

Radar Agro

Cenário e perspectivas para a laranja

Consultoria Agro Itaú BBA | Agosto de 2026

Resumo

Cenário e Perspectivas para a Laranja

- A safra 2026/27 foi estimada em 255 milhões de caixas pelo Fundecitrus, abaixo da safra anterior e de um patamar considerado mais confortável para recompor estoques e atender à indústria.
- Mesmo após a safra 2025/26 ter sido mais volumosa, as exportações cresceram pouco, com avanço de 3,7%, refletindo demanda internacional menos intensa, especialmente na União Europeia.
- A combinação de maior disponibilidade de laranjas, estoques mais confortáveis e menor tração da demanda pressionou os preços: a laranja posta na indústria caiu 30% em 365 dias terminados em 3/ago, enquanto o suco em Nova York recuou 40%.
- Nos Estados Unidos, apesar do aumento das exportações brasileiras para o destino na safra 2025/26 e da queda do suco em Nova York, o ajuste ainda não chegou ao varejo: os preços seguem elevados e já têm limitado o consumo, com queda de 8,3% no volume vendido nas últimas 52 semanas, segundo dados da Nielsen.
- Com preços próximos de R\$ 30/cx e custos pressionados por greening, fertilizantes e diesel, a rentabilidade passa a depender mais de produtividade, escala, irrigação e eficiência operacional.
- O avanço do greening tem acelerado a migração de novos plantios: cerca de 50% das mudas produzidas em São Paulo foram destinadas a municípios fora do cinturão citrícola, principalmente Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Paraná e Goiás.
- O greening segue como um dos principais riscos estruturais, enquanto o próximo ciclo, apesar da bienalidade positiva, pode ser afetado pelos efeitos do El Niño no período crítico de floradas entre setembro e novembro e da redução do manejo nos pomares diante da piora da relação de troca e rentabilidade.

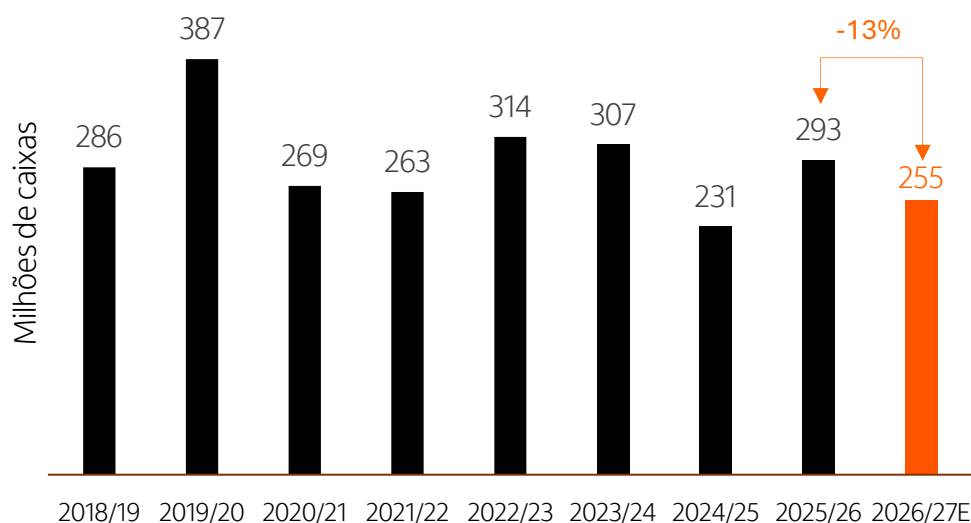
Cenário e perspectivas para a laranja

Clima e bienalidade derrubam produtividade da laranja na safra 2026/27

A safra brasileira de laranja 2026/27 foi estimada pelo Fundecitrus em cerca de 255 MM de caixas no cinturão citrícola de São Paulo e Triângulo/Sudoeste Mineiro. O volume representa uma queda relevante frente às 295 MM de caixas da safra 2025/26 e permanece abaixo do patamar de aproximadamente 300 MM de caixas considerado pelo mercado como um volume adequado.

A redução da produção está associada, em primeiro lugar, à bienalidade negativa, após uma safra 2025/26 positiva. A esse fator soma-se um ambiente climático menos favorável, com chuvas irregulares, temperaturas elevadas em momentos importantes do ciclo e episódios de ventos fortes no cinturão, que prejudicaram a florada, pegamento e desenvolvimento inicial dos frutos, assim a produtividade média estimada caiu 14% para 697 cxs/ha.

