

# IMPORTAÇÃO

*Um negócio que representa ameaças, mas também oportunidades ao produtor brasileiro*

Competição. É nisso que o produtor brasileiro pensa quando o assunto é importação de frutas e hortaliças. Mas este negócio representa também oportunidades de negócio ao agricultor deste País. O motivo? A demanda por variedades diferenciadas, boa parte hoje abastecida pelo exterior, é crescente e pode sinalizar um bom mercado a ser conquistado.

O Brasil tem capacidade de produzir praticamente qualquer fruta e hortaliça, em qualquer época do ano, em suas diferentes condições de clima e de solo. É fato que isso demanda uma série de estudos, especialmente de cultivares mais adequadas. Mas vale o esforço!

As cifras da importação saltam aos olhos. **No balanço da última década, o gasto nominal do Brasil com a compra de frutas e hortaliças frescas passou de cerca de US\$ 140**

**milhões em 2002 para quase US\$ 750 milhões (FOB) em 2012**, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Assim, a importação já se firmou em um patamar considerado elevado.

Redes de supermercados consideram a importação de frutas importante porque proporciona sortimento nas lojas. Para Rone Laiber, diretor comercial da rede Hortifruti, o Brasil não garante oferta e qualidade o ano todo, e isso justifica a importação em determinados períodos.

A **Hortifruti Brasil** apresenta aqui os principais produtos frescos importados na atualidade e avalia quais países parceiros têm ganhado destaque nas transações. O foco é revelar as ameaças e oportunidades que surgem para o produtor brasileiro.

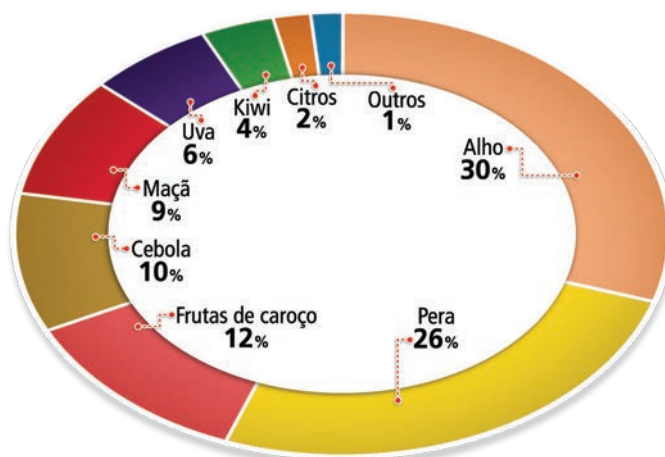
## A CONSOLIDAÇÃO DA IMPORTAÇÃO

A abertura comercial, que se consolidou na década de 90 e permanece até os dias atuais, impulsionou a transação de uma série de produtos, incluindo o envio de alho e cebola da Argentina para o Brasil. No caso das frutas, a importação cresceu mesmo nos anos 2000. Dados da Secex indicam que houve aumentos gradativos a partir de 2003, com um grande impulso após 2008. Isso se explica pelo fortalecimento do mercado consumidor brasileiro, beneficiado pelo aumento do poder aquisitivo da população nos últimos anos.

Ao mesmo tempo, houve enfraquecimento dos grandes compradores internacionais de hortifrutis frescos como a Europa e os Estados Unidos, por conta da crise econômica que afetou esses países. Assim, o mercado brasileiro, que estava aquecido neste período, atraiu países exportadores como Argentina e Chile, que passaram a enviar ao Brasil parte da fruta que, em meio à crise, não estava sendo bem absorvida por países compradores tradicionais.

### PRODUTOS DE DESTAQUE NA IMPORTAÇÃO DE HORTIFRUTIS

Participação em valor considerando a média do triênio 2010-12



Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

**Lista de produtos e respectivos NCM considerados nas análises setoriais desta Matéria de Capa:**

**alho** (07032090), **cebola** (07031019), **citros** (08051000, 08052000, 08053000, 08054000, 08055000), **uva** (08061000), **maçã** (08081000), **pera** (08082010 e 08083000), **frutas de caroço** (08091000, 08092000, 08092900, 08093010, 08093020, 08094000) e **kiwi** (08105000)

## ALHO E PERA SÃO OS MAIS COMPRADOS...

Pera, frutas de caroço, maçã, uva, kiwi, citros, alho e cebola respondem por quase a totalidade das frutas e hortaliças frescas importadas pelo Brasil. Em valor gasto, o alho é o mais importante, seguido da pera – mais da metade do montante despendido com importação fica pa-

ra essas duas culturas. As frutas de caroço, juntas, ficaram em terceiro lugar. Já a cebola foi a segunda hortaliça mais comprada e quarta no *ranking* geral de hortifrutícolas frescos. Em seguida, os produtos mais adquiridos foram maçã, uva, kiwi e os citros.

## ... E ARGENTINA É O PRINCIPAL PAÍS FORNECEDOR

Dentre os principais parceiros comerciais do Brasil, o principal fornecedor de frutas e hortaliças frescas é a Argentina. No último triênio (2010-12), o país vizinho recebeu 52% de todo o valor gasto pelo Brasil com importação dos produtos mais representativos em compras do exterior.

Além de ser o grande fornecedor externo de cebola e alho, a Argentina também envia pera, maçã, uva e as

frutas de caroço ao mercado brasileiro. Em segundo lugar em valor gasto vem a China, fornecedora apenas de alho. O Chile tem participação crescente e ocupa terceiro lugar neste *ranking* ao fornecer uva, maçã, frutas de caroço e kiwi.

Mas o peso da Argentina como grande fornecedora ao Brasil está diminuindo. O setor produtivo do país tem passado por sérios problemas como conflitos trabalhistas e dificuldades de estabilização da mão de obra. Houve também expressivo aumento de custo de produção via alta da energia elétrica, frete e insumos. A Argentina tem passado ainda por problemas econômicos, com descontrole da inflação, o que reduz a atratividade de investimento e pressiona o consumo local.

Em decorrência, outros parceiros estão ganhando espaço. No último triênio, o gasto do Brasil com o alho importado da China cresceu expressivamente. Porém, por enquanto, este é o único produto hortifrutícola fresco de destaque na transação.

Apesar de ser um importante parceiro, um dos problemas em relação às importações da China, segundo Rone Laiber, diretor comercial da rede Hortifruti, é que, devido ao longo período de viagem (em média 40 dias) e às oscilações frequentes do câmbio, o produto pode chegar ao País a um preço mais alto que o do nacional.

