

# Hortifruti **Brasil**

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 4 - Nº 40 - Outubro de 2005

## **CONQUISTAMOS O MERCADO INTERNACIONAL**

**O desafio é continuar  
aumentando as exportações sem  
comprometer a rentabilidade do setor.**

# Programas Syngenta.

Valorizam o que você tem de mais valioso.



Com a mais completa linha de defensivos para Hortifruti, a Syngenta oferece sempre a melhor solução no controle das principais pragas e doenças. E agora, com os Programas Syngenta, oferece também sugestões práticas que vão facilitar sua vida na hora de decidir o quê e quando usar. Assim você não corre riscos desnecessários, ganha mais qualidade, produtividade, e tempo para se dedicar às outras coisas importantes da vida. Converse com o seu distribuidor Syngenta.

**Linha Hortifruti Syngenta.**  
Cultivando confiança do agricultor ao consumidor.



## 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 agrônomico.



**Bravonil**

**Amistar**

**Ridomil  
GOLD**



**VERTIMEC**



Figura ilustrativa. Para maiores detalhes, consulte os "Programas Syngenta" disponíveis nos distribuidores.  
\* Restrição de uso no Estado do Paraná. Consulte rótulo e bula do produto.

**syngenta**

[www.syngenta.com.br](http://www.syngenta.com.br)

# CÂMBIO É O MAIOR VILÃO EM 2005

Quando questionamos os exportadores sobre o desempenho das vendas ao exterior em 2005, todos afirmam que o volume de frutas em geral embarcado deve aumentar, mas o rendimento, possivelmente, será menor devido à desvalorização do dólar. Pior que o câmbio abaixo de R\$ 2,30/US\$, atualmente, é a elevada volatilidade da moeda, como a que ocorreu entre os anos de 2003 e 2005.

Essa instabilidade no valor do dólar dificulta a fixação dos preços das frutas para o mercado externo e aumenta os riscos de retorno sobre os investimentos para exportação. Um exemplo é o que aconteceu com o melão neste ano. Quando os *traders* fixaram os preços do produto em contrato, entre abril e maio, a perspectiva era que o câmbio fosse de R\$ 2,80/US\$ no final do ano. Atualmente, contudo, a projeção do Banco Central é que o câmbio encerre 2005 em torno de R\$ 2,30/US\$.

Pela postura assumida até então pelo governo, é pouco provável que a política cambial mude, dificultando a estabilidade do dólar em 2006. Com isso, o setor tem que melhorar sua rentabilidade através de outras ações que estão ao seu alcance, como a

qualidade, a segurança do alimento, a regularidade na oferta e o profissionalismo nas negociações.

É necessário que o setor fruticultor tenha uma política cada vez mais voltada à agregação de valor ao produto, ao invés de buscar estratégias de aumento de volume. A manga, por exemplo, já está em seu limite máximo de embarque. O setor produtivo aumentou muito a produção de uma única variedade sem se atentar à possível queda de preços que a saturação do mercado com uma variedade exótica de baixa qualidade e oferta irregular poderia ocasionar.

O modelo de gestão da fruticultura exportadora tem que mudar, priorizando estratégias que agreguem valor ao produto, mesmo que isso implique em diminuição do volume atualmente exportado.



Adriana Carla Passoni (esq.), Marcelo Costa Marques Neves e Bruna Boaretto Rodrigues foram os elaboradores desta *Matéria de Capa*



## EXPEDIENTE

A *Hortifruti Brasil* é uma publicação do CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/ESALQ

**Editor Científico:**  
Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

**Editora Executiva:**  
Margarete Boteon

**Editora Econômica:**  
Mírian Rumenos Piedade Bacchi

**Editora Assistente:**  
Carolina Dalla Costa

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

**Jornalista Responsável:**  
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

**Revisão:**  
Ana Júlia Vidal e Paola Garcia Ribeiro

**Equipe Técnica:**  
Adriana Carla Passoni, Bianca Cavicchioli, Bruna Boaretto Rodrigues Carolina Dalla Costa, Daiana Braga, Francine Pupin, João Paulo B. Deleo, Marcelo Costa Marques Neves, Margarete Boteon, Magarita Mello, Rafaela Cristina da Silva, Rodrigo E. Martini e Thiago L. D. S. Barros.

**Apoio:**  
FEALQ  
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

**Diagramação Eletrônica/Arte:**  
Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

**Impressão:**  
MPC - Artes Gráficas.

**Tiragem:**  
8.000 exemplares

**Contato:**  
C.Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8809  
Fax: 19 3429-8829  
hfbrasil@esalq.usp.br  
http://cepea.esalq.usp.br

A revista *Hortifruti Brasil* pertence ao Cepea - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/Esalq. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.

## Proteja seu produto com caixas plásticas ZAN LIN.



Caixa ZL 23

- Não tem arestas que possam arranhar ou cortar o produto.
- Não possui poros que possibilitem a aderência de partículas minúsculas, incluindo esporos de fungos causadores de doenças.



MATRIZ PIRACICABA:  
PABX: (19) 3414-8200

ESCRITÓRIO SÃO PAULO:  
Tel: (11) 3871-1606 / 3875-5861

ZAN LIN

## Capa 06



As exportações brasileiras continuam avançando, mas barreiras ainda dificultam o crescimento dos embarques para determinados mercados

## Fórum 24

Exportadores advertem: exportar mais é possível, mas isso deve diminuir a receita do setor.

14 Batata

15 Tomate

16 Melão

17 Cebola

18 Uva

20 Mamão

21 Manga

22 Citros

23 Banana

### Errata:

- Francine Pupin e Bianca Cavicchioli foram as autoras da *Matéria de Capa* da edição nº 39.

- O preço médio recebido por produtores paulistas pela cebola superex, em agosto deste ano, foi de **R\$ 0,39/kg**, contra **R\$ 1,55/kg** no mesmo período do ano anterior.

- A região produtora de manga citada em edições anteriores como Livramento do Brumado (BA) é, na verdade, a cidade **Livramento de Nossa Senhora (BA)**.

- A variedade de batata que corresponde a 10% do total cultivado na região de Vargem Grande do Sul (SP), apresentada na seção *Batata* da edição nº 39, é a **caesar**.

- A redução dos preços da nanica catarinense, citada na seção *Banana* da edição nº 39, vem ocorrendo desde agosto de 2004.



### PREÇOS, PRODUÇÃO E CONSUMO

Sou estudante de Gestão do Agronegócio na Universidade Federal de Viçosa - MG e estou fazendo um estudo a respeito de consumo, produção e preço de hortifrutícolas no Brasil. Tenho enfrentado dificuldades para encontrar materiais mais completos a respeito do assunto na internet. Vocês podem me disponibilizar textos sobre o assunto.

**Leandro Freitas**  
[leandro@redeambiente.org.br](mailto:leandro@redeambiente.org.br)

A **Hortifruti Brasil** acompanha os mercados de banana, batata, cebola, citros, mamão, manga, melão, tomate e uva. Em nossas edições, você encontra análises mensais de cada um desses produtos e, na edição de dezembro, estimativas de safra para as principais regiões produtoras e a série de preços anual. Todo o material está disponível em nosso site: [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil). Também na edição de jan/fev de 2005, há um especial sobre os hábitos de consumo do brasileiro e o impacto disso sobre os hortifrutícolas. Confira!



### ERVILHA

Estou interessado no cultivo de ervilha, vocês possuem algum estudo a respeito da flutuação anual de preços ou um histórico de preços deste produto?

**Rafael**  
[rafa@isca.com.br](mailto:rafa@isca.com.br)

A **Hortifruti Brasil** não dispõe de dados sobre ervilha. Nossas pesquisas abrangem os mercados de banana, batata, cebola, citros, manga, mamão, melão, tomate e uva. Entretanto, você pode encontrar os valores da ervilha no atacado através do site da ceagesp: [www.ceagesp.gov.br](http://www.ceagesp.gov.br).



### PRESERVAR É PRECISO

Gostaria de parabenizá-los pela *Matéria de Capa* da edição nº 38, "O ambiente pede espaço". Preservar é preciso e manter a mata nas proximidades da lavoura realmente garante o equilíbrio ecológico na propriedade, melhorando a produção.  
[juvenilson@hotmail.com](mailto:juvenilson@hotmail.com)

A **Hortifruti Brasil** agradece. Sabemos que às vezes é difícil e caro manter a vegetação em algumas localidades, mas como você mesmo disse, a preservação também pode trazer impactos positivos para a lavoura.

### Escreva para a gente!

**Hortifruti Brasil**  
CP 132  
CEP:13400-970  
Piracicaba/SP  
[hfbrasil@esalq.usp.br](mailto:hfbrasil@esalq.usp.br)



Acesse todas as edições:  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)



# Excelência premium no manejo da Traça

- Não é lavado pela água das chuvas
- Ideal para o manejo da resistência

**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 agrônomo

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

**FALE COM A BASF: 0800 0192 500**  
[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br) [agro@basf-sa.com.br](mailto:agro@basf-sa.com.br)

# Pirate®

A evolução dos inseticidas

Cultivando Inovação,  
Criando Valor

**BASF**  
The Chemical Company

# CONQUISTAMOS O MER

**O desafio é continuar aumentando as exportações sem comprometer a rentabilidade do setor.**

Por Adriana Carla Passoni,  
Bruna Boaretto Rodrigues e  
Marcelo Costa Marques Neves

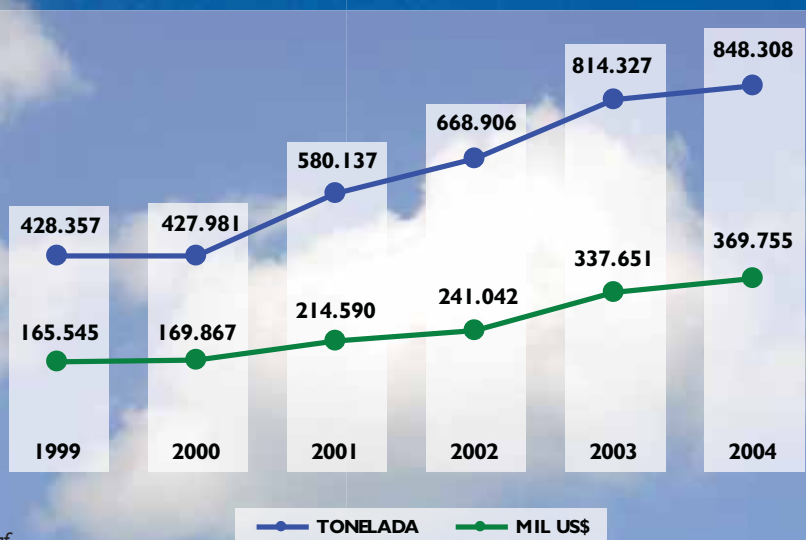
O volume de frutas exportado vai aumentar, mas deve ficar abaixo do nosso potencial produtivo. Foi essa a declaração dos exportadores nacionais à **Hortifruti Brasil** quando indagados sobre as perspectivas para os embarques brasileiros de frutas nos próximos anos. Para 2005, a previsão é de um crescimento médio de 10% no total embarcado de banana, limão, manga, mamão, melão e uva, frente ao ano anterior. As exceções são para a laranja e a tangerina, que devem ter um recuo expressivo em 2005 - a diminuição pode passar de 40% em comparação a 2004. Por enquanto, poucos arriscam afirmar se vamos atingir as metas de receita projetadas pelo governo para os próximos cinco anos. Em 2003, o governo previu que era possível chegar a US\$ 1 bilhão com as exportações de frutas até 2010, sendo que metade desse valor seria atingida já em 2005. No entanto, para alcançar US\$ 500 mil neste ano, os embarques precisam aumentar 76% entre agosto e dezembro, frente ao embarcado no mesmo período de 2004 - com base nos dados da Secex (Secretaria de Comércio Exterior). Uma meta bastante ousada e que poucos exportadores acreditam ser possível cumprir.

