

# Hortifruti <sup>Brasil</sup>

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 3 - Nº 26 - Julho de 2004



**A aproximação  
comercial entre  
Brasil e China  
abre oportunidades  
para o setor**

**PODEMOS  
ALIMENTAR  
ESTE DRAGÃO?**

**CHINA**

Publicação do CEPEA - USP/ESALQ

# Requeima



Cena como esta só acontece se você deixar

## Programa completo de prevenção à requeima

*Uma prática inteligente*

**Censor<sup>™</sup>**

**Antracol<sup>®</sup> 700 PM**

**Positron<sup>®</sup> Duo**

**Previcur<sup>®</sup> N**

### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente o rgo regulamentador de funcionamento e evite a contaminação do solo, da água e do ar. Evite o contato com a pele e os olhos. Não coma, não beba e não fume durante o uso. Evite a contaminação de alimentos. Não permita a utilização do produto por pessoas não treinadas.

Consulte sempre um Especialista Agrônomo. Venda sob receituário agrônomo.



www.bayercropscience.com.br



Bayer CropScience



# “Governo tem de ser a alavanca do setor, e não o freio”

A conquista de novos mercados não é uma tarefa fácil e, muitas vezes, não é bem-vinda no cenário externo, principalmente se tratando de um país como o Brasil, onde a extensão territorial, condições climáticas e tecnológica permite plantar de tudo e, em muitos casos, em épocas que ninguém mais produz a um custo competitivo.

A busca por novos mercados deve ser encarada como uma guerra estratégica, com inimigos que podem usar até armas “biológicas”. Neste caso, trata-se do uso de barreiras e fitossanitárias por parte de quem está perdendo mercado para o Brasil no agronegócio mundial.

Se o Brasil consolidasse a defesa já daria menos munição para barrar nossos avanços nas negociações. Os embargos às carnes e à soja são exemplos de falhas da defesa agropecuária brasileira. O próprio ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, declarou: **“Governo tem de ser a alavanca do setor, e não o freio”**. Em entrevista ao jornal Valor Econômico, o ministro mostrou-se incomodado com o governo que não consegue acompanhar o crescimento do agronegócio. Para ele, é preciso estar preparado para enfrentar essas barreiras e não perder oportunidades de negócio.

A existência de órgãos/profissionais especializados na defesa e controle de ações desenvolvidas no comércio mundial poderia dar mais agilidade a essas questões no momento dos acordos bilaterais ou multilaterais, além de ser crucial a erradicação de doenças que põem em risco nossa competitividade internacional.

Separar a questão técnica da política também daria maior agilidade aos negócios. As negociações entre Brasil e Japão, no caso da manga, já estão ultrapassando a questão técnica e pode ser encarada como política. Neste caso, uma pos-

tura firme do Brasil em não se sujeitar a “barreiras protecionistas” também tem que ser mais bem trabalhada pelo governo. Caso a consulta pública não conste no diário oficial ainda neste semestre, resta ao Brasil um só caminho: questionar na OMC o porquê da rejeição da manga brasileira pelos japoneses.

O interessante é que o setor produtivo está pronto para exportar, mas, por incrível que pareça, é o pós-porteira que não está avançado no mesmo ritmo. A falta de infra-estrutura, como estradas e portos para o escoamento da produção é um gargalo ainda não resolvido. Além disso, faltam pesquisas públicas sobre transportes de perecíveis a longas distâncias, como para o mercado asiático.

Outro ponto falho é a lentidão e falta de foco dos nossos representantes, muito questionadas pelos exportadores de frutas nacionais. Uma das preocupações no momento é que, muitas vezes, o Brasil prioriza acordos com países em desenvolvimento e esquece de intensificar as grandes negociações como a Alca e a União Européia. A nossa amarração com o Mercosul tem que ser mais bem avaliada, por exemplo. Muitos exportadores consideram que o Mercosul é uma “mala sem alça” nos acordos junto com com o Brasil, principalmente se tratando da Argentina, que até agora tem sido difícil identificar se é um parceiro ou um inimigo nesta guerra comercial.



Cynthia (esquerda) João Paulo e, especialmente, Renata (direita) foram os organizadores da matéria sobre a Ásia.





visite nosso site:  
**www.zanlin.com.br**

**CARACTERÍSTICAS**  
Contendor paletizado para uso geral. Empilhamento compatível com outras marcas existentes no mercado.

**APLICAÇÕES**  
Contendor especial utilizado para horti-fruti e granjeiros, farmacêutica, agricultura, ceasas, supermercados e indústrias em geral.

**ZANLIN Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.**  
Rua Henrique Bogo, 100 - Campestre - Caixa Postal 414  
Cep 13400-970 - Piracicaba / SP  
PABX (19) 3426-7395 / 3426-7396  
DDG 0800 770 73 97  
caixas@zanlin.com.br



**anos**  
produzindo  
qualidade



## Capa 9

### PODEMOS ALIMENTAR ESTE DRAGÃO?

O mercado consumidor chinês é enorme e o japonês, tem dinheiro para pagar por hortícolas diferenciados. A grande questão é: o que falta ao Brasil para conquistar esses mercados?

## Fórum 20

### AFINAL, A ÁSIA É UM BOM MERCADO?

Apesar das oportunidades de comércio com a Ásia serem atrativas a alguns exportadores, a falta de uma política comercial entre os blocos e a dificuldade em estabelecer boas parcerias com os asiáticos prejudicam as exportações brasileiras para a região.

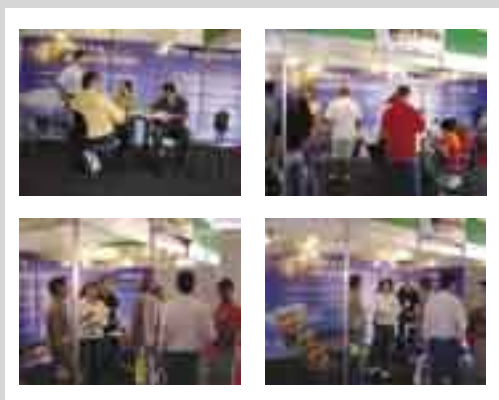


## SEÇÕES

<b>Batata</b> E viva São João!	6	<b>Citros</b> Mudanças no calendário citrícola	15
<b>Tomate</b> São Jose de Ubá colhe menos	7	<b>Mamão</b> Mamão em liquidação!	16
<b>Cebola</b> Cebola "vale ouro"	8	<b>Melão</b> Começa a safra do Rio Grande do Norte	17
<b>Banana</b> Menos banana em julho	14	<b>Manga</b> Oferta escalonada no segundo semestre	18
		<b>Uva</b> Jales e Pirapora abastecem o mercado	19

## Eventos

### A HORTIFRUTI BRASIL SE CONSOLIDA COMO REFERÊNCIA DE INFORMAÇÕES DO SETOR HORTÍCOLA, NA HORTITEC



#### 1.500 EXEMPLARES

Na HORTITEC, foram distribuídos 1.500 exemplares e cadastrados mais de 500 leitores para receber a publicação via e-mail ou impressa.

#### NOVOS & TRADICIONAIS LEITORES

A Hortifruti Brasil tem os melhores leitores/produtores do setor hortícola.

O nosso maior patrimônio é a credibilidade da publicação junto ao produtor.



Sua opinião é muito importante.  
Escreva para nós! [hfbrasil@esalq.usp.br](mailto:hfbrasil@esalq.usp.br)





## RESERVA LEGAL

Parabéns pela excelente publicação que tive a oportunidade de conhecer na *Estação Experimental de Limeira*, por ocasião da *Semana da Citricultura*. Gostaria que abordassem um assunto que se apresenta bem polêmico: a obrigatoriedade da Reserva Legal de 20% sobre áreas que já se encontram desmatadas e/ou com outras culturas instaladas, inclusive para culturas permanentes como a citricultura.

Com nossos cumprimentos,

**Sebastião Blanco Machado** ([sbmachado@viazul.com.br](mailto:sbmachado@viazul.com.br))

É gratificante para nós o retorno positivo da publicação. O tema sugerido é de interesse certo a nossos leitores e já foi adicionado às nossas sugestões de pauta, obrigado.

## CURSOS

Primeiramente agradeço a toda a equipe da **Hortifruti Brasil** pelo recebimento da edição nº 24. Venho também pedir que a mesma informe sobre cursos extra curriculares interessantes àqueles que são discentes de cursos técnicos.

**Anderson de Queiroz Domingues**

**São Miguel Arcanjo/SP**

A **Hortifruti Brasil** é uma revista econômica voltada à análise de mercado de nove hortícolas (banana, batata, cebola, citros, manga, mamão, melão, tomate e uva). Entretanto, estamos sempre

atentos a opções para o aperfeiçoamento daqueles que trabalham com a produção hortícola. Em nossa última edição, nº 25, por exemplo, indicamos dois programas voltados ao desenvolvimento de lideranças no setor. Fique de olho!



## CHUVA DE GRANIZO

Parabéns pelos dois anos da revista. Sou leitor fiel e confio muito nas informações desta publicação. Relatei com fotos a chuva de granizo que ocorreu em São José de Ubá (RJ) durante a primeira semana de junho.

Esta lavoura perdeu em torno de 10 mil caixas na segunda colheita. Desde já, muito obrigado.

**Eng. Agr. Rômulo Lesquives Depollo** ([rldepollo@ig.com.br](mailto:rldepollo@ig.com.br))

Nós da **Hortifruti Brasil** também acompanhamos a chuva de granizo que atingiu as lavouras de tomate de São José de Ubá (RJ) e vimos que diversos produtores da região se encontram em situação semelhante. Agradecemos pelas imagens que comprovam e enriquecem ainda mais nossas pesquisas.

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

Qualidade e produtividade que você procura para a maçã nacional.

**Captan 500 PM** **Manage**

**FOLPAN** **ORTHOSEIDE 500** **SIALEX**

ATENÇÃO: Leia atentamente as instruções de uso e as informações de segurança contidas no rótulo e no manual de instruções.

ISO 9001:2008 ISO 14001:2004 HOKKO

## 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:**  
Mirian Rumenos Piedade Bacchi

**Editora Assistente:**  
Carolina Dalla Costa

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

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

**Revisão:**  
Letícia Macchi

**Equipe Técnica:**  
Aline Barrozo Ferro, Aline Vitti, Carolina Dalla Costa, Cinthia A. Vicentini, Daiana Braga, Isis N. Sardella, João Paulo B. Deleo, Marcel Moreira Pinto, Margarete Boteon, Marina L. Matthesen, Mauro Osaki, Rafaela Cristina da Silva, Renata B. Lacombe,

Renata E. Gaiotto Sebastiani, Thais Queiroz da C. Mello e Thiago L. D. S. Barros.

