

ESTRUTURA DE PRODUÇÃO E DE MERCADO DA UVA DE MESA BRASILEIRA¹

José Sidnei Gonçalves²
Antonio Ambrosio Amaro³
Maria Lucia Maia⁴
Sueli Alves Moreira Souza⁵

RESUMO

O estudo analisa o complexo produtivo da uva de mesa brasileira, destacando suas características de produção e logística, tanto para o mercado interno quanto com vistas à inserção internacional. Mostra as diferenças relacionadas com a produção e a comercialização de uva comum e uva fina e, no caso desta última, particulariza o desempenho da atividade nas regiões emergentes como o Vale do São Francisco em relação às zonas tradicionais de oferta do produto. Conclui que, apesar da experiência exitosa de inserção externa, a viticultura dessas regiões emergentes é minoritária no conjunto da viticultura brasileira, pois apresenta problemas semelhantes aos da fruticultura nacional em geral, ou seja, de falta de estímulo ao aprimoramento paralelo das estruturas produtiva e de mercado.

Palavras-chave: produção de uva de mesa, competitividade, estrutura de mercado, mercado internacional.

PRODUCTION AND MARKET STRUCTURE OF THE BRAZILIAN FRESH GRAPE

SUMMARY

This paper analyses the productive complex of the Brazilian "fresh grapes". Their production characteristics and logistics area in both domestic and international markets are emphasized. The main differences related to the production and the trade of "common grapes" and "fine grapes" are presented. In this last group, the development of this activity in the emergent regions like the São Francisco Valley is highlighted, comparing it with traditional areas of supply. This paper concludes that, despite the successful experience in the external insertion of these emergent regions, it is still an exception when compared with the whole Brazilian viticulture. The sector continues to present similar problems to those of the national fruit culture in general, i.e., the lack of policies in order to stimulate the parallel development of the production and market structures.

Key-words: fresh grape production, competitiveness, market structure, international market.

¹Trabalho referente ao Projeto SPTC 16-019/94, financiado pela Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO/ONU), fazendo parte do projeto "Análise da Competitividade e Complementaridade dos Complexos de Frutas e Hortaliças dos Países do Cone Sul", produto do Convênio IEA/FAO/FUNDEPAG, coordenado pelo Dr. Antonio A. Amaro, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA). Concomitantemente, foram realizados trabalhos semelhantes nos demais países do Cone Sul, sob a coordenação geral do Dr. Norberto Frigerio, Oficial Regional de Produtos Básicos, Comércio e Segurança da FAO/ONU. Recebido em 08/02/96. Liberado para publicação em 26/03/96

²Engenheiro Agrônomo, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

³Engenheiro Agrônomo, Dr., Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

⁴Economista, MS, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

⁵Economista, Assistente Técnico de Pesquisa do Instituto de Economia Agrícola.

1 - INTRODUÇÃO

As frutas frescas, dentre as quais a uva de mesa, têm aumentado em importância no comércio internacional, conformando complexos produtivos que vão da produção à logística de transporte e à distribuição de perecíveis. As características deste mercado são: a) grande solidarização de interesses dentro da cadeia produtiva, pois as transações com perecíveis determinam a existência de elevado grau de confiança entre os agentes; e b) o padrão de alta qualidade intrínseca ao produto, notadamente quando destinado ao mercado internacional, para atender ao exigente consumidor dos países desenvolvidos. O Brasil tem grande potencialidade para aumentar substancialmente sua participação neste mercado, produzindo internamente incremento no emprego, pois as frutas frescas são intensivas em mão-de-obra.

O objetivo central é estudar a competitividade do complexo produtivo da uva de mesa brasileira, que se constitui numa das principais frutas frescas comercializadas mundialmente. Para concretizá-lo, definem-se como objetivos específicos: a) avaliar a produção e o mercado internacional de uva de mesa, identificando os principais fluxos comerciais e as mais importantes regiões mundiais de viticultura de exportação; b) analisar a estrutura de distribuição da uva de mesa no mercado internacional, a partir da ótica da logística montada entre centros fornecedores e consumidores do produto; c) avaliar a estrutura produtiva brasileira de uva de mesa, identificando as principais regiões de produção e as características mais importantes associadas a cada zona vitícola específica, assim como as complementaridades internas das ofertas regionais, inserindo-as no contexto do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL); e d) analisar a logística de distribuição da uva de mesa brasileira, montada nas várias zonas vitícolas.

2 - CONCEITUAÇÃO, LEVANTAMENTO E SISTEMATIZAÇÃO DOS DADOS

A análise do mercado internacional é baseada em dados da Organização das Nações Unidas

para a Agricultura e Alimentação (FAO/ONU) para os principais países produtores de uva de mesa e de derivados de uva como vinho e passas, além das transações internacionais com destaque para importações e exportações. Para contextualizar estas informações e aumentar o entendimento da dinâmica de produção e mercado, os dados sofreram tabulações com a inserção destes países nos planos dos continentes, dos blocos econômicos e dos hemisférios. Com isso, pode-se avaliar as complementaridades em vários níveis procurando inferir quais as possibilidades da produção brasileira neste universo de interesses econômicos e geopolíticos. Para o Brasil, procurou-se montar uma base de dados consistente sobre uva de mesa, pois a dispersão e a forma de apresentação das estatísticas frutícolas não permitem análises consistentes dos movimentos inerentes à cadeia produtiva. No tocante à produção, as informações foram colhidas junto à Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE), a organizações da produção e a instituições governamentais com atuação no setor, como o Programa de Fruticultura de Exportação (FRUPEX) do Ministério de Agricultura, Abastecimento e Reforma Agrária (MAARA) e a Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (CODEVASF). Os dados de comércio exterior foram obtidos junto à Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), com detalhamento das importações e das exportações. Estas são as informações fundamentais em termos de dados estatísticos, às quais foram agregadas outras necessárias, obtidas junto a órgãos técnicos e por meio de consulta a perfídicos especializados.

3 - QUADRO MUNDIAL DA CADEIA PRODUTIVA DE UVA

Por se tratar de fruta cultivada há séculos e com mercados consolidados tanto para o consumo na forma de fruta fresca quanto na de vinho, a viticultura encontra-se espalhada por todos os continentes. As conquistas tecnológicas recentes, como o armazenamento em câmaras frias e o transporte rápido a longas distâncias, têm propiciado dinamizar as transações com frutas frescas entre continentes, ampliando ainda mais as possibilidades desse segmento de mercado.

3.1 - Distribuição da Produção Mundial

A produção mundial de uva, quando se toma a média anual do quinquênio 1989-93, situou-se em 58,9 milhões de toneladas. A evolução dentro do período revela a não-ocorrência de tendência definida, com as colheitas variando em torno do patamar médio. A menor quantidade foi observada em 1991 com 56,7 milhões de toneladas e a maior em 1992, com 61,5 milhões de toneladas.

No tocante à distribuição continental, torna-se nítida a superioridade da Europa com a colheita anual de 30,8 milhões de toneladas no período analisado. Também no caso europeu não fica nítida uma tendência, com as colheitas girando em torno da média. O menor volume ocorreu em 1991 (28,9 milhões de toneladas) e o maior em 1992 (32,9 milhões de toneladas). Na Ásia, a produção atingiu média anual de 9,3 milhões de toneladas (15,9%), tendo apresentado crescimento de 8,6 milhões em 1989 para 9,9 milhões de toneladas em 1993 (15,0%). O conjunto das Américas do Norte e Central alcançou 5,8 milhões de toneladas (9,8%), tendo mostrado oscilação entre o menor volume (5,6 milhões no biênio 1990-91) e o maior, de 6,1 milhões de toneladas em 1992. A América do Sul colheu em média 4,3 milhões de toneladas no período 1989-93 (7,3% do total mundial), tendo mostrado queda de 15,3%, pois das 4,8 milhões em 1989 a produção recuou para 4,0 milhões em 1993 (Tabela 1).

A análise da distribuição da produção mundial sob a ótica dos blocos econômicos evidencia a preponderância da União Européia (UE), com média anual de 26,7 milhões de toneladas (45,4%) sem tendência definida no período da colheita, que varia de 24,6 milhões em 1991 a 29,0 milhões em 1992. Os países que integram o North America Free Trade Agreement (NAFTA) produziram 5,8 milhões de toneladas anuais na média quinquenal, com quantidades oscilando entre 5,6 milhões no biênio 1990-91 e 6,0 milhões em 1992. No âmbito do MERCOSUL, a colheita de uva atingiu a média anual de 3,1 milhões de toneladas (5,3%), com decréscimo de 27,8% entre as 3,8 milhões de toneladas em 1989 e as 2,8 milhões de toneladas em 1993. Ressalte-se que os países que anteriormente faziam parte da União Soviética, atualmente congregados na Comunidade dos Estados Independentes (CEI), têm no seu conjunto uma

produção anual média de 4,9 milhões de toneladas de uva (8,3%), que, após aumentar de 5,0 milhões em 1989 para 5,7 milhões, recua persistentemente até atingir 4,2 milhões de toneladas em 1993.