Estimativa da safra de laranja do cinturão citrícola brasileiro

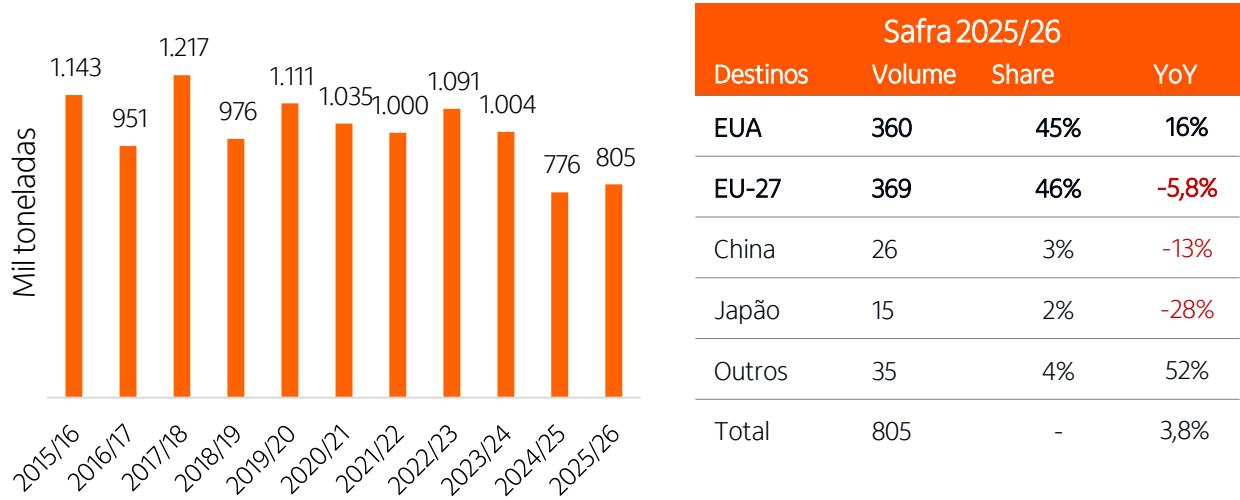


Fonte: Fundecitrus

Exportações cresceram pouco mesmo após uma safra maior

Como cerca de 95% do suco de laranja produzido no Brasil é destinado ao mercado externo, a dinâmica de exportação se torna importante para avaliar o mercado, e na safra 2025/26, mesmo com uma produção de laranja e de suco consideravelmente maior do que em 2024/25, os embarques brasileiros avançaram muito pouco. O crescimento anual das exportações foi de 3,7%, totalizando 805 mil t em FCOJ (Suco de laranja concentrado e congelado) equivalente, com uma receita de USD 2,54 bilhões. Um desempenho modesto diante de uma safra que cresceu 27%.

Exportações de suco de laranja em FCOJ equivalente



Fonte: Secex
calendário safra: julho a junho

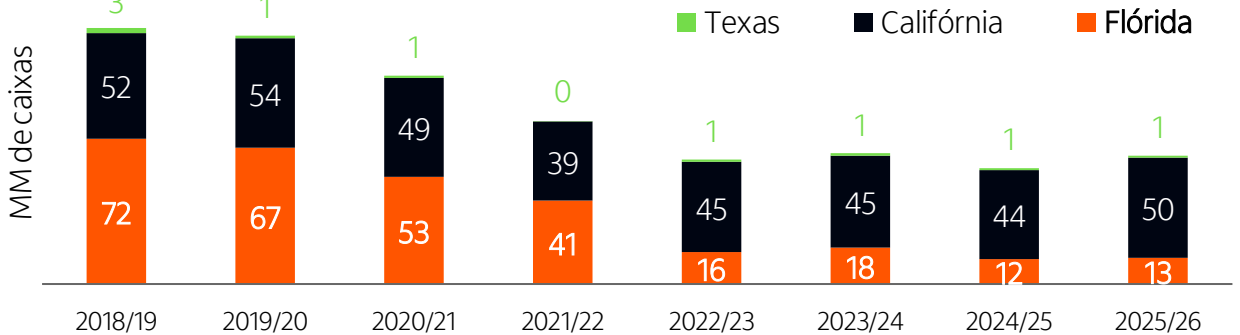
Fonte: Secex
calendário safra: julho a junho

A limitação das exportações brasileiras foi explicada, sobretudo, pelo enfraquecimento da demanda da União Europeia. Os embarques no total da safra para o bloco somaram 369 mil t, queda de 5,8% frente ao ciclo 2024/25. O efeito desse movimento foi expressivo, visto que a Europa é tradicionalmente o mercado que mais compra suco do Brasil.

Em sentido oposto, os Estados Unidos ampliaram as importações de suco brasileiro diante da escassez persistente na Flórida. O Estado, que responde por mais de 90% da produção de suco no país, segue em patamar historicamente baixo, ao redor de 13 milhões de caixas. Os demais estados americanos focam no cultivo de laranja destinada ao consumo de mesa, de laranja in natura.

A despeito dessa diferença, é importante destacar que os Estados Unidos aumentaram sua dependência do Brasil para seu abastecimento, já que a combinação entre greening, furacões recorrentes e recuo de área reduziu estruturalmente a oferta local, o que fez com que o suco de laranja tivesse prioridade nas isenções do tarifaço em 2025 e das novas tarifas em 2026.

