

Competitividade das Exportações Brasileiras de Suco de Laranja no Período de 1990 a 2001

Brazilian Orange Juice Exports Competitiveness: 1990/2001

Vanderlei José Sereia¹; Márcia Regina Gabardo da Camara²; Mirian de Oliveira Gil³

Resumo

O trabalho analisa a competitividade das exportações de suco de laranja no período 1990/2001. No período analisado, três acontecimentos econômicos afetaram as exportações: em 1990 houve o aprofundamento da abertura comercial; em 1994, a implementação do Plano Real; e em 1999, a desvalorização cambial. O Brasil é o maior exportador mundial tendo baixo custo de produção agrícola e industrial, basicamente menor custo de mão-de-obra, sendo, portanto, a cadeia citrícula mais competitiva do mundo. O setor é altamente concentrado, dominado por basicamente cinco grandes indústrias o que proporciona melhores preços com fornecedores. A produção brasileira de suco de laranja é voltada praticamente para exportações. Os procedimentos metodológicos envolveram análise da evolução das exportações e a utilização do modelo *Constante-Market-Share* para analisar os fatores do crescimento das exportações brasileiras: crescimento do mercado mundial, destino das exportações e competitividade. Os resultados revelaram a perda de participação das exportações brasileiras no período, indicando necessidade de conquistar novos mercados externos e juntar esforços políticos a fim de reduzir barreiras internacionais. **Palavras-chave:** Competitividade. *Constante-Market-Share*. Suco de Laranja.

Abstract

The work analyzes the competitiveness of the orange juice exportations in period 1990/2001. In the analyzed period, three economic events had affected the exportations: in 1990, the commercial opening deepened; in 1994, the implementation of the Real Plan; and in 1999, the exchange depreciation of Brazilian currency. Brazil is world-wide exporter due to the lowest cost of agricultural and industrial production, the country also has a lower labor cost comparing with other countries; the country has the most competitive citrus chain of the world. The sector is highly concentrate, dominated for basically five great industries what provides better prices with suppliers. The Brazilian orange juice production is export oriented. The methodological procedures had involved analysis of the evolution of the exportations and the use of the Constant-Market-Share model to analyze the factors of the growth of the Brazilian exportations: growth of the world-wide market, destination of the exportations and competitiveness. The results had disclosed to the loss of participation of the Brazilian exportations in the period, indicating necessity to conquer new external markets and to join efforts politicians in order to reduce international barriers.

Word-key: Competitiveness. Constant-Market-Share. Orange juice

¹ Mestre, professor do Departamento de Economia da UEL – E-mail: vjsereia@sercomtel.com.br

² Doutora, professora do Departamento de Economia da UEL – E-mail: mgabardo@sercomtel.com.br

³ Economista formada pela UEL – E-mail: mirian_gil@bol.com.br

Introdução

O presente trabalho tem como objetivo analisar o comportamento e a competitividade das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado e simples no período de 1990 a 2001. Foi utilizado o modelo *Constant-Market-Share* (CMS) para identificar e decompor as fontes de crescimento das exportações nos fatores crescimento do comércio mundial, destino das exportações composição da pauta de exportações e a competitividade frente aos concorrentes e as barreiras impostas ao suco de laranja brasileiro nos mercados mundiais.

A política aplicada à indústria brasileira visando a promoção da substituição de importação que cobriu parte dos anos 70 se esgota na primeira metade dos anos 80. Nos anos 80, os efeitos das crises do petróleo e da dívida externa provocaram sérios déficits no Balanço de Pagamentos e para financiá-lo, foi dada maior ênfase ao desempenho das exportações e foram impostas restrições às importações. Já em 1990, com o aprofundamento da abertura comercial e do processo inflacionário, a política externa mudou-se, expondo a produção interna à maior concorrência de produtos importados. Esta medida teve como objetivo incrementar a competitividade e a produtividade da produção do país e também, reduzir pressões inflacionárias por meio de mecanismos de arbitragem.

Após 1994, com a implementação do Plano Real – plano de estabilização econômica com âncora cambial – houve a necessidade de uma política cambial rígida e política monetária restritiva, para aumentar as reservas internacionais e sustentar o plano. A valorização do real desestimulou as exportações e estimulou as importações. Frente a esta concorrência externa as indústrias brasileiras procuraram se modernizar para se tornarem competitiva. Em 1999, com a desvalorização cambial, foram estimuladas as exportações e as importações foram oneradas.

No período entre 1990 e 2001 verificou-se um aumento das exportações de produtos industrializados em relação aos produtos primários, indicando, assim uma diversificação da pauta de exportações brasileira. Porém, este resultado não se deveu às políticas de incentivo às exportações brasileiras, pois estas não surtiram o resultado esperado; de acordo com pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria – CNI, os principais entraves enumerados pelas empresas que responderam o questionário foram: a burocracia alfandegária assinalada por 40,8% das empresas; custos portuários, 37,3%; custos de fretes internacionais, 32%; dificuldade de acesso ao financiamento, 31,8%; e a burocracia tributária foi indicada por 22,6%.

Para estimular as exportações, as políticas adotadas deveriam diminuir os entraves acima descritos. A complexidade do sistema tributário brasileiro dificulta a desoneração da produção das empresas. Uma solução seria a maior concentração de impostos sobre o faturamento e menos sobre a produção, pois este primeiro é de mais fácil desoneração quando o produto for exportado.

Este trabalho está estruturado por uma breve exposição das teorias de comércio internacional e dos conceitos de competitividade. As teorias de comércio internacional têm por objetivo explicar e anunciar os efeitos do comércio para as nações. Assim, para avaliar a competitividade brasileira, serão discutidos os conceitos de competitividade existente na literatura econômica. No tópico seguinte, se fará uma discussão sobre a competitividade das exportações do suco de laranja brasileiro, considerando as mudanças nas relações entre as quantidades, valores exportados e a diversificação de mercados de destino do produto brasileiro em relação ao mundo. No tópico 4 apresenta-se a metodologia e os procedimentos metodológicos e em seguida realiza-se a análise dos resultados. Por fim, apresenta a conclusão do trabalho.

Comércio Internacional e Competitividade

O fenômeno do crescimento econômico ganha impulso na segunda metade do século XVIII; nesta época, a teoria convencional sobre o comércio exterior é derivada do pensamento mercantilista. O mercantilismo defende que a maneira de uma nação tornar-se rica e poderosa é exportar mais que importar. (WILLIANSO, 1989) Para os mercantilistas, a política econômica deveria ser voltada para estimular as exportações com subsídios e apoio estatal, por outro lado, as importações deveriam ser desestimuladas por restrições e políticas protecionistas. Porém, as próximas teorias que serão apresentadas, apregoam o benefício mútuo com o comércio internacional.

Para Salvatore (2000), a teoria de Adam Smith, sobre o comércio mundial entre duas nações baseia-se nas vantagens absolutas. Quando uma nação é mais eficiente do que outra na produção de uma *commodity*⁴, porém é menos eficiente do que outra nação, na produção de uma segunda *commodity*, ambas as nações podem ganhar, trocando parte de sua produção com a outra nação pela *commodity* de sua desvantagem absoluta. Se os dois países concentram sua produção na *commodity* na qual tem uma vantagem absoluta e trocam os excedentes entre si, ambos podem conseguir um consumo maior do que se não houvesse o comércio entre os países. Através deste processo, os recursos são utilizados com maior eficiência e a produção de ambas as *commodities* crescerão. Smith acreditava que todas as nações saem ganhando com o livre comércio. Este leva os recursos mundiais a serem utilizados de forma mais eficiente e maximiza o bem-estar mundial. Mas se um país possui vantagens absolutas frente a outro em todas as atividades produtivas, não há trocas.