As razões pelas quais o crescimento das exportações de frutas permaneceu abaixo das expectativas são conhecidas por todos e já foram destaques de várias *Matérias de Capa da Hortifruti Brasil*: o elevado "Custo Brasil", falta de organização nos embarques, baixa qualidade da fruta, barreiras tarifárias e fitossanitárias e pouco conhecimento da fruta nacional no mercado externo.

Alguns desses obstáculos, na opinião dos exportadores, foram superados em parte e isso já possibilitou o crescimento do volume exportado e o aumento da participação da fruta brasileira no mercado internacional. Os maiores avanços, porém, ocorreram em esferas que competem ao próprio setor: melhorias em pós-colheita, plantio de variedades globalizadas e melhor controle fitossanitário. Outros, principalmente os que dependem da política econômica e comercial do governo, continuam limitando os embarques e frustrando a meta de US\$ 1 bilhão até



# CADO INTERNACIONAL



**O volume embarcado duplicou nos últimos seis anos**

**Evolução das exportações brasileiras de frutas frescas entre 1999 e 2004**

Fonte: Secex/lbraf

2010. Se for comparado o desempenho das exportações em 2004 às projeções para 2005, nota-se que a taxa média de crescimento das vendas internacionais é muito inferior à do período de 1999 a 2003.

Na opinião de todos os exportadores, o inibidor deste crescimento no curto prazo é o dólar desvalorizado, que surpreendeu até mesmo as projeções mais pessimistas para este ano. Vale ressaltar que a alta da moeda norte-americana, a partir de 1999, melhorou a competitividade nacional e abriu novas perspectivas para as exportações de frutas. No entanto, a brusca queda do dólar

em 2005 aliada à instabilidade do seu valor no futuro dificultam a fixação dos preços internacionais capazes de superar o custo nacional. Essa situação tende a pressionar a rentabilidade do setor e pode inibir investimentos para a comercialização externa.

Com base em entrevistas com 23 exportadores nacionais de banana, citros, manga, mamão, melão e uva, responsáveis por cerca de 62% dos embarques brasileiros destas frutas, a **Hortifruti Brasil** obteve uma avaliação a respeito dos obstáculos que prejudicam o futuro exportador das frutas e sugestões para superá-los.

## Conquistamos 2,4% do comércio mundial

Participação brasileira (%) no comércio mundial de frutas, em volume

| FRUTA             | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | Crescimento (1999/2003) |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------------|
| Banana            | 0,60%        | 0,50%        | 0,70%        | 1,70%        | 1,40%        | 148,70%                 |
| Laranja+Tangerina | 1,80%        | 1,60%        | 1,60%        | 1,60%        | 1,50%        | -15,60%                 |
| Limão             | 0,30%        | 0,50%        | 0,90%        | 1,30%        | 1,80%        | 427,20%                 |
| Mamão             | 10,10%       | 12,20%       | 11,50%       | 13,40%       | 15,80%       | 56,60%                  |
| Manga             | 9,50%        | 10,80%       | 14,40%       | 15,60%       | 15,00%       | 58,70%                  |
| Melão             | 4,00%        | 4,00%        | 6,70%        | 6,60%        | 9,10%        | 126,90%                 |
| Uva               | 0,30%        | 0,50%        | 0,80%        | 1,00%        | 1,20%        | 261,10%                 |
| <b>Total</b>      | <b>1,30%</b> | <b>1,30%</b> | <b>1,70%</b> | <b>2,20%</b> | <b>2,40%</b> | <b>85,50%</b>           |

Fonte: Secex/lbraf

# OBSTÁCULOS QUE PREJUDICAM O AVANÇO DAS EXPORTAÇÕES NACIONAIS

## BAIXA QUALIDADE DA FRUTA

A elevada oferta de fruta de baixa qualidade no Brasil é considerada um dos maiores entraves para as exportações. Os principais compradores internacionais são extremamente exigentes com a qualidade, e a inadequação do produto a esses padrões pode resultar na perda de clientes ou na dificuldade em conquistar novos compradores. Na opinião da maioria dos exportadores entrevistados pela **Hortifruti Brasil**, o nível de produção e de tecnologia de pós-colheita no País vem melhorando, mas a oferta de frutas com elevada qualidade ainda está abaixo do ideal. Os importadores, principalmente os europeus, reclamam do padrão das frutas brasileiras, o que prejudica a imagem do País no exterior, inclusive daqueles produtores que investem em qualidade.

No caso da uva, um dos maiores problemas para melhorar a qualidade da fruta embarcada, segundo exportadores, é a falta de mão-de-obra especializada para o raleio (corte com a tesoura) e o punicado (remoção das bagas pequenas) durante a colheita. No pico de safra, a contratação de profissionais para essas funções chega a ser de duas a três vezes mais cara que fora do

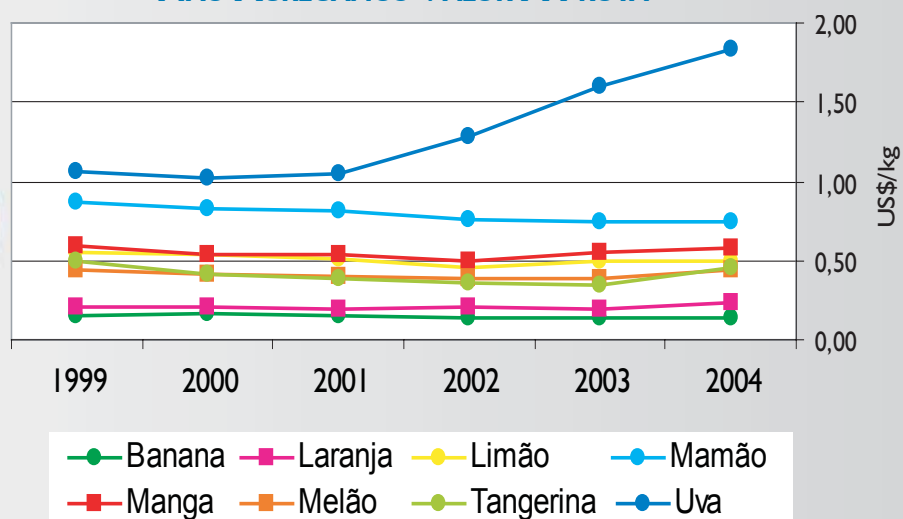
pico. O aborto químico, uso de substâncias químicas para ralear as vinhas, está sendo experimentado neste ano, mas mercados mais exigentes preferem que as videiras sejam raleadas manualmente. É preciso que os pólos exportadores de frutas invistam no ensino técnico e profissionalizante com intuito de qualificar e treinar mão-de-obra para a lavoura.

Outras iniciativas que podem melhorar a qualidade do pós-colheita são os tratamentos no controle da mosca-das-frutas e de podridões. No caso da manga, o tratamento hidrotérmico é exigido pelos mercados norte-americano, nipônico e chileno. Nesse tratamento, a fruta é imersa em água quente (46,1°C) por 75 a 90 minutos, dependendo do peso da manga e, imediatamente depois, em água fria (21°C). Então, a manga é levada para a "zona limpa", uma área livre de insetos, principalmente da mosca-das-frutas. No caso da uva, a exigência é para o *cold treatment* que consiste no resfriamento das frutas a 1°C por, aproximadamente, 14 dias. Esse tratamento pode ser feito pela empresa de transporte marítimo, ainda no Brasil ou quando chega no destino.

Com exceção da uva, o preço médio de exportação das demais frutas analisadas pela Hortifruti Brasil não aumentou entre 1999 e 2004



## NÃO AGREGAMOS VALOR À FRUTA





## POUCOS PAÍSES ADQUIREM A FRUTA NACIONAL

A nossa pauta de exportações continua concentrada na União Européia. Considerando as exportações brasileiras de banana, laranja, limão, mamão, manga, melão, tangerina e uva registradas entre 1999 e 2004, pouco avançamos em negociações para blocos como o Ásia e o Nafta. É consenso entre os agentes que, num futuro próximo, o mercado europeu estará saturado com os embarques de algumas frutas nacionais, o que requer ações para diversificar os clientes e garantir melhores preços no mercado internacional.

### O governo deve dar mais importância às frutas nas negociações bilaterais para que o número de países importadores desses produtos aumente

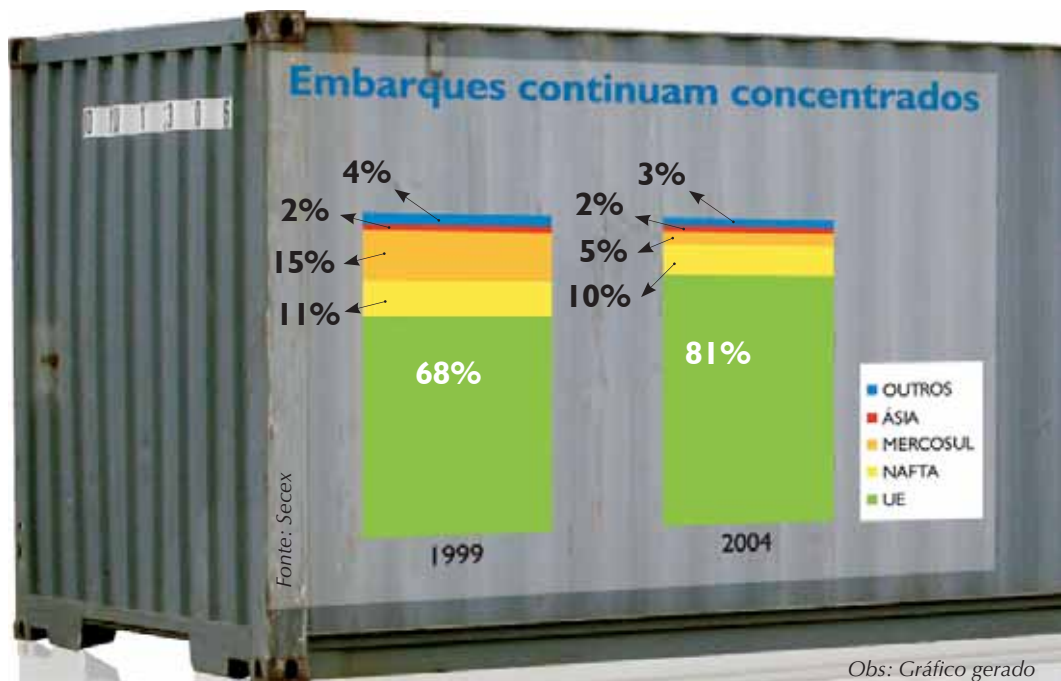
Nos últimos seis anos, houve iniciativas dos exportadores e do governo brasileiro para diversificar as exportações de frutas. Recentemente, conseguiu-se a abertura do mercado japonês para a manga nacional, uma negociação que durou mais de 20 anos. No entanto, apenas 0,3% das 3,5 mil toneladas previstas para serem exportadas para o Japão neste ano foram embarcados até julho. Isso mostra que a abertura comercial é apenas o primeiro passo para impulsionar as exportações. Além disso, é preciso avaliar a competitividade real do Brasil em novos mercados.