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

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

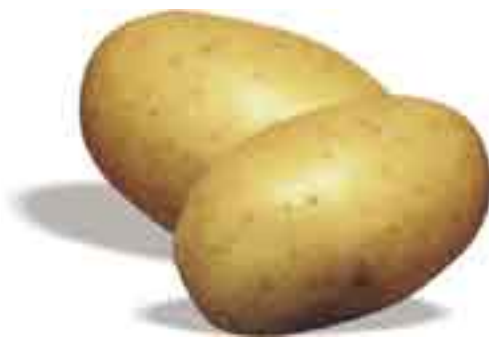
**Impressão:**  
MPC Artes Gráficas  
Fone:(19)3451-5600  
[mpc@mpegrafica.com.br](http://mpc@mpegrafica.com.br)

**Tiragem:** 6.500 exemplares

**Contato:**  
C.Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8809  
Fax: 19 3429-8829  
[hfbrasil@esalq.usp.br](mailto: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.

# E viva São João!



**A redução da área plantada na safra das secas garante os melhores preços do ano, em junho**

 **Bataticultores comemoram alta de preços**

Em junho, os preços da batata monalisa especial alcançaram a melhor média deste ano, no atacado de São Paulo. O produto foi comercializado a R\$ 44,76/sc de 50 kg, em média, na ceasa paulistana, durante o último mês, aproximadamente 3% acima dos valores praticados no mesmo período do ano anterior e 11% superiores aos de maio de 2004. O curioso é que, em junho, o Sudoeste Paulista, principal região produtora do país nesta época do ano, esteve em pico de safra. O que garantiu o bom desempenho do mercado foi a redução da área cultivada na safra das secas deste ano, nesta e em outras importantes regiões produtoras do país. Além do Sudoeste Paulista, outras regiões que colheram neste período, como a Chapada Diamantina (BA), Brasília/Cristalina (GO), o Sul de Minas Gerais e o Triângulo

Mineiro/Alto do Paranaíba (MG) também se beneficiaram com os bons preços.

**Julho promete alta**

Os bons preços de junho devem se repetir neste mês e, possivelmente, em agosto. Com o atraso da safra de Vargem Grande do Sul (SP) para setembro e outubro, a redução da área plantada em Brasília/Cristalina (MG), e o final da colheita no Sudoeste Paulista, a oferta deve ser ainda menor em julho. Além disso, algumas regiões como o Paraná e o Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG), que ainda ofertavam alguma quantidade do produto, encerraram totalmente sua safra em junho.



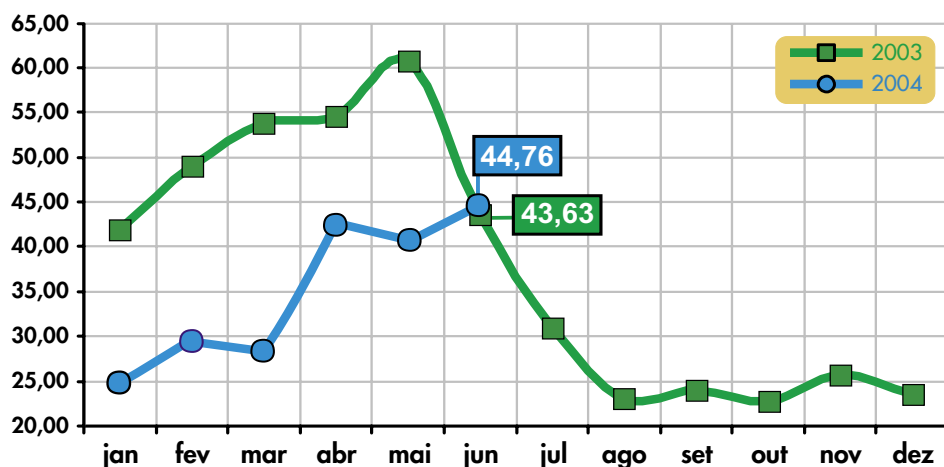
**Diminui a colheita**

Neste mês, a colheita no Sudoeste Paulista deve apresentar significativa diminuição devido à proximidade do encerramento da safra local. No balanço dos produtores, a

safra foi considerada satisfatória, pois, além dos bons preços, a qualidade do tubérculo esteve razoavelmente boa, mesmo com as constantes chuvas de maio. Além disso, a incidência de requeima em abril também não ocasionou grandes perdas na produção. O principal problema desta safra foi a redução do diâmetro do tubérculo. A região deve voltar a colher a partir de meados de outubro, na safra de inverno. A área estimada para este período deve ser similar à verificada na safra das secas - 3,5 mil hectares - incluindo a área de produção de batata-semente.

**Safra concentrada em Vargem Grande do Sul**

As freqüentes chuvas de maio na região de Vargem Grande do Sul (SP), principal produtora da safra de inverno, atrasaram o plantio local, e a maior parte do cultivo foi realizada principalmente na primeira quinzena de junho. Com isso, somente algumas lavouras, onde foi possível realizar o plantio antes do período chuvoso, poderão iniciar a colheita entre agosto e setembro. O restante das roças deve ofertar o produto a partir do final de setembro e durante o mês de outubro, concentrando a oferta neste período. Os produtores locais declaram que o desenvolvimento da cultura segue normal e que somente as batatas que foram plantadas antes das chuvas apresentaram problemas com o ataque do fungo *phytophthora infestans*, causador da requeima. Contudo, o problema foi controlado e não devem haver danos severos à produção.



 **Batata atinge os melhores preços do ano em junho** Fonte: Cepea  
 Preço médios de venda da batata monalisa no atacado de São Paulo - R\$/sc 50 kg



# São José de Ubá colhe menos

As chuvas de granizo de maio e junho contribuíram para a redução da área plantada em São José de Ubá



## Produção 50% menor neste ano

A região produtora de São José de Ubá (RJ) deve registrar uma significativa redução na área plantada para esta safra de inverno. No início do ano, a estimativa era de que o plantio fosse 30% inferior ao de 2003, mas as precipitações no início do ano e as chuvas de granizo em maio e junho devem resultar em uma diminuição ainda maior, estimada agora em 50% frente ao último ano. A qualidade do tomate também foi prejudicada pelo mau tempo e de acordo com alguns tomaticultores da região, uma grande quantidade vem apresentando manchas e elevada acidez. Muitos agentes não acreditam que a valorização do produto no início desta safra possa estimular novos plantios, uma vez que os baixos preços praticados no ano passado descapitalizaram boa parte dos produtores que ainda estão mais preocupados em cobrir os gastos que realizar novos investimentos.

## Sumaré deixa mercado em grande estilo

Grande parte dos produtores de Sumaré (SP) finalizaram a colheita dos primeiros plantios em junho. Para a maioria dos tomaticultores locais, a safra foi boa, já que, mesmo com a alta produtividade, os preços se mantiveram elevados. Nos últimos três meses, o tomate salada AA longa vida alcançou a média de R\$ 22,20/cx 23 kg, nas roças locais, valor aproximadamente 60% superior ao registrado no mesmo pe-

ríodo de 2003. A valorização do produto pode ser atribuída à redução da oferta nacional neste ano na maioria das regiões produtoras. Desta forma, nem mesmo a retração da demanda impediu a elevação dos preços. A região de Sumaré, que oferta tomate entre abril e junho, deve permanecer fora do mercado pelos próximos três meses, retornando ao mercado em outubro. A previsão é de que seja confirmado o plantio de 6 milhões de pés, previsto no início do ano. Os produtores da região não devem aumentar suas áreas de plantio, temendo uma queda nos preços no final do ano.

## Oferta segue baixa no atacado

Em julho, a oferta do tomate deve permanecer baixa. Além das temperaturas amenas, outro fator que deve contribuir para a limitação do volume dis-



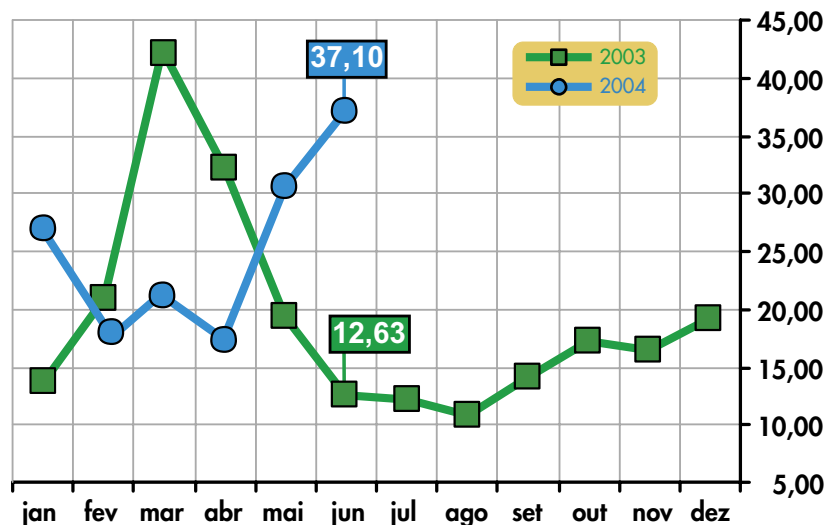
## Baixa oferta valoriza tomate paulista

Preços médios recebidos pelos produtores de Sumaré (SP) pelo tomate AA longa vida - R\$/cx de 23 kg

Mês	2003	2004
Abril	15,43	15,29
Mai	16,55	21,88
Junho	9,68	29,42
Média	13,89	22,20

Fonte: Cepea

ponível é a diminuição do plantio nas regiões produtoras da safra de inverno. Em junho, o tomate salada AA longa vida foi comercializado a R\$ 37,10/cx de 23 kg, em média, no atacado de São Paulo. Este valor é 194% superior ao registrado no mesmo período do ano passado, quando além da retração no consumo, havia excesso de tomate no mercado. Nos demais atacados do país não foi diferente e também houve significativa valorização do produto em junho.



## Preços seguem em alta

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

Fonte: Cepea



# Cebola "vale ouro"



Foto: Sakata Sudamérica

**A menor oferta nacional avança os preços da cebola nos quatro cantos do país**



## Preços explodem no Nordeste

Com o atraso da safra no Vale do São Francisco, ocasionado pelo excesso de chuvas no início do ano, a oferta nordestina vem sendo insuficiente para atender à demanda local. Com isso, os valores da cebola vêm subindo desde meados de março e, em junho, ficaram a R\$ 1,00/kg nas lavouras locais, cerca de 300% acima do registrado no mesmo período do ano anterior. Vale lembrar que, em 2003, a colheita no Nordeste foi mais concentrada e, neste período, concorria com a cebola argentina, paulista e mineira. Os produtores do Vale do São Francisco vêm intensificando aos poucos a colheita e devem aumentar sua oferta em meados de julho. Já em Irecê (BA), a safra chegou em sua fase final de comercialização nas últimas semanas de junho. Para este mês, a previsão é de que seja ofertado um volume aproximadamente 80% inferior

ao comercializado em junho. A região de Irecê sofreu uma queda de aproximadamente 40% da produção devido à incidência de doenças ocasionadas pelas variações de temperatura durante o desenvolvimento do bulbo.