Quando são particularizados os países, o maior produtor mundial de uva no período 1989-93 foi a Itália, com média anual de 9,5 milhões de toneladas e crescimento de 3,4%, pois obteve 9,4 milhões em 1989 e 9,7 milhões em 1993. Em seguida à produção italiana, desponta a da França com média anual de 7,2 milhões de toneladas (12,3%) e comportamento oscilante entre 5,5 milhões em 1991 e 8,2 milhões em 1990. A Espanha, com média de 5,4 milhões de toneladas (9,1%), mostrou evolução semelhante à das demais nações européias dentro do quinquênio. Fora da Europa, destacam-se os Estados Unidos cuja média foi de 5,2 milhões de toneladas anuais (8,9%), com queda no primeiro triênio, recuperação em 1992 e nova redução em 1993. A Turquia produziu 3,5 milhões de toneladas de uva na média quinquenal, com variação entre 3,4 milhões e 3,7 milhões de toneladas. Nesse conjunto de informações, devem ser ressaltadas a presença marcante de países do Hemisfério Norte e a relativa estabilização dos níveis de produção nos principais centros produtores em todo o mundo.

3.2 - As Exportações Mundiais de Uva de Mesa

As exportações mundiais de uva fresca alcançaram 1,7 milhão de toneladas anuais quando se toma a média do período 1989-93. O quadro mostra uma evolução de 1,4 milhão de toneladas em 1989 para 1,9 milhão de toneladas em 1993 (37,8%). Na distribuição continental, existe posição predominante da Europa, que apresenta média anual de 791 mil toneladas (47,3%) e crescimento dentro do período, passando de 679 mil em 1989 para 956 mil toneladas em 1993 (40,9%). Em seguida, situa-se a América do Sul com vendas anuais de 437 mil em média, evoluindo de 366 mil toneladas em 1989 para 458 mil toneladas em 1993 (25,1%). As Américas Central e do Norte atingiram 269 mil toneladas anuais em quantidade de fruta comercializada no mercado mundial, saindo de 188 mil toneladas em 1989 para 294 mil toneladas em 1993 (56,4%) (Tabela 2).

Quando se analisam as exportações mundiais sob a ótica dos blocos econômicos, verifica-se o predomínio

TABELA 1 - Produção Mundial de Uva, Segundo os Continentes, Blocos Econômicos e Principais Países, 1989-93

(em 1.000t)

(continua)

Continentes, Blocos e Países	1989		1990		1991		1992		1993		Média 89-93	
	Volume	%	Volume	%	Volume	%	Volume	%	Volume	%	Volume	%
África	2.756	4,7	2.784	4,6	2.773	4,9	3.113	5,1	2.754	4,8	2.836	4,8
África do Sul	1.456	2,5	1.559	2,6	1.570	2,8	1.673	2,7	1.490	2,6	1.550	2,6
Egito	621	1,1	585	1,0	527	0,9	658	1,1	600	1,0	598	1,0
Argélia	270	0,5	263	0,4	251	0,4	318	0,5	250	0,4	270	0,5
Marrocos	257	0,4	232	0,4	259	0,5	294	0,5	230	0,4	254	0,4
América do Norte e Central	5.939	10,1	5.625	9,4	5.632	9,9	6.069	9,9	5.702	10,0	5.793	9,8
NAFTA ¹	5.933	10,1	5.620	9,4	5.627	9,9	6.064	9,9	5.697	10,0	5.788	9,8
Estados Unidos	5.380	9,1	5.136	8,5	5.040	8,9	5.490	8,9	5.117	9,0	5.233	8,9
México	502	0,9	429	0,7	530	0,9	520	0,8	525	0,9	501	0,9
América do Sul	4.779	8,1	4.567	7,6	4.155	7,3	3.986	6,5	4.049	7,1	4.307	7,3
MERCOSUL ²	3.829	6,5	3.293	5,5	2.868	5,1	2.748	4,5	2.765	4,8	3.101	5,3
Argentina	2.971	5,0	2.342	3,9	2.082	3,7	1.821	3,0	1.821	3,2	2.207	3,7
Brasil	717	1,2	805	1,3	648	1,1	799	1,3	782	1,4	750	1,3
Uruguai	118	0,2	124	0,2	108	0,2	106	0,2	140	0,2	119	0,2
Chile	1.037	1,8	1.171	1,9	1.186	2,1	1.141	1,9	1.200	2,1	1.147	1,9
Ásia	8.640	14,7	8.867	14,8	9.560	16,8	9.729	15,8	9.935	17,4	9.346	15,9
Turquia	3.430	5,8	3.500	5,8	3.600	6,3	3.450	5,6	3.700	6,5	3.536	6,0
Irã	1.320	2,2	1.424	2,4	1.626	2,9	1.650	2,7	1.680	2,9	1.540	2,6
China	979	1,7	961	1,6	1.029	1,8	1.255	2,0	1.285	2,2	1.102	1,9
Índia	375	0,6	408	0,7	668	1,2	700	1,1	730	1,3	576	1,0
Iraque	450	0,8	455	0,8	460	0,8	470	0,8	450	0,8	457	0,8
Síria	407	0,7	487	0,8	487	0,9	462	0,8	350	0,6	439	0,7
Afeganistão	365	0,6	365	0,6	365	0,6	365	0,6	330	0,6	358	0,6
Libano	217	0,4	280	0,5	358	0,6	358	0,6	365	0,6	316	0,5

¹North American Free Trade Agreement.²Mercado Comum do Sul.

Fonte: FAO/ONU (Agrostat).

TABELA 1 - Produção Mundial de Uva, Segundo os Continentes, Blocos Econômicos e Principais Países, 1989-93

(em 1.000t)

Continentes, Blocos e Países	1989		1990		1991		1992		1993		(conclusão) Média 89-93	
	Volum	%	Volume	%	Volume	%	Volume	%	Volume	%	Volume	%
	c											
Europa	30.759	52,2	31.674	52,7	28.947	51,0	32.873	53,5	29.669	51,9	30.784	52,3
UE ¹	27.041	45,9	27.524	45,8	24.625	43,4	29.017	47,2	25.528	44,7	26.747	45,4
Itália	9.449	16,0	8.438	14,0	9.397	16,6	10.625	17,3	9.773	17,1	9.536	16,2
França	7.659	13,0	8.207	13,7	5.471	9,6	8.009	13,0	6.741	11,8	7.217	12,3
Espanha	5.034	8,5	6.474	10,8	5.197	9,2	5.715	9,3	4.453	7,8	5.375	9,1
Alemanha	1.786	3,0	1.149	1,9	1.373	2,4	1.806	2,9	1.140	2,0	1.451	2,5
Grécia	1.589	2,7	1.202	2,0	1.301	2,3	1.350	2,2	1.400	2,4	1.368	2,3
Portugal	1.142	1,9	1.620	2,7	1.470	2,6	1.125	1,8	1.300	2,3	1.331	2,3
Áustria	348	0,6	412	0,7	402	0,7	346	0,6	410	0,7	384	0,7
Suíça	228	0,4	174	0,3	178	0,3	164	0,3	154	0,3	180	0,3
Romênia	894	1,5	954	1,6	849	1,5	905	1,5	1.339	2,3	988	1,7
Hungria	580	1,0	864	1,4	759	1,3	662	1,1	700	1,2	713	1,2
Bulgária	743	1,3	731	1,2	748	1,3	670	1,1	550	1,0	688	1,2
Croácia	364	0,6	398	0,7	427	0,8	380	0,6	396	0,7	393	0,7
Iugoslávia (Sérvia)	247	0,4	273	0,5	497	0,9	384	0,6	404	0,7	361	0,6
Macedônia	199	0,3	193	0,3	264	0,5	265	0,4	205	0,4	225	0,4
Eslovênia	175	0,3	214	0,4	108	0,2	124	0,2	124	0,2	149	0,3
CEP²	4.984	8,5	5.691	9,5	4.771	8,4	4.659	7,6	4.221	7,4	4.865	8,3
Azerbaijão	1.057	1,8	1.196	2,0	1.126	2,0	1.126	1,8	900	1,6	1.081	1,8
Moldávia	1.037	1,8	940	1,6	774	1,4	824	1,3	730	1,3	861	1,5
Ucrânia	789	1,3	836	1,4	673	1,2	657	1,1	666	1,2	724	1,2
Geórgia	514	0,9	691	1,1	657	1,2	657	1,1	500	0,9	604	1,0
Rússia	673	1,1	612	1,0	543	1,0	529	0,9	500	0,9	571	1,0
Uzbequistão	416	0,7	745	1,2	480	0,8	439	0,7	480	0,8	512	0,9
Oceania	918	1,6	894	1,5	917	1,6	1.041	1,7	835	1,5	921	1,6
Austrália	859	1,5	824	1,4	851	1,5	987	1,6	794	1,4	863	1,5
Mundo	58.972	100,0	60.102	100,0	56.754	100,0	61.470	100,0	57.165	100,0	58.893	100,0

¹União Européia.²União Soviética, com nações na Ásia e na Europa.