No caso da manga para o Japão, exportadores acreditam que as projeções iniciais foram muito otimistas e não consideraram as exigências fitossanitárias do país, que são superiores as da União Européia e do Nafta, nem o potencial efetivo de consumo. Isso desestimula os exportadores brasileiros a investir neste mercado, pois existem elevados custos e uma perspectiva muito pequena de vendas em volume. A China é outro país que se mostrava bastante promissor devido a sua grande população e ao seu crescimento econômico. Entretanto, ainda existem

alguns entraves entre o governo brasileiro e o chinês que dificultam o comércio entre os países. No caso da uva, exportadores explicam que os chineses só aceitarão a entrada da fruta em seu território caso o Brasil importe a pêsca produzida na região. Assim, os embarques da uva para a China estão paralisados, enquanto o Itamaraty não define se aceitará ou não a entrada da pêsca chinesa no mercado nacional tampouco intervém a favor da uva. As exportações da fruta para a Ásia permanecem restritas a países como Cingapura e Taiwan. Parte do volume destinado a esses mercados é reenviado à China, mas essa manobra resulta em custo comercial e logístico significativamente superior para os exportadores.

Na opinião dos agentes brasileiros, o mercado asiático possui costumes e leis muito peculiares. Assim, até mesmo exportadores com anos de experiência neste bloco, como os de tangerina, podem realizar maus negócios na região se não se informarem sobre os hábitos locais. Embora o mercado chinês seja visto como potencial comprador das frutas nacionais, por enquanto, os exportadores concentram suas vendas na Europa e tentam consolidar os embarques para os Estados Unidos. Para a Ásia, ainda existem entraves burocráticos e elevado custo logístico.

**81%**  
dos embarques de 2004 tiveram como destino a Europa



Obs: Gráfico gerado a partir da receita total obtida com as exportações de banana, laranja, limão, mamão, manga, melão, tangerina e uva.

## ELEVADOS CUSTOS COM LOGÍSTICA

Apesar do número de navios disponíveis para as exportações de frutas ter aumentado nos últimos dois anos, ainda faltam embarcações suficientes para o período de maior concentração das vendas das frutas, principalmente para a Europa.

No porto de Salvador (BA), o mais utilizado para o escoamento de cargas nordestinas e principal porta de saída da uva e da manga nacional, é comum observar filas de caminhões. Em alguns casos, a espera chega a 24 horas enquanto que, em uma situação normal, o despacho ocorreria em até duas horas.

Para evitar imprevistos, alguns exportadores estão utilizando outros portos, como o de Suape (PE), Fortaleza (CE), Pecem (CE) e Natal (RN), para escoar suas frutas, principalmente no período de maior embarque - de julho a dezembro, no caso da manga, e, para a uva, entre abril e junho e também de outubro a dezembro. O atraso dos embarques eleva as despesas portuárias (aluguel dos contêineres), prejudica a qualidade das frutas e a sua durabilidade. Os usuários dos portos sugerem a modernização da frota, principalmente em relação ao tamanho do navio, o que proporcionaria um menor o custo de frete.

Para reverter essa situação, o governo fe-

deral, o governo da Bahia e a iniciativa privada estão se articulando a fim de implantar um projeto de inovação dos portos, previsto para 2006. A Companhia das Docas do Estado da Bahia (Codeba), através do Plano Diretor Portuário do Estado da Bahia, está investindo cerca de R\$ 50 milhões na modernização tecnológica e da infra-estrutura portuária das unidades de Salvador, Ilhéus e Aratu. Essas ações devem aumentar a agilidade operacional e podem reduzir as tarifas nesses portos.

**O frete é o principal limitante da competitividade das frutas que já atendem as exigências internacionais. Aproximadamente 35% do preço final das frutas equivalem a despesas logísticas**

Segundo os exportadores, a via marítima ainda mantém grande vantagem de preços quanto frente à aérea. O transporte de um quilo de fruta por navio custa em média US\$ 0,15, enquanto que por avião é de US\$ 0,45. Estima-se que aproximadamente 35% do preço final das frutas equivalem a despesas logísticas.

## POLÍTICA CAMBIAL INADEQUADA

Segundo os exportadores entrevistados, o maior empecilho para as exportações em 2005 é significativa queda do dólar. Apesar de o valor pago pela fruta no mercado internacional ainda ser superior ao praticado internamente, a desvalorização do Real frente ao dólar e ao euro reduz a lucratividade do setor.

Entretanto, exportadores ressaltam que devem manter as vendas externas, mesmo com o câmbio atual. Destacam as necessidades de se manterem presentes no mercado externo, de cumprir os contratos já fixados e de respeitar os clientes conquistados nos últimos anos. No entanto, a redução da competitividade brasileira em função do câmbio pode inibir investimentos em ex-

portações e frear o crescimento do setor. Uma mudança na política cambial é uma das urgências apontadas pelos agentes do setor para que os investimentos necessários continuem sendo realizados, da lavoura até o porto.

No curto prazo, a redução da taxa de juros poderia valorizar o dólar e melhorar a remuneração do setor. Para médio prazo, deveriam ser considerados mecanismos que diminuíssem a flutuação do câmbio, evitando desvalorizações e valorizações repentinas da moeda, como as que ocorreram entre 2003 e 2005. A volatilidade do câmbio gera muita instabilidade ao valor real do produto frente seu custo de produção, aumentando os riscos do investimento.

## BARREIRAS TARIFÁRIAS E NÃO-TARIFÁRIAS

São inúmeros os certificados, protocolos de exportação, análises fitossanitárias, pragas, doenças e até decisões diplomáticas que barram a entrada das frutas nacionais em alguns países. Apesar de os produtores, exportadores e o próprio governo terem vencido algumas dessas barreiras não-tarifárias nos últimos anos, ainda existem alguns obstáculos a serem superados.

Diversos produtores nacionais já adaptaram suas lavouras às exigências dos mais importantes selos internacionais, como o Eurep-Gap e o TNC. Além disso, o governo nacional se mostrou eficiente em negociações internacionais, como na liberação dos embarques de manga para o Japão, oficializado no ano passado. Entretanto, é preciso fazer mais!

A Lei do Bioterrorismo, por exemplo, imposta pelos Estados Unidos, exige que todas as empresas que produzem, processam, embalam ou armazenam alimentos destinados ao consumo humano ou animal cumpram determinadas exigências para comercializar seus produtos naquele país. Essas empresas devem ter registro junto ao governo norte-americano, manter estas informações atualizadas e comunicar às autoridades toda chegada de carregamentos alimentares. O descumprimento de qualquer uma dessas exigências acarreta na proibição do ingresso da carga e na possibilidade de detenção da mercadoria, com multa para o responsável pelo carregamento.

Outro empecilho que pesa no bolso do exportador nacional são as tarifas impostas pelos importadores para que as frutas nacionais possam ser comercializadas no país de destino, reduzindo a competitividade do produto e inibindo investimentos na cadeia produtiva.

A banana é um exemplo. Atualmente, a União Européia possui um complexo sistema de cotas por país de origem que limita a entrada da fruta no bloco. Além disso, existem sobretaxas para os embarques que excedem as cotas previstas, diferenciadas segundo o fornecedor da fruta e privilegiando a produção interna e a das ex-colônias europeias. Esse sistema prejudica vários países produtores de banana, principalmente os

latinos, que ofertam um produto de melhor qualidade e mais competitivo que os produtores europeus e de suas ex-colônias.

Em 1999, países latinos entraram com um pedido junto à Organização Mundial do Comércio (OMC) para que o sistema fosse modificado, já que freia as leis internacionais de livre comércio. A OMC julgou o sistema de cotas ineficiente e obrigou a União Européia a adotar um novo sistema de importação da fruta. Em 2001, o bloco se comprometeu a reduzir o tratamento favorável a determinados países e concordou em eliminar o sistema de cotas a partir de 2006.

### Os investimentos em banicultura exportadora no Rio Grande do Norte podem ser prejudicados caso a União Européia eleve a tarifa de importação da fruta

Desde então, os países “dólar banana” - países latino-americanos cuja comercialização está nas mãos de *traders* norte-americanos - e a União Européia travam uma “guerra”. A última proposta da União Européia é de uma tarifa única de 187 euros por tonelada, independentemente do volume embarcado, a partir de 2006. Os países latino-americanos sugerem que a taxa fique em torno de 75 euros por tonelada, visto que uma tarifa elevada inviabiliza as exportações para o bloco. No caso do Brasil, o valor sugerido pela União Européia pode inviabilizar parte dos investimentos no setor e o avanço das exportações da banana potiguar a Europa. Contudo, mesmo sob o regime de cotas e com tarifa de 75 euros por tonelada sobre o volume extra embarcado, o Brasil conseguiu diversificar sua pauta de exportação, antes restrita ao Mercosul, devido a investimentos estrangeiros no Rio Grande do Norte. Em 2004, segundo a Secex, a participação do bloco europeu nas exportações nacionais de banana representavam 55% da receita e 29% do volume embarcado. Em 1999, a União Européia era responsável por apenas 13% da receita e 6% dos embarques de banana.

## POUCA PROMOÇÃO DA FRUTA BRASILEIRA E BAIXA OFERTA DE VARIEDADES GLOBALIZADAS

Produtores têm melhorado a oferta de variedades de frutas globalmente conhecidas, adaptando a produção ao gosto dos consumidores estrangeiros, investindo no marketing das frutas e respeitando a certificação exigida pelos compradores.

No caso da manga, produtores voltados ao mercado internacional começam a investir na produção das variedades *kent* e *keitt*, as favoritas dos consumidores europeus. Essas variedades, apesar de serem menos produtivas, possuem menos fibras e são consideradas mais saborosas do que a *tommy*. Já a produção direcionada aos Estados Unidos deve continuar focalizada na *tommy*, que é melhor aceita pelo consumidor local, assim como a *ataulfo*, variedades largamente produzidas no México, principal fornecedor de manga para o mercado norte-americano na maior parte do ano.

A uva também vem sendo cultivada com vistas à preferência dos consumidores internacionais. A variedade mais difundida na Europa e nos Estados Unidos é a uva fina sem semente. Essa fruta também apresenta melhor resistência ao frio, o que favorece o *cold treatment*, tratamento exigido pelos compradores norte-americanos para que a uva entre no país.

**Neste ano, o  
Brazilian Fruit  
Festival já passou  
por vários  
supermercados da  
Itália e da França**



Para as frutas nacionais pouco conhecidas no mercado externo, a promoção é uma alternativa para atrair os consumidores. O “limão” tahiti, por exemplo, é pouco conhecido no mercado internacional frente aos chamados “limões verdadeiros”, como o siciliano. Entretanto, a variedade tipicamente brasileira vem ganhando espaço no mercado mundial exatamente por suas características particulares. Associado a bebidas, o tahiti caiu no gosto dos consumidores europeus graças à difusão da caipirinha e, como tempero, ganhou espaço nas cozinhas de *chefs* internacionais.

A banana prata é outra fruta que poderia ser melhor divulgada no exterior. A principal variedade de banana comercializada mundialmente é a do sub-grupo *cavendish*, que engloba a *nanica*, a *grande naine* e outras. O Brasil tem investido nessas variedades globalizadas para atender o mercado europeu, paralelamente a iniciativas para a difusão da prata-anã nesse mercado.

Considerando as iniciativas públicas, vale destacar as ações realizadas pelo Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf) e da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex), que em parceria com associações do setor e entidade privadas, desenvolveram em 1998 o *Brazilian Fruit Festival*. Atualmente, o programa tem duas frentes: o *Brazilian Fruit Festival* - realizado em parceria com o Carrefour e com a missão de promover as frutas brasileiras em supermercados de países da Europa – e a Campanha Turismo Receptivo – que tem como objetivo fidelizar turistas e torná-los consumidores das frutas brasileiras em seus países de origem.