O Chile, por sua vez, tem se destacado nos anos mais recentes. Esse avanço pode ser explicado, em parte, pelo redirecionamento das frutas que iriam para os Estados Unidos e Europa. Vale ressaltar que o Chile, dentre os países da América do Sul, é um dos mais abertos para transações internacionais. Esse ponto favoreceu o país, sobretudo quando a Argentina e o Brasil tiveram alguns entraves políticos e burocráticos em 2012 – foram barradas transações de alguns produtos entre os países.

### RANKING DOS PARCEIROS NA IMPORTAÇÃO

*Ranking em valor e principais produtos importados considerando a média do triênio 2010-12*

RANKING	PAÍS FORNECEDOR	CULTURAS
1°	ARGENTINA	
2°	CHINA	
3°	CHILE	
4°	ESPANHA	
5°	PORTUGAL	
6°	ITÁLIA	
7°	ESTADOS UNIDOS	
8°	URUGUAI	
9°	HOLANDA	
10°	FRANÇA	
11°	NOVA ZELÂNDIA	

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

# PRINCIPAIS FRUTAS IMPORTADAS REPRESENTAM 98% DO MERCADO

Autores do grupo das frutas: Mayra Monteiro Viana, Leticia Julião, Caroline Ochiuse Lorenzi, Fernanda Geraldini Gomes, Henrique dos Santos Scatena, Amanda Jéssica da Silva e Flávia Noronha do Nascimento

No Brasil, as importações de frutas frescas ganharam força nos anos 2000, com crescimentos consecutivos desde 2003. A fruta mais adquirida pelo Brasil é a pera, que praticamente não é produzida no País. Para se garantir diversidade na oferta no mercado doméstico, são importadas também as frutas de caro-

ço (pêssego, nectarina, ameixa e damasco) e cereja, maçã, uva, citros e kiwi. Juntas, elas representaram pouco mais de 98% dos gastos do Brasil com frutas estrangeiras em 2012. Em pequena proporção, o País compra também caqui, mirtilo, morango, framboesa, groselha, entre outras.



## COM DIFICULDADE PARA PRODUZIR PERA, BRASIL TEM FORTE DEPENDÊNCIA DA IMPORTADA

A pera representa quase a metade do total de frutas frescas estrangeiras que entram no Brasil, em valor monetário. Após expressivo crescimento na última década, no curto prazo, a tendência é de manutenção da quantidade adquirida. Um dos fatores é o dólar em alta, que torna a fruta importada mais cara ao consumidor brasileiro. Além disso, o volume que o Brasil compra de pera já é bastante expressivo, não tendo mais espaço para grandes saltos.

De todas as frutas importadas, a pera é considerada uma das mais consolidadas, porque caiu no gosto do brasileiro. O consumo então crescente levou ao surgimento de iniciativas de incentivo à produção no País, especialmente nos últimos 10 anos. Porém, dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) indicam que o volume ainda é pequeno, sendo em torno de 20 mil toneladas ao ano, dos quais 95% estão no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná.

Para ser viável investir na cultura, o produtor cobra políticas mais eficazes. “Por conta da burocracia, faltam registros de defensivos específicos para aplicação no cultivo da pera”, diz Osmar Stopa, produtor de pera de Araucária (PR). Ele relata problemas também na comercialização da fruta, já que o produto importado, muitas vezes, deruba os preços do nacional, que ele colhe de meados de dezembro a meados de março. “A pera nacional deveria ser mais valorizada”, defende.

Diante disso, o Brasil ainda depende, e muito, da pera estrangeira. Agentes do setor esclarecem que a fruta importada tem boa resistência, e pode ser armazenada para garantir comercialização durante o ano. Além disso, há mais de 10 variedades disponíveis, vindas especialmente da Argentina e de Portugal, o que confere diversidade de

oferta. As principais são williams, d’anjou e rocha (ou pera portuguesa).

Júlio César Zanardi, responsável pela importação do Grupo Benassi de São Paulo, esclarece porque o volume importado aumentou tanto nos últimos anos. “Com a crise na Europa, muitos países têm visto no Brasil um mercado atrativo. Portugal, por exemplo, tem enviado bastante pera rocha, uma variedade que agrada o consumidor por sua qualidade”, explica.

A Argentina sempre foi o principal fornecedor de pera ao Brasil. Porém, a produção local tem sido dificultada pela crise econômica no país. Diante disso, Portugal tem sido favorecido, e elevou seus envios ao Brasil. De acordo com a Associação Nacional de Produtores de Pera Rocha de Portugal (ANP), que representa mais de 80% dos produtores locais da fruta, o Brasil já é o maior destino da pera rocha. Atualmente, no país europeu, a produção soma 200 mil toneladas ao ano, e a tendência é de aumento para os próximos, devido a renovações recentes de pomares. Outros fornecedores da fruta ao Brasil são Espanha e Estados Unidos, sendo que o país europeu ganhou participação nos últimos anos.

Ao produtor brasileiro, cabe monitorar os avanços técnicos que definirão se será viável apostar no cultivo da fruta no País. Segundo José Luiz Petri, da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri), “houve inúmeras tentativas de produzir e consequentemente reduzir as importações de pera, mas problemas técnicos como a falta de cultivares adaptadas, porta enxertos e outras dificuldades fisiológicas da planta tornam a produtividade brasileira irregular, afetando o lado econômico da cultura”.

Na teoria, a tecnologia do futuro. Na prática, maior proteção e qualidade hoje.



**SERENADE**<sup>®</sup>  
ASO



**A força da natureza a favor da qualidade.**

Serenade é o fungicida e bactericida biológico da Bayer. Com formulação diferenciada, pronta para o uso e de fácil manejo, Serenade além de controlar efetivamente as doenças, ativa a defesa das plantas melhorando o desenvolvimento e a sanidade e produzindo frutas e hortaliças sem resíduos, com alta qualidade e mais saudáveis. Serenade possui carência zero permitindo maior flexibilidade entre a aplicação e a colheita. Adicionar Serenade ao seu manejo é ter carência zero e qualidade máxima.

**Serenade.**  
**Eficiência sem carência.**

### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita.

Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

**CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRONÔMICO**



Faça o Manejo Integrado de Pragas.  
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.  
Uso exclusivamente agrícola.



**150 Anos**  
**Se é Bayer, é bom**



## OFERTA CONCENTRADA E POUCA DIVERSIDADE DAS FRUTAS DE CAROÇO BRASILEIRAS ABREM ESPAÇO PARA AS IMPORTADAS

As frutas de caroço frescas são ameixa, pêssego, nectarina e damasco. Para esta análise, somam-se as cerejas. A aquisição dessas frutas por parte do Brasil cresceu muito nos últimos anos, com destaque para a ameixa. Júlio César Zanardi, responsável pela importação do Grupo Benassi, de São Paulo, relaciona a entrada de frutas de caroço estrangeira à demanda do consumidor por produtos diferenciados, com novos sabores e aparências. Importantes países fornecedores do Brasil cultivam variedades que não são encontradas no País.