Produção americana de laranjas



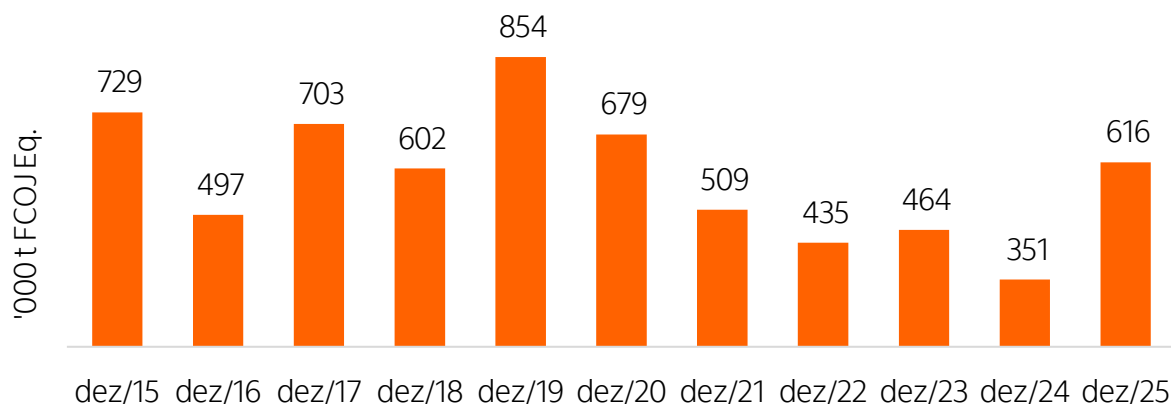
Fonte: USDA

Estoques elevados são consequência direta desse desencaixe

Foi exatamente essa combinação entre safra 2025/26 maior e exportações aquém do esperado que levou à recomposição dos estoques industriais. O aumento da disponibilidade interna, sem contrapartida equivalente do lado da demanda externa, elevou os estoques de meio de safra da indústria, especialmente de FCOJ, e reduziu a urgência de compra de fruta no início do novo ciclo. Esse ponto é decisivo, pois ajuda a explicar por que a safra 2026/27, embora pequena em termos absolutos, não provocou uma reação altista imediata dos preços após a divulgação da baixa estimativa do Fundecitrus para a safra.

Diferentemente do ciclo anterior, o mercado iniciou a temporada com uma disponibilidade maior de fruta e estoques mais elevados, o que proporcionou um colchão de oferta mais confortável. Embora os estoques de passagem ainda não tenham sido oficialmente divulgados, a percepção predominante entre os agentes do setor é de que eles deverão permanecer em níveis relativamente confortáveis, reduzindo a sensação de aperto na oferta mesmo diante da menor produção projetada.

Estoques globais de suco de laranja brasileiro em dezembro



Fonte: CitrusBR

Preços do suco em NY e laranja posta a indústria pressionados

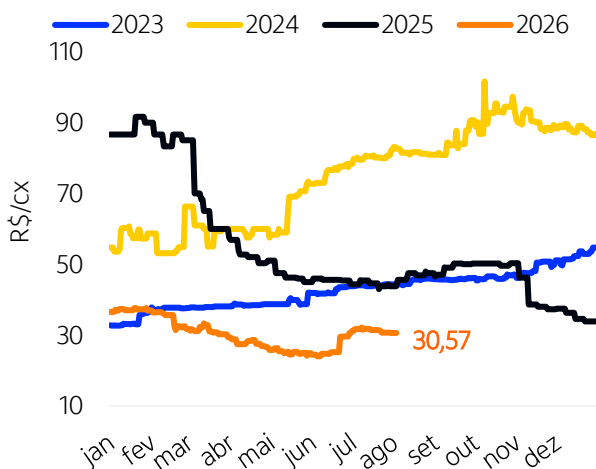
Com estoques mais elevados e demanda internacional menos intensa, os preços do suco de laranja cederam ao longo do ciclo. Após atingirem patamares historicamente elevados em 2024, ano marcado por escassez de oferta e pela segunda pior safra em 36 anos, as cotações passaram por forte correção em 2025 e 2026. A safra 2025/26 mais volumosa levou o mercado a reprecificar a laranja em níveis mais baixos, ao mesmo tempo em que a demanda perdeu tração diante dos preços elevados.

Sem suporte suficiente pelo lado do consumo, a laranja posta na indústria recuou 30% em 1 ano, sendo cotada a R\$ 30,57/cx no mercado spot em 03/08 de acordo com dados do Cepea. Movimento semelhante foi observado no suco negociado na bolsa de Nova York, que caiu 40% no mesmo período, para USDc 154,95/lb.

Diante dessa conjuntura, a expectativa para a safra 2026/27 é de manutenção dos preços em patamares mais baixos, sobretudo para produtores mais expostos ao mercado spot. Para aqueles com contratos de longo prazo com a indústria, geralmente produtores de maior escala e com capacidade de entrega recorrente de volumes expressivos, o cenário é relativamente menos desfavorável, já que parte desses acordos ainda possui referências próximas de R\$ 50/cx.

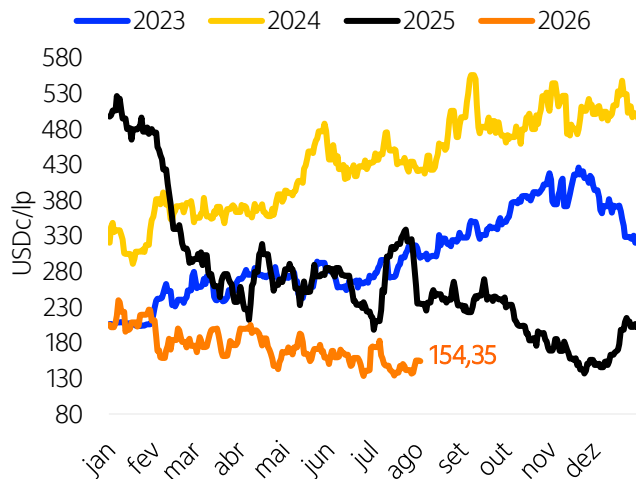
Essa proteção, contudo, também teve um custo: durante o ciclo de forte valorização em 2024, esses produtores capturaram menos a alta do mercado spot, que chegou a superar R\$ 100/cx. Com o viés mais baixista do mercado, parte desses contratos também passou a ser revista com preços menores.