Outras ações do projeto incluem a participação em feiras e rodadas de negócio nacionais e internacionais, o que possibilita a divulgação dos produtos e marcas brasileiras diretamente aos compradores de diversas partes do mundo.

Apesar dessas iniciativas, os exportadores avaliam que ainda faltam ações governamentais com o intuito de promover internacionalmente a fruta brasileira e criticam que os investimentos destinados a ações desse tipo no setor são limitados.

# O QUE FALTA PARA CHEGARMOS LÁ!

O Brasil tem um grande potencial para produção de frutas, é um dos únicos países do mundo que possui terra, clima e água suficiente para a produção de frutas. Entretanto, para chegarmos a US\$ 1 bilhão em 2010 não basta produzir, precisamos vender. É preciso que todos façam a sua parte - produtores, exportadores e governo - para que consigamos obter resultados cada vez melhores.

Os exportadores precisam coordenar melhor os embarques e evitar a concentração em poucos mercados. É necessário que os agricultores produzam com a qualidade adequada aos padrões internacionais de segurança do alimento e que os exportadores garantam a manutenção deste padrão até o destino final. Setor e governo, em parceria, devem promover mais a fruta nacional.

A política de comércio internacional do Brasil deve dar mais importância às frutas como um item relevante na pauta de negociação e principalmente priorizar países no qual estudos apontam que há um elevado potencial de comercialização.

Estamos avançando, mas ainda a passos lentos. Nossa meta para 2005 de US\$ 500 milhões com a exportação de frutas, provavelmente não será alcançada, pois alguns problemas ainda persistem. O custo Brasil, que também prejudica outros setores, tem



atrapalhado nossas exportações, principalmente quando o assunto é política cambial e logística.

Um país com o potencial do Brasil não pode se contentar em ter apenas 2,4% do mercado mundial de frutas. Precisamos ser mais agressivos nessa briga, para que o país da soja, do algodão, da carne bovina, do café e do açúcar seja também o país das frutas em importância exportadora. Afinal, potencial produtivo para chegar a US\$ 1 bilhão temos, precisamos ter condições de vender essa fruta para gerar a tal receita. ■

**FOCUS**  
A EVOLUÇÃO NO CONTROLE DA MOSCA BRANCA

**FOLPAN**  
800 WDG

PROTEÇÃO MODERNA PARA A CULTURA DO MELÃO

HOKKO DO BRASIL agora é

Arysta LifeScience

www.arystalifescience.com

**ATENÇÃO** Estes produtos são perigosos à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia cuidadosamente e siga rigorosamente as instruções contidas na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização dos produtos por menores de idade.

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

Venda sob receituário agrônomo.

ANDEF

# BATATA

Por João Paulo Bernardes Deleo e  
Rafaela Cristina da Silva



## Safra de inverno diminui no final de outubro



## Aumenta área de cultivo na safra das águas 2005/06

### Preço da batata pode subir em outubro

Apesar de ainda haver bastante batata para ser ofertada em outubro, o volume disponível deve ser inferior ao de setembro, quando as lavouras de Vargem Grande do Sul (SP) estiveram em pico de colheita. Com isso, é possível que os preços reajam, principalmente a partir da segunda quinzena do mês, quando a safra de Vargem Grande do Sul estará em fase de finalização. A partir de então, permanecem no mercado as regiões de Brasília (DF) e Cristalina (GO), Chapada Diamantina (BA), Sul de Minas e o Sudoeste Paulista, que já iniciou a colheita da safra das águas. Para a região de Brasília e Cristalina, a previsão é que sejam colhidos entre 1.100 e 1.150 hectares até o final de outubro, aproximadamente 25% do total cultivado neste ano. No último mês, a elevada oferta continuou pressionando o valor da batata. A ágata especial foi comercializada a R\$ 22,04/sc de 50 kg, em média, no atacado de São Paulo, queda de 4% frente ao mês anterior e de 53% em relação ao mesmo período de 2004.

### Área plantada deve aumentar na safra das águas deste ano

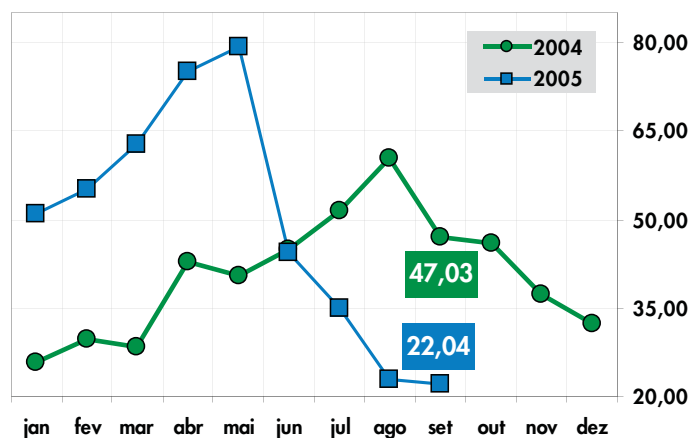
O plantio de batata na safra das águas deste ano deve ser maior que o registrado em 2004, principalmente no Sul de Minas, onde os bons preços praticados na temporada anterior estimularam o cultivo. Caso essa perspectiva se confirme, a oferta da safra 2005/06 será bastante elevada e pode desvalorizar o produto, como o registrado durante o inverno. Considerando as principais regiões que colhem no período, a área plantada deve aumentar de 10% a 15%, em média, em comparação à de 2004/05. No entanto, o plantio ainda é inferior ao registrado em 2003/04. Naquela época, o excesso de oferta derrubou os preços do tubérculo para R\$ 16,00/sc de 50 kg, em média. Vale lembrar que a previsão de aumento de área para esta temporada ainda é preliminar, visto que o plantio não foi concluído em algumas lavouras. Assim, os baixos preços do final da safra de inverno podem influenciar os produtores a rever suas intenções de cultivo.

### Ágata favorece aumento de produtividade no Sul de Minas

A intensificação do cultivo da ágata no Sul de Minas Gerais contribuiu com o aumento da produtividade local. Segundo os produtores da região, o volume colhido por pé já é significativamente superior ao registrado em 2004. Atualmente, 50% das lavouras do Sul de Minas são cultivadas com ágata. Em Pouso Alegre (MG), por exemplo, onde a ágata é a variedade mais plantada, a produtividade média das lavouras, que em anos anteriores não chegava a 30 t/ha, está em torno de 35 t/ha, de acordo com bataticultores locais.

### Sudoeste Paulista inicia safra das águas

Produtores do Sudoeste Paulista iniciaram a colheita da safra das águas na segunda quinzena de setembro. No entanto, até o início deste mês o volume ainda era bastante restrito. Em outubro, a colheita deve ser intensificada na região e o pico de safra está previsto para novembro e dezembro. Segundo bataticultores, as condições climáticas e fitossanitárias se mantiveram normais durante o desenvolvimento da planta e a formação dos tubérculos. Com isso, é esperada uma boa produtividade nesta safra. A estimativa local é que a área cultivada se mantenha estável neste ano, com 3,5 mil ha plantados.



### Preço estável no atacado

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepea



## Finalização da colheita de inverno valoriza tomate

### Lucro para alguns, prejuízo para outros

O preço médio registrado na safra de inverno deste ano ficou abaixo do praticado em 2004. No entanto, a regularidade da safra de Mogi-Guaçu (SP) e Araguari (MG) contribuiu com melhores resultados nessas regiões. Na praça paulista, a produtividade média deste ano ficou entre 350 e 400 cx/mil pés, aproximadamente 30% maior que a de 2004. Alguns produtores chegaram a colher até 480 cx/mil pés. Outro fator que favoreceu a região foi a melhor qualidade dos tomates, de modo que os produtores locais obtiveram preços superiores aos praticados nas demais regiões. Cerca de 70% da produção local é de tomate AA e 30%, de A. Neste ano, o preço médio praticado nas lavouras de Mogi-Guaçu, até setembro, foi de R\$ 20,44/cx 23 kg para o salada AA, longa vida, e o custo de produção local chegou a R\$ 5,00/pé. Em Araguari, a rentabilidade entre abril e junho superou a obtida a partir de julho. A menor qualidade do tomate do segundo plantio foi a principal responsável pelo menor rendimento dos produtores. A produtividade média das lavouras de Araguari foi de 400 cx/mil pés. O preço médio do salada AA, longa vida, foi de R\$ 18,99/cx 23 kg, na roça, e o custo de produção permaneceu entre R\$ 4,00 a R\$ 4,50/pé. Já em São José de Ubá (RJ), onde a área plantada aumentou, os tomatocultores tiveram prejuízos. Segundo produtores fluminenses, a requeima após o transplante, o frio fora de época e a chuva causaram perdas de, aproximadamente, 30% na produção local. A produtividade média foi de 200 a 250 cx/mil pés, 37% menor que a de 2004. Muitos tomatocultores não conseguiram arcar com os custos de produção e estão bastante desanimados para o próximo ano. O preço médio do salada AA, longa vida, na região, foi de R\$ 17,37/cx 23 kg.

### Exportações começam devagar

O tomate brasileiro voltou a ser comercializado no atacado de Buenos Aires, na Argentina, em setembro. Exportadores de Araguari (MG) enviaram três carretas de tomate para o país vizinho no último mês a, aproximadamente, R\$ 25,00/cx de papelão de 20 kg.

## Safra de inverno anima produtores mineiros e paulistas, mas frustra fluminenses

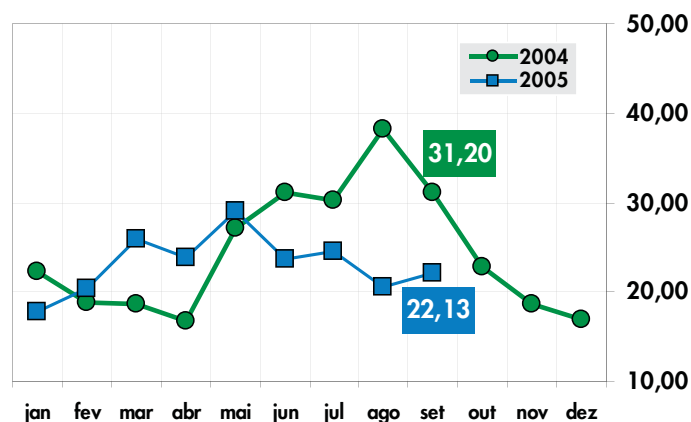
Há rumores de que alguns tomatocultores de Sumaré (SP) também tenham exportando o produto em setembro, mas isso não foi confirmado. O volume comercializado foi pequeno e até o final do mês passado não havia perspectiva de novos carregamentos para a Argentina. Ainda assim, os produtores brasileiros estão confiantes com a retomada dos negócios internacionais.



### Diminuição da oferta valoriza o tomate



A diminuição da oferta da safra de inverno contribuiu com a valorização do tomate em setembro. No atacado de São Paulo, o salada AA, longa vida, foi comercializado a R\$ 22,13/cx de 23kg, em média, alta de 7,58% frente a agosto. A alta não animou os atacadistas, pois a quantidade de tomate AA disponível era muito pequena. Grande parte do volume comercializado era de frutos médios e "ponteiros", que não atingiram aquele preço. Apesar de a região de Sumaré (SP) iniciar a colheita neste mês, a qualidade do produto ofertado deve continuar baixa, uma vez que a maior parte das lavouras de inverno está em final de colheita e deve continuar disponibilizando tomates fracos ao mercado. Assim, o tomate de qualidade superior pode continuar valorizado em outubro.