## Argentina valoriza mercado

Neste ano, a entrada do bulbo argentino no mercado nacional foi menor. Segundo dados da Secex, o volume importado entre janeiro e maio de 2004 foi cerca de 45% inferior ao registrado no mesmo período do ano passado. Um dos fatores que ocasionou essa redução foi o atraso da safra argentina. Além disso, as roças do país vizinho sofreram uma série de adversidades climáticas que prejudicaram a produtividade das lavouras e a qualidade do bulbo. Mesmo sem o padrão desejado, a menor oferta tanto nas lavouras argentinas quanto nas brasileiras contribuiu para a valorização do produto importado. A safra argentina já chega



## Cebola argentina 110% mais cara em 2004

Preços médios recebidos pelos importadores das fronteiras de Porto Xavier (RS) e Dionísio Cerqueira (RS) pela cebola argentina - R\$/sc de 20 kg

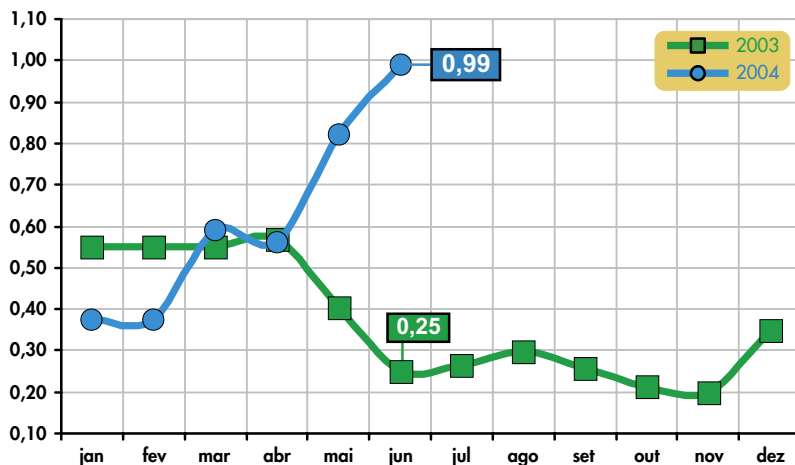
Mês	2003	2004
jan	12,00	-
fev	13,66	-
mar	16,95	13,11
abr	16,66	13,10
mai	13,94	17,81
jun	11,16	23,38
jul	10,71	
ago	10,70	

Fonte: Cepea

ao final da comercialização e a tendência para este mês é de que o volume importado seja cada vez menor. Além da redução da oferta, os altos valores praticados nas roças argentinas e as constantes oscilações dos preços do produto, afastam os importadores nacionais, que temem a desvalorização do produto no momento de repasse no mercado interno.

## Bulbinhos chegando ao fim

A safra de bulbinhos, de Divinolândia (SP) e Piedade (SP), entrou na reta final em junho. A qualidade do produto foi inferior à esperada em função das chuvas durante o desenvolvimento e colheita da cebola. A quantidade ofertada também foi menor que nos anos anteriores em função da significativa queda na área de cultivo das duas regiões, além da menor produtividade as lavouras. Os valores do bulbinho nessas roças também ficaram acima dos picos alcançados em outros anos, a R\$ 0,85/kg, em média, em junho.



## Preços recorde em junho

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do São Francisco e Irecê (BA), pela cebola - R\$/kg

Fonte: Cepea



**B**ilhões de consumidores! É este o principal atrativo da Ásia para os exportadores brasileiros. Segundo dados da FAO (Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação) referentes a 2002, a China é o país com a maior concentração populacional do globo, com aproximadamente 1,3 bilhão de pessoas, mais de 7 vezes superior à prevista pelo IBGE para o Brasil, no mesmo ano.

Além disso, o estreitamento das relações comerciais entre o Brasil e a China em 2004, proposto pelo governo brasileiro, certamente abre oportunidades para a fruticultura brasileira. As ações do governo não estão concentradas somente na soja. Paralelamente, carnes ou frutas também ocupam destaque nos acordos comerciais com a China.

Entretanto, um longo percurso ainda deve ser percorrido para que esses acordos internacionais saiam do papel. De acordo com os principais exportadores de frutas nacionais, entrevistados pela **Hortifruti Brasil**, faltam informações específicas sobre o mercado asiático e sobre a burocracia comercial para o estabelecimento de estratégias de venda eficientes para esses países. Esses agentes acreditam que a imensidão chinesa, ou asiática, por si só não garante o sucesso das negociações entre esses países e o Brasil. A Ásia possui características comerciais muito diferentes das dos principais importadores nacionais – Estados Unidos e União Européia –, o que exige o conhecimento das especificidades desse mercado para que se possa obter sucesso nas negociações.

Apesar dos obstáculos, as oportunidades estão aí.

# Podemos Alimentar este dragão?

Por Renata E. Gaiatto Sebastiani,  
João Paulo Deleo e  
Cinthia Antoniali Vincentini

**A imensidão do mercado chinês e sua aproximação comercial com o Brasil**

**chamam a atenção dos exportadores nacionais para as oportunidades de negociação com o bloco asiático**



Para a China, por exemplo, destaca-se a possibilidade de exportações de frutas de alta qualidade. O crescimento da demanda chinesa por este tipo de fruta é superior à sua capacidade de produção, abrindo espaço para o Brasil. A inserção do produto nacional é favorecida ainda pela queda das tarifas de importação chinesas – decorrente de sua entrada na OMC – e a previsão dos próprios pesquisadores chineses, segundo a Agência Brasil, de que nos próximos vinte anos cerca de 350 milhões de chineses devem deixar as áreas rurais, aumentando o consumo urbano.

Outro país asiático que chama a atenção dos exportadores brasileiros é o Japão. Sua elevada renda *per capita* e elevada demanda por hortícolas abrem possibilidades para a exportação de produtos com alto valor agregado. Estima-se que o mercado japonês movimente US\$ 14 bilhões ao ano com a comercialização de hortícolas. Contudo, as exigências fitossanitárias deste país são rigorosíssimas. Há quase 23 anos, os exportadores brasileiros tentam enviar a manga nacional para este mercado, mas acabam

sempre esbarrando em alguma exigência local.

O Brasil tem hoje plenas condições de expandir seus embarques para esses dois gigantes, atendendo boa parte da sua demanda por frutas. Mas, atualmente, a participação brasileira nesses mercados é ínfima e não ultrapassa 1% das compras asiáticas de frutas frescas. A **Hortifruti Brasil** consultou exportadores brasileiros para avaliar o potencial das vendas nacionais de frutas para a Ásia. Os ânimos destes profissionais são maiores para uva e manga, tendo em vista as janelas de mercado que podem ser conquistadas por essas frutas no mercado asiático.

# O BRASIL FRENTE AOS

## AS DUAS MAIORES ECONOMIAS ASIÁTICAS FRENTE AO BRASIL, EM NÚMEROS

Mesmo com a maior população do planeta, a China apresenta uma renda *per capita* significativamente inferior à do Brasil e do seu vizinho, o Japão. A renda média anual de um chinês é similar à dos habitantes de outros países em desenvolvimento e não supera US\$ 770 por ano. A maior parte da população ainda reside na área rural e gasta muito pouco com a aquisição de produtos alimentícios – cerca de US\$ 56 por habitante num ano enquanto a população urbana despende US\$ 236 anuais por habitante.

A China torna-se um mercado tão atraente por seu elevado número de habitantes, o rápido aumento populacional e o crescimento de uma classe com maior poder aquisitivo nas cidades. Projeções indicam que nos próximos cinco anos, a produção chinesa será incapaz de atender toda a demanda alimentícia dos seus habitantes caso a taxa de crescimento interno se mantenha no ritmo atual.


O Japão, com uma população bastante inferior - em torno de 125 milhões de pessoas - é o prin-

cipal importador mundial líquido de produtos agrícolas. Em função de sua topografia, a área destinada à agricultura é limitada e a atividade rural tornou-se cara. Os principais setores agrícolas do país são protegidos com tarifas contra produtos de outras origens. Apesar da proteção, o Japão importa mais de US\$ 30 bilhões de itens agrícolas por ano; um terço só dos Estados Unidos, seu maior fornecedor desses gêneros.

A favor do Brasil – enquanto exportador que visa o mercado asiático - temos especialmente

uma agricultura com capacidade de gerar excedentes exportáveis com elevada qualidade e baixo custo de produção. Ainda está distante o limite de expansão das atividades agrícolas no país, e o intensivo uso de tecnologia nas lavouras pode ampliar a oferta mesmo sem grandes incrementos em área plantada.

No caso das seis frutas pesquisadas pela **Hortifruti Brasil** (banana, citros, mamão, manga, melão e uva), os países asiáticos também se destacam como grandes produtores. A oportunidade surge para o Brasil nas janelas de mer-

 **US\$ 190 milhões**

**Exportações Chinesas**  
(média anual de 1999-2001)

Principais frutas	Milhões US\$	Principais mercados
Maçã	91	Rússia, Cingapura, Malásia e Indonésia
Tangerina	40	Filipinas, Malásia e Indonésia
Pera	36	Malásia, Indonésia e Cingapura

 **US\$ 277 milhões**

**Importações Chinesas**  
(média anual de 1999-2001)

Principais frutas	Milhões US\$	Principais mercados
Banana	136	Filipinas, Equador, Colômbia
Uva	31	Estados Unidos e Chile
Laranja	19	Estados Unidos e Nova Zelândia
Maçã	13	Estados Unidos, Nova Zelândia e Chile











Fonte: Shields, D. & Huang, S.W. *Global Trade Patterns in Fruit and Vegetables* - Economic Research Service/USDA

## BALANÇA COMERCIAL CHINESA DE FRUTAS

Receita média das exportações e dispêndios com importações das principais frutas comercializadas pelo país entre 1999 e 2001

# ÁSIA

# GIGANTES ASIÁTICOS

	 População	 População Rural	 PIB	 Renda per capita anual	 Área destinada à produção agrícola	 Exportações agrícolas	 Importações agrícolas
 CHINA	1.300	68%	1,3	770,00	130	13.000,00	10.800,00
 JAPÃO	126	10%	4,0	31.240,00	5	1,65	31.515,00
 BRASIL	170	17%	0,5	2.900,00	170	19.400,00	3.550,00
Unidade	Milhões	%	Trilhões US\$	US\$	Milhões ha	Mil US\$	Mil US\$

Fonte: Base de dados de 2002 ou o valor mais recente nos seguintes endereços: <http://www.sidra.ibge.gov.br>, <http://www.brasil.gov.br>, <http://www.ers.usda.gov>, <http://apps.fao.org> e <http://www.wto.org>

cado desses países e na oferta de produtos de elevada qualidade, já que a demanda por frutas superiores tem aumentado com o crescimento de uma classe de maior poder aquisitivo.