Preço – Laranja posta a indústria



Fonte: Cepea

Preço – Suco de laranja em NY



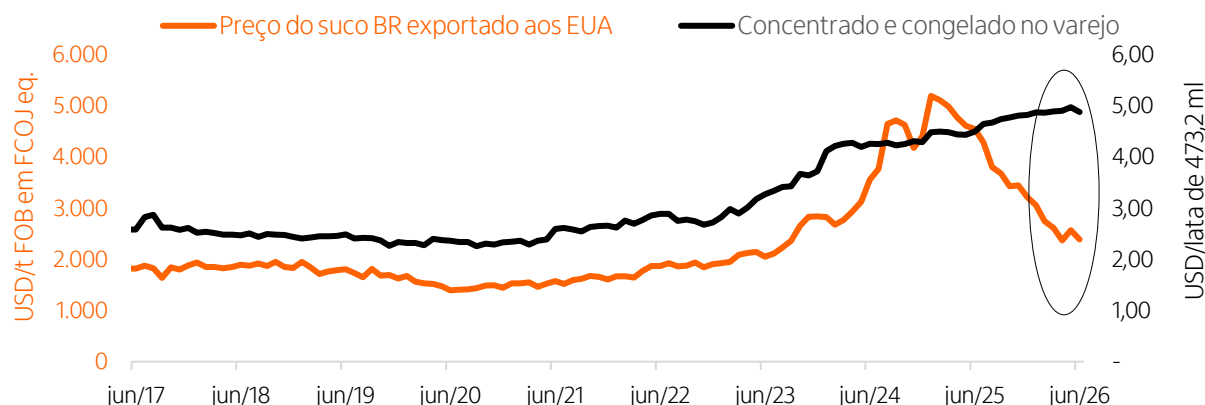
Fonte: ICE

O ponto relevante, porém, é que essa queda ainda não foi transmitida ao consumidor final. Nos Estados Unidos, um dos principais mercados consumidores do mundo, o preço do suco de laranja no varejo segue nas máximas históricas, mesmo após o recuo das cotações da matéria-prima. Em junho, o suco concentrado e congelado foi cotado a 4,87 USD/lata, o 3º maior valor em termos nominais desde 2000. Esse descolamento indica que parte importante do ajuste ficou retida em outras etapas da cadeia, como envasadores e varejistas.

Esse cenário ajuda a explicar a continuidade da retração do consumo no varejo americano. Segundo a Nielsen, nas 52 semanas encerradas em 11 de julho de 2026, as vendas de suco de laranja somaram 274,7 MM de galões, queda de 8,3% frente ao período anterior. Assim, a correção observada nas cotações não foi suficiente para recompor a demanda, já que os consumidores continuaram enfrentando preços elevados no varejo.

A abertura por categoria mostra que o ajuste foi mais intenso nos produtos ligados ao FCOJ. O suco reconstituído recuou 12,1% em volume, e o concentrado congelado caiu 15,2%, quedas mais fortes que a observada no NFC (suco não concentrado), de 5,2%. Ao mesmo tempo, o NFC ganhou participação no consumo total, passando de 65,8% para 68,1% do volume vendido, e registrou alta de 12,1% no preço médio, acima do avanço de 5,1% no reconstituído. Isso sugere que o NFC manteve maior resiliência relativa, tanto em volume quanto na capacidade de absorver preço, enquanto o segmento reconstituído concentrou a maior parte do ajuste de demanda.

Preços de exportação vs. Preços no varejo americano



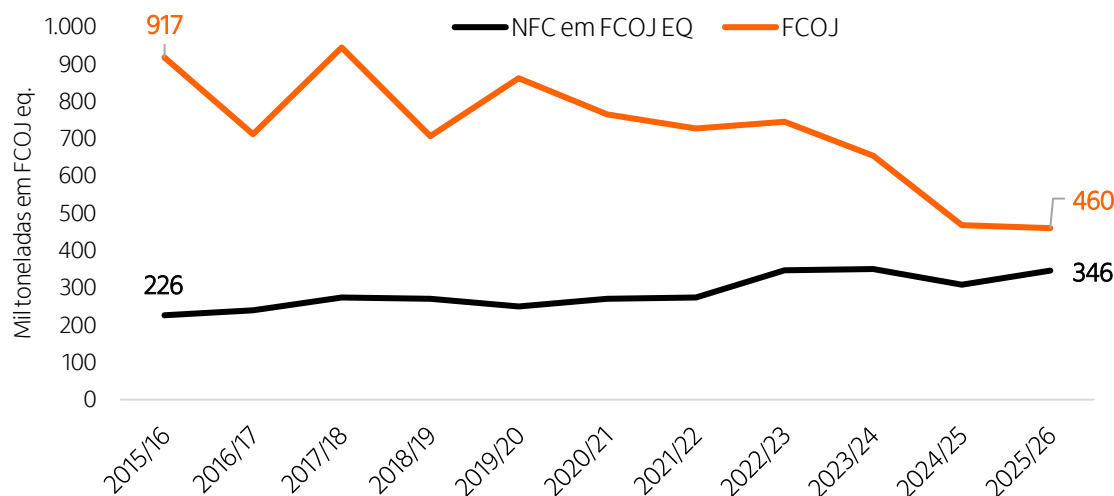
Fonte: Economic Research Department - USDA e Secex