Fonte: FAO/ONU (Agrostat).

TABELA 2 - Exportação Mundial de Uva, Segundo os Continentes, Blocos Econômicos e Principais Países, 1989-93

Continentes, Blocos e Países	1989		1990		1991		1992		1993		Média 1989-93	
	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%
África	47.429	3,4	54.487	3,3	56.371	3,4	89.889	5,1	87.283	4,6	67.092	4,0
África do Sul	47.357	3,4	54.188	3,3	55.867	3,4	88.921	5,0	85.280	4,4	66.323	4,0
América do Norte e Central	187.932	13,5	285.224	17,5	297.311	18,0	279.456	15,8	294.529	15,4	268.890	16,1
NAFTA ¹	187.865	13,5	285.150	17,5	297.251	18,0	279.368	15,8	248.192	12,9	259.565	15,5
Estados Unidos	155.345	11,2	254.433	15,6	246.407	14,9	233.534	13,2	247.843	12,9	227.512	13,6
México	32.348	2,3	27.830	1,7	49.548	3,0	44.239	2,5	46.247	2,4	40.042	2,4
América do Sul	366.307	26,3	487.327	29,9	431.759	26,1	441.728	24,9	458.390	23,9	437.102	26,1
MERCOSUL ²	12.752	0,9	15.253	0,9	11.516	0,7	11.878	0,7	16.274	0,8	13.535	0,8
Argentina	9.583	0,7	13.077	0,8	8.616	0,5	4.969	0,3	3.709	0,2	7.991	0,5
Brasil	2.011	0,1	1.841	0,1	2.883	0,2	6.878	0,4	12.553	0,7	5.233	0,3
Uruguai	1.158	0,1	335	0,0	17	0,0	31	0,0	12	0,0	311	0,0
Chile	352.407	25,3	471.181	28,9	419.203	25,3	428.516	24,2	440.748	23,0	422.411	25,3
Ásia	100.035	7,2	78.367	4,8	89.593	5,4	106.187	6,0	108.683	5,7	96.573	5,8
Líbano	24.700	1,8	13.402	0,8	19.296	1,2	18.715	1,1	20.000	1,0	19.223	1,1
Turquia	21.680	1,6	15.278	0,9	12.201	0,7	16.134	0,9	22.502	1,2	17.559	1,0
Europa	678.755	48,8	712.914	43,8	769.936	46,6	837.842	47,3	956.250	49,9	791.139	47,3
UE ³	623.856	44,8	653.768	40,1	763.226	46,1	831.040	46,9	951.896	49,6	764.757	45,7
Itália	397.060	28,5	411.721	25,3	460.239	27,8	518.535	29,3	643.031	33,5	486.117	29,1
Espanha	66.309	4,8	91.772	5,6	114.055	6,9	124.094	7,0	127.042	6,6	104.654	6,3
Grécia	89.138	6,4	70.295	4,3	109.296	6,6	106.875	6,0	70.912	3,7	89.303	5,3
Países Baixos	29.889	2,1	42.805	2,6	47.748	2,9	46.409	2,6	50.112	2,6	43.393	2,6
França	28.849	2,1	24.955	1,5	11.865	0,7	13.960	0,8	15.538	0,8	19.033	1,1
Oceania	11.809	0,8	10.498	0,6	8.906	0,5	15.594	0,9	12.705	0,7	11.902	0,7
Austrália	10.873	0,8	10.306	0,6	8.777	0,5	15.539	0,9	12.625	0,7	11.624	0,7
Mundo	1.391.547	100,0	1.629.087	100,0	1.653.876	100,0	1.770.696	100,0	1.917.840	100,0	1.672.609	100,0

¹North American Free Trade Agreement.²Mercado Comum do Sul.³União Européia, com 16 nações.

Fonte: FAO/ONU (Agrostat).

mínio da UE com 765 mil toneladas anuais (45,7%), resultado da evolução de 624 mil em 1989 para 952 mil toneladas em 1993 (52,5%). No âmbito do NAFTA, foram comercializadas 259 mil toneladas anuais (15,5%), com crescimento no triênio 1989-91 de 188 mil para 297 mil toneladas (57,8%). Porém, houve recuo nos anos seguintes com as exportações chegando a 248 mil toneladas em 1993, ou seja, queda de 16,5% em relação ao pico realizado em 1991. Os países hoje integrantes do MERCOSUL têm uma participação reduzida no mercado internacional de uvas frescas, com média anual de apenas 13,5 mil toneladas (0,8%) e relativa estabilidade no período.

No universo dos países, a Itália foi a principal exportadora mundial de uva fresca com média anual de 486 mil toneladas (29,1%), tendo vendido entre 397 mil toneladas em 1989 e 643 mil em 1993 (+62,0%). A segunda posição ficou com o Chile cujas vendas anuais foram de 422 mil toneladas (25,3%), resultantes do avanço dentro do quinquênio das 352 mil em 1989 para as 441 mil toneladas (25,3%). Os Estados Unidos também são importantes exportadores com 227 mil toneladas anuais (13,6%), tendo vendido, entre 155 mil em 1989 e 254 mil em 1990 (+11,9%) com variação em torno desse nível até atingir 247 mil toneladas em 1993. Na Europa, tem-se ainda a Espanha com média anual de 105 mil toneladas, resultado da evolução de 66 mil toneladas em 1989 para 127 mil em 1993 (92,4%). A Grécia transacionou 89 mil toneladas anuais (5,3%), mostrando comportamento oscilante entre as 70 mil toneladas de 1990 e as 109 mil de 1993. Na África, destaca-se a África do Sul com 66 mil toneladas anuais (4,0%) e grande aumento (80,1%) no período, de 47 mil toneladas em 1989 para 85 mil toneladas em 1993.

Na América do Sul, além da preponderância chilena, observa-se uma troca de posições internas ao MERCOSUL entre o Brasil e a Argentina. As exportações argentinas, com média anual de 8 mil toneladas no quinquênio 1989-93, eram superiores às brasileiras, mas devido à tendência de queda se reduziram de 13 mil toneladas em 1990 para 3,7 mil em 1993 (-71,5%), passando à segunda posição dentro do bloco econômico do Cone Sul. As vendas do Brasil, ao contrário, têm tendência marcadamente crescente, saindo de 2 mil toneladas em 1989 para 12,5 mil toneladas em 1993 (524,2%), superando assim as vendas do país platino.

3.3 - As Importações Mundiais de Uva de Mesa

As importações mundiais de uva fresca totalizaram 1,6 milhão de toneladas anuais quando se considera a média do período 1989-93, apresentando evolução de 1,4 milhão em 1989 para 1,8 milhão em 1993 (23,5%). Em termos continentais, a principal compradora foi a Europa com 966 mil toneladas (58,4%), revelando tendência crescente ao passar de 808 mil toneladas em 1989 para 1,0 milhão de toneladas em 1993 (29,9%). A seguir vêm as Américas Central e do Norte cujas aquisições alcançaram 507 mil toneladas anuais (30,6%), resultantes da relativa estabilidade em todo o período. O menor volume de compras ocorreu em 1989 com 447 mil toneladas e o maior em 1990 quando atingiu 564 mil. O mercado asiático importou anualmente a média de 159 mil toneladas (9,6%) no quinquênio, tendo apresentado redução para 140 mil toneladas no biênio 1989-90 (-12,2%). A partir daí, o crescimento tem sido expressivo atingindo 180 mil toneladas em 1993 (13,1%). Esse mercado emergente concentra-se na península arábica, na China e em Hong Kong (Tabela 3).