A fruta de destaque na pauta de exportação chinesa é a maçã. O país é líder mundial nesse setor e supre a demanda dos países vizinhos. Além da maçã, a China também é grande produtora de laranja, tangerina e uva. Entre as frutas mais importadas, des-

taca-se a banana, que movimenta cerca de US\$ 136 milhões por ano, segundo o USDA. Estima-se que quase metade do volume de frutas importado pelo país corresponda à banana, adquirida principalmente da América Central e das Filipinas. Em seguida vem a uva, com participação ainda pequena frente à banana, mas com rápido crescimento em volume importado nos últimos anos. Segundo o USDA, de 1999 a 2001, as despesas anuais do governo chinês com a importação de uva saltaram de US\$ 3 milhões

para US\$ 34 milhões. Embora os Estados Unidos se mantenham como grande fornecedor do produto, o Chile tem aproveitado a entressafra norte-americana – de janeiro a abril – para abastecer o “dragão”.

Um dos fatores que dificulta a análise do volume de frutas importado e a potencialidade do mercado chinês é que boa parte desses produtos entra no país através de Hong Kong. Estima-se que a maior parte das frutas frescas importadas pela China venha da América do Sul e da própria Ásia.

Mesmo com sua pequena população, os japoneses ainda investem muito mais que os chineses quando o assunto é importação de frutas. Estima-se que o país do sol nascente movimente US\$ 2 bilhões de dólares ao ano nesse comércio e seus maiores abastecedores de frutas são os Estados Unidos e as Filipinas, que juntos dominam 55% das importações japonesas de frutas. As Filipinas enviam ao Japão frutas tropicais frescas, principalmente bananas, abacaxis e mangas. Já os Estados Unidos exportam ao país, principalmente, frutas cítricas e suco de laranja.

 <b>Compras Japonesas</b> Volume, receita e preços médios das principais frutas importadas pelo Japão entre 1996 e 2001			
Fruta	Toneladas	milhões US\$	US\$/kg
Banana	979.388,00	555,00	0,57
Grapefruit	258.312,00	250,00	0,97
Limões	86.549,00	133,00	1,54
Laranjas	125.632,00	130,00	1,03
Cereja	14.223,00	100,00	7,03
Kiwi	41.220,00	97,00	2,35
Abacaxi	5.630,00	52,00	9,24
Morango Fresco	4.320,00	39,00	9,03
Melão	33.781,00	35,00	1,04
Manga	9.162,00	28,00	3,06
Abacate	2.620,00	24,00	9,16

Fonte: Shields, D. & Huang, S.W. Global Trade Patterns in Fruit and Vegetables - Economic Research Service/USDA

Fonte de Consulta: Global Trade Patterns in Fruit and Vegetables - Economic Research Service/USDA



## UVA E MANGA: APOSTAS PARA AS JANELAS DO MERCADO ASIÁTICO

A **Hortifruti Brasil** consultou os principais exportadores das seis frutas acompanhadas mensalmente (banana, citros, mamão, manga, melão e uva) para saber quais as perspectivas de exportação desses produtos para o mercado asiático. No momento, as apostas se concentram na uva e manga, frutas em que o país já possui tradição exportadora.

Para a manga, as atenções estão voltadas, principalmente, para o mercado japonês, onde existe alto poder aquisitivo por grande parte da população, o que estimula a venda de produtos com elevado valor agregado. Além disso, os supermercados do país vêm exigindo baixa ou nenhuma presença de defensivos nas frutas comercializadas em suas gôndolas e alta qualidade do produto, características que certamente podem ser alcançadas pela fruta brasileira.

Apesar de hoje boa parte da população chinesa ainda comprar seus alimentos em mercados de rua, especialistas chineses apontam que a tendência é de uma prática cada vez menor desse hábito devido à crescente valorização da procedência dos alimentos.

Ainda para a manga, os exportadores brasileiros acreditam que as oportunidades de comércio com a China são menores que com o Japão, tendo em vista que as Filipinas já abastecem esse mercado. A melhor opção para a venda da fruta brasileira na China é a janela de mercado da manga filipina, nos meses de novembro e dezembro.

No caso da uva brasileira, o mercado asiático pode estar ainda mais próximo. Neste ano, uma importante empresa nordestina, a Katopé do Brasil, enviou uma carga da fruta à Indonésia, em caráter experimental. Caso o produto atenda às exigências de paladar e qualidade local, abrem-se as portas para exportações regulares.

As especulações são de que esses testes ocorram muito em breve com a entrada da fruta no país, através do porto de Hong Kong. As maiores chances da uva no mercado chinês também se concentram em novembro e dezembro.

### UVA BRASILEIRA CHEGA À INDONÉSIA



**Segundo Fernando Feitosa, engenheiro agrônomo e gerente técnico comercial da Katopé Brasil, em Petrolina (PE), a uva brasileira foi enviada à Indonésia pela primeira vez este ano. Apesar da venda “experimental” – somente um contêiner foi embarcado –, a boa aceitação do produto pode abrir oportunidades para exportações regulares.**



A possibilidade de comercialização da uva nacional no mercado asiático despertou o interesse da maior parte dos exportadores brasileiros somente há pouco tempo. Segundo Júlio Medeiros, diretor comercial da empresa baiana *Special Fruit*, existem especulações de que a variedade *red globe* conquiste os consumidores asiáticos, devido às suas características de cor e sabor.

Entretanto, a baixa oferta dessa variedade no Brasil dificulta o carregamento de grandes volumes.

Para outros produtos nacionais que vêm se destacando no mercado mundial, como o melão e o mamão, a Ásia representa muito mais um concorrente que um potencial comprador. Aqueles países produzem consideráveis volumes dessas frutas, dificultando a entrada do produto nacional. Além disso, distância geográfica entre o Brasil e a Ásia também prejudica a manutenção da qualidade do melão e do mamão durante o transporte.

Dentre as frutas frescas nacionais que já são enviadas à Ásia, o destaque é a tangerina murcote, exportada para a Indonésia, Filipinas e Malásia há mais de 10 anos. Segundo Haroldo Batelli, gerente de exportações da Fazenda Sete Lagoas (SP), importante exportador de murcote, a grande vantagem das exportações para alguns países da Ásia são as baixas exigências fitossanitárias, bem menores que as europeias e norte-americanas. Além disso, Batelli lembra que este é um mercado imenso, que começou a ser explorado há pouco tempo pelo Brasil. Assim, as possibilidades do crescimento comercial na região ainda são bastante

promissoras.

Entretanto, é necessário conhecer as especificidades do hábito alimentar da população chinesa para investir corretamente no comércio de frutas com esse país. De modo geral, os asiáticos compram todo tipo de fruta, desde que sejam doces. Contudo, exportadores brasileiros temem possíveis rejeições da fruta brasileira tanto no mercado

## APOSTANDO NAS JANELAS DE MERCADO

“A Ásia é um mercado em ebulição. O segredo para conquistar esses países é investir nas janelas de mercado, ou seja, em períodos em que não há produção local da fruta ou importação de outros países.”

**André Sobral, coordenador administrativo da Timbaúba Agrícola, Petrolina (PE)**

japonês quanto no chinês em relação ao sabor da fruta e também por questões culturais. Na avaliação de *traders*, no Oriente, as frutas estão fortemente relacionadas com a religião. Lá, elas são utilizadas como oferendas em manifestações religiosas, sendo “abençoadas” e depois entregues a amigos em sinal de boa sorte.

Segundo David Ferreira, *trader* da DF Skill, a relação entre as frutas e a religião local é tão forte que em períodos de celebração religiosa, oferendas ou festas sagradas como o ano-novo chinês, normalmente em fevereiro, o volume dos pedidos de frutas aumenta significativamente. “Todos compram frutas nesses períodos para agradecer ou pedir boa sorte”, comenta.

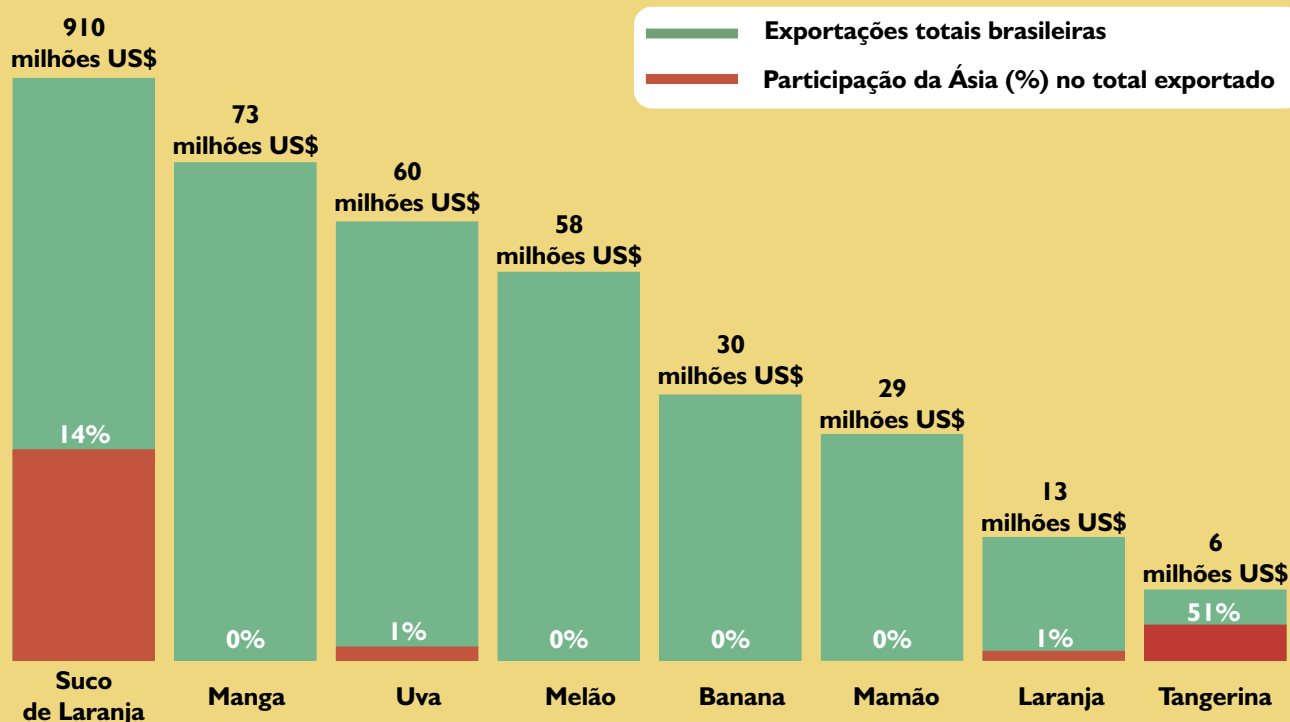
David Ferreira complementa que após o incidente norte-americano de 11 de setembro, o número de atentados terroristas aumentou em templos religiosos na Ásia e a polícia local proibiu algumas manifestações religiosas que reunissem um grande número de pessoas. Depois, o surgimento da SARS – pneumonia asiática – também obrigou a população a evitar aglomerações, procurando diminuir as chances de contágio da doença. O impacto disso foi a redução das exportações de fruta para a Ásia em 2003.