Segundo a teoria de Ricardo não é a vantagem absoluta que determina a possibilidade de se beneficiar com o comércio internacional, mas a vantagem comparativa. Neste caso, uma nação deveria especializar-se na produção e exportação da

commodity na qual a sua desvantagem absoluta seja menor, sendo esta a *commodity* de sua vantagem comparativa, e importar a *commodity* na qual a sua desvantagem absoluta seja maior. Estas trocas benéficas são possíveis sempre que a capacidade relativa de produzir bens for diferente entre os países. (SALVATORE, 2000).

As hipóteses deste modelo são as seguintes: apenas duas nações e duas *commodities*; livre comércio entre as nações; mobilidade perfeita da mão-de-obra no âmbito da nação, porém, ausência de mobilidade de fatores entre as duas nações; custo de produção constante; ausência de custos de transporte; ausência de mudanças tecnológicas; e a teoria do valor. Sendo esta última hipótese na qual a mão-de-obra é o único fator de produção e é homogênea (mesmo treinamento, habilidade e produtividade). Como na realidade a mão-de-obra não é homogênea e não é o único fator de produção, não se pode fundamentar a explicação das vantagens comparativas no valor trabalho. Mas, esta pode ser explicada com base na teoria do custo de oportunidade. A lei das vantagens comparativas é também conhecida como a lei dos custos comparativos. Deste modo, um país tem vantagens comparativas na produção de um bem se o custo de oportunidade da produção deste bem em termos de outros bens é mais baixo que em outros países.

Os custos de oportunidade são crescentes, o que implica que a nação tem de abrir mão de quantidades cada vez maiores de uma *commodity* para liberar recursos suficientes para produzir cada unidade adicional de outra *commodity* e o comércio internacional resulta das diferenças internacionais na produtividade do trabalho. O modelo Ricardiano apresenta falhas como: o alto grau de especialização; previsão de que os países, como um todo, sempre ganharão por meio do comércio; desconhecimento das diferenças de recursos existentes em cada nação e não reconhecimento do papel das economias de escala. O prognóstico básico é que os países tendem

⁴ *Commodities*: são mercadorias em estado bruto ou produtos primários e industriais de importância comercial.

a exportar os bens cuja produtividade é relativamente alta. Segundo Salvatore (2000), alguns estudos confirmam a hipótese ricardiana, como Balassa com dados de 1950 para Estados Unidos, Stern com dados de 1950 e 1959. Em 1994, o estudo de Golub que analisou o comportamento das principais nações industrializadas com dados de 1980-1989, confirma o modelo Ricardiano, principalmente em relação aos Estados Unidos e Japão.

Na década de 20 dois economistas suecos, Eli Hecksher e Bertil Ohlin apresentam outra explicação ao comércio internacional. Neste modelo as diferenças de recursos são a única fonte de comércio internacional, ou melhor, a diferença na abundância dos fatores, entre as nações é a causa básica ou determinante das vantagens comparativas e do comércio internacional. E estas diferenças podem ser causadas por condições climáticas ou diferentes níveis de tecnologia. As diferenças nos preços relativos dos fatores e as vantagens comparativas são influenciadas pela interação entre os recursos da nação e a tecnologia da produção, esta última determina a intensidade relativa com a qual fatores diferentes de produção são usados na produção de bens diferentes.

A teoria de H-O é composta por dois teoremas: o que trata do padrão do comércio e de sua previsão, teorema de H-O; e o que trata dos efeitos do comércio internacional sobre os preços dos fatores, equalização dos preços dos fatores, também conhecida como teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) (SALVATORE, 2000). Uma nação exporta a *commodity* cuja produção exija a utilização intensiva do seu fator relativamente abundante e barato e importará a *commodity* cuja produção exija a utilização intensiva do seu fator relativamente escasso e caro, segundo o modelo H-O. Isto significa que o país onde o trabalho for o fator relativamente abundante irá produzir o bem intensivo em trabalho a um custo relativamente baixo, tendo vantagem comparativa em sua produção.

Mas a diferença nos preços relativos dos fatores e nos preços relativos das *commodities* traduz-se em

uma diferença nos preços absolutos dos fatores e das *commodities* entre as duas nações, segundo o modelo H-O-S. A diferença nos preços absolutos das *commodities* entre as duas nações que é a causa imediata do comércio. No equilíbrio geral, os gostos e a distribuição da propriedade dos fatores de produção juntos determinam a demanda das *commodities*. Esta determina a demanda derivada dos fatores necessários à sua produção que juntamente com a oferta dos fatores, determina o preço dos fatores de produção, com concorrência perfeita.

No modelo H-O-S, o comércio internacional traz a equalização dos rendimentos relativos e absolutos dos fatores homogêneos entre as nações. O comércio internacional induz a nação à especialização na produção do bem que exige maior quantidade do fator abundante, conseqüentemente mais barato. Com o aumento da produção aumenta a demanda derivada por este fator aumentando seu preço.

Os países tendem a exportar bens cuja produção é intensiva em fatores com os quais eles são favorecidos em abundância. O efeito do comércio internacional sobre a distribuição de renda, de acordo com a teoria de equalização de fatores, revela que os proprietários dos fatores abundantes de um país ganham com o comércio, devido ao aumento da produção para exportação, mas os proprietários dos fatores escassos perdem em função da queda da produção, que é substituída pelas importações.

Outras teorias do comércio internacional surgem quando algumas hipóteses da teoria de H-O não aplicadas na realidade são postas de lado. Ao relaxar a hipótese da concorrência perfeita, é possível verificar que uma grande parcela da produção da economia envolve produtos diferenciados em que a produção é feita por um pequeno grupo de produtores caracterizando o oligopólio. Assim, o comércio internacional se dá com produtos da mesma indústria, comércio intra-indústria. Este comércio é benéfico à medida que proporciona variedade de escolha ao consumidor e pode ofertar produtos a preços menores, proporcionados pela existência de

economias de escala na produção. O comércio intra-indústria só é possível com a diferenciação de produtos e a economia de escala.

Ao admitir a diferença tecnológica existente entre as nações surgem dois modelos: o modelo da defasagem tecnológica de Posner (1961) e o modelo do ciclo do produto de Vernon (1966) (apud SALVATORE, 2000). No modelo de Posner (1961 apud SALVATORE, 2000), o comércio internacional se baseia na introdução de novos produtos e novos processos de produção, concedendo à empresa inovadora, a condição de monopólio temporário do mercado mundial; o modelo do ciclo do produto de Vernon (1966 apud SALVATORE, 2000), esclarece que quando um novo produto é introduzido, este geralmente requer mão-de-obra altamente qualificada na sua produção. À medida que o produto amadurece e adquire aceitação em massa, torna-se padronizado podendo ser produzido com mão-de-obra menos qualificado, a produção em massa torna-se viável. A vantagem comparativa do produto se desloca das nações avançadas que o introduziram para nações menos avançadas, onde a mão-de-obra é relativamente mais barata e geralmente o deslocamento ocorre através do investimento direto de multinacionais.

As visões econômicas tradicionais que definiam a competitividade como uma questão de preços, custos - especialmente salários e taxa de câmbio - estão superadas. As transformações econômicas dos anos 80 e 90 ampliaram a noção de competitividade das nações. A definição proposta em 1985 pela Comissão da Presidência dos EUA sobre Competitividade Industrial diz o seguinte:

Competitividade para uma nação é o grau pelo qual ela pode, sob condições livres e justas de mercado, produzir bens e serviços que se submetam satisfatoriamente ao teste dos mercados internacionais enquanto, simultaneamente, mantenha e expanda a renda real de seus cidadãos (COUTINHO; FERRAZ, 1994, p.17).

Para Porter (1990), para uma nação ser competitiva sua principal meta econômica é produzir um padrão de vida elevado e ascendente para os seus cidadãos. A capacidade de conseguir isso depende da produtividade com a qual os recursos nacionais (capital e trabalho) são empregados.