No que diz respeito aos blocos econômicos, a União Européia realizou importação média de 889 mil toneladas de uva no período 1989-93, tendo aumentado as compras de 748 mil toneladas em 1989 para 937 mil em 1993 (25,4%). Os países membros do NAFTA representam o segundo centro comprador com 495 mil toneladas anuais (29,9%) que variaram de 439 mil toneladas em 1989 para 555 mil toneladas em 1990. No MERCOSUL, as compras externas totalizaram 11,4 mil toneladas anuais (0,7%) e são claramente decrescentes, saindo de 13,4 mil toneladas para 9,2 mil toneladas (-31,2%). Estes dados mostram a concentração dos centros de consumo nos países desenvolvidos do Hemisfério Norte.

Quando se visualiza a posição dos diferentes países por ordem decrescente de importância de suas compras externas de uva, apesar da queda de 16,2% registrada em 1993 quando adquiriu 336 mil toneladas, o principal comprador foi a Alemanha com média de 347 mil toneladas anuais (21,0%), resultado da evolução de 282 mil toneladas em 1989 para 401 mil toneladas em 1992 (42,2%). O segundo comprador foram os Estados Unidos com 325 mil toneladas (19,6%), que variaram de 280 mil toneladas em 1989 para 373 mil toneladas em 1990. O Canadá adquiriu em

TABELA 3 - Importação Mundial de Uva, Segundo os Continentes, Blocos Econômicos e Principais Países, 1989-93

Continentes, Blocos e Países	1989		1990		1991		1992		1993		Média 1989-93	
	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%
África	1.927	0,1	2.206	0,1	1.975	0,1	3.399	0,2	2.573	0,1	2.416	0,1
América do Norte e Central	447.595	31,1	564.633	34,7	513.122	30,7	489.043	27,7	519.447	29,2	506.768	30,6
NAFTA ¹	439.379	30,5	555.111	34,1	501.705	30,0	477.976	27,1	503.047	28,3	495.444	29,9
Estados Unidos	280.723	19,5	373.553	23,0	332.474	19,9	316.920	18,0	321.467	18,1	325.027	19,6
Canadá	158.417	11,0	179.966	11,1	167.611	10,0	150.835	8,5	154.377	8,7	162.241	9,8
América do Sul	15.230	1,1	16.307	1,0	16.040	1,0	13.013	0,7	15.872	0,9	15.292	0,9
MERCOSUL ²	13.442	0,9	14.758	0,9	12.347	0,7	7.096	0,4	9.251	0,5	11.379	0,7
Brasil	13.437	0,9	14.682	0,9	12.132	0,7	4.786	0,3	4.500	0,3	9.907	0,6
Argentina	5	0,0	76	0,0	200	0,0	2.253	0,1	4.306	0,2	1.368	0,1
Ásia	159.096	11,1	139.755	8,6	144.368	8,6	170.638	9,7	179.955	10,1	158.762	9,6
Hong Kong	29.868	2,1	26.729	1,6	29.262	1,7	31.827	1,8	35.237	2,0	30.585	1,8
Arábia Saudita	31.993	2,2	27.812	1,7	27.066	1,6	30.371	1,7	30.000	1,7	29.448	1,8
Emirados Árabes	18.175	1,3	15.000	0,9	16.109	1,0	19.692	1,1	20.000	1,1	17.795	1,1
China	14.064	1,0	14.369	0,9	9.190	0,5	15.435	0,9	14.131	0,8	13.438	0,8
Europa	808.557	56,2	897.878	55,2	991.949	59,3	1.084.358	61,5	1.049.906	59,1	966.530	58,4
UE ³	747.650	51,9	830.003	51,0	933.653	55,8	996.725	56,5	937.569	52,8	889.120	53,7
Alemanha	282.336	19,6	338.873	20,8	378.720	22,6	401.184	22,7	336.574	18,9	347.537	21,0
França	123.473	8,6	127.993	7,9	163.673	9,8	159.483	9,0	154.316	8,7	145.788	8,8
Grã-Bretanha	120.747	8,4	120.672	7,4	123.136	7,4	135.149	7,7	124.123	7,0	124.765	7,5
Países Baixos	65.649	4,6	84.272	5,2	91.586	5,5	98.770	5,6	98.610	5,5	87.777	5,3
Bélgica-Luxemburgo	43.278	3,0	43.844	2,7	47.132	2,8	61.051	3,5	69.560	3,9	52.973	3,2
Áustria	39.901	2,8	39.006	2,4	41.849	2,5	47.813	2,7	47.738	2,7	43.261	2,6
Suíça	36.670	2,5	35.880	2,2	33.599	2,0	36.514	2,1	41.368	2,3	36.806	2,2
Suécia	22.562	1,6	21.706	1,3	24.683	1,5	25.879	1,5	26.294	1,5	24.225	1,5
Oceania	6.236	0,4	5.696	0,4	5.521	0,3	4.664	0,3	5.726	0,3	5.569	0,3
Nova Zelândia	4.941	0,3	4.209	0,3	3.991	0,2	3.203	0,2	4.515	0,3	4.172	0,3
Mundo	1.439.240	100,0	1.626.440	100,0	1.672.847	100,0	1.764.323	100,0	1.776.844	100,0	1.655.939	100,0

¹North American Free Trade Agreement.²Mercado Comum do Sul.³União Européia, com 16 nações.

Fonte: FAO/ONU (Agrostat).

média 162 mil toneladas (9,8%), com o pico em 1990 quando as compras somaram 180 mil toneladas e o patamar mais baixo em 1992 com 151 mil toneladas. A França importou 146 mil toneladas anuais na média do quinquênio (8,8%), em volumes crescentes de 123 mil em 1989 para 154 mil toneladas em 1993 (25,2%). Merecem ainda destaque as aquisições da Grã-Bretanha, que totalizaram 125 mil toneladas anuais (7,5%), revelando-se extremamente estáveis dentro do período.

Apesar da pequena expressão no contexto mundial, as importações dos países integrantes do MERCOSUL apresentaram alterações significativas de comportamento. O Brasil, que na média do período 1989-93 se configura como o maior comprador externo de uva fresca do bloco (9,9 mil toneladas), mostra uma tendência de diminuição, passando de 13,4 mil toneladas em 1989 para 4,5 mil toneladas em 1993 (-66,5%). Já a Argentina, que praticamente não importava uva em 1989 (5 toneladas), passou a realizar aquisições crescentes de outros países, tendo atingido 4,3 mil toneladas em 1993. Estas alterações, se não têm reflexos na dinâmica das transações internacionais, influem no comércio regional de uva fresca ao nível do Cone Sul.

3.4 - Inserção Brasileira no Comércio Internacional de Uva de Mesa

A produção brasileira de uva de mesa tem aumentado significativamente nos últimos anos. Em 1980, correspondia a 71,9 mil toneladas, mais que quadruplicando para atingir 335,8 mil toneladas em 1993. Quando se toma a relação entre os extremos, tem-se uma taxa média anual de 11,6% de crescimento no período 1980-93. Esse desempenho decorre da expansão da viticultura de mesa em novas áreas de produção, especialmente no sudeste e no nordeste brasileiros onde a maioria dos plantios se refere a uva fina de mesa (Tabela 4).

As exportações brasileiras de uva fresca também mostram aumento no período 1980-93, de 133 toneladas em 1980 para 7,0 mil toneladas em 1994. Tomando o período de maior relevância, observa-se um forte movimento de avanço das vendas externas no início dos anos noventa, quando praticamente duplicaram a cada ano, até atingir 12,5 mil toneladas

em 1993, nível que sofreu redução em 1994 para 7,0 mil toneladas. Trata-se da presença externa de produtos provenientes das novas áreas de plantio, predominantemente do nordeste.

Conquanto este crescimento da oferta nacional de uvas finas de mesa seja recente, a participação das importações no abastecimento do mercado interno foi sempre de pequena expressão, girando ao redor de 2,3% do total. Em 1980, as aquisições externas de uva fresca pelo Brasil alcançavam 1,8 mil toneladas, correspondendo a 2,5% do consumo aparente. As condições mais favoráveis das importações ocorreram no triênio 1989-91, com a compra média de 13,4 mil toneladas anuais, ou seja, 4,5% do consumo. No biênio 1992-93, esta situação foi de novo revertida com a compra no exterior em média de 4,3 mil toneladas anuais (1,3%), muito provavelmente em decorrência da crise econômica que afetou o país, gerando desemprego e redução no consumo de frutas. No quadro recente, pode-se considerar que existe, portanto, uma auto-suficiência brasileira no tocante ao abastecimento de uva de mesa, assim como crescimento dos volumes exportados de uva fina. As importações de uvas finas, com especial citação das variedades de uva sem semente e da moscatel provenientes do Chile e dos EUA, aproveitam um nicho de mercado constituído por consumidores de renda mais elevada.