Além disso, no Brasil, o cultivo de frutas de caroço é restrito, com calendário de colheita pequeno, focado no pêssego e localizado principalmente nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo. No Sul, ainda, cerca de metade da produção vai também para industrialização.

Para não depender apenas dessas culturas, produtores brasileiros de frutas de caroço, muitas vezes, cultivam também outras frutas. É o caso de Roberto Bento Siqueira, produtor de caqui no Paraná que também conta com dois hectares de pêssego. “A cultura demanda um período considerável de horas de frio para seu desenvolvimento, condições que muitas vezes não são atendidas na região”, afirmou à **Hortifruti Brasil**. No entanto, o produtor considera a produção de pêssego uma boa oportunidade para complementar a renda, visto que a demanda é firme, e a produção nacional é insuficiente. “No meu caso, a venda de pêssego não é fortemente afetada pela importada. Tenho conseguido escoar a produção a preços atrativos”, afirma.

Já no Rio Grande do Sul, Geromildo Castagna, presidente da Aprocamp (Associação de Produtores de Hortifrutigranjeiros de Campestre da Serra), comenta que a

maior limitação encontrada pelos produtores locais é o elevado custo de produção da cultura, em contrapartida com os preços de comercialização nem sempre favoráveis. Segundo ele, a fruta importada pode pressionar as cotações recebidas por produtores da região.

O período de oferta do pêssego nacional começa entre outubro e novembro, encerrando em fevereiro. Assim, atende especialmente a demanda na época de festas de final de ano, quando as compras estrangeiras também são elevadas. A importação, por sua vez, é quase constante. No primeiro semestre, o Brasil adquire principalmente da Argentina e do Chile, sendo período típico de safra no hemisfério Sul. Já na segunda metade do ano, o abastecimento fica por conta da Espanha, com os EUA também ganhando espaço. Em maio e junho, as compras brasileiras reduzem, sendo considerados meses de entressafra.

Dentre os principais países fornecedores, a Espanha tem ganhado destaque. Segundo varejistas, isso ocorre porque a fruta espanhola vem apresentando boa qualidade (cor, tamanho e sabor satisfatórios), como resultado do investimento em variedades bem adaptadas ao clima local. Além disso, o país europeu é favorecido pelo fato de ofertar na entressafra do Brasil, Chile e Argentina.

Já a Argentina, que era o maior fornecedor de frutas de caroço, agora ocupa a terceira colocação no *ranking*. Com baixo incentivo do governo e problemas estruturais, a produção no país diminuiu, e as variedades cultivadas não evoluíram. O Chile, por sua vez, manteve-se como segundo maior fornecedor, com considerável aumento nos embarques, aproveitando parte do espaço do mercado deixado pela Argentina.

### Desafio é dispor de cultivares adequadas ao clima brasileiro

A produção de ameixa no País está estagnada pela falta de cultivares bem adaptadas ao clima nacional. Segundo agentes do setor, são comuns problemas fitossanitários – principalmente escaldadura nas folhas e viroses –, o que, por sua vez, resulta na produção de frutos com qualidade reduzida. Pesquisas e programas de melhoramento de cultivares têm sido realizados, mas um incremento da produção nacional ocorreria apenas no médio ou longo prazo. No geral, a opinião do setor é que as variedades nacionais dificilmente atenderão a demanda o ano todo. Assim, a tendência para os próximos anos é que as compras externas de frutas de caroço continuem crescendo. Uma oportunidade para produtores seria a de acompanhar o desenvolvimento de novas variedades, tendo em vista que frutos diferenciados e com maior qualidade podem ter cada vez mais espaço.

# MAÇÃ: DA DEPENDÊNCIA À AUTOSSUFICÊNCIA



No início da década de 70, o Brasil ainda dependia fortemente das importações de maçã, especialmente da Argentina. Mas esse cenário começou a mudar quando foi colhida a primeira safra comercial no País, em 1975. Naquela época, havia bastante incentivo por parte do governo para o desenvolvimento da fruticultura no Sul.

Visualizando-se um potencial de mercado, a produção comercial de maçã foi ganhando força, sobretudo nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, onde as variedades gala, fuji e golden tiveram boa adaptação. Hoje, o Brasil tem posição de destaque no cultivo da fruta.

Pierre Nicolas Pérès, da Pomagri, empresa que produz maçã há 30 anos em Fraiburgo (SC), explica que, nos dias de hoje, para ser produtor de maçã tem que ter uma boa formação técnica, porque é uma cultura muito complexa. “Mas o produtor que vencer os desafios poderá ter uma boa renda”, complementa. Pierre ainda diz que as frutas importadas são uma ameaça, visto que disputam com a fruta brasileira pelo mesmo consumidor.

Mesmo sem o País depender da maçã estrangeira para abastecimento interno, a importação ocorre durante o ano todo, principalmente da Argentina e do Chile. O período de compras mais expressivas, porém, ocorre entre agosto e dezembro, quando a oferta da fruta nacional é menor – a maçã no Brasil é colhida de janeiro a maio e estocada em câmaras frias para comercialização nos outros meses do ano. Justifica-se a importação pela entrada de variedades que não são amplamente produzidas aqui, como a *red delicious* e, em menor proporção, a *granny smith* (maçã verde).

Além dos fornecedores da América do Sul, a França e outros países da Europa (Espanha, Itália e Portugal) vendem ao Brasil, sobretudo no segundo semestre, quando é safra do hemisfério Norte. Apesar do crescimento da aquisição de

maçã europeia, a Argentina e o Chile respondem por cerca de 90% de todo o volume importado.

A Argentina segue como principal fornecedor ao Brasil, mas as compras da fruta deste país recuaram 1% no último triênio. Produtores do país vizinho têm retirado macieiras velhas do campo, mais suscetíveis à *Cydia pomonella*, por iniciativa da Senasa (Serviço Nacional de Sanidade e Qualidade Agroalimentar). Vale lembrar que, em 2012, foram impostas por parte do governo brasileiro algumas limitações às importações de maçã da Argentina, o que reduziu as vendas do país vizinho ao Brasil para menos da metade no total daquele ano.