A indústria tem acompanhado essa mudança de preferência e buscado ampliar a participação do NFC nas exportações brasileiras de suco de laranja. Em equivalente FCOJ, o NFC respondeu por 43% dos embarques na safra 2025/26 somando 346 mil t, mais que o dobro dos cerca de 20% registrados há uma década. O avanço reflete a maior valorização de produtos percebidos como mais naturais e de melhor qualidade, mas a expansão desse mix encontra limites operacionais relevantes.

O NFC exige fruta de melhor padrão, maior cuidado no processamento e uma logística mais complexa, já que é menos concentrado, ocupa mais volume no transporte e, por isso, demanda uma cadeia de armazenamento e distribuição maior do que o FCOJ.

A oferta do NFC no início da safra 2026/27 foi reduzida devido aos menores índices de ratio observados nas frutas, reflexo das chuvas acima da média registradas no cinturão citrícola entre maio e julho, que retardaram a maturação e o desenvolvimento dos parâmetros de qualidade exigidos para o processamento.

Série histórica da exportação de suco de laranja brasileiro por tipo



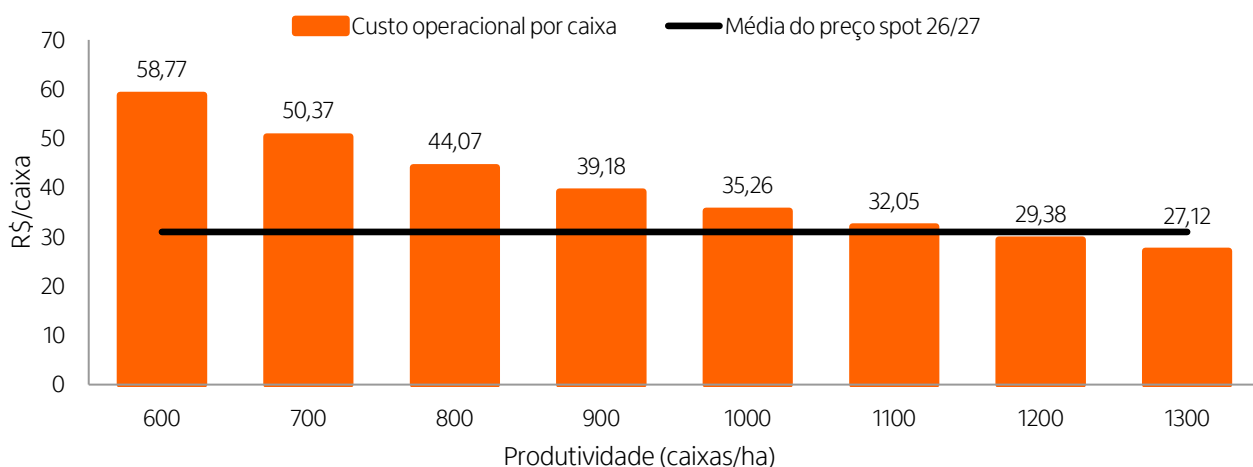
Fonte: Secex

Margens pressionadas

O cenário para a safra 2026/27 combina preços em patamares mais baixos com uma estrutura de custos mais pressionada. A intensificação das pulverizações para controle do greening, somada ao encarecimento de fertilizantes e diesel, eleva despesas que, em grande parte, não variam proporcionalmente à produtividade obtida no pomar. Esse ponto é relevante, porque reduz a capacidade de resposta do produtor: ainda que a colheita por hectare recue, uma parcela importante dos gastos com manejo, tratos culturais, defensivos, mão-de-obra e operações permanece necessária para manter o pomar em condição produtiva.

Assim, a rentabilidade passa a depender menos do preço da caixa e mais da eficiência operacional. Nesse contexto, produtores mais tecnificados, capitalizados e com pomares irrigados tendem a apresentar maior competitividade, enquanto aqueles com menor investimento em tecnologia, manejo e infraestrutura enfrentam maior dificuldade para operar de forma economicamente viável em um ambiente de preços menos remuneradores.