A receita brasileira decorrente das exportações de uva de mesa cresceu de US\$215 mil em 1980 para US\$14,6 milhões em 1993, num incremento bastante expressivo. Os principais países que contribuíram para esta evolução estão agregados na UE. As exportações brasileiras de uva para a UE aumentaram de US\$97 mil para US\$10,9 milhões no período 1980-93, com destaque para as vendas ao Reino Unido cuja receita evoluiu de US\$21 mil para US\$2,9 milhões e à Holanda, grande centro redistribuidor de frutas, com desempenho crescente de US\$20 mil para US\$6,7 milhões. Nos últimos dois anos destacam-se as compras da Argentina que foram de US\$2,0 milhões em 1992 e de US\$3,3 milhões em 1993 (Tabela 5).

Os volumes físicos obedecem à mesma distribuição, com as compras da UE evoluindo de 64 toneladas para 9 mil toneladas, o que representa 48,1% da uva destinada ao exterior em 1980 e 72,1% em 1993. Dessa quantidade colocada no mercado europeu no último biênio, a Holanda adquiriu 2,5 mil toneladas

TABELA 4 - Produção Nacional e Comércio Externo de Uva de Mesa, Brasil, Período 1980-93

(em toneladas)

Ano	Produção (t)	Exportação		Saldo		Importação	
		t	% ¹	t	% ²	t	% ²
1980	71.965	133	0,2	71.832	97,5	1.848	2,5
1981	79.033	475	0,6	78.558	97,7	1.820	2,3
1982	84.016	725	0,9	83.291	96,4	3.108	3,6
1983	120.718	815	0,7	119.903	97,8	2.674	2,2
1984	150.863	970	0,6	149.893	99,2	1.203	0,8
1985	174.204	1.521	0,9	172.683	99,5	812	0,5
1986	237.544	2.915	1,2	234.629	99,1	2.036	0,9
1987	223.840	1.245	0,6	222.595	98,8	2.606	1,2
1988	341.585	3.160	0,9	338.425	98,4	5.398	1,6
1989	299.646	2.009	0,7	297.637	95,7	13.437	4,3
1990	327.727	1.844	0,6	325.883	95,7	14.682	4,3
1991	238.681	2.881	1,2	235.800	95,1	12.132	4,9
1992	339.640	6.880	2,0	332.760	98,6	4.786	1,4
1993	335.787	12.553	3,7	323.234	98,8	3.959	1,2

¹Em relação a produção nacional.²Em relação ao consumo aparente.

Fonte: Volume de produção nacional com dados da FIBGE elaborados pelos autores a partir de informações de comércio exterior da SECEX.

TABELA 5 - Valor das Exportações Brasileiras de Uva de Mesa, por Bloco Econômico e Principais Países de Destino, 1980-94

(em US\$1.000 FOB)

Ano	NAFTA			União Européia (UE)						MERCOSUL		Total
	Canadá	EUA	Total	Bélgica	França	Alemanha	Holanda	R. Unido	Total	Argentina	Total	
1980	-	-	-	-	1	35	20	21	97	127	127	215
1981	155	5	160	111	36	228	26	149	550	15	53	787
1982	201	1	202	89	153	199	57	83	602	70	80	948
1983	117	211	328	140	80	90	133	135	593	-	-	960
1984	147	35	182	79	98	180	41	163	580	21	19	819
1985	317	151	468	96	71	105	284	167	746	38	41	1.302
1986	986	184	1.170	90	124	196	788	608	1.856	19	22	3.140
1987	186	129	315	84	49	59	124	564	947	15	20	1.317
1988	208	215	423	220	111	405	852	1.070	2.813	18	14	3.350
1989	290	49	339	63	76	228	474	530	1.431	-	-	1.815
1990	128	58	142	139	70	138	512	1.060	1.975	-	-	2.242
1991	230	-	156	83	65	72	2.496	2.717	5.471	288	298	6.064
1992	374	-	234	45	494	48	2.772	1.713	5.516	2.017	2.055	7.662
1993	305	26	331	999	769	289	6.754	2.925	10.863	3.259	3.317	14.568
1994	159	156	315	32	282	670	3.601	1.682	6.359	1.783	1.850	8.524

Fonte: SECEX.

em 1992 (53,2%) e 5,4 mil toneladas em 1993 (60,0%), enquanto o Reino Unido participou com 1,5 mil toneladas (32,6%) e 2,5 mil toneladas (28,1%) nos mesmos anos. O volume destinado ao mercado argentino nesse biênio foi de 1,9 mil em 1992 e 3,0 mil em 1993, que significam 27,6% e 24,0% das quantidades exportadas brasileiras em cada ano, respectivamente (Tabela 6).

A análise dos valores médios obtidos pela tonelada de uva fresca vendida no mercado internacional revela, no período 1980-93, uma certa estabilidade em torno de US\$1.227,00 por tonelada, em média. As menores cotações ocorreram em 1984, quando atingiram US\$844,00 por tonelada, e as maiores em 1991 com US\$2.105,00 por tonelada, refletindo a quebra da safra européia. A comparação dos preços entre os mercados dos vários blocos econômicos mostra que, na maioria dos anos, os preços FOB praticados nas vendas para a UE são superiores aos observados no NAFTA. Excluindo-se o valor anormal de 1991, calculam-se os preços em US\$1.263,00 por tonelada para a UE e em US\$1.077,00 por tonelada para os países do NAFTA, ou seja, 8,0% maiores no mercado europeu em relação ao norte-americano, diferença que se amplia para 22% quando se considera apenas os anos 1990/92/93. No MERCOSUL, a média do triênio 1991-93 atingiu US\$1.110,00 por tonelada, situando-se numa faixa intermediária entre os dois mercados do Hemisfério Norte (Tabela 7).

A distribuição mensal das vendas externas brasileiras de uva de mesa no biênio 1992-93 mostra que os maiores volumes são embarcados em novembro e dezembro, com médias anuais de 2,6 mil e 1,7 mil toneladas, respectivamente. Em 1992, nestes dois meses comercializaram-se 3,1 mil das 6,9 mil toneladas vendidas nesse ano, ou seja, 45,5%. Em 1993, também se observa nos dois últimos meses do ano a venda de 5,7 mil das 12,5 mil toneladas transacionadas no ano (45,6%), embora, diferentemente do ano anterior, se note um acúmulo no bimestre maio-junho quando foram totalizadas 2,5 mil toneladas (20,0%) das exportações (Tabela 8).

4 - PERFIL DA PRODUÇÃO E DO MERCADO BRASILEIRO DE UVA

A produção total brasileira de uva evoluiu de

661 mil toneladas em 1980 para 786 mil toneladas em 1993, num incremento de 18,9%. Apesar das variações das entressafras dentro desse período, a oferta brasileira reflete uma tendência de aumento. Este crescimento é derivado da expansão da fruta para mesa que passou de 72,0 mil toneladas em 1980 para 335,8 mil toneladas em 1993, enquanto a produção de uva para indústria recuou de 589,4 mil toneladas para 450,2 mil toneladas, numa queda de 23,8% na comparação ponta a ponta. Em resumo, em 1980, do total colhido, 89,1% eram destinados à indústria e 10,9% à comercialização *in natura*, enquanto em 1993 o processamento absorvia 57,3% e a fruta fresca atingia 42,7% da produção (Tabela 9).

4.1 - Tamanho do Mercado Brasileiro de Uva de Mesa

O mercado brasileiro de uva de mesa, mensurado pela evolução do consumo aparente, tem crescido desde o início da década de oitenta. Em 1980, eram consumidas 73,7 mil toneladas, nível este que aumentou persistentemente até alcançar 343,8 mil toneladas em 1988 (366,5%). Este patamar representa o pico de consumo, o qual não se repetiu nos anos seguintes quando as compras no mercado interno foram menores. No período 1988-93, o consumo aparente variou em torno da média anual de 318,0 mil toneladas, com menor volume em 1991 quando atingiu 247,9 mil toneladas, ou seja, o mais baixo do período (Tabela 10). Verifica-se nesses dados o impacto na redução na oferta da produção nacional (da ordem de 90 mil toneladas), provocada principalmente pela ocorrência de problemas fitossanitários nas áreas produtoras de uva comum de mesa.

O consumo per capita também mostra incremento significativo como resultado de um aumento na oferta de uva superior à taxa de crescimento populacional. Tomando os dados ponta a ponta no período 1980-93, o consumo aparente de uva cresceu à taxa geométrica média anual de 11,2%, enquanto a taxa média de crescimento da população brasileira foi de 1,8% a.a., ou seja, o consumo anual por habitante que era de 0,62kg em 1980 teve enorme avanço até atingir 2,48kg em 1988. Entretanto, no período 1989-93 não se repete esse pico de consumo per capita, o qual se mantém num patamar de 2,18kg por pessoa.