Com a queda da Argentina, o Chile ganhou mercado. Sua produção teve acréscimo no último triênio, o que, combinado à atratividade do mercado brasileiro, resultou em aumento das transações de maçã. A França, terceira no *ranking*, tem pequena participação ante o total importado pelo Brasil, enviando basicamente a variedade gala. Rone Laiber, diretor comercial da rede Hortifruti, comenta que adquire maçã da França especialmente quando a oferta nacional já reduziu. Para este final de 2013, a rede deve receber bons volumes de maçãs francesas.

Ainda que com volume muito abaixo do produzido no Brasil, a maçã importada continuará tendo seu espaço no mercado brasileiro – o consumidor já se acostumou com as variedades disponíveis. Assim, o setor produtivo tem visto como oportunidade atuar, também, como importador da fruta. Inclusive, alguns comentam que, mesmo com dólar em alta em 2013, o custo de importar a fruta tem sido menor que o de produzir no Brasil. Já para que as frutas nacionais ocupem ainda mais espaço nas prateleiras, a busca por novas variedades pode ser um caminho interessante.

## Licenças automáticas de maçã

As maçãs vindas da Argentina podiam passar pela fronteira brasileira sem grandes entraves, contando com a chamada “licença automática”, por meio de um formulário de Declaração de Importação – não sendo isento de todos os parâmetros fitossanitários exigidos pelo Ministério da Agricultura. Porém, em maio de 2012, a alfândega brasileira passou a exigir Licença de Importação (LI), em partes por retaliação ao governo argentino. Pela burocracia, vários carregamentos de maçã chegaram a ficar barrados na fronteira. Júlio César Zanardi, responsável pela importação do Grupo Benassi de São Paulo, relata que a principal dificuldade naquela época foi se adaptar às novas regras. “Atualmente, já estamos acostumados e emitimos a Licença de Importação com antecedência para não haver problemas”, comenta. Agentes relataram que outro problema foi ficar sem esta fruta para dispor no supermercado.

# IMPORTAÇÃO GARANTE BOA OFERTA DE UVA SEM SEMENTE NA PRIMEIRA METADE DO ANO



A temporada de importação de uva por parte do Brasil ocorre no primeiro semestre de cada ano, quando é período de safra nos dois grandes fornecedores: Chile e Argentina. O volume de uva de mesa importada é bem menor que o produzido no País, mas ganhou importância nos últimos anos.

As variedades estrangeiras que chegam ao Brasil são principalmente as finas sem semente (thompson e crimson) e a com semente red globe. Já no próprio País, as uvas tipicamente colhidas na primeira metade do ano são as finas com semente tradicionais (itália, rubi, benitaka e brasil) e a rústica niagara. Apesar das particularidades em termos de variedades, viticultores nacionais que colhem na primeira metade do ano ficam receosos de que as frutas estrangeiras disputem com a nacional pela preferência do consumidor ou pressionem as cotizações.

No primeiro trimestre do ano, as regiões com potencial de sofrer concorrência com a fruta estrangeira são as de São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul, ambas no estado de São Paulo. Já no segundo trimestre, as regiões que mais podem ser impactadas pela importação são as que contam com duas safras ao ano e, assim, estão em período de colheita de uva temporã. São elas: Marialva (PR), Norte do Paraná (Assaí, Uraí e Bandeirantes), Rosário do Ivaí (PR), Porto Feliz (SP) e Louveira/Indaiatuba (SP).

Para o Vale do São Francisco (BA/PE), principal região produtora de uva de mesa do Brasil, o reflexo da importação faz parte de uma conjuntura mais ampla. Isso porque, a partir do final da década de 2000, o crescimento das importações favoreceu a consolidação da demanda interna por uva sem semente. A uva importada

abastecia o País na primeira metade do ano e, em meio à crise externa, o Vale pôde direcionar parte de sua produção ao mercado doméstico no segundo semestre. Não havia, portanto, choque de oferta. No entanto, mais recentemente, tem havido esforços por parte de produtores nordestinos em colher a uva no primeiro semestre, para otimizar a mão de obra. Assim, têm sido introduzidas variedades, inclusive sem semente, que permitam duas safras ao ano.

De qualquer forma, produtores do Nordeste comentam que dificilmente o Brasil será autossuficiente em uva sem semente no primeiro semestre do ano no curto prazo, visto que os plantios são recentes e a demanda tem aumentado. Além disso, as variedades ainda precisam ser mais bem consolidadas, especialmente em termos de resistência a chuvas. Assim, varejistas e empresas que trabalham com importação de frutas explicam que a uva sem semente importada continuará importante, sendo arriscado se basear, no primeiro semestre, apenas na produção do Vale do São Francisco.

Além de Chile e Argentina, outros parceiros do Brasil no abastecimento de uva são Itália, Espanha, Peru e México, mas o volume é pequeno.

Como tendência, o novo cenário da viticultura do Nordeste sugere que a uva estrangeira, que ajudou a construir uma demanda para o produtor do Vale, pode passar a representar concorrência. De qualquer forma, apesar de a produção nacional no primeiro semestre já estar crescendo, a demanda também é promissora. Com a uva sem semente conquistando cada vez mais consumidores, cabe ao setor produtivo e ao importador se atentarem ao equilíbrio em termos de oferta e demanda.

## Exigência de fumigação reduz participação da Argentina

No segundo trimestre de 2012, as importações da Argentina foram suspensas, porque foi encontrado o ácaro *Brevipalpus chilensis* em carga de uvas do país. Já em dezembro de 2012, o governo brasileiro liberou os envios desde que a fruta fosse submetida a tratamento por fumigação com brometo de metila. No primeiro semestre de 2013, porém, a técnica não foi bem sucedida, e a fruta que perdeu qualidade não pôde ser enviada ao Brasil. Segundo Maximiliano Turcumán, gerente comercial da Leviand, principal empresa exportadora de uva argentina ao Brasil, a fumigação resulta em perda de qualidade e aumento de custos, o que reduziu a competitividade da fruta do país vizinho. Além disso, não há câmaras suficientes para se realizar o tratamento, sendo um importante gargalo que, no curto prazo, impede a recuperação das exportações. "Para que a fruta voltasse a ser enviada ao Brasil com qualidade e preço adequados, o ideal seria que a autoridade de controle brasileira retirasse esta exigência ou a trocasse por outro tipo de monitoramento", explica Maximiliano.

## POUCO PRODUZIDO NO BRASIL, KIWI IMPORTADO ATENDE CONSUMO CRESCENTE



De origem chinesa, o kiwi foi trazido para cultivo no Brasil na década de 70. Porém, a produção não alavancou, de modo que a demanda brasileira é suprida, em grande parte, pela importação da fruta. Segundo Júlio César Zanardi, responsável pela importação do Grupo Benassi de São Paulo, a tendência é de crescimento nas importações de kiwi nos próximos anos, puxadas pelo consumo em alta no Brasil.