Muitos especialistas vêm a competitividade como um fenômeno diretamente relacionado às características apresentadas por uma firma ou produto. Esta se relaciona ao desempenho no mercado ou à eficiência técnica dos processos produtivos adotados pela firma. No caso da análise deste trabalho, privilegia o desempenho no mercado. A competitividade se expressa na participação no mercado *market-share*⁵ alcançada por uma indústria, particularmente o montante de suas exportações no total do comércio internacional da mercadoria em questão.

Dos fatores determinantes da competitividade, dentre outros existentes, neste trabalho serão analisados os fatores sistêmicos da competitividade. Segundo Coutinho e Ferraz (1994), estes são elementos que constituem externalidades *stricto sensu* para a empresa produtiva. Também afetam as características do ambiente competitivo e podem ter importância nas vantagens competitivas que firmas de um país tem ou deixam de ter frente às suas rivais no mercado internacional.

Os principais fatores sistêmicos da competitividade são destacados a seguir: macroeconômicos; político-institucionais; regulatórios; infra-estruturais; sociais; referentes à dimensão regional; e internacionais. Existem três etapas do desenvolvimento competitivo que são: Impulsionada por fatores - quase que exclusivamente, dos fatores de produção básicos, recursos naturais, mão-de-obra semi-habilitada, geralmente existente em países em desenvolvimento; Impulsionada pelo investimento - baseia-se na disposição e capacidade do país e de suas firmas de investir agressivamente; e impulsionada pela inovação - todos os determinantes

⁵ Market-share expressa a participação das exportações de um país ou indústria no comércio mundial de um produto determinado.

funcionam e suas interações são as mais fortes possíveis, existente em países que já atingiram um elevado grau de desenvolvimento.

As diferenças na vantagem competitiva nacional entre os países vêm se acentuando. A crescente internacionalização da competição colocou um número crescente de indústrias frente aos maiores rivais mundiais, tanto em manufatura como em serviços. A prosperidade econômica nacional depende cada vez mais da capacidade da indústria de um país aprimorar-se com o tempo. Com a globalização empresas combinam vantagens criadas em seu país sede, com outras que resultam de uma presença em muitos países, como economias de escalas, capacidade de servir a clientes multinacionais e uma reputação de marca transferível.

Apesar da crescente abertura econômica que vem ocorrendo em todo o mundo, ainda existem obstáculos em relação ao comércio exterior como forma de proteger a indústria local. Estes obstáculos funcionam como indutores dos investimentos diretos das transacionais, tornando cada vez mais importante a ênfase nas vantagens competitivas locais como forma de atrair investimentos para a região. Daí a importância das políticas comerciais e fomento tecnológico passarem a ser objeto de competição na concorrência das regiões por bons investimentos. Neste sentido Dourrile argumenta:

As vantagens competitivas deixaram de ser estáticas (dotação de fatores) e cada vez mais são vantagens comparativas deliberadamente construídas, de natureza dinâmica, decorrentes de políticas públicas, da configuração sociocultural (fatores sociais) e da aptidão dos parceiros locais. (DOURRILE, 1990 apud COUTINHO; FERRAZ, 1994, p.73).

Muitos autores consideram o governo uma influência importante e vital sobre a moderna competição internacional, pois ele pode influenciar os determinantes da competitividade. As condições de fatores, por exemplo, são afetadas por meio de subsídios, políticas para com o mercado de capital, políticas de educação entre outras. O governo

também é, com frequência, um importante comprador de muitos produtos do país. Mas o governo pode influenciar de forma negativa a competitividade, quando tenta melhorar a balança comercial agregada por meio de controles de salários, intervenção na moeda, controle da inflação e outras medidas que podem afetar positivamente muitas indústrias à margem, mas em longo prazo, não contribui para a formação de vantagem competitiva em qualquer indústria. Os governos também se inclinam por escolher políticas com efeitos de curto prazo facilmente perceptíveis, como subsídios, proteção e fusões promovidas. Tais medidas sufocam a inovação e corroem a produtividade média da economia.

As empresas obtêm êxito em relação aos seus competidores se dispuserem de vantagem competitiva sustentável. Segundo Porter (1990), há dois tipos básicos de vantagem competitiva: menor custo e diferenciação. O menor custo é a capacidade de uma empresa produzir e comercializar um produto comparável aos dos concorrentes com mais eficiência. Com preços próximos dos seus competidores, os custos menores traduzem-se em rendimentos superiores. Este tipo de vantagem é considerado de ordem inferior e de fácil imitação. A diferenciação é a capacidade de proporcionar ao comprador um valor superior, em termos de qualidade do produto, características especiais ou serviços de assistência, permite a uma firma obter um preço melhor, que leva a uma lucratividade superior, desde que os custos sejam comparáveis aos concorrentes. Estas vantagens são consideradas de ordem superior, são mais duráveis e de difícil superação, por serem proporcionadas por inovações tecnológicas, pela diferenciação baseada em produtos ou serviços excepcionais, reputação da marca firmada através do tempo, o que proporciona aos clientes um elevado custo para mudar de fornecedor.

Há a percepção de que a competitividade sustentável ao longo do tempo não pode ser baseada exclusivamente em fatores dados como recursos naturais e mão-de-obra baratos, mas que precisa também ser baseada, de acordo com Grassi (1997),

em fatores construídos ao longo do tempo num processo de aprendizado contínuo, envolvendo todos os agentes econômicos voltados para a produção; logo, a busca da competitividade tem sido uma das preocupações centrais dos governos e das indústrias de todos os países.

A vantagem competitiva é cada vez mais função da competência com que uma empresa pode administrar todo o sistema de atividades primárias⁶ e o sistema de atividades de apoio⁷. Através da percepção de novas maneiras de competir numa indústria às empresas inovam e criam vantagens competitivas. Este tipo de inovação, definida de forma ampla, inclui as melhorias na tecnologia e nos métodos de produção.

De acordo com Grassi (1997), para se garantir um nível sustentável de competitividade a empresa, além de eficiente precisa ter uma estratégia adequada que possa traduzir esta eficiência em um bom desempenho no mercado.

As indústrias competitivas de um país não se distribuem igualmente pela economia. As indústrias bem sucedidas estão, geralmente, ligadas através de relações verticais (comprador/fornecedor) ou horizontais (clientes, tecnologia, canais comuns, etc.). Porém, a concentração geográfica é importante para a gênese da vantagem competitiva porque amplia as forças que aprimoram e mantêm essa vantagem. Isto pode explicar, em parte, a excelente competitividade da indústria brasileira de suco de laranja, conforme será visto a seguir.

A crescente imposição de barreiras não tarifaria ao comércio por parte dos países desenvolvidos, medida para proteger a produção nacional da competição com produtos mais baratos por serem produzidos com menores custos, afeta e pode vir a afetar mais as exportações brasileiras. A legislação desses países tem se tornado mais rígida quanto a

produtos e processo que potencialmente apresentem ameaças ao meio ambiente e à saúde e segurança dos consumidores. Tudo isso, impõe limites à expansão da competitividade brasileira.

A Competitividade do Suco de Laranja

A indústria de suco de laranja no Brasil ganhou notoriedade a partir de 1962 quando uma geadinha destruiu boa parte da produção de laranja na Flórida/EUA, até então era o maior produtor mundial de citrus.

A competitividade do Brasil no caso do suco de laranja se dá pelo baixo custo da mão-de-obra e dos insumos, visto que a produtividade norte americana está entre 4 a 5,3 caixas de laranja por planta enquanto a do Brasil não chega a 2,5 caixas por planta, porém os baixos custos de produção, mais que compensam esta baixa produtividade. Segundo Neves e Mariano (2002), a cadeia citrícola brasileira é a mais competitiva do mundo, apresentando custo de produção agrícola e industrial imbatível.