Custo de produção por faixa de produtividade



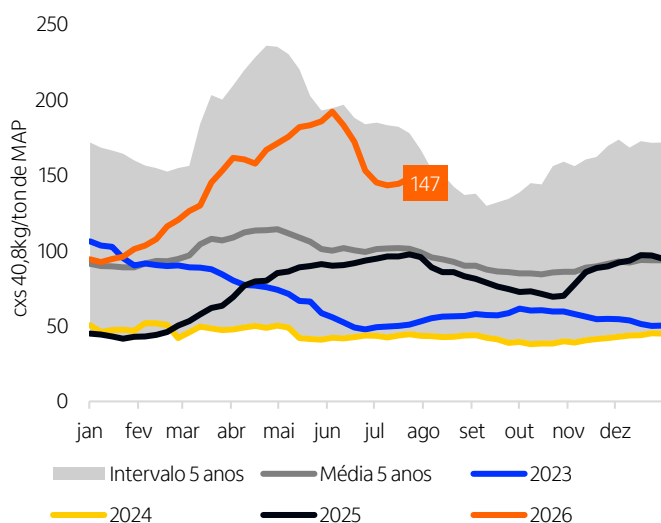
Fonte: GCONCI e Cepea

Relações de troca desfavoráveis para aquisição de insumos

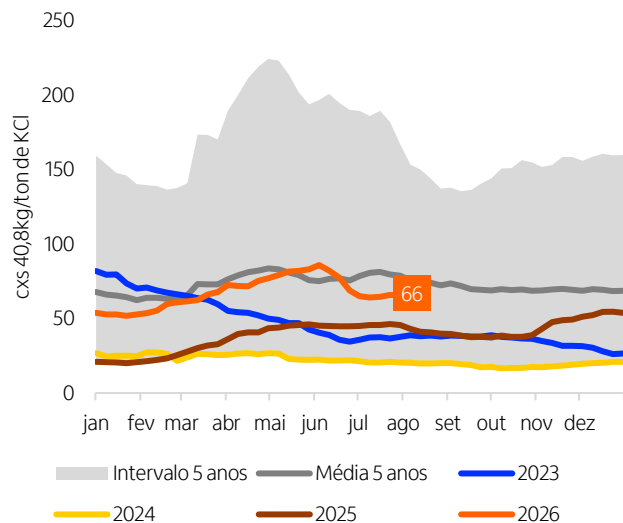
A deterioração da relação de troca em 2026 é particularmente relevante, porque os níveis observados para ureia e MAP estão entre os piores dos últimos cinco anos. Na prática, a relação atual só não é pior do que a registrada em 2022, quando o mercado de fertilizantes foi impactado pela invasão da Ucrânia pela Rússia. Naquele momento, houve uma explosão nos preços internacionais dos fertilizantes, ao mesmo tempo em que a citricultura convivia com preços relativamente baixos da laranja. O resultado foi uma relação de troca extremamente pressionada.

Embora os fertilizantes não tenham retornado aos preços recordes de 2022, a forte desvalorização da laranja ao longo de 2025 e 2026 levou novamente a um cenário de perda do poder de compra para o produtor. Com as relações de troca prejudicadas e as margens da citricultura comprimidas, alguns produtores devem fazer adubações aquém do ideal, com potencial reflexo mais adiante.

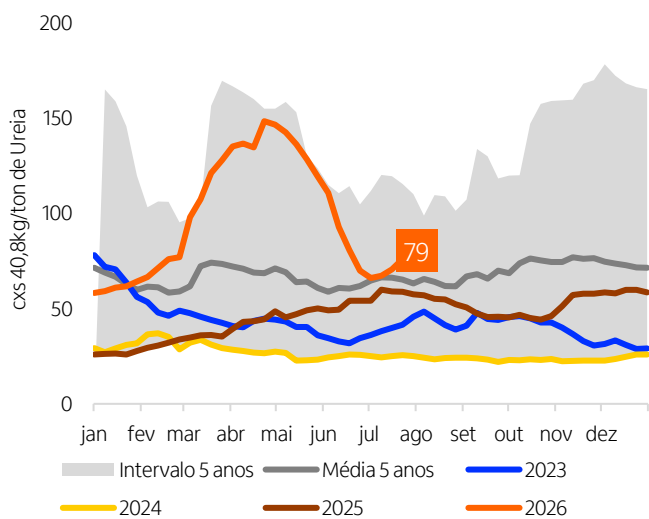
Relação de troca com o MAP



Relação de troca com o KCI



Relação de troca com a Ureia



Preços da Laranja Indústria



Fonte: Itaú BBA, LSEG e Cepea

Greening segue redesenhando a geografia da citricultura

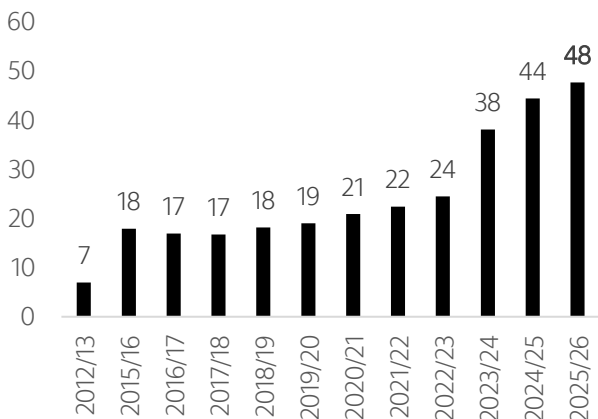
O greening é uma doença bacteriana transmitida pelo psíldeo, que compromete o desenvolvimento da planta, reduz a produtividade, piora a qualidade dos frutos e, em situações mais severas, antecipa a erradicação de pomares. Por afetar diretamente a capacidade produtiva e elevar a necessidade de manejo, seu avanço deixou de ser apenas um problema fitossanitário e passou a ser um dos principais vetores de aumento de custo e perda econômica na citricultura. De acordo com a estimativa do Fundecitrus, 49,6 MM de caixas deixaram de ser colhidas na safra 2025/26 e considerando um preço médio de referência de R\$ 37/cx da safra, o impacto associado à doença alcançou cerca de R\$ 1,8 bilhão em receita bruta no campo.