TABELA 6 - Volume Físico das Exportações Brasileiras de Uva de Mesa, por Bloco Econômico e Principais Países de Destino, 1980-94

(em tonelada)

Ano	NAFTA			União Européia (UE)						MERCOSUL		Total
	Canadá	EUA	Total	Bélgica	França	Alemanha	Holanda	R. Unido	Total	Argentina	Total	
1980	-	-	-	-	1	26	13	24	64	60	60	133
1981	89	4	93	64	22	137	18	89	350	7	28	474
1982	189	-	189	55	93	130	49	67	408	80	80	721
1983	99	179	278	111	54	95	108	124	502	-	-	816
1984	182	36	218	96	122	205	50	200	692	19	19	970
1985	388	140	528	97	84	155	344	198	895	41	41	1.521
1986	644	168	812	88	128	214	874	644	1.986	22	22	2.915
1987	206	144	350	82	52	65	136	439	834	20	20	1.225
1988	201	239	440	226	113	424	840	882	2.616	14	14	3.159
1989	310	55	365	69	79	254	543	589	1.599	-	-	2.009
1990	142	65	207	155	78	153	572	528	1.549	-	-	1.844
1991	156	-	156	74	86	81	1.258	872	2.408	238	247	2.881
1992	234	-	234	49	522	49	2.464	1.465	4.631	1.903	1.937	6.880
1993	305	24	329	88	697	272	5.434	2.542	9.050	3.058	3.117	12.553
1994	154	132	286	35	211	568	2.742	1.346	4.984	1.771	1.822	7.092

Fonte: SECEX.

TABELA 7 - Preço Médio das Exportações Brasileiras de Uva de Mesa, por Bloco Econômico e Principais Países de Destino, 1980-94

(em US\$/t FOB)

Ano	NAFTA			União Européia (UE)						MERCOSUL		Total
	Canadá	EUA	Total	Bélgica	França	Alemanha	Holanda	R. Unido	Total	Argentina	Total	
1980	-	-	-	-	1.000	1.346	1.538	875	1.516	2.117	2.117	1.617
1981	1.742	1.250	1.720	1.734	1.636	1.664	1.444	1.674	1.571	2.143	1.893	1.660
1982	1.063	-	1.069	1.618	1.645	1.531	1.163	1.239	1.475	875	1.000	1.315
1983	1.182	1.179	1.180	1.261	1.481	947	1.231	1.089	1.181	-	-	1.176
1984	808	972	835	823	803	878	820	815	838	1.105	1.000	844
1985	817	1.079	886	990	845	677	826	843	834	927	1.000	856
1986	1.531	1.095	1.441	1.023	969	916	902	944	935	864	1.000	1.077
1987	903	896	900	1.024	942	908	912	1.285	1.135	750	1.000	1.075
1988	1.035	900	961	973	982	955	1.014	1.213	1.075	1.286	1.000	1.060
1989	935	891	929	913	962	898	873	900	895	-	-	903
1990	901	-	1.000	897	897	902	895	2.008	1.275	-	-	1.216
1991	1.474	-	1.000	1.122	756	889	1.984	3.116	2.272	1.210	1.206	2.105
1992	1.598	-	1.000	918	946	980	1.125	1.169	1.191	1.060	1.061	1.114
1993	1.000	1.083	1.006	1.125	1.103	1.063	1.243	1.151	1.200	1.066	1.064	1.161
1994	1.032	1.182	1.101	914	1.336	1.179	1.313	1.250	1.275	1.007	1.015	1.202

Fonte: SECEX.

TABELA 8 - Distribuição Mensal das Exportações Brasileiras¹ de Uva Fresca, 1992/93

Mês	1992			1993			Média 1992/93		
	Volume	Valor	Preço	Volume	Valor	Preço	Volume	Valor	Preço
Jan.	171,48	175.093,00	1,02	429,34	518.678,00	1,21	300,41	346.886	1,15
Fev.	588,20	617.117,00	1,05	650,92	709.104,00	1,09	619,56	663.111	1,07
Mar.	258,66	270.823,00	1,05	531,44	514.173,00	0,97	395,05	392.498	0,99
Abr.	328,07	369.995,00	1,13	865,26	962.286,00	1,11	596,67	666.141	1,12
Mai	533,19	645.118,00	1,21	1.239,49	1.293.211,00	1,04	886,34	969.165	1,09
Jun.	492,97	605.932,00	1,23	1.311,37	1.303.498,00	0,99	902,17	954.715	1,06
Jul.	211,68	216.377,00	1,02	191,53	190.095,00	0,99	201,61	203.236	1,01
Ago.	164,20	141.841,00	0,86	368,52	376.188,00	1,02	266,36	259.015	0,97
Set.	251,77	240.150,00	0,95	478,19	512.900,00	1,07	364,98	376.525	1,03
Out.	793,49	880.976,00	1,11	814,87	1.071.913,00	1,32	804,18	976.445	1,21
Nov.	1.613,58	1.796.380,00	1,11	3.650,04	4.381.482,00	1,20	2.631,81	3.088.931	1,17
Dez.	1.482,20	1.702.249,00	1,15	2.021,94	2.734.107,00	1,35	1.752,07	2.218.178	1,27

¹Volume em toneladas; valor FOB em US\$; e preço médio em US\$/kg.

Fonte: SECEX.

TABELA 9 - Destinação da Produção Nacional de Uva, Brasil, no Período 1980-93

Ano	Produção nacional	(em toneladas)			
		Uva de mesa		Uva para indústria	
		Volume (t)	%	Volume (t)	%
1980	661.405	71.965	10,9	589.440	89,1
1981	688.589	79.033	11,5	609.556	88,5
1982	574.507	84.016	14,6	490.491	85,4
1983	603.403	120.718	20,0	482.685	80,0
1984	718.157	150.863	10,9	567.295	89,1
1985	714.979	174.204	24,4	540.775	75,6
1986	589.775	237.544	40,3	352.231	59,7
1987	557.414	223.840	40,2	333.574	59,8
1988	764.524	341.585	44,7	422.939	55,3
1989	717.000	299.646	41,8	417.354	58,2
1990	805.000	327.727	40,7	477.273	59,3
1991	648.000	238.681	36,8	409.319	63,2
1992	798.800	339.640	42,5	459.160	57,5
1993	785.958	335.787	42,7	450.171	57,3

Fonte: Dados básicos da FIBGE, tabulados pelos autores a partir de informações da indústria vinícola.

TABELA 10 - Consumo Aparente e Per Capita de Uva de Mesa, Brasil, Período 1980-93

Ano	Consumo aparente (1.000t) ¹	População brasileira (1.000hab.)	Consumo per capita (kg/hab.)/ano
1980	73.680	119.003	0,62
1981	80.378	121.300	0,66
1982	86.399	123.641	0,70
1983	122.577	126.027	0,97
1984	151.096	128.459	1,18
1985	173.495	130.939	1,33
1986	236.665	133.466	1,77
1987	225.201	136.042	1,66
1988	343.823	138.667	2,48
1989	311.074	141.344	2,20
1990	340.565	144.072	2,36
1991	247.932	146.825	1,69
1992	337.546	149.659	2,26
1993	327.193	152.547	2,14

¹Inclui importações mais saldo da produção nacional (TABELA 4).

Fonte: Dados da FIBGE, elaborados pelos autores.

Evidentemente, esse consumo per capita não se distribui igualmente entre os níveis de renda e entre as diversas regiões brasileiras. As faixas de maior renda adquirem anualmente quantidades superiores de uva de mesa, o que é típico desse tipo de produto. Políticas redistribuidoras de renda, em economias marcadas pela enorme desigualdade como a brasileira, produzem efeitos de grande incremento no consumo de uva de mesa. Os dados de consumo familiar para 1987/88 (Pesquisa de Orçamento Familiar-POF da FIBGE), embora se mostrem bastante subestimados, ainda assim podem permitir a visualização da enorme disparidade no tocante às principais regiões metropolitanas brasileiras.

Nas capitais dos estados do sul e do sudeste brasileiro, o consumo anual per capita é superior à média nacional, com São Paulo apresentando a maior diferença positiva (35%), seguido de Porto Alegre (19%) e de Curitiba e Rio de Janeiro (6%). Noutro extremo, observa-se que o índice de Fortaleza se mostrou 61% inferior à média nacional, com consumo pouco superior ao de Salvador (58%), Belém (57%) e Goiânia (57%) (Tabela 11).