Entre os exportadores, em geral, nota-se que ainda existem muitas dúvidas referentes ao processo de comercialização com aqueles países e, principalmente, quanto à garantia desse mercado e a rentabili-

dade desses embarques. Segundo Diego Mendes, do Departamento de Exportação da Nolem, grande exportadora de melão, o que falta é informação. Para ele, a maioria dos produtores dos pólos do Rio Grande do Norte e Ceará ainda não possui informações suficientes sobre as exigências alfandegárias e fitossanitárias desses países. E mesmo aqueles com anos de experiência em exportações também podem realizar maus negócios com a Ásia. Segundo um importante produtor e exportador paulista de taiti, sua experiência com o mercado asiático não foi boa. Em 2003, enviou uma carga de limão taiti para Cingapura e até hoje não recebeu. “Este é um mercado muito difícil”, declara o produtor paulista.

## ÁSIA COMPRA POUCO DO BRASIL

Participação asiática nas exportações brasileiras de frutas em 2003



# Menos banana em julho

A menor oferta de prata no norte de Minas e o atraso nas safras de nanica devem reduzir a oferta nacional



## Pouca prata em Minas

Em julho, a oferta de prata não deve ser inferior à registrada em junho, permitindo a valorização da fruta local. Além disso, a oferta de prata deve continuar baixa nas demais regiões produtoras, podendo refletir no aumento da demanda pela fruta mineira. Além da proximidade do final da safra mineira, a chegada do inverno deve atrasar o ciclo de desenvolvimento da fruta, reduzindo ainda mais a oferta de prata na região. Em junho, a prata mineira foi comercializada a R\$ 5,02/cx 20 kg, em média, valor 60% inferior ao registrado no mesmo período do ano passado, quando essa fruta foi cotada a R\$ 12,50/cx 20 kg, em média. Vale ressaltar que, neste ano, a safra de prata no Norte de Minas foi mais tardia e concentrada que em 2003, o que provocou uma brusca queda nos preços desta variedade a partir do final de maio, diferentemente do ano passado, quando as cotações foram pressionadas especialmente nos meses de abril e maio.

## Sigatoka negra no Vale do Ribeira

A Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo admitiu a presença da sigatoka negra no Vale do Ribeira. Até o início de julho, foram confirmados focos em Miracatu e no município de Barra do Turvo, indicando a presença da doença em todo o Vale do Ribeira. Esta é considerada a mais grave doença da bananicultura e já dizimou pomares na América Central e no norte da América do Sul. A Defesa Agropecuária do estado de São Paulo vem realizando levantamentos e tomando medidas para o controle desse mal, mas cabe também a cada região produtora se precaver e evitar a entrada do fungo em seus bananais. Até o fechamento desta edição os estados do Rio de Janeiro, Santa Catarina e Paraná vetavam a entrada da banana paulista em seus territórios.

## Julho com pouca banana no Vale

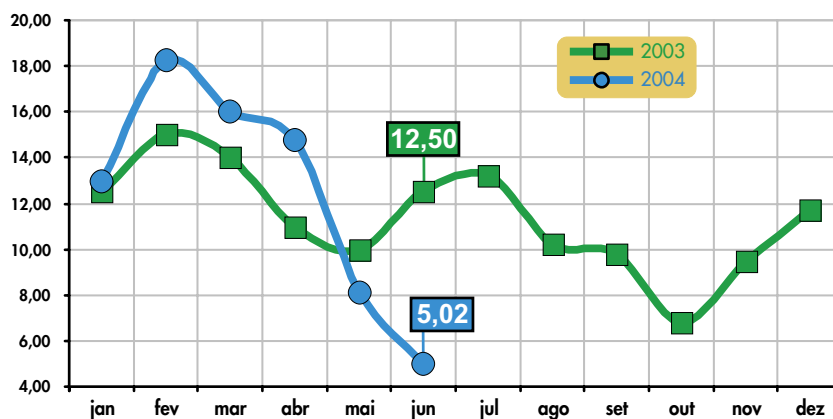
A oferta de prata no Vale do Ribeira deve aumentar somente

no segundo semestre. Essa menor oferta e também a redução do volume ofertado em Minas devem contribuir para a elevação dos preços da prata paulista os próximos meses. Em junho, a prata do Vale foi cotada a R\$ 8,29/cx 20 kg, em média, 19% abaixo do registrado em maio. Já a oferta da nanica paulista também deve continuar reduzida neste mês, uma vez que as baixas temperaturas devem atrasar a maturação. Com isso, as cotações devem se manter em alta, mas os bananicultores menos otimistas acreditam que as férias podem diminuir a demanda pela banana, dificultando a valorização da fruta. A nanica do Vale do Ribeira foi cotada em junho a R\$ 8,27/cx 22 kg, em média, valor 19% menor que o verificado no mesmo período de 2003.



## Oferta continua baixa em Santa Catarina

A oferta de nanica catarinense deve continuar reduzida em julho. As baixas temperaturas que atrasam a engorda da fruta, e os fortes ventos na região, que derrubaram alguns bananais, provocaram uma redução da oferta de nanica catarinense. Conseqüentemente, a safra desta variedade, antes prevista para maio, deve se iniciar somente em meados de agosto. A expectativa local é de que a baixa oferta eleve um pouco os preços em julho, mas as férias podem prejudicar um pouco as vendas. No mês de junho, a nanica de SC foi cotada, em média, a R\$ 5,23/cx 22kg, valor cerca de 38% superior ao registrado no mesmo período de 2003, quando a disponibilidade desta variedade era maior.



## Prata mineira despensa em junho

Preços médios recebidos pelos produtores do norte mineiro pela banana prata - R\$/cx de 20 kg

Fonte: Cepea





# Mudanças no calendário citrícola

**Chuvas de abril e maio antecipam a colheita da pêra e prejudicam a produção do limão para o segundo semestre**

## Pêra deve "sair" antes

O bom volume de chuvas registrado nas principais regiões produtoras paulistas em abril e maio permitiu que as frutas se desenvolvessem mais rapidamente. Assim, a maior parte dessas laranjas deve atingir o ponto de maturação ideal ao mesmo tempo e durante os tradicionais meses de colheita: agosto e setembro. Em janeiro, acreditava-se que o atraso das floradas no final do ano passado resultaria em uma safra mais tardia. Caso seja confirmada essa alteração no ciclo de produção da cultura, é preciso estabelecer novas estratégias para a comercialização da fruta, para entrar no mercado no momento ideal, seja a indústria, seja o produtor.



## Pouco limão no segundo semestre

No caso do limão tahiti, as chuvas de abril e maio ocasionaram a proliferação do fungo causador da "estrelinha" nos pomares paulistas, comprometendo boa parte da produção do segundo semestre. Na região de Monte Alto (SP), por exemplo, produtores acreditam que cerca de 60% da florada tenha sido perdida. Estima-se que o volume disponível nos pomares é capaz de abastecer o mercado até meados de julho. Após esse período, a colheita deve entrar em declínio, com a produção de um volume significativo somente em dezembro. Dessa forma, os produtores contam com o aumento dos preços do fruto, caso não haja a entrada do tahiti de outros estados.

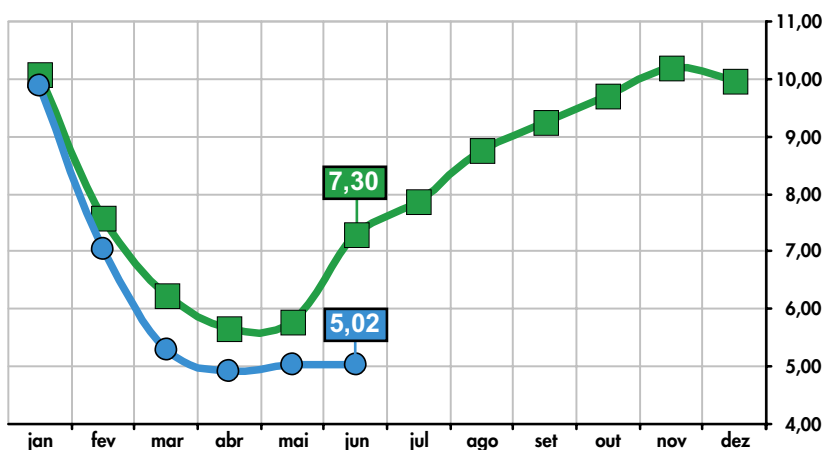
## Frutas no portão

Em junho, boa parte das processadoras paulistas iniciou o recebimento das frutas desta safra, no portão. A tendência é de que em meados deste mês o ritmo de processamento esteja mais acelerado, devido ao avanço da maturação das frutas e o começo da colheita da pêra. Até o início de julho, a maior parte do volume entregue era referente às precoces e à poncã. Diante do maior volume produzido nesta safra - 345,5 milhões de caixas de 40,8 kg, segundo o IEA, volume 23% superior à produção de 280 milhões de caixas apontada pela Abecitrus em 2003/04 -, os preços da laranja posta na indústria em junho deste ano estiveram abaixo dos valores praticados no mesmo período de 2003; a possibilidade de reação só é visualizada com a chegada do verão. Observando o cenário de anos anteriores, os preços praticados no início do processamento são o piso para a safra e, com o encerramento

do inverno e a chegada dos meses mais quentes, o consumo da fruta no mercado doméstico tende a crescer, aumentando a competitividade entre o mercado e a indústria.