Esse impacto ajuda a explicar a intensificação da busca por novas áreas de cultivo. De acordo com dados do Fundecitrus, a incidência de greening no cinturão citrícola atingiu 47,6% em 2025/26, o maior nível da série recente, com índices mais elevados no Sul (74%) e no Sudoeste (56%), regiões que incluem polos relevantes como Limeira, Porto Ferreira, Avaré e Itapetininga. Em áreas com elevada pressão da doença, a prevenção da disseminação se torna mais desafiadora, especialmente para pomares recém-implantados, o que tem estimulado produtores a direcionar novos plantios para regiões do Norte e Noroeste do cinturão e também para áreas limítrofes ou fora da geografia tradicional de São Paulo e Triângulo/Sudoeste Mineiro.

Dados da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo indicam que aproximadamente 50% das mudas produzidas no estado foram destinadas a municípios fora do cinturão citrícola, movimento que evidencia essa estratégia de diversificação geográfica. Desse total, 49% foram direcionadas para Minas Gerais, 28% para Mato Grosso do Sul, 10% para Paraná, 7% para Goiás e 6% para outros estados.

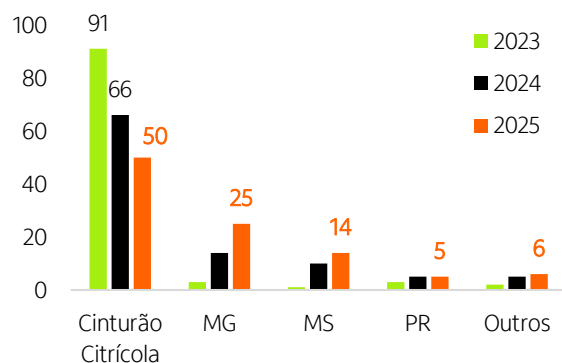
Ainda assim, a expansão territorial não elimina o risco sanitário: no Norte, a incidência de greening passou de 6% em 2022/23 para 31% em 2025/26, enquanto no Noroeste aumentou de 8% para 20% no mesmo período. Assim, a nova geografia da citricultura pode reduzir a pressão inicial da doença, mas tende a exigir maior controle fitossanitário, irrigação, manejo intensivo e capacidade de investimento para sustentar produtividade e rentabilidade ao longo do tempo.

Incidência média de greening no Cinturão Citrícola (%)



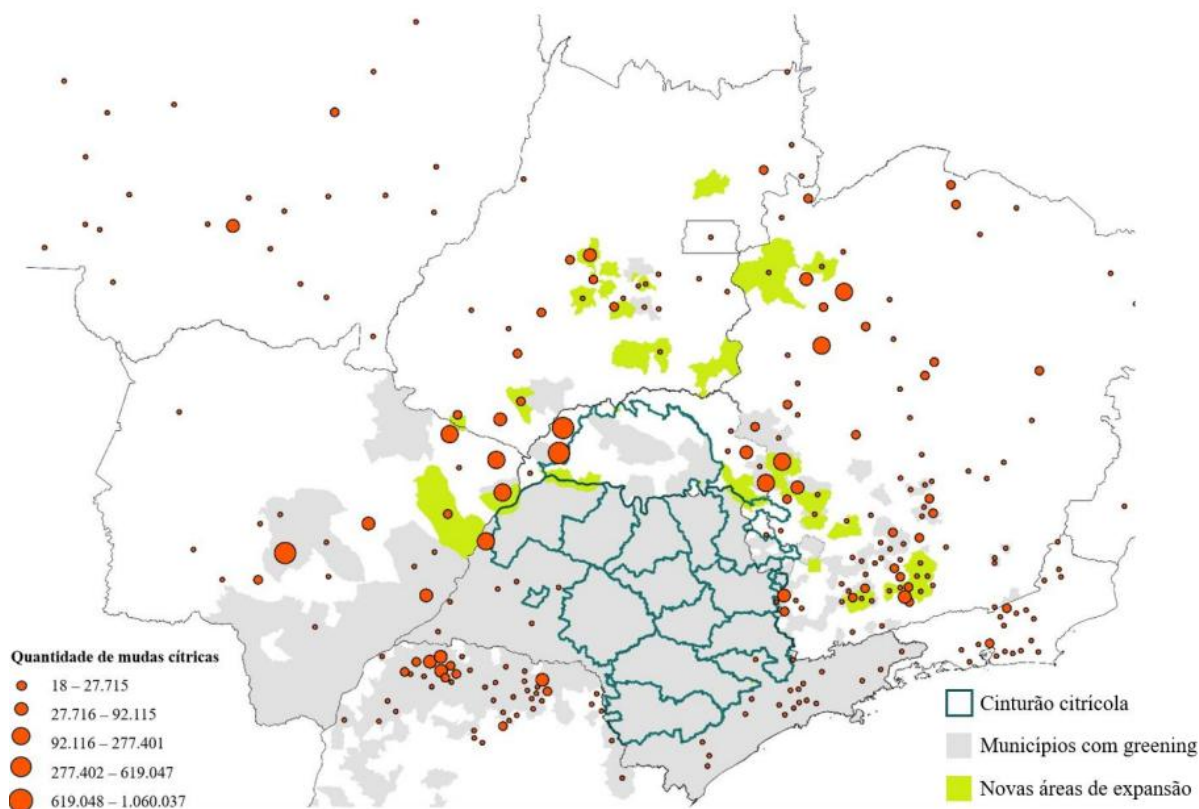
Fonte: Fundecitrus

Destino das mudas produzidas em São Paulo (%)



Fonte: Fundecitrus, CDA-SP.