Fonte: Cepea

### Preços seguem estáveis no atacado

Preços médios de venda do tomate AA longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg



## Pico de safra aquece exportações



## Aumenta o custo de produção no Nordeste

### Aumentam os embarques para a Europa

Neste mês, as lavouras de melão da Chapada do Apodi (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) entram em pico de safra. Assim, os embarques da fruta devem ser intensificados, estendendo-se até meados de dezembro. No último mês, a demanda pela fruta no exterior foi estimulada pelas elevadas temperaturas na Europa. Entretanto, poucos produtores destinaram o melão ao mercado internacional no período em função da menor cotação do dólar neste ano. O baixo volume exportado em setembro e a finalização da safra na Espanha acabaram elevando os valores da fruta no mercado europeu. *Traders* acreditam que a oferta de variedades nobres na Europa neste ano deve ser menor que a de 2004, em virtude da redução do plantio dessas frutas nas regiões produtoras do Brasil.

### Custos de produção preocupam melonicultores nordestinos

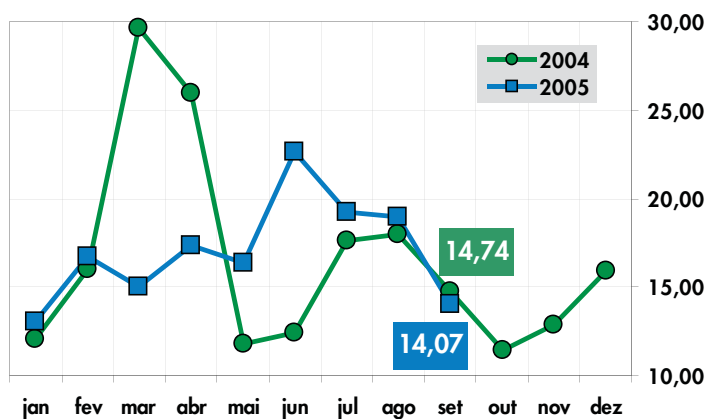
Neste ano, além da dificuldade nas vendas do melão, os produtores do Rio Grande do Norte e Ceará enfrentam também o aumento dos custos de produção. De acordo com melonicultores da região, os preços das sementes, da mão-de-obra e dos combustíveis estão significativamente maiores que os registrados em 2004. Além disso, o aumento da incidência da mosca-minadora nas lavouras tem limitado a qualidade da fruta e obrigado os produtores a intensificar o tratamento fitossanitário, elevando os gastos com defensivos. O pior é que o ataque da mosca-minadora aumenta justamente no período em que os produtores necessitam de uma fruta de qualidade superior para atender aos pedidos internacionais. Esse melão acaba sendo vendido no mercado nacional, aumentando ainda mais o volume disponível internamente e desvalorizando a fruta. Outro contratempo apontado por melonicultores nordestinos é o aumento dos gastos com novos métodos de produção e obtenção de selos de qualidade e segurança internacionais. Cada vez mais os produtores têm que investir nas lavouras para não “ficar para trás”, mesmo que isso não resulte imediatamente na valorização do produto.



### Dólar em baixa “inunda” mercado interno



Em setembro, produtores da região da Chapada do Apodi (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) que ainda não haviam iniciado a colheita do fruto começaram as atividades, colhendo principalmente frutas destinadas ao mercado externo. Na safra 2004/05, cerca de 70% da produção de melões amarelos da região foi enviada ao mercado europeu. Nesta safra, porém, o cenário deve ser diferente. No último mês, produtores enviaram um volume maior de melão ao mercado interno, tentando recuperar a rentabilidade perdida com a desvalorização cambial registrada neste ano. Contudo, o frio em setembro nos principais centros de consumo do País dificultou o escoamento da fruta, mesmo das de boa qualidade. A menor demanda, atrelada ao grande volume de frutos disponível, provocou queda nos preços. Em setembro, o melão amarelo tipo 6 foi vendido a R\$ 14,07/cx de 13 kg, em média, nas lavouras do Rio Grande do Norte e Ceará queda de 25% frente ao mês anterior. Para outubro, a previsão é de que continue ocorrendo chuva na capital paulista, o que pode prejudicar o escoamento da produção. A preocupação do setor é que o tempo restrinja o consumo da fruta justamente no período de aumento da oferta de melão.



### Aumento da colheita desvaloriza melão do Rio Grande do Norte e Ceará

Preços médios recebidos pelos produtores do Rio Grande do Norte e Ceará pelo melão amarelo tipo 6 - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea



## Chuva pode prejudicar safra sulista



## Começa a safra do segundo semestre em Irecê

### Termina a safra paulista

Neste ano, a safra paulista trouxe lucro aos produtores da região, principalmente para aqueles que cultivaram um volume maior e melhor distribuído ao longo da safra. Isso porque a produtividade e a qualidade dos bulbos colhidos entre meados de julho e o final de agosto foram comprometidas pela incidência dos fungos causadores do “mal de sete voltas”. Neste mês, a colheita deve ser finalizada na região de Monte Alto (SP) e, um pouco mais tarde, em São José do Rio Pardo (SP). Já em Divinolândia (SP) e em Piedade (SP), o início da colheita do segundo semestre está previsto para o final de outubro, com diminuição da área plantada em ambas as regiões.



### Oferta deve permanecer limitada em Cristalina

A colheita de cebola em Cristalina (GO) foi intensificada no início de outubro. No entanto, devido à diminuição da área cultivada neste ano, o aumento da oferta regional não foi significativo e não deve pressionar os preços do bulbo nacional. Já em Brasília (DF) e Minas Gerais, a safra vem sendo bem distribuída. Em ambas as regiões a oferta se manteve estável ao longo da safra e baixa, frente ao ano anterior. Apesar de ter chovido entre o final de setembro e o início de outubro, a colheita local não atrasou e a qualidade do bulbo continua boa.



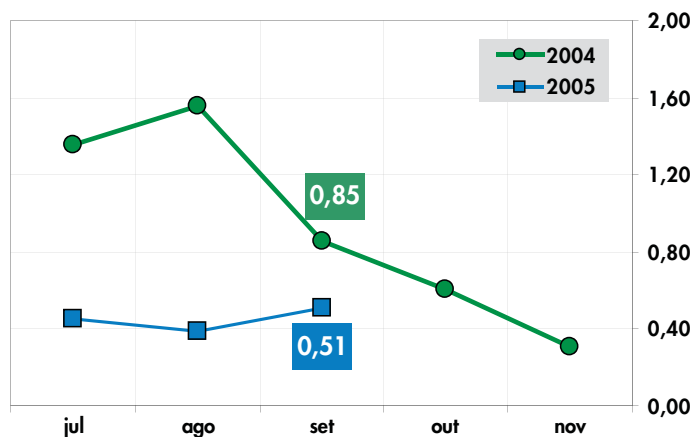
### Aumenta a oferta nordestina

No Vale do São Francisco (BA), a oferta de cebolas deve aumentar a partir deste mês. Isso porque o clima seco registrado desde junho vem contribuindo com o cultivo na região. A ausência de chuva permitiu que a vazante do lago do Sobradinho abaixasse em setembro, viabilizando o transplante das mudas para áreas antes cobertas pelas águas. Em Irecê (BA), a colheita do segundo semestre foi iniciada no começo de outubro. A área cultivada diminuiu em relação ao mesmo período de 2004, devido à descapitalização de produtores locais no primeiro semestre. Como a previsão para este mês é que a oferta nacional permaneça restrita, produtores locais acreditam que o bulbo de Irecê valorize neste período.



### Tempo ameaça qualidade e produtividade no Sul

No Sul, a típica chuva de setembro contribuiu com o sucesso do transplante realizado entre julho e agosto e com o desenvolvimento das mudas de cebolas precoces. Até o final de setembro, a maioria das lavouras atingidas pela chuva não apresentou grandes perdas de produção, uma vez que as mudas já estavam bem enraizadas e os bulbos ainda não tinham “encabeçado”. Ao contrário do que se previa, a chuva de granizo registrada em setembro no Sul do País não prejudicou a produção sulista. Isso porque não foram atingidas áreas de cultivo de cebola, mas sim de outras culturas como a soja, no Rio Grande do Sul. Apesar de o tempo ter sido favorável para a cebolicultura sulista até o início de outubro, produtores do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul acreditam que o início da colheita, previsto para novembro, pode ser comprometido caso a chuva persista durante este mês. Isso porque as mudas estarão mais desenvolvidas no período e mais sensíveis aos efeitos do vento e das precipitações. Além disso, a umidade favorece a proliferação de fungos, de modo que produtores locais terão custos adicionais com tratamentos fitossanitários e com o controle de doenças e daninhas.



### Baixa oferta nacional valoriza bulbo paulista

Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pela cebola superex - R\$/kg

Fonte: Cepea

## Natal com pouca uva



## Granizo prejudica safra da região de Louveira



### Falta uva no Natal

A maioria das regiões produtoras de uva que colhe no final do ano deve apresentar quebra de safra em 2005. As fortes oscilações climáticas registradas em julho impossibilitaram o desenvolvimento dos brotos e os cachos se diferenciaram em gavinhas. Além disso, uma chuva de granizo atingiu a região de Louveira (SP) no início de setembro, prejudicando a produção local. Assim, oferta de uva rústica deve ser limitada na virada do ano.



### Paranaenses colhem menos

Viticultores de Marialva (PR), Bandeirantes (PR), Rosário do Ivaí (PR) e Uraí (PR) contam com a redução do volume colhido no final do ano. A previsão é que a oferta da fruta entre dezembro deste ano e janeiro de 2006 seja de 20% a 40% inferior à inicialmente prevista, devido às fortes oscilações climáticas de julho. Além disso, a chuva de granizo que atingiu a região no final de agosto prejudicou algumas lavouras de Assaí. Nos parreirais novos, foi possível fazer o raleamento e recuperar parte da produção. Já para as áreas mais velhas, os produtores contam com uma significativa perda de produtividade. Entretanto, até o final de novembro, a oferta dessas regiões deve ser normal, visto que as podas realizadas em junho não foram tão prejudicadas quanto às de julho.



### Pirapora e Jales encerram a colheita mais cedo

Neste ano, a safra de uva de Pirapora (MG) deve ser finalizada em meados de outubro. Tradicionalmente, a colheita local se estende até o início de novembro, mas o tempo quente e seco de agosto acelerou o desenvolvimento da fruta e adiantou a safra na região. Outra região que deve deixar o mercado mais cedo neste ano é Jales (SP), pois a chuva de janeiro e fevereiro prejudicou os parreirais da região, ocasionando quebra de safra de 25% a 45%, principalmente para as lavouras de final de safra. A antecipação do final da colheita de Pirapora pode contribuir com a valorização da uva de Jales.

### Granizo prejudica safra da região de Louveira

A chuva de granizo que atingiu a região de Louveira (SP) no início de setembro provocou grandes prejuízos nos parreirais, principalmente naqueles que já haviam sido podados. Além da cidade de Louveira, foram atingidos também os municípios de Indaiatuba (SP), Jundiaí (SP), Vinhedo (SP), Janiru (SP) e Itupeva (SP). Houve estragos nas plantas e nos cachos em desenvolvimento. Nas propriedades mais atingidas pelo granizo, a produção foi totalmente comprometida. Em Louveira, estima-se que a produção de dezembro seja, em média, 50% inferior à prevista no início da safra. Já para janeiro, os produtores esperam uma colheita melhor. Isso porque as roças que ainda não haviam sido podadas resistiram ao granizo e devem ter melhor produtividade. Já em Indaiatuba, principal área afetada pelo granizo, a colheita de dezembro deve ser no mínimo 50% menor que a prevista no início da safra. Em Jundiaí, muitas lavouras não foram atingidas pelo granizo e os prejuízos devem ser menores. Viticultores calculam que a oferta local deve reduzir de 30% a 50% frente ao inicialmente previsto. Muitos viticultores dessas regiões realizaram a poda verde e esses parreirais devem voltar a ofertar algum volume em abril.