## Cargill deixa o mercado

No início deste mês, a Cargill anunciou a venda dos seus ativos nacionais de citros para a Cutrale e Citrosuco. Segundo estimativas do Cepea, com aquisição da Cargill, a capacidade instalada da Cutrale e Citrosuco juntas passará de 45% para 60%. Cabe agora ao governo federal autorizar ou não que essas empresas mantenham os ativos adquiridos da Cargill. Devido à concentração do setor citrícola, um negócio deste porte deve ser avaliado pelo CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), órgão do governo que avalia se as aquisições entre empresas ferem as leis de concorrência de um setor. As compradoras terão até meados de julho para entrar com o pedido no Conselho.



## Indústrias iniciam o processamento da safra 2004/05

Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pela laranja posta no portão da indústria - R\$/cx de 40,8 kg

Fonte: Cepea

# Mamão em liquidação!

**A colheita de frutos verdes afasta o consumidor e derruba os preços do mamão aos menores patamares do ano**



## Preços lá em baixo

A intensificação da colheita de mamões extremamente verdes, em junho, prejudicou o escoamento da produção e derrubou os preços da fruta aos mais baixos patamares do ano. Em junho, o preço médio do havaí, tipo 12-18, nas lavouras do Espírito Santo, por exemplo, foi de R\$ 0,22/kg, valor aproximadamente 88% inferior à média registrada no mês anterior. Animados com os elevados preços para a fruta entre os meses de maio e junho, alguns produtores "forçaram" a colheita na tentativa de extrair o maior lucro possível. Entretanto, os preços elevadíssimos para frutos de qualidade inferior afastaram os consumidores, que substituíram o mamão por outra fruta. Com a redução da demanda pelo havaí no atacado, os preços caíram num período de baixa oferta. Para o formosa, a situação foi um pouco melhor, já que a redução da área plantada em 2003, continua

limitando o volume produzido e contribui com a estabilidade dos preços dessa variedade. Em junho, o preço médio do mamão formosa nas roças foi, em muitos casos, superior ao do havaí. Nas lavouras do Espírito Santo, sul e oeste da Bahia, o preço médio do formosa foi de R\$ 0,60/kg, enquanto que a média para o havaí, tipo 12-18, no mesmo período, foi de R\$ 0,33/kg.

## Oferta ainda é pequena

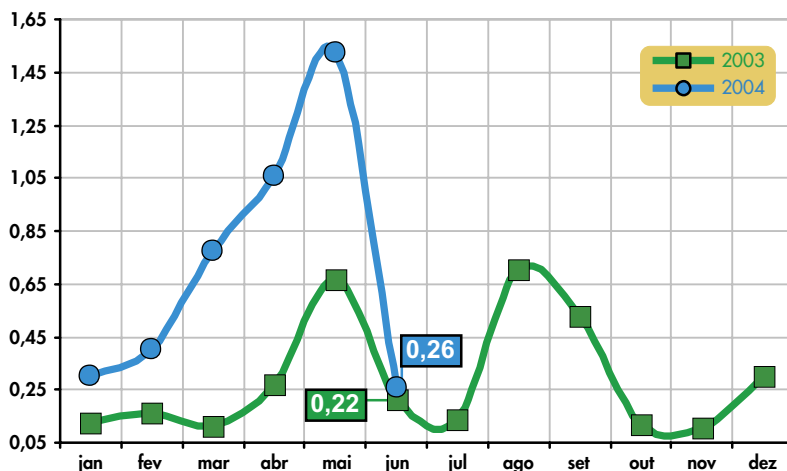
Segundo produtores de mamão do Espírito Santo, sul e oeste da Bahia, em julho, o volume produzido nas lavouras locais deve ser baixo. A chegada do inverno e as noites frias devem continuar influenciando a produção em julho. As temperaturas mais baixas dificultam a coloração dos frutos e permitem que estes permaneçam por um período maior nos pés, ganhando tamanho. Assim, a tendência é de que, neste mês, haja colheita de mamões muito graúdos, fora dos padrões do mercado, principalmente do in-

ternacional. Diante da menor oferta, em geral, os produtores esperam que as cotações do fruto sejam novamente alavancadas. Entretanto, a confirmação de preços mais altos para o produto irá depender do fluxo de frutas no mercado interno e, sobretudo, do cuidado dos produtores em colher o produtor em ponto ideal de comercialização. A tendência é de que a disponibilidade de frutas nas lavouras capixabas e baianas torne a aumentar somente apenas em agosto, quando o período de pescoço das roças mais velhas deve chegar ao fim.



## Exportações em baixa

Em julho, as exportações do mamão havaí devem continuar em baixa devido ao período de férias de verão nos principais países importadores da fruta nacional. Neste período, boa parte da população costuma viajar e deixa de comprar frutas, dando preferência à alimentos prontos e restaurantes. No último mês, a pequena produção do fruto no Brasil associada à retração da demanda dos importadores, decorrente da entrada de outras frutas tipicamente produzidas nesta época do ano naqueles países - como a nectarina e o pêssego -, já haviam ocasionado redução no volume embarcado. Os exportadores nacionais acreditam que o volume comercializado se supere somente no final de agosto, quando o encerramento das férias de verão norte-americanas e europeias devem voltar a estimular o consumo de frutas nesses países.



## Preços atingem os menores patamares do ano

Preços médios recebidos pelos produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí (12-18) - R\$/Kg

Fonte: Cepea



# Começa a safra do Rio Grande do Norte

*A colheita local deve se intensificar nos próximos meses com a aproximação das exportações*

## Melão potiguar entra no mercado nacional

Os melonicultores do eixo Icapuí (CE)/Mossoró (RN), principal pólo produtor do Brasil, iniciaram a colheita do melão amarelo para o mercado nacional em junho, com uma área plantada superior à registrada em 2003, quando cerca de 10 a 11 mil hectares foram cultivados na região. O volume disponível nas roças neste início de safra ainda é pequeno e não atende à toda demanda interna. A previsão é que a intensificação da colheita ocorra em agosto, uma vez que a maior parte das empresas locais visa às exportações que ocorrem neste período.

## Vale encerra a colheita

A safra de melão do Vale do São Francisco, que engloba as cidades de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), deve se encerrar em julho. Alguns produtores, porém, devem seguir cultivando o produto, mesmo com a chegada do clima frio. Apesar das temperaturas amenas não favorecerem o cultivo da fruta, esses agentes acreditam que os ganhos obtidos a partir dessa produção fora de época podem compensar as perdas de janeiro, quando as chuvas prejudicaram a safra local. A previsão é de que o pequeno volume remanescente nas lavouras seja comercializado nos mercados mais próximos, permitindo o aumento das margens de lucro dos produtores da região. Em junho, os valores recebidos principalmente pelo melão amarelo miúdo - tipos 11 e 12 - não foram satisfatórios. Muitos produtores do Vale, desanimados, deixaram a fruta

amadurecer na roça, esperando reação do mercado, já que os custos com fretes e embalagens não compensavam o envio à capital paulista. Com isso, as perdas foram grandes e o prejuízo, inevitável.

## Menos melão no mercado!

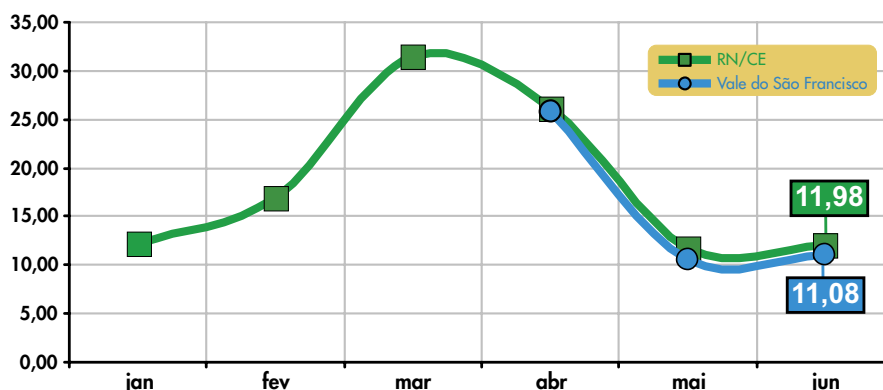
A safra de melão de Presidente Prudente (SP) terminou em junho, diminuindo a oferta no mercado nacional e contribuindo para uma pequena elevação nos preços da fruta. A chegada do inverno, porém, deve dificultar novas valorizações do melão, uma vez que o consumo de frutas entre os brasileiros diminuiu durante os meses de inverno.

primeiros navios com destino à Europa devem partir em meados de agosto e a expectativa é de aumento do volume neste ano. Entretanto, a confirmação dos envios permanece atrelada às condições climáticas nas lavouras. Na primeira quinzena de junho, a ocorrência de um volume elevado de chuvas, atípico para a região nesta época do ano, preocupou os produtores que já haviam iniciado o plantio visando ao mercado externo. Apesar das plantas ainda estarem no estágio inicial de desenvolvimento, a possibilidade de proliferação de doenças - decorrente do aumento da umidade - não é descartada. Nas áreas mais argilosas, por exemplo, as chuvas dificultaram o preparo do solo e podem resultar em um pequeno atraso da colheita. Para que a qualidade do produto atinja o padrão exigido pelo mercado internacional é importante que não chova, principalmente, durante a colheita, evitando problemas fitossanitários durante o transporte.



## Contratos de exportação finalizados

A grande maioria dos contratos estabelecidos entre produtores e empresas exportadoras de melão da Chapada do Apodí (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) foi realizada entre maio e junho. Os



## Leve reação nos preços das principais regiões produtoras

Preços médios recebidos pelos produtores de melão amarelo tipo 6 em 2004 - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea



# Oferta escalonada no segundo semestre

Desuniformidade na florada e na formação dos frutos permite a distribuição da oferta ao longo do segundo semestre



## Clima atrasa colheita nordestina

Neste ano, as temperaturas amenas registradas no Vale do São Francisco durante a noite vêm atrasando o amadurecimento da manga. Dessa forma, o início da colheita na maior parte das lavouras nordestinas deve ocorrer somente a partir agosto, aproximadamente um mês mais tarde que o normal. Em Livramento do Brumado (BA), a safra deve ser ainda mais tardia, com a colheita de um volume substancial de manga somente no início de setembro. Para esta safra, os produtores acreditam que o volume colhido nas lavouras do eixo Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) e em Livramento do Brumado (BA) seja 30% inferior à média produtiva da região, devido aos prejuízos ocasionados pelas chuvas na região em janeiro. Além de menor, a safra do segundo semestre deve ser bastante escalonada, devido à desuniformidade das floradas e da formação dos frutos na região, propiciando a sustentação dos preços. Os produtores locais acreditam que a melhor distribuição da safra também po-

de contribuir para a elevação da qualidade da manga produzida na região, permitindo melhores coloração ao fruto e condições fitossanitárias à planta.