O baixo custo na aquisição da matéria prima pelas indústrias processadoras é fruto, também, da concentração deste setor, em praticamente cinco grandes indústrias, o que caracteriza a indústria processadora como um oligopsônico⁸, pressionando os muitos produtores de laranja a entregarem sua safra a preços baixos. Para exemplificar esta concentração, de acordo com Secco e Patury (2003), apenas uma indústria, a Sucocítrico Cutrale é responsável por 30% de todo o suco de laranja vendido no mundo.

A concentração ocorre também, de forma geográfica; o estado de São Paulo em 1990 era responsável por 78% da área colhida de laranja do país e em 1996 representou 84% da produção nacional. Porém, segundo Silva (1997), a proliferação

⁶ Atividades primárias são as relacionadas com a produção, comercialização, entrega e assistência ao produto.

⁷ Estas são atividades relacionadas à tecnologia, recursos humanos e função de infra-estrutura geral.

⁸ Oligopsônico é a situação de mercado na qual existem poucos compradores para uma mercadoria que é ofertada por muitos e pequenos vendedores, isto dá aos compradores poder de ditar preços e/ou quantidades.

de uma doença chamada amarelinho está levando os pequenos produtores a abandonarem os pomares afetados sem erradicar as plantas doentes, acelerando a disseminação. O resultado é o deslocamento dos novos plantios para outras áreas do estado e para outros estados como Paraná, Minas Gerais e Sergipe; este último é hoje o segundo maior produtor de laranjas do país.

Esta concentração é resultado da desativação de unidades pouco competitivas e de aquisições das unidades menores pelas grandes empresas processadoras de suco. A principal razão destas desativações e aquisições é a falta de escala para competir no mercado internacional de suco, uma vez que esse produto é altamente dependente do mercado externo. Além disso, as barreiras à entrada de novas empresas no setor de suco de laranja são elevadas devido às dificuldades nos canais de comercialização, ao elevado volume de investimento necessário e poder de pressão das fabricas instaladas sobre os produtores.

A exportação de suco de laranja se concentra em cinco grandes empresas. No ano de 2000, segundo Neves et al. (2000), o *market share* das cinco maiores na exportação total de suco de laranja confirma a concentração: Sucocítrico Cutrale 31,6%; Citrosuco Paulista 23,8%; Coinbra-Frutesp 9,7%; Cítrovita Agro Industrial 7,3% e Cargill Citrus com 3,7% das exportações totais brasileiras de suco de laranja.

No entanto, nos últimos três anos novas fábricas de suco concentrado surgiram no interior de São Paulo. Estas pertencentes a grupos de grandes produtores de laranja que se utilizaram desta estratégia para agregar valor à fruta e fugirem da dependência unilateral das grandes indústrias esmagadoras. Mas, estas novas indústrias encontram dificuldades em competir no mercado internacional em função das economias de escalas desfrutadas pelas grandes empresas que dominam este setor e dos custos de comercialização elevados e elas têm se voltado para o mercado interno,

O setor de suco de laranja é um setor da indústria brasileira que possui excelente capacidade competitiva, devido ao baixo custo da matéria-prima e da qualidade do produto, uma vez que este se converteu em *commodity* de alta sofisticação. A consolidação de instituições e centros de pesquisas públicas voltadas para a cultura de *citrus*, contribuiu para a competitividade e garantiu níveis mundialmente reconhecidos como adequados de segurança fitossanitária aos pomares.

Segundo Neves, Zen e Giangrande Junior (1991), o Brasil, principalmente o estado de São Paulo, e os Estados Unidos, principalmente a Flórida, dominaram a produção de suco cítrico concentrado ao longo da década de oitenta. O Brasil, na safra de 88/89 produziu 30,4% da produção mundial de citros, desta produção 23,0% foi destinada à industrialização. Os Estados Unidos e o Brasil processaram juntos 85,1% do total da produção mundial destinado ao processamento.

Sobre a dinamização da competitividade da indústria de sucos no Brasil, Coutinho e Ferraz (1994) apontaram alguns problemas, que ainda permanecem na atualidade.

Até o presente, as empresas brasileiras têm concentrado suas atividades na produção e no transporte de suco, baseado na sua capacitação da venda de grandes volumes a um reduzido número de clientes, de acordo com o modelo tradicional de exportação de commodities (COUTINHO; FERRAZ, 1994, p.284).

O setor de suco de laranja no Brasil é voltado para o mercado externo; em São Paulo, principal centro produtor brasileiro, 80% da produção de laranja é para processamento e 98% da produção do suco é destinada ao mercado externo. Por outro lado, na Flórida, principal centro produtor norte americano, 90% da produção é para processamento, mas o mercado interno consome 86% do suco de laranja produzido.

De acordo com a Tabela 1, o Brasil é o maior exportador mundial de suco de laranja concentrado,

não havendo ameaças à hegemonia brasileira nas exportações, exceto por questões geopolíticas no âmbito do NAFTA⁹ que podem favorecer o México. Segundo Silva (1997), a partir da década de 90 a política fiscal norte americana sobretaxa o produto brasileiro, reduzindo a sua competitividade frente a outras regiões, principalmente o México. A Tabela 1 mostra as exportações brasileiras e mundiais de suco de laranja concentrado no período de 1990 a 2001, e apresenta a evolução de quantidades e valores exportados:

Tabela 1- Exportações de suco de laranja concentrado brasileiras e mundiais e sua relação Com as exportações mundiais – período 1990 a 2001

Ano	Exportações brasileiras		Exportações mundiais		Qtd. Exp. Brasileira em Relação a mundial (%)
	mil US\$ FOB	mil toneladas	mil US\$ FOB	mil toneladas	
1990	1.468.438	953.969	1.929.148	1.252.966	76
1991	900.290	913.738	1.245.581	1.170.711	78
1992	1.052.959	972.428	1.414.645	1.235.797	79
1993	826.352	1.165.347	1.143.757	1.453.998	80
1994	985.563	1.146.917	1.334.632	1.430.875	80
1995	1.105.393	961.193	1.499.645	1.218.277	79
1996	1.393.775	1.182.244	1.759.211	1.402.804	84
1997	1.003.015	1.179.571	1.338.288	1.416.106	83
1998	1.262.340	1.227.872	1.565.763	1.468.323	84
1999	1.235.055	1.168.135	1.521.103	1.368.965	85
2000	1.019.256	1.224.462	1.352.659	1.500.991	82
2001	812.554	1.219.525	1.100.657	1.473.610	83

Fonte: Elaborada pelos autores com dados da FAO e MIDC/SECEX, (2003).

Como mostra a Tabela 1, a hegemonia brasileira é comprovada pela porcentagem das quantidades das exportações brasileira em relação á quantidade mundial. O Brasil é responsável em torno de 80% da exportação mundial de suco de laranja concentrado.

A hegemonia brasileira na exportação de suco de laranja concentrado é indiscutível, porém quando se analisam as exportações de suco de laranja como um todo, sendo este concentrado ou não, verifica-se uma perda desta hegemonia brasileira conforme mostra a Tabela 2.

⁹ Bloco econômico formado por Canadá, Estados Unidos e México.

A partir de 1994 muitos países começaram a exportar grande quantidade de suco de laranja simples. Destaca-se entre estes o México, principal causa da queda das exportações brasileiras para os Estados Unidos. Segundo Silva (1997), os Estados Unidos vem deixando de ser o grande mercado importador de suco de laranja concentrado porque eles têm buscado a auto-suficiência na produção de suco - dado o crescimento da produção na Flórida - e a crescente presença de importações do México.