O avanço da produção doméstica esbarra em dificuldades climáticas e tecnológicas. A rusticidade da fruta tem promovido crescimento do cultivo, pela facilidade de manejo no campo, mas ainda há limitações agrônômicas. O estado do Rio Grande do Sul é o maior produtor nacional, seguido por Santa Catarina e Paraná.

A fruta do Brasil é colhida entre fevereiro e maio, sendo que, na época de safra, produtores relatam que as importações atrapalham a comercialização. Já o calendário de importações acompanha a safra dos hemisférios Sul e Norte. A oferta do hemisfério Sul inicia em março e ganha força em abril, seguindo até novembro. No período, o principal fornecedor é, de longe, o Chile, seguido pela Nova Zelândia. Já na safra do hemisfério Norte, que começa lentamente em outubro e segue com força até março, a Itália é o principal fornecedor.

A importação de kiwi cresceu, e muito, no último triênio. No período, o Chile se destacou, tendo como principal vantagem frente a seus concorrentes a proximidade com o Brasil. Assim, o kiwi chileno consegue melhor conservação e preços competitivos, além de ser o mais rústico. Já a Itália se beneficia por ser praticamente o único fornecedor do Brasil entre dezembro e fevereiro.

A Nova Zelândia, mesmo com participação pequena frente aos concorrentes, tem crescido mais. O kiwi neozelandês é considerado o de melhor qualidade, segundo agentes, sobretudo por conta do clima favorável à produção. Além disso, produtores daquele país empregam mais tecnologia no campo.

A fruta está conquistando consumidores do Brasil, e é possível que haja espaço tanto para a nacional quanto para a importada, ao menos por enquanto. Um ponto que merece atenção nas importações de kiwi é o risco fitossanitário. Agentes do setor relataram que o kiwi importado, sobretudo do Chile, pode chegar ao Brasil com o ácaro *Brevipalpus chilensis*, o mesmo da uva.



## MBA Esalq/USP Online

MBA em Gestão Estratégica de Negócios Esalq/USP  
MBA em Agronegócios Esalq/USP

O melhor benefício,  
pelo menor custo!

Contatos  
(19) 3377 0937  
(19) 3377 0940



[www.peccege.esalq.usp.br](http://www.peccege.esalq.usp.br)





## CITROS DA ESPANHA E DO URUGUAI ATENDEM A NICHOS DE MERCADO

O volume de citros (laranjas, limões, limas, tangerinas, mandarinas, satsumas e pomelos) importado pelo Brasil ainda é baixo quando comparado ao total produzido no País – correspondendo a bem menos de 1% do total colhido. Porém, a importação tem apresentado forte crescimento.

De todos os representantes deste grupo, a laranja é a principal fruta comercializada, mas limões e tangerinas têm ganhado espaço. Citricultores brasileiros questionam por que a importação tem aumentado, já que o volume colhido no País é grande o suficiente para atender a demanda doméstica. De fato, o Brasil tem destaque na produção mundial de citros e, apesar de destinar boa parte da laranja para fabricação de suco, oferta volume considerável no mercado de mesa. Vale lembrar que boa parte das laranjas nacionais tem mais aptidão para a extração do suco que para o consumo *in natura*.

Júlio César Zanardi, responsável pela importação do Grupo Benassi de São Paulo, explica que as características particulares das frutas importadas justificam a importação. “As principais variedades importadas são a navel e a navelina, conhecidas no Brasil como baía. Esta fruta apresenta coloração diferente e baixa acidez quando comparada à nacional em função do clima mais frio das regiões produtoras do Uruguai e da Espanha, principais fornecedores ao País”, diz Zanardi.

As tangerinas importadas, por sua vez, correspondem basicamente às sem sementes, que também são pouco produzidas no Brasil. Os pomelos (ou *grapefruit*) são os citros de menor importância no *ranking* de importação e, por não serem cultivados em escala comercial nem muito difundidos no País, são adquiridos para um nicho de mercado.

Quanto ao limão, as compras se baseiam no siciliano, variedade cuja produção para consumo de mesa é

pequena no Brasil e que vem conquistando adeptos para uso culinário. Everaldo Costa Mello, produtor paulista e comerciante de citros na Ceagesp, trabalha especialmente com lima ácida tahiti. Para ele, o limão importado não afeta a comercialização da tahiti. “Na verdade, interfere mais a lima ácida da Bahia e de Minas Gerais do que o próprio limão importado”, afirma. Everaldo trabalha com vários citros, mas não revende o limão siciliano, visto que a demanda ainda é pequena no atacado paulistano.

Sendo baixa a produção nacional dos citros de mesa diferenciados ou com as características desejadas, importadores têm buscado as frutas de mesa do Uruguai e, cada vez mais, da Espanha. O motivo para ter dois fornecedores tão distintos é a diferença em seus calendários de oferta – o interesse de se disponibilizar os citros importados o ano inteiro ao consumidor brasileiro fez com que as aquisições da Espanha crescessem. A safra uruguaia de citros concentra-se entre maio e novembro, enquanto a espanhola ocorre entre dezembro e maio. A exceção é o limão espanhol, cuja colheita ocorre o ano inteiro.

Ao contrário do principal polo citrícola do Brasil – o cinturão paulista –, Uruguai e Espanha cultivam citros com foco no consumo de mesa. Ambos também se dedicam à exportação dessas frutas, especialmente para a União Europeia. Neste ano, os EUA também abriram seu mercado para os citros do Uruguai, após duas décadas de negociação.

Para os próximos anos, a tendência ainda é de aumento no volume de citros importado, devido principalmente ao maior número de consumidores interessados em tais produtos diferenciados. Este cenário mostra, inclusive, que há oportunidade de mercado para pequenos produtores brasileiros de citros diferenciados. Um exemplo é a tangerina do Rio Grande do Sul, conhecida como bergamota montenegrina, que apresenta coloração mais acentuada.

### O BRASIL VAI IMPORTAR BANANA DO EQUADOR?

A banana não está na pauta de importação, mas produtores brasileiros estão preocupados com a possível abertura comercial para a fruta do Equador. Dirceu Colares, presidente da Conaban (Confederação Nacional dos Bananicultores), comenta que a banana equatoriana apresenta boa aparência, o que poderia agradar o consumidor e afetar a comercialização da fruta nacional. “Além disso, 80% da área cultivada no País ainda estão em propriedades familiares ou de pequenos produtores, e a entrada do Equador poderia ameaçá-los. As únicas beneficiadas seriam as multinacionais norte-americanas que controlam cerca de 80% do mercado da fruta equatoriana.”, diz ele. Ainda há de se levar em consideração o risco fitossanitário à bananicultura brasileira. Colares afirma que a entrada da fruta equatoriana pode disseminar fungos mais resistentes de *sigatoka* negra e trazer ainda o moko da bananeira, doença inexistente no Brasil. Mesmo se o desfecho for favorável ao produtor brasileiro, fica uma lição válida também para outros setores: a de buscar, sempre, produzir frutas competitivas e de qualidade elevada o suficiente para que a estrangeira não represente uma ameaça.