## São João prejudica as vendas

Em junho, a tommy nordestina apresentou desvalorização de aproximadamente 3% frente ao mês anterior, negociada a R\$1,84/kg, em média, nas lavouras da região. A queda esteve relacionada a um pequeno aumento no volume disponível nas roças e à menor procura pelos compradores paulistas. Devido às comemorações juninas e às conseqüentes paralisações das atividades do comércio nordestino em alguns dias do mês, atacadistas de São Paulo diminuíram os pedidos à região, contribuindo para reduzir os preços locais.

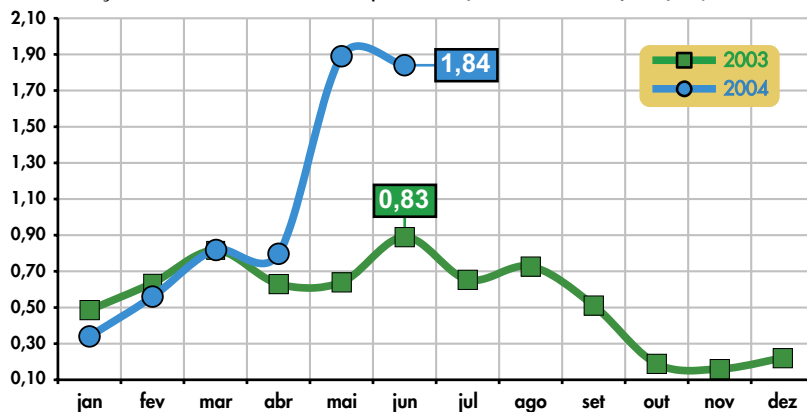
## Baixa demanda no atacado

Em junho, o volume de manga comercializado no atacado paulista não foi expressivo. Os principais fatores que prejudicaram

a liquidez do mercado foram a queda das temperaturas no estado de São Paulo e a baixa qualidade da fruta ofertada. Mesmo assim, a média de preço de junho da variedade tommy foi de R\$ 3,18/kg, 105% superior ao exercido em junho de 2003. O menor volume da entressafra em 2004 foi o responsável por esta diferença significativa. Para julho, os atacadistas aguardam frutos com melhor qualidade, mas também a diminuição dos valores quando comparados a junho devido à maior oferta nordestina e à intensificação do inverno no Sudeste.

## Mais uma do Japão

No último mês, o governo japonês divulgou os documentos onde estão enumeradas as exigências para importação de frutas brasileiras, principalmente mangas. Se desta vez os embarques não forem autorizados, resta ao Brasil pleitear junto à Organização Mundial do Comércio a abertura deste mercado. Na última visita do governo federal ao Japão, foi exigida a presença de um especialista em física para comprovar a eficiência do tratamento hidrotérmico de pós-colheita adotado pelo Brasil na eliminação das larvas dos frutos. Mesmo com o cumprimento desta exigência, de acordo com o Ministério da Agricultura, não houve confirmação de quando será feita a consulta pública desses documentos. Entretanto, o governo japonês já pediu a enumeração dos possíveis interessados em exportar frutas para o país, sendo que a maioria é de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA).



## Atraso no Vale mantém altos preços

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

Fonte: Cepea



# Jales e Pirapora abastecem o mercado

Com o encerramento da safra paranaense, Jales e Pirapora entram no mercado nacional

## Boa qualidade em Jales

A região de Jales (SP), que já havia iniciado a colheita da uva niagara e das variedades sem semente no mês de junho, deve ofertar uvas finas de mesa a partir deste mês. O clima local permaneceu favorável ao desenvolvimento da fruta, resultando em uma produção com ótima qualidade e possibilitando bons preços. No mês de junho, praticamente toda a oferta foi comercializada no mercado regional. Em julho, com o término da safra paranaense, acredita-se que a procura pela fruta local aumente.

## Pirapora inicia colheita

Em Pirapora (MG), o início da colheita está previsto para meados de julho. Apesar das chuvas registradas em maio terem ocasionado o abortamento de alguns cachos e favorecido a incidência de doenças, a produção não foi afetada significativamente. Apenas as frutas da primeira poda devem apresentar qualidade inferior devido à má formação dos cachos. Já as uvas provenientes das demais podas não tiveram sua qualidade prejudicada, uma vez que em junho não choveu na região. A previsão é de que a safra se estenda até outubro, com picos de oferta entre os meses de agosto e setembro.

## Porto Feliz colhe uvas finas

No final de julho, produtores de Porto Feliz (SP) começam a colheita das uvas finas de mesa. Os produtores esperam que a procura pela fruta na região aumente, mantendo os preços em bons patamares ao longo

da colheita que se estende até agosto. Em maio e junho, a única variedade ofertada nesta praça foi a niagara.

## Paraná sai do mercado

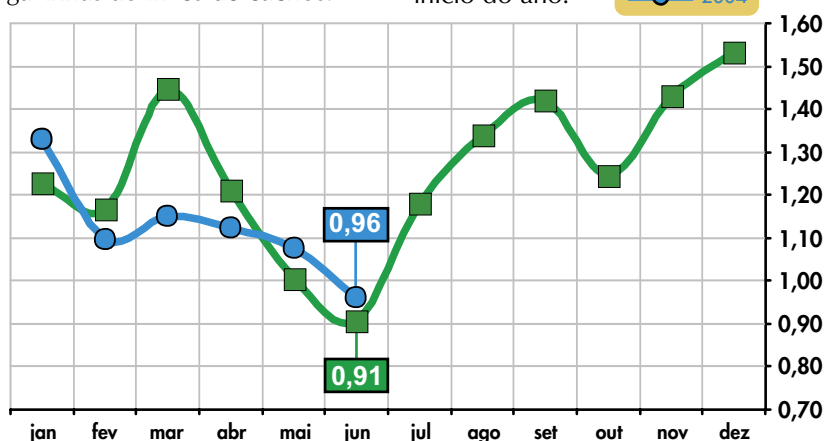
Em meados de julho, a oferta de uva nas regiões produtoras do Paraná deve terminar. Agentes estimam que, para o mês de julho, reste aproximadamente 15% da produção para ser colhida. A fruta, que nos primeiros meses de colheita apresentava sabor adocicado, em junho, não agradou ao consumidor. O frio e as chuvas registradas em maio e no início de junho reduziram a área foliar das parreiras, diminuindo as atividades fotossintéticas e resultando em menor teor de açúcar da fruta. Durante os meses de entressafra, a preocupação dos agentes se volta para a produtividade da colheita seguinte - entre novembro e janeiro. As podas de inverno - de junho a agosto -, aliadas à baixa reserva energética das plantas, podem ocasionar a diferenciação das gemas em gavinhas ao invés de cachos.



## Nordeste desabastecido

Com o encerramento da colheita nas lavouras voltadas à exportação, a oferta de uva no eixo Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) é pequena, mantendo os preços estabilizados em bons patamares. Em julho intensificam-se as podas para a segunda janela de mercado, elevando a procura pela mão-de-obra na região. A grande preocupação é com o número de cachos que será formado em cada ramo, fator determinante para a próxima safra, quando a demanda é superior à do primeiro semestre. As exportações brasileiras acumuladas nesta primeira janela de mercado, até maio, foram 39% menores que as do mesmo período do ano passado, segundo a Secex. O principal motivo para esta retração foi o menor volume colhido em decorrência das chuvas do início do ano.

**Errata:** A produtividade da safra nordestina para a próxima janela de mercado (out/nov) deve ser 30% inferior à verificada no segundo semestre de 2003 e não frente à registrada no início do ano, conforme divulgado na última edição.



## Preços menores em junho

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

Fonte: Cepea

# Afinal, a Ásia é um bom mercado?



## Exportadores avaliam as oportunidades do mercado asiático para a fruticultura nacional

Por Renata E. Gaiotto Sebastiani e  
Carolina Dalla Costa

A Ásia é um bom mercado para as frutas brasileiras? Por que nossa exportação é pequena para países asiáticos? Qual sua experiência com esse mercado? Essas foram algumas perguntas feitas pela **Hortifruti Brasil** aos principais exportadores de frutas neste fórum especial sobre o mercado asiático. As declarações destes profissionais servem de subsídios para o setor conquistar a maior população do planeta.

### MENOS BUROCRACIA E MAIS COMÉRCIO

A abertura do mercado asiático, especialmente da China e do Japão, para a fruticultura brasileira está programada para o segundo semestre deste ano. Até o momento, porém, as negociações entre os governos desses países não saíram do papel. Segundo de informações divulgadas pelo governo federal, o Brasil pretende exportar manga, uva, maçã e melão para a China, en-



quanto este país enviaria lúxia, maçã e pêra oriental para o mercado brasileiro. Para que essas negociações bilaterais sejam efetivadas, é necessário estabelecer um acordo fitossanitário que defina o tratamento que será aplicado na pós-colheita de cada fruta, além da aprovação das análises de riscos desenvolvidas tanto no Brasil quanto na China.

Já para o Japão, o ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, acredita que as primeiras cargas de manga brasileira sejam enviadas até o final de 2004. Contudo, o Brasil ainda deve enfrentar uma consulta pública a ser realizada pelos japoneses em julho, quando uma série de exigências serão determinadas para que a liberação das importações de frutas do Brasil seja confirmada. De acordo com o assessor de Assuntos Internacionais do Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal, do Ministério da Agricultura, Gilson Westin Cosenza, o governo japonês também pediu uma lista com os nomes das empresas interessadas em exportar frutas para o país. Até o momento, estão relacionados dezenas de interessados, sendo a maioria de

Petrolina (PE) e Juazeiro (BA). Os exportadores acreditam que possam ser enviadas para a Ásia cerca de 5.200 toneladas de manga por ano. Em 2003, o volume total de manga exportado pelo Brasil foi pouco maior que 128 mil toneladas, sendo que os principais compradores foram a União Européia e os Estados Unidos.

Diante das perspectivas do mercado asiático, o descontentamento dos exportadores em relação à lentidão das ações do governo brasileiro é evidente. Os consecutivos aumentos nas tarifas portuárias, a falta de incentivos e de financiamentos aos produtores e exportadores estão entre as reclamações mais freqüentes em relação ao governo brasileiro, principal interessado em gerar divisas para o país.

Na opinião de muitos produtores/exportadores nordestinos consultados pela **Hortifruti Brasil**, as exportações de manga e uva brasileiras só não crescem mais devido à desorganização, à ineficiência dos acordos internacionais e à falta de habilidade dos diplomatas brasileiros em tratar questões agrônômicas específicas.