Tabela 2 - Exportações de suco de laranja (concentrado + simples) brasileiras e mundiais e

Ano	Exportações brasileiras		Exportações mundiais		Qtd. Exp. Brasileira em Relação a mundial (%)
	mil US\$ FOB	mil toneladas	mil US\$ FOB	mil toneladas	
1990	1.468.567	954.211	2.608.369	1.835.970	52
1991	900.521	914.677	1.782.928	1.755.445	52
1992	1.053.626	976.161	1.982.595	1.845.039	53
1993	827.578	1.177.339	1.906.083	2.338.637	50
1994	987.734	1.154.478	2.357.394	2.653.064	44
1995	1.108.371	968.936	2.762.190	2.576.653	38
1996	1.396.837	1.189.072	3.141.305	2.911.799	41
1997	1.006.661	1.186.486	2.573.666	3.013.259	39
1998	1.266.424	1.236.229	3.143.294	3.473.353	36
1999	1.239.034	1.176.806	3.314.212	3.463.551	34
2000	1.033.646	1.276.820	2.945.200	3.764.780	34
2001	845.094	1.348.194	2.513.275	3.823.197	35

Fonte: Elaborada pelos autores com dados da FAO e MIDC/SECEX, (2003).

Além do México que é privilegiado com o NAFTA, os Estados Unidos também possuem dois acordos de preferências, nos quais as exportações são isentas de tarifas. O primeiro é chamado de acordo anti-drogas que abrange Bolívia, Equador, Colômbia e Peru. Este não apresenta, no momento, ameaça ao Brasil em relação às exportações de suco de laranja, pois estes países exportam pouquíssima quantidade de suco de laranja. Porém, o segundo acordo feito com o Caribe, apresenta ameaça as exportações brasileiras, pois a Costa Rica vem apresentando ao longo do período analisado forte crescimento nas suas exportações de suco de laranja concentrado e simples.

Enquanto isso, de acordo com Neves e Mariano (2002), o Brasil é taxado quando exporta suco de laranja para os Estados Unidos em taxa equivalente *Ad Valorem* 56%, enquanto o México em 30%. Na Europa, para as exportações brasileiras de suco de laranja pode ser imposta a taxa *Ad Valorem* de até 70%. Esta é a forma dos países desenvolvidos, que possuem maiores custos de produção (mão-de-obra mais cara) proteger a indústria local, reduzindo a competitividade do produto brasileiro.

O Gráfico 1 apresenta a evolução da concentração das exportações mundiais de suco simples no período analisado e permite inferir a elevada competitividade alcançada pelos principais exportadores de suco. Amparada no protecionismo americano e europeu nos anos 90 tem permitido aos maiores compradores de suco concentrado brasileiro re-exportar e consolidar/manter sua fatia de mercado (Bélgica, Alemanha). É neste campo que há espaço para ampliar a parcela do Brasil, como a análise do modelo *Constant market share* irá revelar no próximo item.

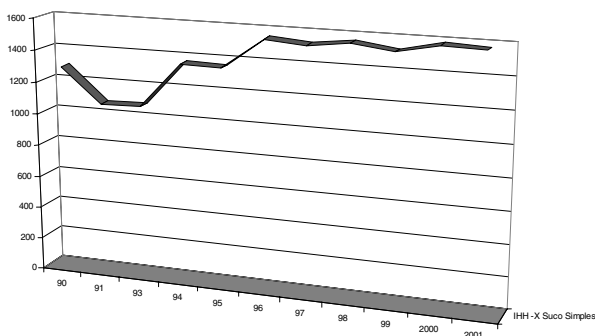


Gráfico 1 - Índice de Concentração das Exportações Mundiais de Suco Simples Herfindahl-Hirschman
Fonte: FAO (2003)

Obs. Índice calculado $IHH = \sum Pi^2$, onde Pi é a parcela de mercado de cada exportador de suco. Cálculo dos autores - 1990/2001

O Gráfico 2 apresenta a evolução da concentração das exportações mundiais de suco concentrado no período analisado e permite inferir a elevada competitividade alcançada pelos principais exportadores de suco concentrado. É relevante a

discussão dos dados em particular Brasil, responsável por aproximadamente 78% das exportações de suco concentrado nos últimos anos. Mas o Gráfico 2 também revela que a concentração se estabilizou entre 1996/2000, após ter apresentado crescimento acelerado no início da década fruto da crescente competitividade brasileira.

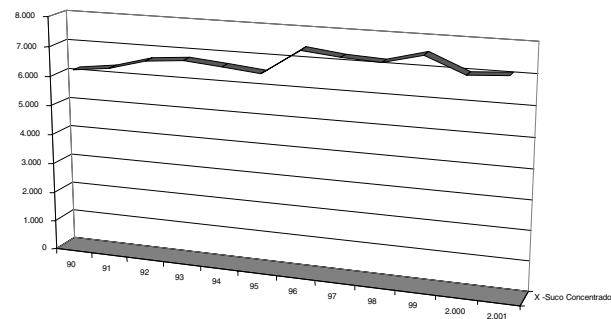


Gráfico 2 - Índice de Concentração das Exportações de Suco Concentrado - Herfindahl Hirschman - 1990/2001
Fonte: FAO (2003).

Obs. Índice calculado $IHH = \sum Pi^2$, onde Pi é a parcela de mercado de cada exportador de suco. Cálculo dos autores.

No próximo item discutir-se-ão as especificidades das exportações brasileiras de suco de laranja.

As Exportações de Suco de Laranja Brasileiro

A União Européia é o maior exportador mundial de suco de laranja simples; em 2001 foi responsável por 78% das exportações mundiais deste produto. Destaca-se nesse mercado a Bélgica com US\$ 387 milhões, Alemanha com US\$ 256 milhões e a Holanda com US\$ 226 milhões. Porém, o destino das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado é a União Européia, com destaque para Bélgica que importou em 2001 US\$ 256 milhões em suco de laranja concentrado e para Holanda com US\$ 302 milhões. Ou seja, os maiores exportadores mundiais de suco de laranja simples são também os maiores importadores de suco de laranja concentrado do Brasil, o que evidencia a prática de reexportação por parte destes países. Nos Estados Unidos isto também pode ser observado, sendo o segundo maior

mercado de destino brasileiro, importou do Brasil em 2001 US\$ 109 milhões em suco de laranja concentrado e exportou US\$ 150 milhões em suco de laranja simples.

Observa-se que mesmo com a instalação no país de muitas firmas estrangeiras conhecedoras dos circuitos internacionais de comercialização da laranja, ainda assim, cabe aos produtores e processadores brasileiros apenas menos de 30% da agregação de valor ao produto, sendo que a maior proporção do valor agregado, mais de 60%, está concentrada nas atividades de empacotamento e de distribuição realizadas nos mercados importadores.

A Tabela 3, a seguir, mostra os principais destinos das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado. Como pode ser observado o destino das exportações brasileiras se concentram em poucos mercados sendo a União Européia o maior importador e que no período aumentou sua participação se consolidando como o maior importador do produto brasileiro, enquanto o NAFTA vem diminuindo suas importações ao longo do período.

Tabela 3 - Principais destinos das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado porcentagem (%) em relação ao total exportado nos sub-períodos.

Bloco Econômico	Sub-períodos		
	1990 a 1993 (%)	1994 a 1997 (%)	1998 a 2001 (%)
União Européia ⁽¹⁾	52	66	70
NAFTA ⁽²⁾	39	20	16
Tigres Asiáticos ⁽³⁾	7	11	9
Outros	2	3	5

Fonte: Elaborada pelos autores com dados da MDIC/ SECEX. FAO (2003).

(1) Formado por: Áustria, Bélgica, Dinamarca, França, Finlândia, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Holanda, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido;

(2) Formado por: Estados Unidos, México e Canadá;

(3) Formado por: Japão, Cingapura, China, Coréia do Sul, Malásia, Indonésia e Tailândia.