As informações sobre o mercado brasileiro de uva de mesa denotam o aspecto de que existe uma enorme fronteira interna para a expansão do consumo. O desempenho na década de oitenta conformou uma significativa expansão desse mercado, com incremento do consumo aparente por habitante em decorrência de um aumento da oferta a taxas superiores ao crescimento populacional. Entretanto, esse perfil mostra-se ainda concentrado nos níveis de renda mais elevados e nas regiões mais desenvolvidas do Brasil. A continuidade da recuperação econômica, associada à melhoria do perfil distributivo regional e pessoal da renda, exigirá um aumento ainda maior da oferta, tornando o mercado interno a grande opção para a expansão da viticultura.

4.2 - Principais Regiões de Produção

A área brasileira de parreirais, que era de 57,4 mil hectares em 1980, apresentou crescimento de apenas 4,5%, alcançando 60 mil hectares em 1993. A distribuição pelas unidades da federação mostra a preponderância da superfície vitícola no Rio Grande do

TABELA 11 - Comparação do Consumo Per Capita de Uva de Mesa nos Domicílios em Onze Regiões Metropolitanas Brasileiras, 1987/88

(em g/per capita/ano)		
Região Metropolitana	1987/88	Índice ¹
Goiânia	187	43
Brasília	228	52
Porto Alegre	523	119
Curitiba	466	106
São Paulo	590	135
Rio de Janeiro	466	106
Belo Horizonte	247	56
Salvador	182	42
Recife	284	65
Fortaleza	173	39
Belém	190	43
Média	438	100

¹Média nacional = 100.

Fonte: FIBGE, Pesquisas de Orçamentos Familiares 1974/75 e 1987/88 (PESQUISA, 1991).

Sul. Em 1980, a área gaúcha atingia 38,5 mil hectares (67,0% da nacional), tendo aumentado em 5,1%, para 40,4 mil em 1989 (68,0%), mas recuando nos anos seguintes (3,7%), para totalizar 38,9 mil hectares em 1993 (64,9%). A viticultura sul-riograndense tem aptidão predominantemente vinícola, mas não tem a mesma participação relativa na oferta de uva de mesa das demais unidades da federação brasileira (Tabela 12).

A segunda área vitícola localiza-se em São Paulo, que em 1980 detinha 10,6 mil hectares de parreirais (18,4% da área nacional), mas perdeu 20,1% para atingir 8,5 mil hectares em 1985 (14,6%). Desde esta data ela mostra recuperação, com o crescimento de 11,2% para chegar a 1993 com 9,4 mil hectares (15,7%). A finalidade principal da área cultivada paulista é a produção de uva de mesa, haja vista que aquela destinada à produção industrial decaiu substancialmente (de 6,7 milhões de pés em produção em 1980 para 2,1 milhões de pés em 1993). Destaca-se ainda, no sul-sudeste, a área em Santa Catarina, que era de 5,2 mil hectares em 1980 (9,2% da nacional) e cresceu para atingir 5,8 mil hectares em 1987 (9,9%), mas tem revelado queda na superfície plantada, para 4,1 mil hectares em 1993 (6,9%). No Paraná, a área

vitícola, que totalizava 2,0 mil hectares em 1980 (3,5% da nacional), aumentou para 2,9 mil hectares em 1993 (4,9%). Estas unidades da federação constituem as tradicionais produtoras brasileiras de uva.

Merecem destaque as áreas de expansão da viticultura brasileira na região nordestina. Comparando-se os extremos do período 1980-93, nota-se que, ao se excluir o nordeste brasileiro, a área vitícola seria de 57,0 mil hectares em 1980 e de 56,3 mil hectares em 1993, ou seja, diminuiria em 1,2% no período. Entretanto, em Pernambuco a área colhida cresceu de 468 hectares em 1980 (0,8% da área nacional) para 1,9 mil hectares em 1993 (3,1%), ou seja, quadruplicou desde o início da década de oitenta. A Bahia, que não detinha área de parreirais, constituiu-se em importante núcleo produtor de uva, cultivando 1,9 mil hectares em 1993 (3,1%). Estas áreas de plantio são irrigadas e fornecem mercadorias de elevada qualidade quase todos os meses do ano.

A regionalização da produção brasileira de uva segue um comportamento bastante semelhante ao da área plantada (Figura 1). A produção sul-riograndense prepondera em todo o período 1980-93. Em 1980, era de 415,6 mil toneladas (62,8% da nacio-

TABELA 12 - Distribuição da Área Colhida de Uva no Brasil, Segundo as Unidades da Federação, Período 1980-93

(em hectares)

Ano	Rio G. do Sul		Santa Catarina		Paraná		São Paulo		Bahia		Pernambuco		Brasil
	Área	%	Área	%	Área	%	Área	%	Área	%	Área	%	
1980	38.479	67,0	5.255	9,2	2.037	3,5	10.581	18,4	-	-	462	0,8	57.406
1981	38.672	67,2	5.080	8,8	2.205	3,8	10.290	17,9	-	-	524	0,9	57.548
1982	39.646	68,3	5.279	9,1	2.288	3,9	9.194	15,8	-	-	541	0,9	58.063
1983	38.631	67,9	5.630	9,9	2.190	3,8	8.901	15,6	-	-	680	1,2	56.916
1984	39.207	67,9	5.694	9,9	2.234	3,9	8.667	15,0	-	-	730	1,3	57.758
1985	39.212	67,8	5.781	10,0	2.352	4,1	8.459	14,6	-	-	732	1,3	57.857
1986	39.826	68,1	5.815	9,9	2.230	3,8	8.914	15,2	-	-	751	1,3	58.483
1987	39.852	67,5	5.820	9,9	2.225	3,8	9.084	15,4	-	-	825	1,4	59.076
1988	39.839	68,5	5.552	9,5	2.438	4,2	8.574	14,7	-	-	667	1,1	58.146
1989 ¹	40.435	68,0	5.446	9,2	2.592	4,4	9.085	15,3	1.118	1,9	772	1,3	59.448
1990 ¹	40.027	68,1	4.708	8,0	2.729	4,6	8.789	15,0	1.345	2,3	1.139	1,9	58.737
1991 ¹	39.983	68,0	4.293	7,3	2.860	4,9	8.939	15,2	1.463	2,5	1.229	2,1	58.767
1992	39.634	66,4	4.028	6,8	3.128	5,2	9.286	15,6	1.562	2,6	1.340	2,2	59.667
1993 ²	38.924	64,9	4.123	6,9	2.953	4,9	9.408	15,7	1.866	3,1	1.861	3,1	59.991

¹Dados corrigidos para incorporar produção baiana.

²Dados preliminares.

Fonte: FIBGE.

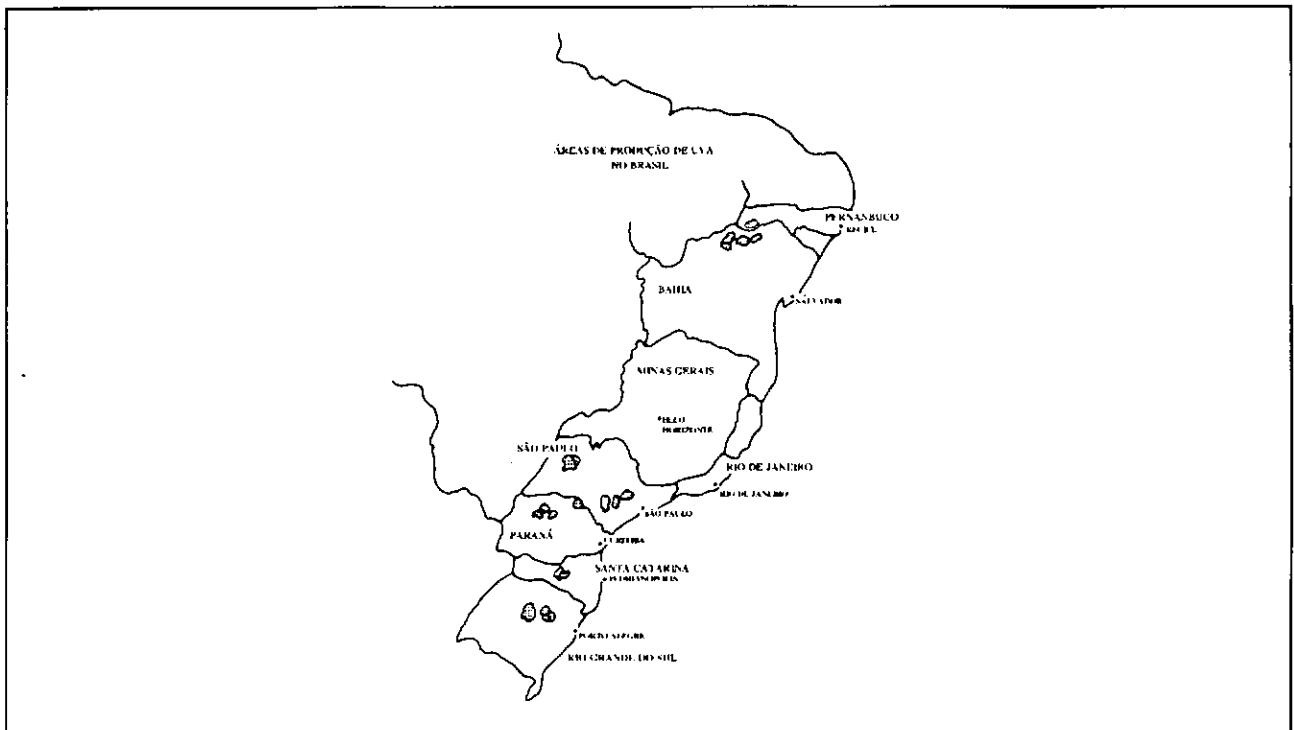


FIGURA 1 - Principais Áreas de Produção de Uva no Brasil.

