



ANÁLISE CITRUSBR

**AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FCOJ
PARA OS EUA E A CONCORRÊNCIA
COM O SUCO MEXICANO**

México: um novo e importante player no mercado internacional de FCOJ

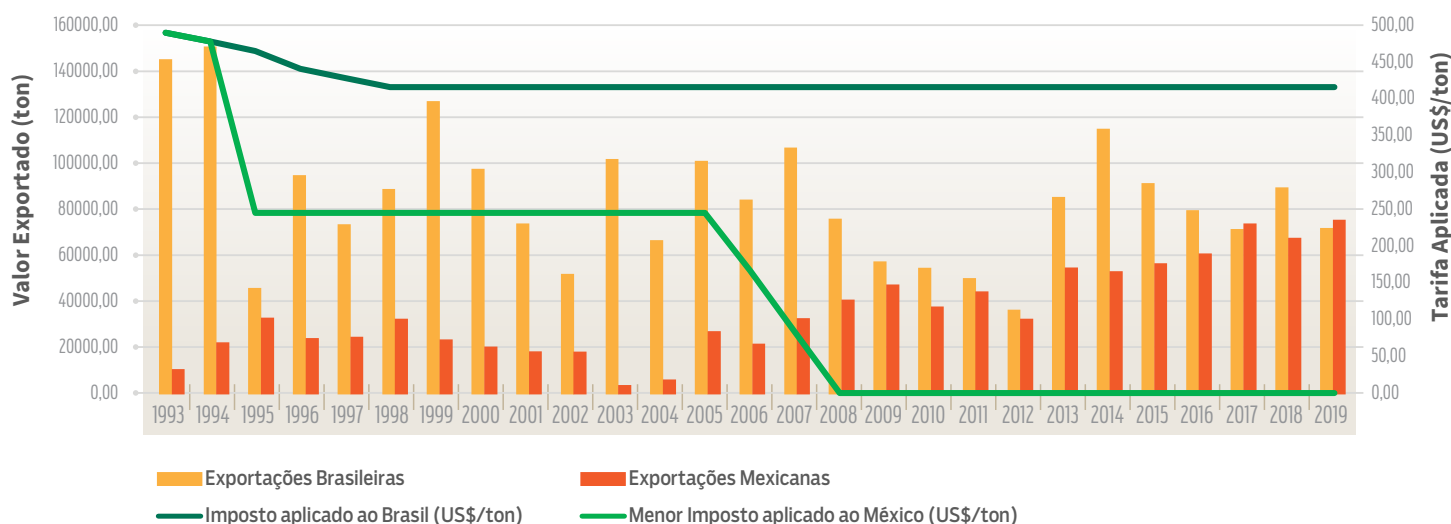
Como o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) criou um novo player no mercado internacional de suco de laranja e fez o Brasil perder a liderança nas exportações de suco concentrado no mercado dos Estados Unidos

O gráfico 01 desta análise é uma síntese da importância dos acordos internacionais para países que pretendam se manter como fortes fornecedores no mercado mundial. Beneficiado por uma série de reduções tarifárias decorrentes da assinatura do Acordo de livre Comércio da América do Norte – Nafta (sigla em inglês), as exportações de suco de laranja do México para os Estados Unidos explodiram, principalmente a partir de 2008 quando o imposto de importação caiu a zero para os mexicanos, em detrimento da pesada tarifa de US\$ 415,86 por tonelada imposta ao FCOJ brasileiro, que infelizmente está fora da abrangência do Nafta.

Num mesmo quadro é possível ver a importação de suco brasileiro (colunas amarelas), a importação de suco mexicano (colunas vermelhas), a tarifa aplicada ao produto brasileiro (linha azul) e imposto cobrado da bebida mexicana. Desde 1993, quando começou a se desenhar como seria o escalonamento dos cortes tarifários, o México pôde se preparar para desfrutar dessa vantagem, oportunidade capturada de maneira bastante eficiente. Mas foi em 2008, quando a tarifa imposta ao FCOJ mexicano chegou a zero é que foi possível perceber um salto evolutivo. Apenas no período entre 2008 e 2019 o FCOJ brasileiro foi taxado em US\$ 548 milhões em imposto de importação, enquanto México deixou de pagar US\$ 405 milhões graças à vigência da Nafta.

Ao se observar a série histórica é possível notar que as importações americanas de FCOJ brasileiro caíram de 144.538 toneladas em 1993 para 71.114 toneladas em 2019, uma redução de 50,7%. Na contramão, os embarques mexicanos para os Estados Unidos saltaram de 9.772 toneladas em 1993 para 74.680 em 2019 – um crescimento de 664,2% no período. No entanto é possível perceber que as importações totais continuam num patamar ao redor de 155 mil toneladas de FCOJ. O que mudou foi a entrada mais agressiva do México nesse mercado.