A União Européia é o maior importador com 52,2% e em segundo vem o NAFTA com 39,6%. Tigres Asiáticos, Oceania e outros mercados ficam

com 8,2% do valor exportado pelo Brasil neste período. Houve uma pequena mudança no período de 1998-2001, mas a União Européia continua sendo o maior importador, tendo aumentado sua participação para 71,4%, mas as exportações para o NAFTA caíram para pouco mais de 16%. A queda das exportações para os Estados Unidos evidencia a tendência norte americana de ser auto-suficiente no suco de laranja concentrado, além da substituição do suco concentrado brasileiro pelo suco simples do México. Também se reduziram as importações do Canadá no período.

A expansão da participação da União Européia deveu-se em grande parte, não pela conquista de novos mercados, mais pelo aumento das importações por parte dos já tradicionalmente importadores, como a Bélgica, Holanda, Espanha e Reino Unido.

Em relação aos outros mercados, ocorreu aumento de participação, principalmente dos Tigres Asiáticos e Oceania. No primeiro bloco, destacam-se o Japão, China e Coréia do sul, estes representam excelente oportunidade de conquista de mercado por parte do Brasil. No segundo, a Austrália aparece como mercado promissor.

No que se refere ao suco de laranja simples, o Brasil está ingressando neste mercado, apesar de modestamente. Porém, se considerarmos o período analisado, o valor exportado subiu 216%, passando de US\$ 150 mil em 1990 para US\$ 33 milhões em 2001. O destino destas exportações é basicamente: União Européia - destacando novamente a Bélgica com 70% das exportações de 2001 e Holanda com 9%; os Estados Unidos que em 2001 importou 9% da produção brasileira de suco de laranja simples; e Argentina que importou 10%.

Formação de Preço do Suco Cítrico

Para a formação de preço do suco cítrico, geralmente três componentes atuam, de acordo com Neves, Zen e Giangrande Junior (1991): o primeiro depende do comportamento da safra americana, pois

além de serem o segundo maior produtor mundial são também, os maiores consumidores de suco cítrico, importando boa parte para atender o mercado interno e a reexportação; o segundo componente é a produção brasileira, o volume exportado pelo Brasil exerce forte influência na formação de preço, por ser o maior produtor e exportador mundial; o terceiro tem menor importância na formação de preço é a demanda da Europa Ocidental.

A ausência de geadas nos pomares da Flórida e o aumento da produção brasileira ocorrida no período estudado, motivado pelos bons preços pagos pelo produto na década de 80, ocasionou um excesso de oferta de produto nos últimos anos e conseqüentemente queda do preço no mercado internacional.

Os preços caíram em todos os mercados, porém as variações de preços ocorridas nos principais países exportadores de suco de laranja, ocorreram da seguinte forma, em relação ao suco de laranja simples: a Bélgica recebia por tonelada exportada em 1990 US\$ 928,00 e em 2001 conseguiu apenas US\$ 805,00 por tonelada; para Alemanha a redução foi ainda maior, em 1990 recebia US\$ 976,00 por tonelada e em 2001 US\$ 420,00 por tonelada; a Holanda que em 1990 exportou suco de laranja simples a US\$ 1.990,00 por tonelada, em 2001 o preço conseguido foi de US\$ 760,00 a tonelada.

No México, o preço por tonelada em 1990 estava em torno de US\$ 988,00 e em 2001 passou a US\$ 936,00 por tonelada, observa-se que o preço se manteve relativamente inalterado, isso pode ser explicado pelo fato deste país exportar principalmente para os Estados Unidos e ambos fazem parte do NAFTA. Assim, nas suas exportações as incidências de tarifas são menores o que resulta num preço melhor por tonelada exportada; os Estados Unidos, que em 1990 exportou de suco de laranja simples por US\$ 930,00 e em 2001 passou a exportar por US\$ 602,00 a tonelada.

No que se refere aos preços de suco de laranja concentrado, a variação foi a seguinte: em destaque

temos os Estados Unidos e Costa Rica, o primeiro teve em 2001 um aumento de preço de aproximadamente 33% em relação ao preço de 1990, ou seja, ao invés de cair, o preço do produto que antes US\$ 1.462,00 a tonelada passou a US\$ 1.954,00, isso explica a prática de reexportação por este país.

Com a Costa Rica aconteceu o mesmo, só que o aumento foi menor, a alta foi de 7% em relação ao preço de 1990 que de US\$ 1.091,00 por tonelada, em 2001 passou para US\$ 1.166,00 por tonelada exportada. A explicação é a mesma comparada ao suco simples, a menor incidência de taxas nos produtos destes países torna maior o valor em dólares por tonelada exportada.

Para o Brasil os preços caíram consideravelmente tanto para o suco concentrado como para o simples. Neste primeiro produto a queda ficou em torno de 57%; em 1990 o país exportava a US\$ 1.539,00 por tonelada e em 2001 reduziu para US\$ 666,00 a tonelada. No suco de laranja simples, em 1990 o país conseguia US\$ 524,00 a tonelada e em 2001 o preço reduziu para US\$ 253,00 por tonelada, ou seja, uma redução de 52% em relação a 1990, e destacando-se como o país de menor preço de exportação deste produto em 2001.

Uma Análise a Partir do Modelo *Constant-Market-Share* (CMS)

O período escolhido envolve uma fase anterior e outra posterior ao ano de 1994, data a partir da qual as políticas de sustentação do plano de estabilização econômica (Plano Real) reduziram as barreiras às importações e promoveram a taxa de câmbio valorizada, expondo a produção doméstica à concorrência internacional.

O período de 1990 a 2001 será dividido em três sub-períodos, desta forma, a identificação das mudanças econômicas que influenciam de diferentes formas as exportações podem ser melhores identificadas. Os sub-períodos compõem-se de quatro anos cada, com valor médio das exportações feitas

nestes anos. Levando em considerações alguns acontecimentos econômicos, os sub-períodos são:

- a) De 1990 a 1993 – primeiro período, no qual se acentuou a abertura comercial, representando o período anterior ao Plano Real;
- b) De 1994 a 1997 – segundo período, marcado pela implementação do Plano Real, período em que a taxa de câmbio manteve-se sobre-valorizada desestimulando exportações.
- c) De 1998 a 2001 – terceiro período, representando crises estrangeiras que pressionaram o câmbio provocando a desvalorização do real ocorrida em 1999 que beneficiou as exportações.

Ao estimar o modelo CMS, é possível verificar a evolução da competitividade:

A hipótese implícita no modelo de decomposição CMS é de que o país aumenta sua participação no cenário mundial, ou cresce acima da média se suas exportações: a) estão concentradas em mercadorias para as quais as demandas crescem mais rápidas; b) são destinadas a mercados/países cuja demanda cresce relativamente mais rápido; e c) estão se beneficiando de outros ganhos de competitividade, além dos mencionados (SEREIA; NOGUEIRA; CÂMARA, 2002, p.11).

Metodologia

O modelo permite a análise por componentes e pelo comportamento do produto no mercado de destino. A equação de CMS com todos os seus efeitos, para um tipo particular de produto, de acordo com Sereia; Nogueira; Câmara (2002), é a seguinte:

$$V^*_{ij} - V_{ij} \equiv rV_{ij} + \sum_i (r_i - r)V_{ij} + \sum_i (r_{ij} - r_i)V_{ij} + \sum_i (V^*_{ij} - V_{ij} - r_{ij}V_{ij})$$

(a) (b) (c) (d)

Em que:

V_{ij} = valor total das exportações do país Z, período 1;
 V^*_{ij} = valor total das exportações do país Z, período 2;
 r = incremento das exportações mundiais do período 1 para o período 2.

V_{ij} = valor total das exportações do produto i do país Z, para o país j, período 1;

V^*_{ij} = valor total das exportações do produto i do país Z, para o país j, período 2;

r_{ij} = incremento das exportações mundiais do produto i para o país j do período 1 para o período 2.