A quadra de "ÀS"  
na proteção do seu pomar.



**ATENÇÃO**

Este produto é perigoso a saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na embalagem. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto que exceda de dose.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENÇA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Com a Arysta LifeScience,  
você tem a melhor cartada para  
acabar com as pragas\* da citricultura.



- ♠ **Alto efeito de choque.**
- ♥ **Aplicação aérea.**

**Akito**



- ♣ **Alto residual**  
(+ ação transovariana).
- ♦ **Ampla espectro de ação.**

**Applaud**  
250

\*Conforme bula do produto.



Conheça o portfólio de produtos  
da Arysta LifeScience para citros.  
[www.arystalifescience.com.br](http://www.arystalifescience.com.br)

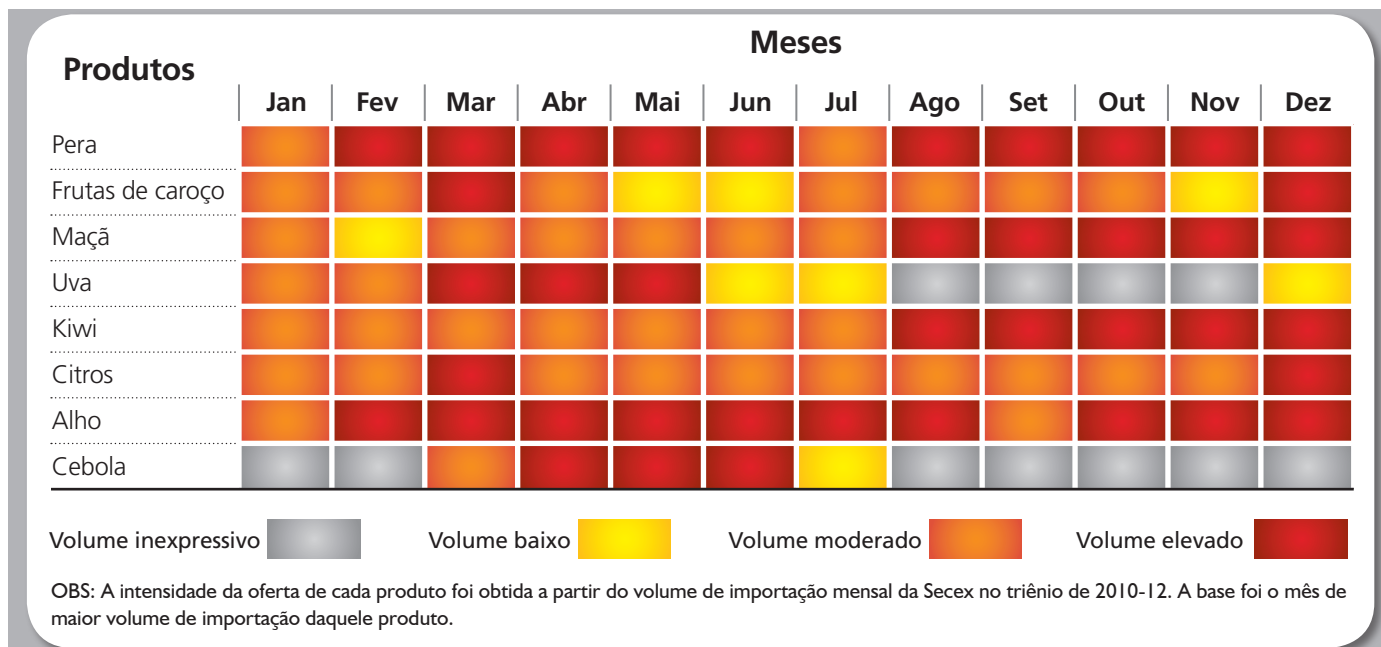


Arysta LifeScience

# CONFIRA EM QUE ÉPOCA DO ANO A IMPORTAÇÃO DE CADA FRUTA E HORTALIÇA É MAIS EXPRESSIVA

A importação de frutas e hortaliças ocorre praticamente o ano inteiro. Porém, há meses de maior volume de compras, pela disponibilidade dos produtos no país de origem, pelo

calendário de colheita no Brasil ou pela própria demanda doméstica – o período de festas de final de ano, por exemplo, tende a favorecer as frutas importadas.



Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

## CEBOLA E ALHO NO TOPO DO RANKING DE IMPORTAÇÃO DE HORTALIÇAS

Autores do grupo de hortaliças: Renata Pozelli Sabio, Rodrigo Moreira Ramos e Matheus Marcello Reis

Na década de 80, a instabilidade da economia brasileira, justificada pelos altos níveis de inflação, provocou uma transformação nas políticas interna e externa. A partir daquele momento, a abertura comercial passou a ser vista como saída para o desenvolvimento do Brasil, medida essa que já vinha ganhando força em boa parte dos países latino-americanos. Foram então reduzidas tarifas de comércio internacional e eliminadas barreiras não tarifárias para importação.

Em 1991, assinou-se o Tratado de Assunção, que previa uma zona de livre comércio e a constituição de um mercado comum entre Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. A partir de 1º de janeiro de 1995, foi instituído o Mercosul, bloco econômico que contribuiu em grande escala para o comércio entre os seus países. Esse cenário promoveu a consolidação da importação brasileira de hortaliças.

O Brasil é um grande produtor, mas também importa quantidade representativa de hortaliças, principalmente de

cebola e alho. Segundo dados da Secex, o Brasil comprou, no último triênio (2010-12), 613 mil toneladas de cebola, o que corresponde a 17% do volume de bulbos produzidos internamente. Já o alho possui representatividade ainda maior: as 474 mil toneladas importadas no último triênio representam cerca de 60% do volume disponível no território nacional. A importação desses produtos ganhou força a partir da década de 90, com a abertura comercial brasileira.

No último triênio foram adquiridas também 2,5 mil toneladas de aspargo, com o Peru correspondendo a 99% desse total; 732 toneladas de cenoura, sendo praticamente tudo dos Estados Unidos; 1,2 mil toneladas de tomate, com destaque para a Argentina; e 194 toneladas de chicória, também predominantemente da Argentina. Outros produtos, como batata e ervilha, também foram importados em grandes quantidades nos últimos anos, porém na forma congelada. Além disso, também ocorreram importações de hortaliças em conserva.