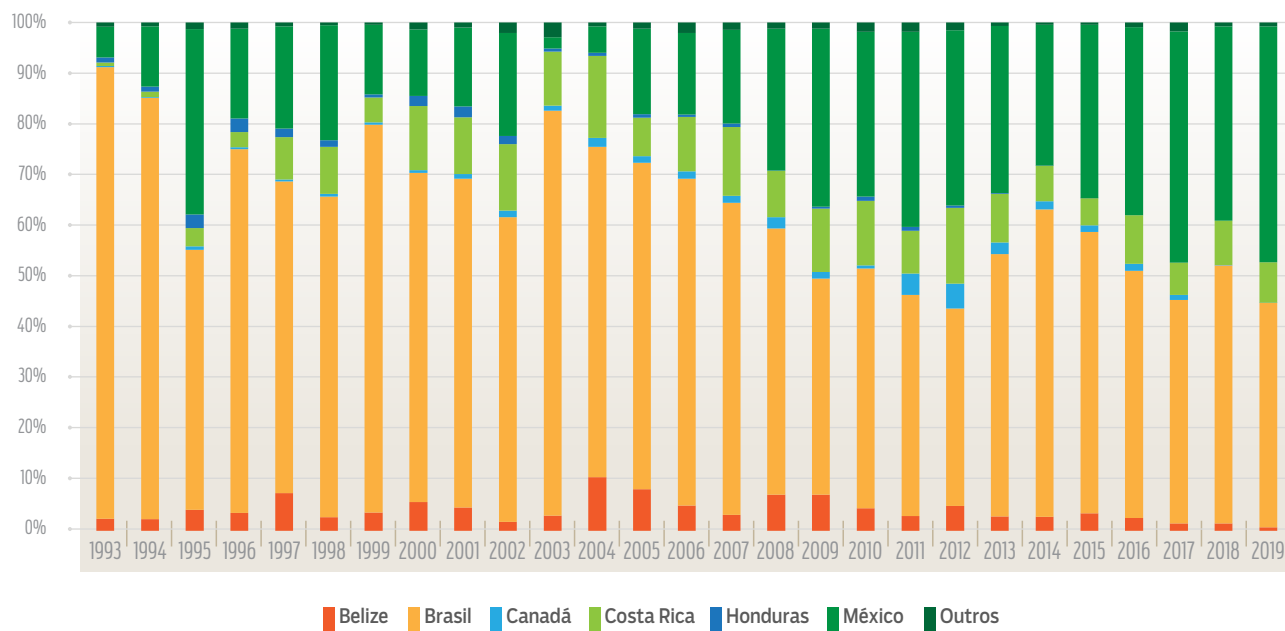
Relação entre volume exportado e imposto de importação na comparação entre Brasil e México para vendas nos EUA



Fonte: Departamento de Comércio dos Estados Unidos. Elaborado por CitrusBR e BMJ Associados

Com um produto de boa qualidade, semelhante ao produzido na Flórida, e um custo de frete terrestre cerca de 50% mais barato em comparação à logística marítima brasileira, o produto mexicano segue ganhando espaço. O **gráfico 02** mostra que em 1993 a participação mexicana era de apenas de 6% enquanto a brasileira correspondia a 89% das importações totais de FCOJ nos Estados Unidos. Transcorridos 28 anos, a participação mexicana nas importações de FCOJ para o mercado americano aumentou para 46% e a brasileira caiu para 44%.

Evolução da participação de sucos de diversas origens nas importações de FCOJ no mercado americano



Fonte: Departamento de Comércio dos Estados Unidos. Elaborado por CitrusBR e BMJ Associados

A expansão do FCOJ mexicano nas importações americanas acontece às custas de um pesado imposto incidente sobre o produto brasileiro. Embora tenha registrado aumento de volume e de participação, a área citrícola do México tem se mantido praticamente estável. Relatório do USDA – o departamento de agricultura dos Estados Unidos, publicado em novembro de 2009, mostra que a área plantada de citrus correspondia a cerca de 339 mil hectares. Em sua versão de julho de 2020, porém, o USDA mostra que a área plantada se mantém estável em 340 mil hectares. Com um número de árvores também estável, ao redor de 65 milhões de árvores produtivas há mais de dez anos, o incremento acontece pelo o aumento da produção de caixas por árvore, devido à renovação de pomares e, também, tratos culturais.

O FOB DE LÁ É MAIS BELO QUE O FOB DAQUI

A dificuldade brasileira em manter a liderança no mercado de FCOJ pode ser explicada em números, conforme demonstra a **tabela número 01**. O quadro mostra o recebimento líquido do exportador depois de aplicadas as deduções de imposto de importação, custos de desembaraço e frete marítimo no caso brasileiro e terrestre para os mexicanos. Para o frete marítimo levamos em consideração estudo do economista Alexandre Mendonça de Barros, publicado no Modelo Consecitrus, de 2012. Já o frete terrestre no México foi necessária pesquisa com empresas de logísticas mexicanas. No fim, somados impostos e custos a diferença é de US\$ 482,86 em favor dos mexicanos.