Destino de mudas cítricas produzidas em SP e comercializadas com Permissão de Trânsito Vegetal para fora do cinturão citrícola



Fonte: Fundecitrus

Conclusão

O mercado de laranja entra em um ciclo de maior seletividade econômica. A recomposição dos estoques, a demanda internacional menos aquecida e a queda das cotações reduzem o suporte aos preços, enquanto a estrutura de custos permanece pressionada pelo avanço do greening, pela necessidade de manejo mais intensivo e por relações de troca menos favoráveis para insumos relevantes. Nesse ambiente, a diferença entre produtores tende a aumentar: escala, irrigação, sanidade do pomar, tecnologia e eficiência operacional passam a ser determinantes para preservar margem em um cenário de preços menos remuneradores.

Do ponto de vista produtivo, o quadro segue condicionado por dois vetores de risco. O primeiro é estrutural, associado ao greening, que continua elevando custos, reduzindo produtividade e redesenhando a geografia da citricultura. O segundo é climático: embora o próximo ciclo tenda a ser favorecido pela bienalidade positiva e por uma safra naturalmente maior. A materialização do El Niño forte ou muito forte traz maior irregularidade climática com temperaturas elevadas por dias consecutivos, . Esse efeito, justamente no período crítico de floradas, entre setembro e novembro, prejudica o potencial produtivo antes mesmo do desenvolvimento dos frutos e adiciona incerteza à oferta em um mercado que, apesar dos estoques mais confortáveis, segue exposto a riscos agrônômicos relevantes.

Informações Relevantes

- 1. Este material foi desenvolvido e publicado pelo Itaú Unibanco S.A. ("Itaú Unibanco") e não deve ser considerado um relatório de análise para os fins do artigo 1º da Instrução CVM n.º 598, de 3 de maio de 2018 ou como consultoria de valores mobiliários para os fins do artigo 1º da Instrução nº 592, de 17 de novembro de 2017.*
- 2. Este material tem objetivo meramente informativo e não constitui e nem deve ser interpretado como sendo uma oferta de compra e/ou venda ou como uma solicitação de uma oferta de compra e/ou venda de qualquer instrumento financeiro, ou de participação em uma determinada estratégia de negócios em qualquer jurisdição. As informações contidas neste documento foram consideradas razoáveis na data em que o relatório foi divulgado e foram obtidas de fontes consideradas confiáveis e passíveis de divulgação. Entretanto, o Itaú Unibanco não dá nenhuma segurança ou garantia, seja de forma expressa ou implícita, sobre a integridade, confiabilidade ou exatidão dessas informações. Este material também não tem a intenção de ser uma relação completa ou resumida dos mercados ou desdobramentos nele abordados. O Itaú Unibanco não possui qualquer obrigação de atualizar, modificar ou alterar as informações nele contidas e informar o respectivo leitor.*
- 3. Este material não pode ser reproduzido ou redistribuído para qualquer outra pessoa, no todo ou em parte, qualquer que seja o propósito, sem o prévio consentimento por escrito do Itaú Unibanco. O Itaú Unibanco e/ou qualquer outra empresa de seu grupo econômico não se responsabiliza e tampouco se responsabilizará por quaisquer decisões, de investimento ou de outra, que forem tomadas com base nos dados aqui divulgados.*
- 4. O Itaú Unibanco não se responsabiliza pelo preenchimento incorreto e/ou impreciso deste material, e nem pelas decisões de gerenciamento que possam ser tomadas com base nos dados e gráficos aqui produzidos. O preenchimento, análise e decisões relativas a este material são de inteira responsabilidade dos clientes e não devem ser interpretados como projeções produzidas pelo Itaú Unibanco.*

Observação Adicional: Este material não leva em consideração os objetivos, situação financeira ou necessidades específicas de qualquer cliente em particular. Os clientes precisam obter aconselhamento financeiro, legal, contábil, econômico, de crédito e de mercado individualmente, com base em seus objetivos e características pessoais antes de tomar qualquer decisão fundamentada na informação aqui contida. Ao acessar este material, você reconhece que este contém informações proprietárias e concorda em manter esta informação somente para seu uso exclusivo.

Acompanhe nossos conteúdos

Escaneie nosso QR Code ou clique nos links abaixo para acessar nossos canais



[Faça parte da nossa comunidade no WhatsApp!](#)



[Relatórios Recentes](#)



[Podcast](#) Prosa Agro



[Academia Agro Itaú BBA](#)



Consultoria Agro
Mesa de clientes
Fone

Consultoriaagro@itaubba.com
Mesaclientesagro@itaubba.com
(11) 3708-8130



/ Itaú BBA