# MESMO COM AVANÇO DA PRODUÇÃO NACIONAL, IMPORTAÇÃO DE ALHO AUMENTA



A produção de alhos nobres iniciou no Brasil na década de 70, segundo informações da Associação Nacional dos Produtores de Alho (Anapa). Antes disso, o cultivo limitava-se a variedades brancas e de menor valor comercial, que já enfrentavam a concorrência com o produto importado. Ao longo da década de 80, o País ficou menos dependente da importação, chegando a produzir volume suficiente para abastecer quase 90% do consumo interno. Nos anos 90, porém, a abertura comercial favoreceu uma maior entrada do produto estrangeiro.

Em 2012, segundo o IBGE, foram produzidas 108 mil toneladas de alho no Brasil. Já as importações somaram 158 mil toneladas, lideradas pela China, com

88 mil, e Argentina, com 62 mil. Os dois países diferem em preço, período de entrada e variedade, sendo que alho argentino assemelha-se mais ao brasileiro.

A importação de alho ocorre o ano todo. No último triênio (2010-12), o alho argentino entrou de dezembro a julho no País, coincidindo com a safra brasileira da região Sul (SC e RS). Já o produto chinês, embora mais escalonado ao longo do ano, foi mais importado de maio a novembro, concorrendo com a safra do Cerrado – Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba (MG) e Cristalina (GO).

No último triênio (2010-12), ocorreu um aumento de 21% no volume comprado da China em relação ao anterior (2007-09), enquanto as aquisições de alho da Argentina tiveram redução de 6% no período. No total, as importações cresceram 10%.

Visando favorecer a competitividade da produção nacional, é cobrada uma tarifa *antidumping* sobre o alho chinês exportado ao Brasil. Como a China enviava produtos ao Brasil a preços mais baixos que os praticados no próprio mercado interno do país asi-

ático, em 1996, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) passou a cobrar a tarifa adicional de US\$ 0,40/kg sobre o preço do alho daquele país, valor renovado para US\$ 0,48/kg em 2001 e US\$ 0,52 em 2007.

Em 2013, a tarifa perderia vigência, o que preocupava produtores brasileiros. Contudo, no dia 3 de outubro, a Camex renovou a tarifa por mais cinco anos e a ajustou para US\$ 0,78/kg. Também tem sido intensificada a fiscalização, uma vez que, de out/2001 a out/2005, um estudo do Departamento de Defesa Comercial (Decom) apontou que apenas 25% do alho chinês importado era taxado, já que vários importadores conseguiam medidas judiciais para

evitar a cobrança. Vale lembrar que, além da tarifa *antidumping*, também é cobrado um imposto de importação de 35% sobre o preço do alho chinês que entra no País.

Segundo

Rafael Jorge Corsino, presidente da Anapa, a concorrência com o alho importado, especialmente o chinês, é desleal. “Com a alta oferta causada pelas importações, o preço do alho no mercado é jogado para baixo. Assim, produtores nacionais são obrigados a vender seus produtos a preços muitas vezes abaixo do custo de produção”, explica Corsino.

A Anapa busca incentivos financeiros para maior número de pesquisas técnicas para o setor. Além disso, deverá trabalhar nos próximos anos a valorização do alho nobre brasileiro. “O consumidor precisa conhecer melhor o produto nacional, para que, no momento da compra, escolha o produto não apenas pelo preço, mas também pelos aspectos nutricionais e qualidades gastronômicas, quesitos para os quais o alho brasileiro é muito superior ao chinês”, explica Corsino.

## Exigência extra para o alho importado

Em fevereiro deste ano, uma instrução normativa determinou os requisitos fitossanitários para importação de bulbos de alho chineses. Conforme o documento do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) do Brasil, o produto deverá estar livre de resíduos vegetais e materiais de solo. Deve, ainda, ser acompanhado de Certificado Fitossanitário emitido pela Organização Nacional de Proteção Fitossanitária da China, atestando estar livre de certos ácaros e especificando os produtos utilizados para o tratamento.



**DUPONT PROGRAMA UVA.  
PREVENIR É ALIMENTAR MAIS.**

**DuPont™  
Equation®**  
fungicida

**DuPont™  
Curzate®**  
fungicida

**DuPont™  
Midas® BR**  
fungicida



**DuPont™**  
**Kocide® WDG**  
 fungicida

**Manzate® WG**  
 fungicida

**DuPont™**  
**Rumo® WG**  
 inseticida



Juntos, podemos alimentar o mundo. A DuPont acredita que as respostas para os maiores desafios enfrentados pela humanidade podem ser encontradas através do trabalho em conjunto com universidades, governos, empresas e organizações. Assim, podemos levar ao campo produtos que ajudam no incremento da produtividade, suprimindo as necessidades de uma população que não para de crescer.



**ATENÇÃO:** Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

Copyright © 2013 – DuPont™ do Brasil S.A. Todos os direitos reservados. As logomarcas Oval DuPont™, DuPont™, Equation™, Curzate™, Midas™, Kocide™ e Rumo™ são marcas registradas da E.I. du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. Kocide® WDG Bioactive é marca registrada no MAPA. Manzate® WG é produzido pela United Phosphorus Limited e distribuído pela DuPont™ do Brasil S.A. Agosto/2013.

Para mais informações:

**TeleDuPont**   
 0800 707 55 17 Agrícola  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)



# IMPORTAÇÃO TEM ESPAÇO CONSOLIDADO NO MERCADO BRASILEIRO

Até a década de 80, o mercado brasileiro era totalmente abastecido pela produção nacional de cebola. A região Sul do País ofertava entre novembro e maio e, no período de entressafra, a demanda era suprida pelo Vale do São Francisco e pela região de Piedade (SP), com o bulbinho.

Foi na década de 90, com a abertura comercial, que começaram as importações de cebola pelo Brasil. Entre 1995 e 1999, as compras cresceram significativamente, especialmente da Argentina, refletindo em perda de competitividade da produção brasileira e consequente recuo na área.

As compras de bulbo estrangeiro impactaram de maneira tão expressiva nas cadeias produtiva e comercial no País que, de março a julho, o mercado interno é abastecido basicamente por cebolas estrangeiras – o País ainda importa praticamente o ano todo, mas o volume é mais reduzido fora da janela principal.