Impacto do imposto de importação nas operações FOB na exportação de FCOJ brasileiro em comparação com outros países produtores

País de origem	Referência	BRASIL	MÉXICO	COSTA RICA	FLÓRIDA
Cotação da Bolsa ICE em Libra-Peso por sólido	US\$/ps	1,04	1,04	1,04	1,04
Convensão para tonelada a 66° Brix	US\$/ton	1.513,25	1.513,25	1.513,25	1.513,25
Imposto de importação	US\$/ton	415,86	0,00	0,00	0,00
Despesas de desembarque e armazenagem nos EUA	US\$/ton	76,50	76,50	76,50	0,00
Frete	US\$/ton	125,00	58,00	60,00	0,00
Total dos custos de importação e internalização	US\$/ton	617,36	134,50	136,50	0,00
Valor recebido pela indústria (FOB)	US\$/ton	895,89	1.378,75	1.376,75	1.513,25

Fonte: ICE NY, Agmark, O Modelo Consecitrus. Elaborado por CitrusBR e BMJ Associados

A cotação utilizada como referência, de 1,04 libras por sólido corresponde à média da safra 2019/20 finalizada em 30 de junho de 2020. Enquanto o suco mexicano tem um valor FOB US\$ 1.378,75 por tonelada, o concorrente brasileiro recebe pela mesma tonelada de FCOJ 66° Brix US\$ 894,95 - uma diferença de US\$ 484,9 por tonelada em favor do exportador mexicano, que pode suportar cotações mais deprimidas em épocas de baixa, enquanto a operação para o exportador brasileiro pode ser até inviabilizada o que explica a liderança mexicana na safra 2018/19 americana.

Em 2020 os pomares do México foram assolados por uma das piores secas de sua história recente. Segundo estimativa do USDA, a produção de suco deve ter uma redução de 60%. O que seria uma janela de oportunidade para o produto brasileiro, porém, pode ser em parte ofuscado pelos altos estoques da Flórida.

OUTROS DESTINOS E BRASIL

O incentivo americano para a laranja mexicana aumentou o apetite daquele país por outros mercados o que levou à assinatura de acordos comerciais, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Japão, Nova Zelândia, Nicarágua – com tarifa preferencial e a ainda utilizam de uma cota com tarifa reduzida para cerca de 30 mil toneladas para União Europeia e EFTA (Suíça, Liechtenstein, Noruega e Islândia).

Do lado brasileiro alguns esforços tentam colocar o suco de laranja nacional no Mapa dos acordos internacionais. Com as negociações finalizadas em 2019, o acordo Mercosul/União Europeia prevê uma desgravação tarifária imediata de 50% que chegará a 0% num prazo de 10 anos. Hoje a tarifa média paga pelo FCOJ brasileiro para ingressar na Europa é de 12,2% ante 4,2% do concorrente mexicano. O problema é que não há prazo para que essa ratificação aconteça. O processo é moroso e precisa da aprovação do parlamento de cada um dos estados-membro da União Europeia, bem como dos parlamentos dos sócios do Mercosul: Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai.

O Brasil, via Mercosul, também negocia acordo comercial com a Coreia do Sul e o pleito do setor é que a tarifa para o suco de laranja seja reduzida a zero conforme já acontece para o suco produzido na Flórida e que pouco abastece aquele País, o que seria um marco importante visto que, no passado, o Brasil já chegou a exportar mais de 30 mil toneladas ao ano e hoje praticamente não exporta mais

nada devido à tarifa de 54% ad valorem ante o livre comércio com os americanos.

A escala e a competitividade do suco de laranja brasileiro continuarão a brilhar no mercado internacional. O NFC – o suco não concentrado tem oferecido novas oportunidades. Contudo, os arranjos internacionais que antes não tinham tanto impacto sobre a cadeia nacional hoje suprimem cerca de US\$ 200 milhões anuais que deixam de entrar no Brasil e irrigam os pomares, indústrias e citricultores mexicanos.

Entre 2019 e 2020 o governo brasileiro realizou mais de 60 aberturas de mercado. O suco de laranja esteve presente em todas as grandes pautas e é parte dos pleitos levados a parceiros. Porém, o Brasil ainda é um País muito fechado com setores da indústria cravados na velha sanha protecionista. Aos poucos, porém, vamos aprendendo que no jogo do mercado internacional quem quer vender tem de saber comprar.

FONTES:

- *Departamento de Comércio dos Estados Unidos. Elaborado por CitrusBR e BMJ Associados*
- *Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA)*
- *ICE NY, Agmark, O Modelo Consecitrus. Elaborado por CitrusBR e BMJ Associados*