### Pilar do Sul de olho no eucalipto

A baixa rentabilidade obtida pelos produtores de uva de Pilar do Sul (SP) nos últimos anos vem desestimulando muitos viticultores a investir na cultura. Como a procura por eucalipto por empresas de celulose, papel e cerâmica instaladas na região é grande, alguns produtores estão substituindo o plantio de uva por eucalipto. Neste ano, os parreirais de Pilar do Sul também foram prejudicados pelo clima adverso de julho e houve o abortamento de cachos em muitas propriedades. Assim, foi necessário realizar repodas em muitos parreirais, atrasando a colheita local para meados de janeiro. A previsão inicial é de uma queda na produção em torno de 20% frente à de 2004. Além disso, em julho, parte da região foi atingida por uma chuva de granizo que danificou alguns parreirais.

## Uva italiana perde espaço no mercado europeu



## Qualidade deve favorecer exportações do Vale do São Francisco

### Porto Feliz e São Miguel Arcanjo também enfrentam problemas

A oferta de uva em algumas das propriedades de Porto Feliz (SP) que realizaram podas em julho, período de problemas climáticos na região, pode ser restrita no final do ano. Nessas lavouras, foi necessário realizar a repoda, de modo que a produção deve ser colhida entre dezembro deste ano e janeiro de 2006. Na região de São Miguel Arcanjo (SP), a colheita está prevista para dezembro. A produção local deve ser no mínimo 15% inferior à inicialmente prevista pelos produtores locais, principalmente nos parreirais que foram podados em julho.



### Exportações do Vale do São Francisco devem ser boas

A colheita e os embarques de uva do Vale do São Francisco com destino aos Estados Unidos começaram em setembro. Essas frutas serão comercializadas no mercado norte-americano neste mês e, a partir de então, serão fixados os valores a serem repassados aos produtores nacionais. A expectativa dos *traders* é que as exportações para os Estados Unidos, neste semestre, sejam favorecidas pela boa qualidade das frutas. Além disso, entre outubro e novembro, a entrada da fruta nacional no mercado norte-americano será favorecida pelo atraso da safra do Chile, que deve iniciar suas exportações somente em dezembro. Já as vendas brasileiras para a Europa devem começar neste mês. Esses embarques devem ser intensificados em novembro, período em que a concorrência com uvas de outras origens, como a Grécia e a Espanha, é menor.



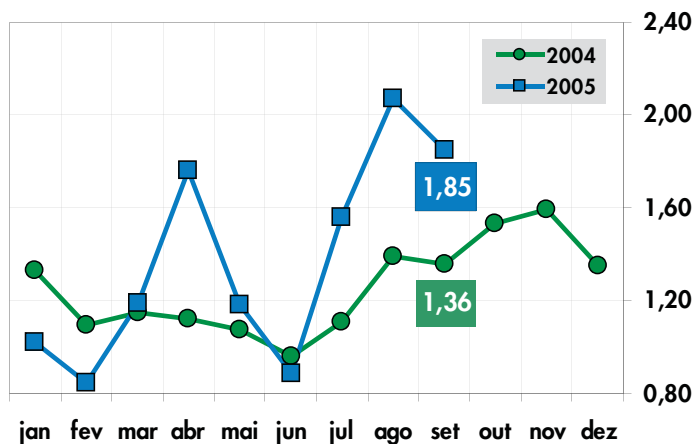
### Uva fina de mesa no Chile

As condições favoráveis de temperatura no Chile neste ano e a introdução de novas áreas de produção de uva em 2005 devem contribuir com o aumento do volume colhido em dezembro e janeiro. Com exceção de algumas regiões que foram atingidas por chuva em março, o tempo permaneceu favorável à produção no Chile. Produtores locais contam com o aumento da produtividade e da qualidade da uva, nesta safra. Assim, espera-se pelo aumento das exportações chilenas no final do ano. Os Estados Unidos, maior importador da uva chilena, é

responsável por aproximadamente 60% dos embarques que saem do Chile.

### Italianos perdem competitividade

Segundo o relatório anual do USDA, a uva italiana vem perdendo competitividade no mercado europeu. Isso porque as pequenas propriedades do país têm se mostrado ineficientes na organização da produção em escala e os investimentos em marketing para a fruta diminuíram. Além disso, os viticultores reclamam que o aumento dos preços no varejo local não vem sendo repassado aos produtores. De acordo com o Instituto Público de Pesquisa do Ministério da Agricultura da Itália (Ismea), em 2005, o preço pago aos viticultores italianos ficou em torno de 0,2 euros/kg, enquanto, no varejo, a fruta era comercializada, na maioria dos casos, a valores superiores a 1 euro/kg. Fazendeiros argumentam que esta margem de lucro não pode ser justificada pelo transporte nem pela distribuição e acusam os distribuidores de especular sobre o preço. Em 2005, tanto a área plantada quanto a colheita diminuíram na Itália. Um dos motivos para a redução foi a dificuldade enfrentada pelos produtores em 2004. Naquele ano, adversidades climáticas, como chuvas na florada, e problemas com a sanidade das plantas resultaram em queda de produção.



### Baixa procura pela uva desvaloriza a fruta

Preços médios recebidos pelos produtores pela uva Itália - R\$/kg

Fonte: Cepea

## Lavouras de formosa entram em "pescoço" e oferta cai



## Temperatura mais alta estimula a produção do havaí



### Calor deve acelerar a colheita do mamão

Com a chegada da primavera, a temperatura tende a subir e a colheita do mamão será regularizada. A expectativa é que o calor típico de outubro acelere a maturação do havaí no Espírito Santo, oeste e sul da Bahia, elevando a oferta do produto. Esse aumento não preocupa o setor produtivo, pois o calor deve estimular também o consumo da fruta, favorecendo o escoamento da produção. Outro fator que deve contribuir com o maior consumo de mamão é a baixa concorrência com outras frutas neste mês. Em dezembro, porém, a entrada das frutas natalinas, como a nectarina, o pêssego e outras, no mercado interno pode prejudicar as vendas no mamão.



### "Pescoço" limita a oferta do formosa

Produtores de formosa do Espírito Santo, oeste e sul da Bahia esperam que o volume de mamão colhido em outubro seja limitado. A menor oferta da variedade se deve ao início do "pescoço" - período em que os pés entram em fase de baixa produção - nas lavouras dessas regiões. Produtores esperam que o fenômeno se estenda até meados de novembro. Assim, a expectativa é que os preços do fruto se mantenham elevados, em patamares semelhantes aos registrados na última semana de agosto. A valorização só não será maior, em função da preferência dos consumidores pelo havaí.



### Menor oferta valoriza formosa

O formosa que vinha sendo comercializado a R\$ 0,21/kg, em média, nas lavouras capixabas, em agosto, subiu para R\$ 0,41/kg, em setembro. A valorização se deve à menor produção nas roças do Espírito Santo, oeste e sul da Bahia. O havaí, tipo 12-18, também registrou alta de 46% no último mês, passando de R\$ 0,26/kg, em agosto para R\$ 0,38/kg, em setembro no Espírito Santo, acompanhando os preços do formosa. A expectativa é que o valor de ambas as variedades se mantenham elevados em outubro, visto que as altas temperaturas deste mês devem estimular o consumo da fruta. Além disso, a previsão de baixa oferta para o formosa pode contribuir com novas valorizações para este mês.



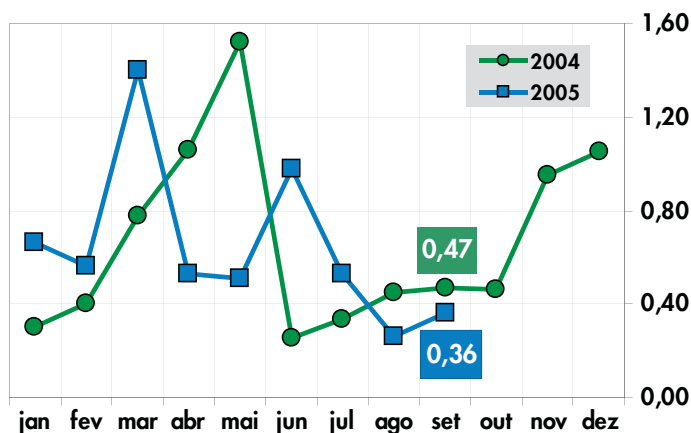
### Temperatura mais alta pode elevar os preços do havaí

As baixas temperaturas e a chuva que atingiu São Paulo e o Rio de Janeiro no final do inverno limitaram a demanda pelo mamão em setembro. A expectativa para outubro é que a temperatura mais alta estimule o consumo de frutas, o que pode contribuir com a elevação das vendas do produto.



### Maior oferta favorece embarques do havaí

As exportações do havaí devem ser impulsionadas pelo aumento da oferta de frutos com qualidade adequada para o mercado externo neste mês. Em setembro, o grande volume de chuva e as baixas temperaturas nas principais regiões produtoras de havaí ocasionaram o aparecimento de manchas fisiológicas no fruto. A menor qualidade prejudicou os embarques no período e muitos exportadores tiveram dificuldades para atender todos os pedidos. No caso do formosa, a previsão é que os exportadores tenham dificuldade para completar suas cargas, já que a oferta da variedade deve permanecer restrita até meados de novembro, em função do "pescoço". O formosa vem sendo muito bem aceito nos mercados europeu e norte-americano.



### Havaí em alta!

Preços médios recebidos pelos produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí, tipo 12-18 - R\$/kg

Fonte: Cepea

Por Bruna Boaretto Rodrigues

## Safra de palmer deve ser 20% menor em São Paulo



## Aumenta a colheita no Nordeste



### Maior oferta desvaloriza manga destinada à exportação



A intensificação da colheita de manga nas principais regiões produtoras do Nordeste deve impulsionar as exportações da fruta. Neste ano, a produção local deve ser superior à de 2004, visto que as grandes fazendas da região vêm aumentando a área de plantio a cada safra. Assim, os embarques também tendem a ser superiores, podendo pressionar os valores do produto. No último mês, a disponibilidade de um volume maior de frutas já limitou os valores praticados no mercado internacional. A tommy destinada à Europa foi comercializada a R\$ 0,52/kg, em média, no Vale do São Francisco, valor 17% inferior ao registrado em agosto e 20% maior que o obtido no mesmo período do ano anterior. Já as vendas para o mercado norte-americano apresentaram desempenho melhor, visto que o volume exportado para os Estados Unidos ainda é moderado e a entrada de frutas mexicanas no país é baixa. A tommy destinada aos Estados Unidos foi comercializada a R\$ 0,63/kg, em média, no Vale do São Francisco e a R\$ 0,64/kg, em média, em Livramento de Nossa Senhora (BA), em setembro. No mesmo período de 2004, os valores praticados nessas regiões eram de R\$ 0,49/kg e R\$ 0,50/kg, respectivamente, para o mesmo destino. A tendência é que os embarques para o mercado norte-americano também sejam intensificados neste mês. Em setembro o volume enviado ao país dobrou a cada semana, mas até o final do último mês, apenas 16% do total exportado em 2004 havia sido embarcado, segundo o USDA.