Apesar de o calendário de colheita do Brasil permitir as compras de volumes elevados do bulbo, produtores da região Sul concorrem com a cebola importada no final da safra (entre fevereiro e março). O produto importado ainda concorre com produtores que iniciam a colheita em junho, como no interior de São Paulo (Piedade), no Vale do São Francisco (BA/PE) e no Cerrado mineiro e goiano.

Para Levico Martins de Moura, produtor da região de Divinolândia (SP), as cebolas importadas atrapalham o escoamento do produto nacional. “Na época de falta de mercadoria, a importação ajuda a abastecer o mercado nacional, mas quando estamos colhendo, acaba prejudicando a comercialização do nosso produto. Deveria haver uma política do governo que impedisse as

importações do produto no período de safra nacional”, diz Moura.

Em períodos de baixa oferta doméstica, produtores brasileiros já se valem das oportunidades. Alguns agricultores do Sul do País também atuam como importadores nos períodos de entressafra da região, o que possibilita a atuação no mercado interno em diferentes épocas do ano.

Juvenil Teixeira de Ávila, por exemplo, é produtor gaúcho e trabalha com importação de cebola argentina quando não está em período de safra. Para ele, as importações são uma oportunidade para obter renda no período de entressafra, mas a compra de cebola estrangeira só ocorre se já tiver a venda garantida no mercado doméstico. “A maioria dos produtores do Sul só trabalha mesmo no mercado nacional. São poucos os que também atuam com as importações do bulbo”, explica Ávila.









Além da Argentina, a Europa e o Chile também enviam cebolas ao mercado brasileiro, mas em quantidades bem menos representativas. Dentro da União Europeia, os principais países que cultivam e enviam cebola para o Brasil são a Holanda e a Espanha.

A tendência para os próximos anos continua sendo de forte presença das cebolas importadas no mercado brasileiro. Vale ressaltar que, comparando-se com as elevadas importações realizadas em 2013, o volume deve ser menor, ao menos em 2014, uma vez que a safra 2013/14 da região Sul deve ocorrer normalmente, seguindo o calendário até março. Aos produtores cabe ficarem sempre atentos às condições da safra de cebolas especialmente na Argentina. Uma vez que ocorra alguma adversidade no país vizinho e a oferta seja reduzida, a Argentina pode enviar menos ao Brasil, e os preços podem subir no mercado nacional. ■

## O boom nas compras em 2013

Houve importante crescimento das importações de cebola em 2013. O total comprado pelo Brasil de fevereiro a setembro foi de 264 mil toneladas, segundo a Secex, 64% acima do mesmo período de 2012 e maior volume desde 1998. Isso ocorreu por conta da quebra de safra na região Sul na temporada 2012/13 - chuvas de granizo prejudicaram a produção. Assim, a safra do Sul do País encerrou com dois meses de antecedência, o que criou condições extremamente favoráveis ao crescimento das importações.

# VOLUME, VALOR GASTO E ORIGEM DAS FRUTAS E HORTALIÇAS FRESCAS IMPORTADAS

Produto	Parceiro	Volume (mil toneladas)		Variação	Valor (US\$ milhões)		Variação
		Triênio 2007-09	Triênio 2010-12	2010-12 x 2007-09	Triênio 2007-09	Triênio 2010-12	2010-12 x 2007-09
	<b>Total</b>	<b>146,3</b>	<b>205,8</b>	<b>41%</b>	<b>117,8</b>	<b>196,8</b>	<b>67%</b>
	Argentina	122,2	153,1	25%	91,4	138,4	51%
	Portugal	10,0	32,2	221%	11,1	34,1	208%
	Espanha	2,5	8,9	254%	3,1	10,6	249%
	Estados Unidos	8,4	8,4	0%	10,1	10,4	3%
	Outros	3,2	3,2	0%	2,2	3,3	48%
	<b>Total</b>	<b>43,1</b>	<b>63,8</b>	<b>48%</b>	<b>51,3</b>	<b>92,3</b>	<b>80%</b>
	Argentina	17,7	13,8	-22%	15,5	16,6	7%
	Chile	14,1	22,6	60%	18,5	36,3	97%
	Espanha	9,3	23,3	151%	13,3	31,2	135%
	Estados Unidos	0,8	1,5	93%	2,3	5,2	128%
	Outros	1,2	2,6	109%	1,8	3,1	75%
	<b>Total</b>	<b>61,7</b>	<b>77,1</b>	<b>25%</b>	<b>45,6</b>	<b>68,5</b>	<b>50%</b>
	Argentina	51,3	51,1	-1%	37,2	45,4	22%
	Chile	6,3	18,1	185%	4,3	14,3	234%
	França	1,7	2,4	45%	1,7	2,8	64%
	Outros	2,3	5,6	141%	2,4	6,0	149%
	<b>Total</b>	<b>15,6</b>	<b>30,7</b>	<b>97%</b>	<b>17,2</b>	<b>47,3</b>	<b>175%</b>
	Chile	7,1	17,6	146%	8,1	27,0	232%
	Argentina	8,2	11,2	37%	8,5	16,4	93%
	Outros	0,2	1,9	704%	0,5	3,9	651%
	<b>Total</b>	<b>10,7</b>	<b>24,0</b>	<b>125%</b>	<b>11,6</b>	<b>27,5</b>	<b>136%</b>
	Chile	6,6	12,9	96%	6,1	12,8	108%
	Itália	3,5	9,4	171%	4,7	12,1	158%
	Nova Zelândia	0,5	1,6	219%	0,6	2,5	306%
	Outros	0,1	0,1	-31%	0,2	0,1	-47%
	<b>Total</b>	<b>3,9</b>	<b>16,9</b>	<b>337%</b>	<b>2,9</b>	<b>14,8</b>	<b>416%</b>
	Espanha	1,5	8,8	487%	1,5	8,8	474%
	Uruguai	2,3	8,2	261%	1,3	6,1	381%
	Outros	0,1	0,0	-99%	0,1	0,0	-83%
	<b>Total</b>	<b>143,5</b>	<b>158,2</b>	<b>10%</b>	<b>103,2</b>	<b>229,4</b>	<b>122%</b>
	China	78,9	95,4	21%	40,9	110,7	170%
	Argentina	62,6	58,8	-6%	60,6	112,4	86%
	Outros	2,1	4,0	93%	1,7	6,2	265%
	<b>Total</b>	<b>178,7</b>	<b>204,4</b>	<b>14%</b>	<b>50,3</b>	<b>78,2</b>	<b>55%</b>
	Argentina	161,0	170,3	6%	44,6	66,8	50%
	Holanda	7,2	21,4	199%	2,1	5,5	165%
	Outros	10,6	12,7	20%	3,6	5,9	65%

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)