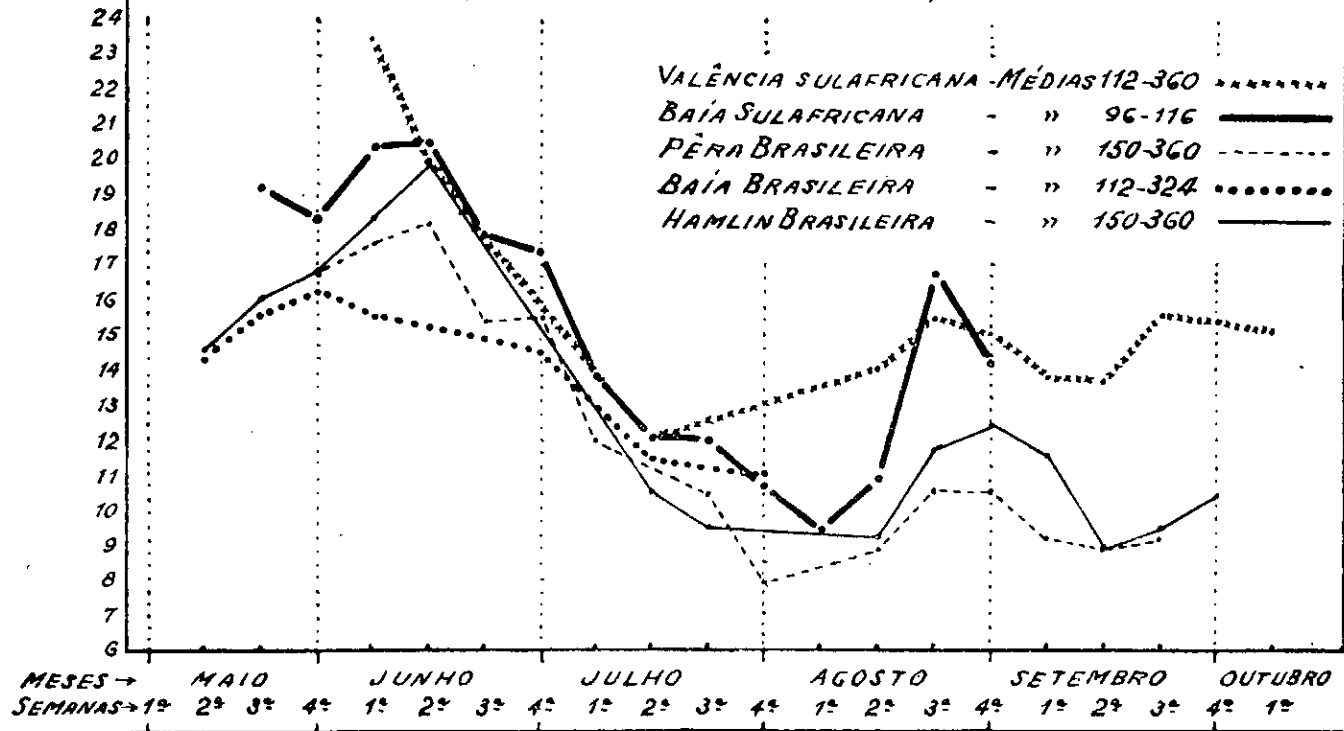
FONTE: "Exportação Cítrica Paulista" - Seção de Fruticultura - D.F.P.V. - S.A. - 1937

US\$ CTS.
P/QUILO



GRÁFICO III COTAÇÕES DE LARANJAS NO MERCADO DE LONDRES - 1960.

(Médias Aritméticas Semanais)



des. J. Cabianca

rece-nos inevitável admitir que:

a — Sendo o preço, a mais precisamente mensurável das variáveis de um mercado de concorrência imperfeita, parece-nos razoável usá-lo como medida da qualidade, entendida esta como resultante final das preferências do consumidor.

b — As nossas laranjas são vendidas hoje no mercado inglês com um deságio em relação àquelas dos nossos concorrentes habituais, ou seja a laranja sulafricana.

Admitidas as premissas acima, infere-se que houve entre 1932 e 1960 uma deterioração da posição relativa da laranja brasileira no mercado inglês, que poderá ser atribuída tanto à inferiorização da qualidade da nossa fruta, quanto à melhoria da qualidade das laranjas sulafricanas. Não dispomos de elementos para distribuir esta motivação pelas duas

alternativas. Impõe-se, entretanto, a conclusão de que há campo para uma boa melhoria da posição da nossa fruta no mercado inglês, mesmo sem levar em consideração a discriminação tarifária que a atinge desde a vigência dos acordos de Ottawa e que representa hoje cerca de £ 0/2/4 por caixa padrão.

A título meramente ilustrativo, tentaremos uma avaliação do que pode significar aquela diferença nos preços como foi exposta. Computando-se uma média geral nos períodos comparativos, para cada uma das variedades que figuram no gráfico III, e ponderando-se as médias da fruta brasileira com os pesos respectivos da participação de cada variedade na exportação de 1960, chega-se a uma média geral ponderada de 12,6 US\$ cts. por quilo, o que proporciona uma diferença de 2,6 US\$ cts. por quilo.

Variedade e Procedência	Média Geral US\$ cts./kg	Ponderação	Média Geral	
Valência Sulafricana .	15,0	—	15,2	
Bahia Sulafricana	15,3	—		Diferença
Pêra Brasileira	11,9	73,3		US\$ cents 2,6/kg
Hamlin Brasileira	14,7	16,9	12,6	
Bahia Brasileira	14,9	5,0		

Aquela diferença de 2,6 cents por quilo, significa cerca de US\$ 1,00 por caixa padrão, que numa exportação de 3,2 mi-

lhões de caixas serão mais de 3 milhões de dólares. Em moeda nacional ao câmbio de hoje, aquela diferença representa

cêrca de Cr\$ 300,00 por caixa padrão e numa exportação do volume da verificada em 1960, cêrca de um bilhão de cruzeiros.

Concluindo, achamos que o deságio para a fruta brasileira não pode ser atribuído inteiramente ao fato de hoje exportarmos mais "Peras" e "Ham-lins" em lugar de "Bahias", conhecida como é a excelente qualidade das nossas laranjas de umbigo. Trata-se de saber por que o consumidor europeu está disposto a pagar um ágio pela "Valência" sulafricana em concorrência com a "Pera" brasileira, ambas tardias e também um ágio embora pequeno, pela "Bahia" sulafricana notôriamente inferior à nossa em sabor e quantidade de suco.

Fazer concorrência em preço pode ser muito necessário nas atuais condições da nossa indústria cítrica. É indispensá-

vel, entretanto, que essa possibilidade não se constitua em esteio único do nosso poder competitivo. Esse fator está destinado a perder importância progressivamente, à medida que se desenvolvem as economias nacionais dos nossos compradores de frutas cítricas e concomitantemente êstes se tornam mais exigentes. De outro lado, os nossos concorrentes, especialmente a União Sulafricana não desperdiçarão nenhuma oportunidade de progresso técnico, a fim de incrementar o seu próprio poder de competição.

Por tôdas estas razões, parece-nos de bom aviso que a nossa indústria cítrica reveja cuidadosamente os seus métodos, quer sejam êstes de natureza agronômica, na produção, quer se relacionem com os procesos da colheita até o mercado consumidor.