### MAIS AGILIDADE

"O Brasil só não exporta mais porque o próprio país complica suas negociações. A burocracia impera nos acordos e as exigências locais atrasam cada vez mais o desenvolvimento do país neste setor."

*Rafael Afan, sócio-gerente da Global Fruit, empresa exportadora de manga e uva de Juazeiro (BA).*



## AS APOSTAS:

- UVA: EXPORTAR DURANTE AS JANELAS DO MERCADO CHINÊS
- MANGA: O JAPÃO É A GRANDE PROMESSA

## PARA CHEGAR LÁ:

- REDUZIR A BUROCRACIA
- INTENSIFICAR ACORDOS COMERCIAIS BILATERAIS
- REDUZIR AS PERDAS E MANTER A QUALIDADE DAS FRUTAS TRANSPORTADAS POR LONGAS DISTÂNCIAS

## ENTRAVES PARA EXPORTAÇÃO:

- ELEVADO VALOR DE FRETE
- BUROCRACIA BRASILEIRA E ASIÁTICA
- DIPLOMACIA BRASILEIRA POUCO ESPECIALIZADA
- BARREIRAS FITOSSANITÁRIAS
- QUESTÕES CULTURAIS
- FORTES CONCORRENTES LOCAIS
- PROBLEMAS DE PÓS-COLHEITA OCASIONADOS PELO TRANSPORTE POR LONGAS DISTÂNCIAS
- BAIXA GARANTIA DE RECEBIMENTO

## “MAL-DAS-FOLHAS” E OUTRAS DOENÇAS TAMBÉM ATRAPALHAM

Além dos entraves políticos, questões fitossanitárias também dificultam a realização dos acordos internacionais entre o Brasil e a Ásia. De acordo com exportadores nacionais, a China, a Coreia do Sul, Cingapura, Japão, Indonésia, Malásia e Filipinas temem que as frutas brasileiras possam levar o fungo causador do “mal-das-folhas”, uma doença que ataca seringais, para a Ásia. Esse fungo infestaria os seringais desses países, prejudicando sua produção de borracha.

Entretanto, o temor dos asiáticos não procede. Primeiro, porque as principais frutas a serem exportadas pelo Brasil – a manga e a uva – não são vetores do fungo responsável pelo “mal-das-folhas”. Segundo, porque as zonas brasileiras de produção de seringais – onde a doença poderia estar instalada – se situam a quilômetros de distância das regiões de cultivo de frutas.

Especialistas do governo brasileiro já foram enviados para o Japão e para a China a fim de garantir a isenção dessa e de outras pragas das frutas exportadas pelo Brasil. No caso do Japão, um especialista em física, o Prof. Dr. Aderbal Carlos de Oliveira, da UnB, foi enviado

ao país para prestar esclarecimentos sobre o tratamento hidrotérmico da manga – a última das tantas exigências realizadas pelo governo daquele país.

## DISTÂNCIA X QUALIDADE

Contas e mais contas são feitas pelos exportadores e a conclusão é uma só: a longa distância para a fruta brasileira chegar ao mercado asiático encarece o produto e prejudica sua qualidade. Entre todas as dificuldades, esta vem sendo apontada como um dos maiores obstáculos para a exportação à Ásia. Isso porque a solução desse problema depende do desenvolvimento de novas técnicas de armazenamento da fruta, que aumentem sua durabilidade, e de uma nova forma de logística, que otimize as entregas em longas distâncias a custos menores que os atuais.

Diante das opções existentes no mercado, o transporte marítimo surge como uma alternativa mais barata, mas com extenso período de entrega – de 30 a 40 dias – e alto risco de perda da qualidade do produto. Já o transporte aéreo, apresenta custo elevadíssimo, viável somente para produtos com alto valor agregado ou para mercados com elevado poder aquisitivo, como o Japão.

Após a concretização dos acordos bilaterais entre o Brasil e a Ásia, a expectativa é de que os investimentos nacionais se concentrem na pós-colheita dos produtos, visando garantir qualidade à fruta exportada. Segundo *traders* do Nordeste, a Embrapa já vem desenvolvendo adaptações em câmaras frias para que a fruta possa ser estocada por até 60 dias. A concretização dessas pesquisas pode viabilizar as exportações para longas distâncias, reduzindo sensivelmente as perdas.

## POLÍTICA COMERCIAL FAVORECE AS VENDAS

“Vejo que o que mais prejudica as vendas brasileiras para a Ásia é a falta de relações comerciais entre o Brasil e alguns desses mercados. O governo brasileiro deveria se espelhar no exemplo chileno, argentino, entre outros, estabelecendo relações comerciais fortes, intercâmbios, missões técnico-comerciais e acordos com esses países, a fim de estimular a comercialização entre o Brasil e a Ásia. Em muitos países da região, sequer há um escritório nacional, uma porta para tratar de assuntos de interesse brasileiro. Para enviar seus produtos à determinados países do sudoeste asiático, como o Taiwan, por exemplo, muitos exportadores enviam suas cargas para países próximos, onde a fruta é ‘nacionalizada’ e reexportada.”

*David Ferreira, trader da DF Skill, exportadora com experiência no mercado asiático.*



## A ESTRATÉGIA É TRABALHAR COM BOAS EMPRESAS

A principal desvantagem do mercado asiático é sua instabilidade. Existem muitas oscilações na economia e no câmbio desses países que muitas vezes dificultam ou até impossibilitam as vendas. A economia da Indonésia, por exemplo, é semelhante à do Brasil há 10 anos, quando havia maxi desvalorização cambial sem aviso prévio. Lá, a conversão pode ser de 8 mil rúpias por dólar num dia e, poucos dias depois, chegar a 12 mil rúpias por dólar. Algumas empresas tentam agir de má fé e repassar toda essa oscilação para os exportadores, ocasionando até prejuízos em alguns casos. Isto influencia toda a Ásia, pois vários exportadores desviam os contêineres para outros países, saturando outros mercados.

Também devido à instabilidade econômica desses países, as compras podem ser paralisadas de um dia para o outro. Quando o mercado "vira" como eles dizem, os compradores ligam no mesmo instante pedindo para interromper os embarques. Entretanto, a esta altura, alguns navios já podem estar em alto mar – o *transit time* mínimo até aquela região é de 30 dias.

Em 2002, muita gente perdeu dinheiro devido a essas mudanças bruscas na economia asiática e sú-

bito cancelamento de pedidos. É exatamente por isso que acho um grande risco apostar em vender somente para o mercado asiático. É preciso ter outros compradores, como a Europa ou o Oriente Médio, para que se possa realocar as frutas, caso seja necessário. Ainda assim, frutas que ainda não tenham sido embarcadas. Pa-

***"Muita gente vê a imensidão do mercado asiático e pensa: é aí que dá dinheiro! Mas não é bem assim."***

ra aquelas que já estão a caminho, a solução é renegociar, mesmo que com resultados não tão positivos.

Muita gente vê a imensidão do mercado asiático e pensa: é aí que dá dinheiro! Mas não é bem assim. Tem que se ver os dois lados da moeda. É lógico que lá existem excelentes empresas que te explicam o que está acontecendo no mercado local e, mesmo nos momentos de crise, tentam rever os acordos da melhor forma possível para os dois lados, mas é muito difícil "separar o joio do trigo".

Um dos pontos principais para obter sucesso na comercialização com a Ásia é trabalhar com boas empresas.

Outra coisa que muita gente pensa é que, como lá não existem barreiras fitossanitárias como as europeias, poderão enviar frutas de qualquer qualidade, mas, também não é assim. Os compradores asiáticos recebem fruta do mundo todo e sabem diferenciar um produto de boa qualidade de um ruim. Geralmente esses compradores pagam parte do valor combinado no momento de partida do navio aqui do Brasil e parte quando recebem a fruta. Se o produto não chegar lá com a qualidade combinada, a redução do valor da fruta é certa. No entanto, já houve casos em que os compradores asiáticos forjaram inspeções de cargas e fotos de contêineres, alegando baixa qualidade das frutas e exigindo descontos. Nesse caso, é necessário muito jogo de cintura para validar seu produto, mesmo a milhares de quilômetros de distância. É a partir desses casos que se começa a certificar as parcerias e diferenciar quem é realmente correto neste mercado.

**\*Gerente de exportações de citros, Fazenda Sete Lagoas S/A**

**PATROCINADOR:** Solicite nosso Plano de Mídia e as opções de parceria. Os principais clientes estão aqui!  
19-3429-8808 - hfbrasil@esalq.usp.br - maboteon@esalq.usp.br

**Revista do Cepea/ESALQ voltada à Economia & Negócios Horticolas**

**Leitores nos quatro cantos do país**

**8.000 agentes do setor hortícola ligados em nossas informações**

**OS PRODUTORES RECOMENDAM!**







# Os melhores produtos fazem os melhores resultados!

**Dithane\***

**Stimo\***

**Pulsor\***

**Curathane\***

**Persist\***

**Systhane\***

**Lorsban\***

**Lorsban\***  
10G

**Tracer\***

**Karathane\***

**Fungiscan\***

**Ag-Bem\***

**Kelthane\***

**Verdict R**

**Intrepid\***

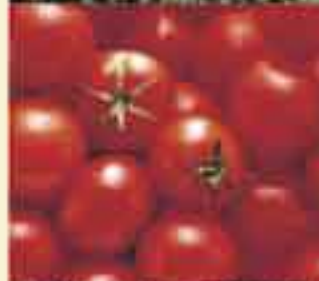
**Mimic\***

**Sabre\***

**Harpon\***

**DR**  
**Do Dinâmico**

\* Marcas Registradas de Dow AgroSciences - Em Comunicação



**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 no verso. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca beba e não utilize o produto para alimentar de animais.  
Consulte sempre um engenheiro agrônomo.  
Sempre use equipamentos apropriados.






A sua maçã ganhou  
ainda mais proteção  
da DuPont:  
Midas BR®.

Agora, além de Manzate®, você conta com a superproteção  
de Midas BR® para a sua maçã. Midas BR® oferece:

- ✓ Ampla eficiência na prevenção da Mancha da Gala (*Colletotrichum sp.*)
- ✓ Alta resistência à lavagem pela chuva ou irrigação
- ✓ Superproteção, pela aderência à camada lipídica da folha
- ✓ Gerenciamento de fungos resistentes e seletividade à cultura
- ✓ Fácil manuseio – Formulação Granulado Dispersível
- ✓ Duas opções de embalagem: saquinhos de 320 g ou 3,2 kg

Com Midas BR® e Manzate®, sua maçã acaba de ficar mais protegida.

DuPont  
**Midas BR®**

DuPont  
**Manzate®**

**DU PONT**

Os milagres da ciência\*

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