### Vendas nos atacados devem melhorar

A comercialização de manga permaneceu calma nos atacados de Campinas (SP) e São Paulo (SP) no último mês, e chegaram a sobrar frutas nos boxes em algumas semanas. Para este mês, a previsão é de maior demanda pela manga, já que a chegada da primavera deve elevar a temperatura, estimulando o consumo de frutas. Em setembro, a tommy foi comercializada a R\$ 1,01/kg, em média, no atacado de São Paulo, queda de 35% em relação a agosto. No mesmo período de 2004, a variedade era cotada a R\$ 0,88/kg, em média.

### Tempo prejudica safra paulista de Palmer

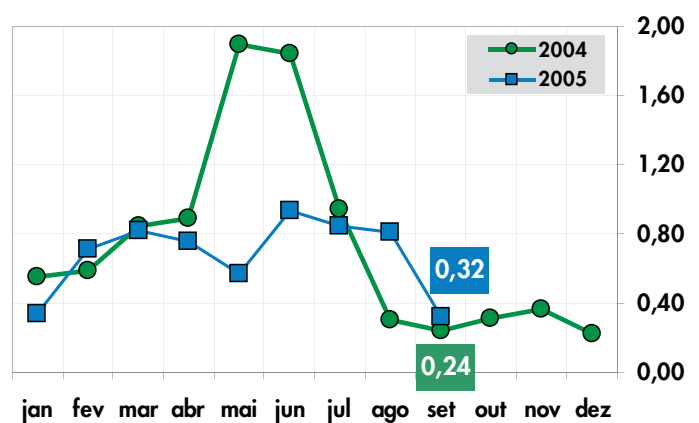
A irregularidade da floração de agosto deve comprometer parte da produção de palmer das regiões de Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP). Alguns pomares dessa variedade não foram induzidos e apresentaram uma carga bastante limitada, outros sequer floresceram. Produtores contam com uma quebra de produção de até 20% para a variedade, frente a 2004, caso não ocorram novas florações. A colheita da variedade está prevista para o início do próximo ano. Neste mês, deve ser iniciada a colheita da tommy, da espada e da bourbon. A espada e a bourbon devem ser colhidas com maior intensidade, ao passo que a disponibilidade da tommy deve ser baixa, com intensificação somente a partir do próximo mês.



### Oferta também pressiona cotação interna



No mercado interno, os preços da manga devem continuar baixos em outubro, pressionados pela maior disponibilidade de frutos. Em Livramento de Nossa Senhora (BA), a tommy, na roça, foi comercializada a R\$ 0,41/kg, em média, no último mês, valor 26% superior ao registrado no mesmo período de 2004. Nos pomares do eixo Petrolina (PE)/Juazeiro (BA), o preço médio da variedade foi de R\$ 0,32/kg em setembro, alta de 33% em relação ao mesmo período de 2004.



### Aumento da produção desvaloriza manga do Vale do São Francisco

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do São Francisco pela tommy - R\$/kg

Fonte: Cepea

## Cade aprova venda da Cargill para a Citrosuco e a Cutrale



## Surgem as primeiras floradas da safra 2006/07

### Tempo estimula florada em algumas regiões

Em setembro, foram verificadas as primeiras floradas em algumas propriedades citrícolas de São Paulo, sobretudo na região sul e em áreas centrais do estado. As flores são mais visíveis em pomares de lima e baía, variedades de meia-estação que são colhidas antecipadamente. Em Tatuí (SP), município localizado no Sul do polo citrícola, os citricultores já observam queda de pétalas em alguns pomares. O cenário é diferente no norte citrícola, onde o tempo continuou bastante seco no último mês, restringindo a formação da florada na região. Nas áreas mais secas, os pés estavam murchos e havia queda de frutos. Para outubro, as condições climáticas devem ser mais favoráveis e podem contribuir com a regularização do ciclo da planta. A previsão é de chuvas mais intensas para este mês, típicas da primavera.

### Governo não deve interferir na estrutura processadora do setor

No dia 14 de setembro, o Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) aprovou a venda dos ativos da Cargill Juice para a Cutrale e a Citrosuco, alegando que o negócio, fechado em julho do ano passado, tem pouco impacto no mercado nacional. O parecer foi contestado pela Associtrus (Associação Brasileira de Citricultores), que alega que o Conselho concentrou sua avaliação na capacidade de processamento do suco e não considerou o sistema de logística que as três maiores empresas do setor - Cutrale, Citrosuco e Citrovita - passaram a deter com a saída da Cargill. Todo o suco produzido por essas processadoras é distribuído à granel, um sistema inovador comparado aos barris tradicionalmente utilizados no transporte de suco e de cara implantação, mas com custos de frete mais baixos. Isso dificulta a entrada de novas concorrentes de pequena e média escala no setor, visto que elas não têm condições de implantar um sistema de distribuição deste porte, tampouco de competir no mercado internacional utilizando a logística tradicional. O parecer do Cade indica que o governo deve interferir muito pouco daqui por diante na estrutura do mercado citrícola que seguirá mais concentrado do lado comprador. Uma das saídas

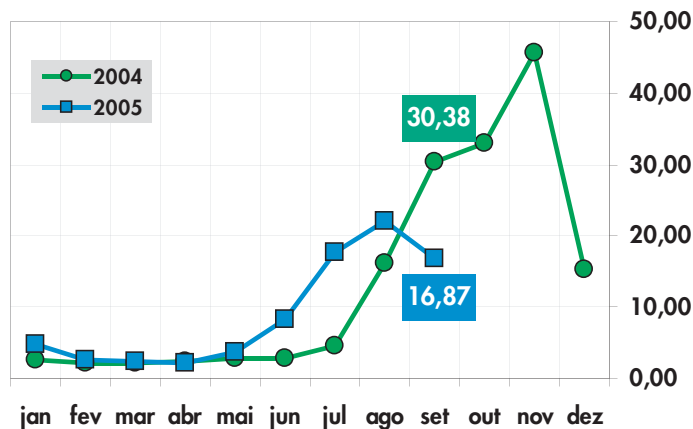
para equilibrar o poder de barganha entre produtores e compradores é propor um novo modelo de negociação, saindo das vendas individuais e passando para acordos coletivos, por exemplo.



### Oferta e baixa qualidade pressionam preços



Contrariando a expectativa dos citricultores paulistas, o volume de "limão" tahiti disponível em outubro, período em que normalmente a oferta é mais restrita, deve permanecer elevado. Ainda há uma significativa disponibilidade de frutos nos pés e alguns estão começando a apresentar aspecto amarelado, de modo que produtores devem intensificar a colheita antes que a qualidade diminua ainda mais. No último mês, a elevada oferta aliada à baixa qualidade limitou os preços do tahiti. O fruto foi comercializado a R\$ 16,87/cx de 27 kg, colhido, em São Paulo, em média, queda de 23% frente ao mês anterior. A expectativa é que as chuvas previstas para este mês contribuam com a recuperação das plantas. Em setembro, a seca no norte paulista, principal região produtora de tahiti, prejudicou a produção do fruto e afetou a vitalidade das plantas. No mercado internacional, as vendas foram limitadas. Havia muita disponibilidade do fruto de outras origens mais competitivas, como o México.



### Maior oferta e baixa qualidade pressionam os valores do tahiti

Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pelo "limão" tahiti, colhido - R\$/cx de 27 kg

Fonte: Cepea

# BANANA

Por Marcelo Costa Marques Neves



## Divisão pode prejudicar negociações na OMC



## Bom Jesus da Lapa investe em exportação

### A guerra continua

A “guerra da banana” travada pelo Brasil e outros oito países latino-americanos contra a União Européia pela redução da tarifa de importação da banana está dividida. Panamá, Nicarágua e Honduras estão negociando paralelamente com o bloco europeu um sistema de cotas que os beneficie enquanto os europeus baixam gradualmente a tarifa de importação da fruta. Com isso, os demais países latino-americanos envolvidos na questão podem ter seu pleito frente à Organização Mundial do Comércio (OMC) enfraquecido, adiando a redução da tarifa de importação da fruta cobrada pelos europeus. Em 1º de agosto, a OMC considerou abusiva a taxa de 230 euros por tonelada de banana importada pela União Européia proposta para substituir o atual sistema de importação adotado pelo bloco. A última contraproposta da União Européia, feita em setembro, reduziu o valor a ser cobrado para 187 euros por tonelada, além de diminuir a cota livre de tarifas das ex-colônias europeias da Ásia, Caribe e Pacífico. Entretanto, os países latino-americanos sugerem que a taxa fique em torno de 75 euros por tonelada, visto que uma tarifa elevada pode inviabilizar as exportações para o bloco e, no caso do Brasil, prejudicar novos investimentos voltados ao mercado europeu. No final de outubro, a OMC julgará a contraproposta europeia de 187 euros por tonelada. De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), cerca de 29% das exportações nacionais de banana de 2004 foram destinadas à União Européia, gerando uma receita de quase US\$ 15 milhões - 55% do total gerado com as exportações nacionais do produto.

### Santa Catarina tenta sair da crise

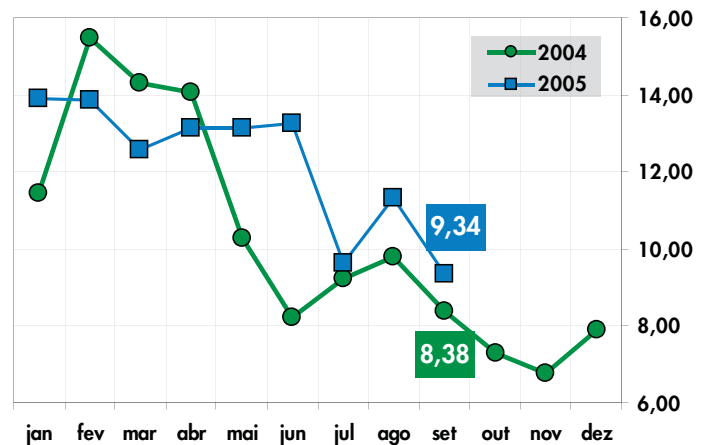
No último mês, bananicultores catarinenses se reuniram na tentativa de encontrar uma saída para a crise de preços registrada na região. Os preços da nanica local vêm caindo desde agosto de 2004 e, em julho deste ano, atingiram o menor patamar desde o início do levantamento de preços do Cepea, em janeiro de 2002, a R\$ 1,29/cx de 22 kg. Propostas como campanhas institucionais defendendo o consumo da fruta, inclusão da banana na merenda escolar, criação de linhas de

créditos especiais para os agricultores e adoção de preço mínimo para a comercialização do produto foram encaminhadas às autoridades locais. Além dos preços baixos, produtores locais enfrentaram também chuvas e temporais que derrubaram cachos e pés inteiros. Como se não bastasse, outro problema está por vir: a sigatoka negra. O clima quente e úmido do final do ano favorece a proliferação da doença que, se não tratada, pode levar o bananal à morte.



### Nova região produtora se prepara para entrar no mercado internacional

Com intuito de diversificar as opções de venda da banana e aumentar seu mercado consumidor, produtores de Bom Jesus da Lapa (BA) estão investindo na exportação. Atualmente, a região possui cerca de 4 mil hectares com bananais irrigados, sendo 90% destinado ao cultivo de prata anã e o restante ao de *grande naine*, uma variedade do subgrupo *cavendish*. Os bananicultores locais pretendem plantar mais, aproximadamente, mil hectares dessa variedade, que é bastante parecida com a nanica. O objetivo é enviar a fruta para o mercado internacional, como o leste europeu. Mudanças da *grande naine* foram importadas da Costa Rica e estão a caminho da região. O plantio deverá ocorrer no primeiro semestre de 2006.