E os efeitos (a) e (b) são relacionados a fatores externos e (c) e (d) são relacionados a fatores internos, da seguinte forma:

- (a) = efeito crescimento do comércio mundial; incremento observado se as exportações do país Z tiverem crescido à mesma taxa de crescimento do comércio mundial;
- (b) = efeito composição da pauta de exportação; mudanças na estrutura da pauta com concentração em produto com crescimento de demanda mais ou menos acelerado;
- (c) = efeito destino das exportações; mudanças decorrentes de exportações de produtos para mercados de crescimento mais ou menos dinâmicos; e
- (d) = efeito residual, representando a competitividade; reflete a diferença entre o crescimento atual e o crescimento que teria ocorrido nas exportações do país Z, se sua parcela de exportações de cada bem para cada país, tivesse sido mantida.

Como este trabalho analisa a competitividade de apenas dois produtos, o suco de laranja simples e concentrado, o efeito (b) efeito composição da pauta de exportação, será conseqüentemente nulo. Os dados levantados nos sites FAO e MIDC/SECEX sobre o comércio internacional de suco de laranja foram corrigidos pelo índice de *commodities* para desta forma pode-se chegar à variação real dos valores comercializados do produto no período analisado. O destino das exportações brasileiras de suco de laranja se concentra nos Estados Unidos e União Européia. De acordo com as regionalizações que vem ocorrendo atualmente, para o trabalho consideram-se divisões do mundo em blocos econômicos e áreas ou regiões de livre comércio.

Análise dos Resultados

A aplicação do modelo CMS às exportações brasileiras de suco de laranja concentrado e simples permite analisar a decomposição e a contribuição dos efeitos relacionados ao crescimento do comércio mundial, destino das exportações, e a competitividade destas exportações nos sub-períodos já citados. A Tabela 4 mostra os resultados da decomposição das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado.

Pode se observar que no primeiro período o crescimento do comércio mundial foi negativo enquanto que o crescimento das exportações brasileiras foi de 31%. Esta expansão começou a ocorrer após as geadas que prejudicaram a produção da Flórida obrigando os Estados Unidos a importar grande quantidade para suprir a demanda interna.

No segundo período o crescimento das exportações brasileiras foi negativo, isto pode ser explicado pelo fato da queda das importações feitas pelo Estados Unidos dos produtos brasileiros, pois este país teve sua produção recuperada neste período devido à ausência de geadas e aumento de produtividade além das importações feitas do produto mexicano. Assim, a participação das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado (*market-share*) caiu no segundo período, passando de 90,5% para 85,11%.

Tabela 4 - Taxas e fontes de crescimento das exportações brasileiras do suco de laranja

Indicadores	Períodos		
	1990 a 93	1994 a 97	1990 a 93
	1994 a 97	1998 a 01	1998 a 01
a) Taxas de crescimento			
Exportações mundiais	(9,10)	14,35	3,80
Exportações brasileiras	31,02	(30,74)	(10,21)
<i>Market-Share</i>	90,50	85,11	81,61
b) Fontes de crescimento			
Crescimento do comércio mundial	9,10	14,35	3,95
Composição da pauta de exportações	0,0	0,0	0,0
Destino das exportações	43,71	(43,20)	(8,16)
Competitividade	65,39	128,84	104,21

Fonte: Elaborado pelos autores com dados da MIDC/ SECEX. FAO (2003).

No segundo momento com a recuperação da safra americana e com a entrada de muitos países exportando suco de laranja principalmente a partir de 1994, além do aumento da produção brasileira devido aos bons preços pagos pelo produto até o final da década de 80 ocasionou um excesso de oferta culminando em queda dos preços na segunda metade da década de 90.

Sobre as fontes de crescimento, conforme mostra a Tabela 4, teve pouca significação o aumento das exportações mundiais, afinal estas cresceram enquanto a brasileira caiu no período estudado. A maior contribuição, no primeiro período, ficou a cargo do destino das exportações e competitividade. A participação do primeiro para explicar o crescimento das exportações brasileiras de suco concentrado foi de 43,71%. Isto é explicado pela conquista de novos mercados principalmente: Japão, China, Austrália, Suíça, Chile e Argentina. Porém a conquista destes mercados encontrou obstáculos nas barreiras tarifárias e não tarifárias internacionais, que reduzem a competitividade do produto brasileiro. E a estagnação das exportações brasileiras pós 1994 em torno de 1,1 e 1,2 milhões de toneladas, fez com que a participação do destino das exportações ficar negativo no segundo período em -43,20%, e no período todo ficou em -8,16%.

O crescimento ocorrido nas exportações não explicado pelo comércio mundial e pelo destino das exportações é atribuído à competitividade. Assim, a competitividade melhorou passando de 65,39% para 128,84% no segundo período. Confirmando afirmações anteriores que o Brasil possui baixo custos de produção no complexo citrícola, o que lhe confere a vantagem de possuir a cadeia mais competitiva do mundo.

Em todo o período analisado as exportações mundiais cresceram 3,8% porém as exportações brasileiras tiveram crescimento negativo de -10,2%, ou seja, enquanto o mundo ampliava suas exportações o Brasil perdia mercado, reduzindo sua participação no comércio mundial de 90,5% para 81,61%. O

crescimento das exportações no período estudado foi explicado em 104,21% pela competitividade desfrutada por este setor em relação a outros países exportadores.

Na Tabela 5 tem-se o resultado da decomposição das exportações brasileiras de suco de laranja simples. Neste produto o Brasil é pouco representativo, conforme mostra a participação do Brasil no mercado mundial com taxas inferiores a 1%, porém apresentou crescimento no volume exportado ao longo do período estudado.

Tabela 5 - Taxas e fontes de crescimento das exportações brasileiras do suco de laranja simples, em %.

Indicadores	Períodos			
	1990 a 93	1994 a 97	1998 a 93	
	1994 a 97	1998 a 01	1998 a 01	
a) Taxas de crescimento				
Exportações mundiais	147,89	(7,10)	56,58	
Exportações brasileiras	912,46	177,50	96,44	
<i>Market-Share</i>	0,21	0,53	0,45	
b) Fontes de crescimento				
Crescimento do comércio mundial	147,89	(7,10)	130,29	
Composição da pauta de exportações	0,0	0,0	0,0	
Destino das exportações	(9,41)	(10,51)	(33,81)	
Competitividade	(38,48)	117,61	3,52	

Fonte: Elaborado pelos autores com dados da MIDC/ SECEX. FAO (2003).

As exportações mundiais também apresentaram forte expansão no primeiro período, 147,9%, sendo responsável por esta expansão a União Européia, principal exportador mundial de suco de laranja simples e os Estados Unidos. No período estudado as exportações mundiais cresceram 56,6%, enquanto as exportações brasileiras cresceram 96,04%. Porém, deve se considerar que o Brasil exportava muito pouco no início dos anos 90, saindo quase do zero. Assim, no final do período, mesmo com crescimento, o país ainda continua pouco representativo na exportação deste produto.

A fonte de crescimento das exportações brasileira de suco simples no primeiro período se deu em função

do crescimento do comércio mundial responsável por 147,89%, enquanto a competitividade brasileira apresentou índice negativo. No segundo período, no entanto, foi exclusivamente a competitividade da cadeia citrícola com 117,61%, que passou a explicar o aumento das exportações brasileiras, isto mostra capacidade do país em ampliar seu espaço no comércio mundial deste produto.

No período todo, as exportações brasileiras cresceram em função da expansão do comércio mundial 130,29% e também, com menor contribuição, da competitividade, indicando superação das dificuldades enfrentadas para entrar em um novo mercado. Da mesma forma que no suco concentrado, as barreiras internacionais impedem o crescimento competitivo das exportações brasileiras deste produto, tornando a competitividade muito forte nos principais mercados mundiais, dificultando o crescimento o das exportações do suco simples de laranja.