### Início da safra de prata no Vale do Ribeira pressiona preços

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do Ribeira pela prata litoral - R\$/cx de 20 kg

Fonte: Cepea

## HÁ ESPAÇO PARA EXPORTAR MAIS?

*A Hortifruti Brasil convidou traders para discutir sobre a situação atual dos embarques e a possibilidade de aumentar as vendas externas nos próximos anos. Confira!*

### Fernando Feitosa

Gerente comercial da Katopé do Brasil, exportadora de frutas localizada em Petrolina (PE).



### Hortifruti Brasil: O mercado internacional pode absorver um volume maior de frutas?

**Fernando Feitosa:** O mercado internacional pode absorver US\$ 1 bilhão/ano FOB com as exportações brasileiras de frutas, mas não da forma como operamos atualmente. No caso da manga, por exemplo, implantou-se uma área enorme com a variedade tommy atkins, que é produtiva e tem boa coloração, mas também tem muita fibra e sabor pouco atraente. É um produto agradável aos olhos, mas com difícil penetração nos mercados, o que complica uma possível elevação de consumo per capita. O aumento do volume exportado e a concentração da oferta em um curto período faz com que os preços caiam ano-a-ano. Neste caso, a solução é plantar variedades que atendam às exigências dos consumidores, como a kent e a keitt, organizando o volume embarcado para cada destino.

mais frutas, o aumento do volume embarcado vai depender da maneira como apresentamos nossas frutas. Com melhoras constantes, obteremos sucesso. Obviamente, o aumento dos embarques vai afetar nossa rentabilidade, mas a capacidade produtiva do Brasil é muito grande. O mercado de maçã royal gala, por exemplo, continua interessante. O de mamão, melão e limão ainda precisam de investimentos, mas devemos insistir neles. Já no caso do abacaxi, faltam variedades comerciais.

### Carlos Bustamante

Coordenador comercial da SFI, importadora holandesa de frutas, no Brasil.



**Alexandre Esteves:** O aumento da área plantada com uvas sem sementes no Vale do São Francisco nos últimos dois anos deve resultar em crescimento dos embarques. Entretanto, para aumentar o volume exportado aos Estados Unidos e a aceitação do produto no mercado mundial, as vendas internacionais devem ser bem distribuídas, sem comprometer a rentabilidade dos produtores. Já as exportações da manga realmente atingiram o limite máximo. Para os Estados Unidos, são enviados aproximadamente 140 contêineres semanais entre agosto e novembro. Para a Europa, vão 130 contêineres no pico de exportação, de agosto ao final de novembro. Nos períodos de menor demanda são enviados, em média, 35 contêineres por semana. Assim, a única saída para expandir as vendas internacionais da manga é investir em novos mercados.

### Alexandre Esteves

Gerente comercial da Nova Fronteira Agrícola, exportadora de frutas do Vale do São Francisco.



**Carlos Bustamante:** Para a uva brasileira, sempre haverá mercado, mas acredito que, em curto prazo, as frutas com sementes devem ser banidas. O futuro é muito promissor para frutas de qualidade. Quanto à manga, o mercado é muito difícil. Certos aspectos, como a condição da fruta no desembarque, devem ser melhorados. Na última safra, houve muito problema com a antracnose. Para as de-



## Hf Brasil: É possível exportar para mais países?

**Feitosa:** Há possibilidade de exportarmos para novos mercados e de ampliarmos o volume enviado aos tradicionais compradores, mas temos que ter plantio planejado, variedades adequadas à cada mercado, qualidade, custos mais baixos, investimento governamental em infra-estrutura, mais eficiência nas negociações internacionais, organização dos embarques e crédito aos exportadores a taxas mais competitivas. Acredito que podemos evoluir com a união de todos: universidades, centros de pesquisa, técnicos, produtores, exportadores e transportadores, pois este é um mercado muito dinâmico, que demanda muito empenho.

**Bustamante:** Tenho certeza que com um bom trabalho de marketing a fruta ou qualquer outro produto brasileiro tem as portas abertas em todo o mundo. Contudo, isso deve ser feito de maneira planejada, pensando em longo prazo e eliminando esses empecilhos que desestimulam os embarques.

**Esteves:** Sem dúvida, ainda existem países que precisam ser explorados, mas é necessário um conjunto de ações por parte do governo, com negociações bilaterais não apenas para frutas mas no contexto geral. Vale o exemplo das negociações internacionais de manga. Quando os japoneses quiseram importar o petróleo mexicano, o México incluiu na pauta de negociação as vendas de manga ao Japão. Nesse caso, as exigências japonesas para que a fruta pudesse desembarcar no país foram iguais às dos Estados Unidos. No caso do Brasil, o processo demorou quase vinte anos, e os japoneses sempre protelavam a decisão com medidas protecionistas. Se seguíssemos o exemplo mexicano, atrelando a exportação de ferro para o Japão à da fruta, tenho certeza de que tudo seria mais fácil.

## Hf Brasil: A qualidade da fruta brasileira melhorou nos últimos anos?

**Feitosa:** Produtores e exportadores nacionais ainda precisam ter uma maior conscientização com relação à padronização e ao controle da qualidade das frutas exportadas. Existem três riscos no agronegócio frutícola internacional: qualidade, que o produtor e o exportador podem controlar; mercado, é possível antevê-lo, criar estratégias sobre ele, mas não se pode controlá-lo; e câmbio, o produtor não tem nenhum controle sobre as políticas macroeconômicas nacionais e internacionais. Então, é preciso ter boa qualidade para suportar os outros dois riscos ou exportador já está derrotado.

**Bustamante:** Alguns produtores continuam mandando fruta de má qualidade ao mercado externo, prática extremamente prejudicial ao Brasil e que deve ser fortemente combatida. Ainda temos muito que melhorar nesse sentido. É preciso incentivar o produtor a mudar seu conceito, enviando um produto que o cliente realmente goste. No geral, a fruta brasileira é boa, mas precisamos conhecer os padrões de cada mercado.

**Esteves:** Hoje, as exportadoras brasileiras possuem um elevado nível de rastreabilidade, controle sobre os seus produtos e qualidade reconhecida. Ainda assim, precisamos continuar atentos aos aperfeiçoamentos tecnológicos, que são necessários em qualquer setor.

## Hf Brasil: A logística atualmente disponível no Brasil é adequada às necessidades internacionais?

**Feitosa:** A frequência de navios e o espectro de portos de destino têm melhorado, mas ainda temos alto

custo com o frete marítimo, tarifas portuárias e serviço pouco eficiente. O frete rodoviário também é caro, em função da má condição das estradas e do aumento contínuo do combustível. Além disso, o governo não investe em ferrovias, que podem transportar contêineres a um custo mais baixo, permitindo ganho de competitividade.

**Bustamante:** A questão logística é difícil. Há muita burocracia e empecilhos estúpidos, com um custo muito alto para o produtor.

**Esteves:** Os custos de logística no Brasil ainda são muito altos. As despesas com fretes marítimos, terrestres e assim por diante, correspondem a aproximadamente 35% do faturamento da exportação de manga, sem considerar embalagem, resfriamento, insumos etc. Há muito que melhorar nesse sentido, para nos tornarmos mais competitivos no mercado internacional.

## Hf Brasil: Os impostos são um fator limitante para os exportadores?

**Feitosa:** Temos o benefício de as frutas e as caixas de papelão terem isenção de ICMS. Mas essa isenção deveria ser ampliada ou a alíquota para outros insumos e serviços reduzida, bem como o PIS/Cofins, pois as margens de lucro no agronegócio frutícola são bem pequenas.

**Bustamante:** Os impostos obviamente afetam a cadeia. Ser empresário agrícola no Brasil é difícil demais e é comum encontrar agentes reclamando dos impostos.

**Esteves:** Apesar de a carga tributária direta na exportação não ser alta, toda a carga tributária indireta nos torna menos competitivos. Com a queda do dólar, o governo precisa tomar medidas para que nossos produtos continuem competitivos lá fora.

## Elevar as exportações sem solucionar problemas básicos é “suicídio”

*Thorsten Warnke é consultor de mercado da TWMC Marketing, na Alemanha. Em conversa via e-mail com a Hortifruti Brasil, Warnke ressalta que é possível aumentar os embarques de frutas para a Europa, mas os preços certamente não serão mais os mesmos.*

A situação na Europa pode ser resumida da seguinte forma: muitos países exportando, muitas frutas comercializadas via muitos exportadores para muitos importadores, mas sem um número suficiente de varejistas. O resultado são preços baixos, com baixo retorno aos produtores, incluindo os brasileiros. Os preços na Europa produzem, às vezes, retornos bem abaixo do preço de custo. O risco é extremamente alto e não há muita segurança no planejamento nem na organização dos plantios para produtores do Brasil.

Entretanto, não está fora de questão a possibilidade de a Europa absorver um aumento das exportações de fru-

tas brasileiras. A questão principal é se os retornos serão suficientes para sustentar o setor. E isso requer uma análise detalhada de todos os produtos brasileiros e seus desempenhos nos mercados da Europa, da volatilidade de seus preços no mercado exportador e do efeito que isso teria na rentabilidade do setor produtivo.

Minha experiência nos últimos 20 anos com análise de mercado permite-me dizer que frutas brasileiras como manga, mamão, melão, limão, abacaxi, maçãs e algumas variedades de uva não têm potencial de crescimento no mercado europeu.

A primeira razão é que a indústria frutícola brasileira é orientada pelo volume. Importadores, exportadores, companhias marítimas e *packing-houses* priorizam sempre um volume mais alto. O gerenciamento das exportações brasileiras tem sido desorganizado por anos, embora tenha começado a melhorar. No princípio, um grande número de importadores e exportadores comercializava as frutas brasileiras sem que houvesse destino certo para a fruta. Eles simples-

mente importam e depois procuram compradores.

A qualidade da fruta é outro ponto crítico, pois muitas vezes não é satisfatória, o que tem impacto negativo no mercado. Isso tem melhorado muito recentemente, mas um bom patamar de qualidade ainda tem que ser alcançado.

**“Frutas brasileiras como manga, mamão, melão, limão, abacaxi, maçãs e algumas variedades de uva não têm potencial de crescimento no mercado europeu”**

Posso recomendar que o setor frutícola brasileiro, especialmente as autoridades e os tomadores de decisão, oriente a abordagem dos mercados internacionais com profissionalismo. Não cabe discutirmos um aumento das exportações, sem os principais problemas mencionados não estarem sob controle, seria “suicídio”. ■

**A solução barata e eficiente para rotulagem de frutas.**

**FACISLITO**  
Tel.: (11) 3255.5577 FAX: (11) 3257.0612  
[www.facislito.com.br](http://www.facislito.com.br)

Etiquetas com código de barras ou em branco.

CHAZANFERMAN

Nova  
Formulação!



Fique tranqüilo...  
a chuva passa e Dithane\* NT fica!

Protege  
Batata



Protege  
Tomate



Protege  
Uva



Dithane\* NT

continuará protegendo sua plantação,  
mesmo depois da chuva!

**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 agrônomo.



# DuPont<sup>™</sup> Curzate<sup>®</sup> BR

fungicida



## Curzate<sup>®</sup> BR. A vacina da sua lavoura.

Evite prejuízos usando Curzate<sup>®</sup> BR de forma preventiva contra a requeima e o míldio desde o início.

Aplique sempre antes dos primeiros sintomas, quando o clima está favorável às doenças. Assim, você protege sua lavoura, não deixando a doença entrar.

Curzate<sup>®</sup> BR possui dois ativos e ação sistêmica com alto poder de penetração na folha. Protege seu investimento e deixa você tranqüilo para tocar o negócio.

“Vacinar” a lavoura com Curzate<sup>®</sup> BR é prevenir prejuízos.



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2004-2005, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



**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 ou faça-o a quem não souber ler. 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 agrônômico.



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br