Conclusão

As exportações brasileiras de suco de laranja baseiam-se em vantagens competitivas estáticas, recursos naturais e menor custo, que representam vantagens que podem ser facilmente suplantadas pelos concorrentes. Para que o país consiga manter sua participação no comércio mundial de suco de laranja concentrado e ganhar mercado no suco simples, precisa investir na criação de vantagens competitivas dinâmicas, ou seja, investir em novas tecnologias e processos produtivos que possam aumentar a produtividade e agregar maior valor ao produto brasileiro e vencer as barreiras protecionistas dos concorrentes, muitos deles importadores do suco concentrado brasileiro.

Na década de 90 o crescimento da produção de suco cítrico foi maior que a expansão do consumo, resultando em forte queda do preço internacional. O excedente mundial induziu a estratégia da diversificação produtiva através de flexibilidade industrial, para se obter produtos de maior valor agregado, principalmente para atender a mercados segmentados com preferências diferenciadas.

O Brasil produz 27% da laranja e 50% do suco do mundo, exporta aproximadamente 96% do suco produzido. Assim, caracteriza-se como um produtor dependente do mercado externo, não tendo no mercado interno o contrabalanço em situações de vantagem em relação a uma flutuação do dólar. Quase a totalidade do que é produzido é exportado, qualquer que seja o valor do dólar, portanto o suco de laranja apresenta um quadro diferente do que acontece com a maioria dos setores do agronegócio. Isso explica a queda nas exportações brasileiras de suco de laranja mesmo após a desvalorização cambial.

A competitividade brasileira do suco de laranja conseguida através de menor custo da mão-de-obra e disponibilidade de recursos naturais, não poderá ser mais sustentada somente com estas vantagens. Pois a expansão mundial da cultura da laranja, principalmente em países em desenvolvimento, a auto-suficiência dos países desenvolvidos, a proteção por partes dos países importadores, a regionalização dos mercados através de formação de blocos econômicos, e a tendência à diferenciação para produtos de maior valor agregado, suco preparado para o consumo, nos países desenvolvidos, coloca a prova a competitividade brasileira.

A perda de participação brasileira no comércio mundial de suco de laranja se deu basicamente devido a três acontecimentos: a substituição do suco de laranja concentrado por suco de laranja simples principalmente por parte dos Estados Unidos e Europa; o aumento das imposições de barreiras ao produto brasileiro, juntamente com acordos de preferências feitos pelos países industrializados com países de menor importância no mercado mundial; e a tendência à auto-suficiência dos países desenvolvidos marcado pela recuperação e não incidência de geadas nos laranjais americanos.

As exportações brasileiras de suco de laranja concentrado, no período de 1990 a 2001, foram de crescimento negativo, enquanto as exportações mundiais cresceram. Com isso, o Brasil perdeu participação no mercado, mesmo assim ficou com

81,61% do mercado mundial. Essa retração só não foi maior em função do crescente aumento da competitividade da indústria brasileira (104,21%) no final do período estudado.

A partir de meados dos anos 90 muitos países começaram a produzir suco de laranja simples, concorrendo com o suco de laranja concentrado brasileiro. Na União Européia; a Alemanha e Espanha e na América Central; o México e a Costa Rica passaram a exportar, principalmente, para os Estados Unidos e foram os grandes responsáveis pela queda da exportação brasileira para este mercado. Isto explica a mudança de preferência deste país, trocando suco concentrado brasileiro por suco simples mexicano.

Devido à mudança de preferência por partes dos consumidores, principalmente dos Estados Unidos e União Européia, o Brasil começa a exportar suco de laranja simples. De acordo com o resultado da decomposição das exportações brasileiras de suco de laranja simples (CMS), as exportações brasileiras deste produto cresceram 96,44%, impulsionado principalmente pelo crescimento das exportações mundiais e também, pelo aumento da competitividade das indústrias brasileiras (117,6%) no final do período.

Uma das formas para manter a competitividade é o investimento em tecnologia para aumentar a produtividade e diminuir custos. No caso do suco de laranja, como o maior custo relaciona-se ao transporte do produto até o mercado de destino, a inovação que se destaca atualmente, é a adoção do sistema de *Tank-Farm* para transporte do suco. Este sistema consiste em armazéns para estocagem refrigerada a granel do suco que são embarcados nos navios, substituindo os antigos tambores descartáveis e de difícil manuseio. Este sistema possibilita redução de custos e incremento da competitividade da empresa inovadora líder no setor.

A diversificação de mercados apresenta-se como uma das soluções para evitar a continuação da queda das exportações brasileiras de suco e expandir a participação nos mercados existentes, a conquista

de novos mercados e reconquistar mercados perdidos através de políticas de mercado e acordos que possa levar a negociações visando reduzir tarifas e barreiras protecionistas que reduzem a competitividade brasileira.

As exigências em relação à qualidade do produto deverão atingir os insumos industriais, níveis de resíduos químicos nos produtos agrícolas, embalagens e os impactos ecológicos dos sistemas produtivos. Assim, qualquer deslize em um elo da cadeia de produção pode comprometer as exportações pelo enrijecimento de formas legais e voluntárias de regulação no mercado internacional.

Os mercados estão mais exigentes e o acirramento da concorrência internacional exigem o aumento na produtividade e na qualidade dos produtos agropecuários. É, portanto, indispensáveis à intensificação de pesquisa visando o combate a doenças e pragas, formas mais eficientes de aplicação de fertilizantes e desenvolvimento genético de novas espécies com atributos especiais e com maior rendimento agrícola e industrial. Tendo em vista que os países compradores estão cada vez mais atentos a resíduos de pesticidas no produto final e também, à preservação do meio ambiente em geral e da saúde dos trabalhadores empregados na produção dos produtos que adquirem, podendo qualquer um destes motivos transformar-se em uma forma de barreira não-tarifária.

Referência

COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas: Papirus, 1994.

FAO. FAOSTAT. *Agriculture Data*. Disponível em : <<http://apps.fao.org>>. Acesso em 20 de agosto de 2003.

GRASSI, R. A. Comentários Sobre a Aplicação Empírica do Conceito Estrutural de Competitividade. *Leituras de Economia Política*, Campinas, n.4, p.4-14, jun. 1997.

NEVES, E.M.; ZEN, S; GIANGRANDE JUNIOR, N.L. *Suco Cítrico Brasileiro no Mercado Internacional nos Anos 90: Hegemonia Ameaçada?* Campinas: SOBER, 1991.

NEVES, Evaristo Marzabal; DAYOUB, Mariam; DRAGONE, Diogo Suzigan; NEVES, Marcos Fava. *Cítricultura Brasileira: Efeitos Econômico-Financeiros, 1996-2000*. Disponível em: <<http://www.esalq.usp.br>>. Acesso em: 25 ago. 2003.

NEVES, M.F.; MARIANO, K.M. *Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre Comércio: cadeia citrus*. Campinas, 2002. Disponível em: <<http://www.unicamp.br>>. Acesso em: 20 set. 2003.

PORTER, M. E. *A Vantagem Competitiva das Nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

SALVATORE, D. *Economia Internacional*. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

SILVA, J. G. *Agroindústria e globalização: O Caso da Laranja do Estado de São Paulo*. Campinas, 1997. Disponível em: <<http://www.unicamp.com.br>>. Acesso em: 25 ago. 2003.

SECCO, A.; PATURY, F. O Campeão Mundial de Suco de Laranja. *Veja*, São Paulo, v. 1802, n. 19, p. 38-45, maio 2003.

SEREIA, V. J.; NOGUEIRA, J. M.; CAMARA, M. R. G. As Exportações Paranaenses e a Competitividade do Complexo Agroindustrial. In: CONGRESSO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 40., 2002, Passo Fundo. *Anais...* Passo Fundo: SOBER, 2002. CD-ROM.

WILLIANSO, J. *A Economia aberta e a economia mundial: um texto de economia internacional*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