Fonte: Dados básicos da FIBGE.

nal) e, num crescimento de 36,5%, atingiu o pico em 1985 com a safra de 567,5 mil toneladas (70,9%). Dessa data em diante, tem um recuo de 13,7% para atingir em 1993 a colheita de 489,5 mil toneladas (62,3%). A especificidade da viticultura gaúcha merece atenção pois se trata da preponderância da destinação industrial (Tabela 13).

Deve ser destacado que o Rio Grande do Sul se constitui no principal centro vinícola brasileiro, tendo produzido 329,7 milhões de litros de vinho e derivados em 1982, o que representava 90,7% da produção brasileira de 363,3 milhões de litros. Em 1991, a produção gaúcha de vinhos e derivados foi de 204,0 milhões de litros, que significavam 93,7% dos 217,7 milhões de litros produzidos nacionalmente (Tabela 14). Em 1985, das 567,5 mil toneladas de uva gaúcha, 496,2 mil destinaram-se à indústria (87,4%) e 71,3 mil (12,6%) para consumo como uva de mesa. Em 1990, das 538,7 mil toneladas, cerca de 442,0 mil (82,1%) foram de uva industrial e 96,7 mil de uva fresca (17,9%) (Tabela 15). Deve ser ressaltado que ainda assim a uva de mesa do Rio Grande do Sul praticamente se iguala em volume à produção paulista.

No mesmo sentido da análise para o Rio Grande do Sul, pode situar-se Santa Catarina que tem uma importante destinação para fins industriais, sendo o segundo produtor nacional de vinhos e derivados. A produção catarinense de vinhos e derivados mostra-se cadente, de 21,6 milhões de litros (5,9% da nacional) em 1982 para 8,5 milhões em 1991 (3,9%). Como reflexo, a produção estadual de uva, que era de 75,4 mil toneladas em 1980 (11,4% da nacional), recua 19,5% para alcançar 60,7 mil toneladas em 1993 (7,7% da nacional). A oferta catarinense de uva de mesa é menor que a sul-riograndense.

No Estado de São Paulo, em 1980, foram colhidas 146,4 mil toneladas de uva (22,1% da nacional), volume reduzido para 99,4 mil toneladas em 1986 (16,7% do total). Desse ano em diante, a produção cresce 23,4% para atingir 119,6 mil toneladas em 1993. No Paraná, onde prepondera a viticultura de mesa, a oferta de uva é crescente, passando de 16,3 mil toneladas em 1980 (2,5% da nacional) para 41,2 mil toneladas em 1992 (5,2%), embora em 1993 o Estado tenha colhido uma safra menor (29,6 mil toneladas). O desempenho paranaense tem reflexos diretos no mercado paulista, do qual é fornecedor de 4,5 mil

toneladas (26,4%) e está a menor distância em relação às demais zonas de produção.

A análise da produção nordestina mostra, no caso de Pernambuco, um incremento de 476,1%, uma vez que em 1980 foram colhidas 4,6 mil toneladas de uva (0,7% da safra nacional) e em 1993 o volume de 26,5 mil toneladas (3,4%). A produção na Bahia, cuja viticultura era inexpressiva, atingiu 54,4 mil toneladas em 1993 (6,9%), o que faz dessa unidade da federação a terceira em importância na oferta de uva de mesa, superada apenas por São Paulo e Rio Grande do Sul.

A viticultura nordestina tem características dinâmicas e bastante peculiares que a diferencia das tradicionais regiões vitícolas brasileiras, assim como sua expressão crescente exige um aprofundamento na análise de seu desempenho. A região noroeste do Estado de São Paulo constitui também uma zona vitícola emergente, que, como o nordeste brasileiro, tem na uva fina de mesa sua atividade principal.

4.3 - Regiões Emergentes na Produção de Uva Fina de Mesa

As regiões brasileiras emergentes em produção de uva fina de mesa apresentam características peculiares de clima e de solo que permitem obter produtividades elevadas, aliadas a colheitas durante praticamente todo o ano, uma vez que os parreirais podem ser adaptados a ciclos sucessivos com a programação de podas de produção e controle da irrigação. Essa programação possibilita a administração da oferta, de maneira a fazê-la coincidir com as entressafras tanto das regiões vitícolas tradicionais brasileiras quanto do exterior, fugindo portanto das limitações inerentes à sazonalidade.

A videira só produz nessas condições com sistema de irrigação adequado. Por outro lado, a colheita, em períodos de menores precipitações, leva a uma melhor qualidade do produto com maior teor de açúcares e pequena ocorrência de doenças. Os níveis elevados de irradiação solar, aliados a altas temperaturas, reduzem o ciclo da cultura em 30 dias. O cultivar itália, por exemplo, produz com 150 dias quando normalmente tem ciclo de 180 dias nas regiões

TABELA 13 - Produção Brasileira de Uva, 1980-93

Ano	Rio G. do Sul		Santa Catarina		Paraná		São Paulo		Bahia		Pernambuco		Brasil (1)
	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%	t	%	
1980	415.585	62,8	75.383	11,4	16.288	2,5	146.360	22,1	-	-	4.590	0,7	661.405
1981	429.882	62,4	80.530	11,7	19.258	2,8	149.040	21,6	-	-	6.440	0,9	688.589
1982	347.495	60,5	54.747	9,5	19.550	3,4	141.460	24,6	-	-	6.492	1,1	574.507
1983	390.245	64,7	72.522	12,0	19.675	3,3	110.608	18,3	-	-	8.636	1,4	603.403
1984	502.326	69,9	78.790	11,0	21.529	3,0	101.110	14,1	-	-	7.723	1,1	718.157
1985	567.479	79,4	75.642	10,6	21.529	3,0	99.116	13,9	-	-	7.023	1,0	714.979
1986	392.798	66,6	65.154	11,0	21.927	3,7	96.895	16,4	-	-	10.996	1,9	589.775
1987	351.380	63,0	60.000	10,8	24.600	4,4	107.234	19,2	-	-	11.180	2,0	557.414
1988	541.766	70,9	77.781	10,2	30.224	4,0	99.359	13,0	-	-	9.049	1,2	764.524
1989 ¹	471.571	65,8	74.323	10,4	34.855	4,9	105.951	14,8	19.536	2,7	10.764	1,5	717.000
1990 ¹	538.705	66,9	70.805	8,8	36.000	4,5	126.224	15,7	18.783	2,3	14.483	1,8	805.000
1991 ¹	395.874	61,1	44.112	6,8	38.087	5,9	122.810	19,0	29.954	4,6	17.163	2,6	648.000
1992	505.462	63,3	56.630	7,1	41.186	5,2	123.657	15,5	45.648	5,7	18.510	2,3	798.800
1993 ¹	489.464	62,3	60.690	7,7	29.639	3,8	119.610	15,2	54.414	6,9	26.475	3,4	785.958

¹Dados corrigidos para incorporar produção baiana.

²Dados preliminares.

Fonte: FIBGE.

TABELA 14 - Produção Brasileira de Vinhos e Derivados, Segundo a Unidade da Federação, 1982-91

(em milhão de litros)

Ano	Rio G. do Sul		Santa Catarina		São Paulo		Total
	t	%	t	%	t	%	
1982	329,7	90,8	21,6	5,9	9,0	2,5	363,3
1983	188,2	89,9	14,0	6,7	5,6	2,7	209,4
1984	243,3	89,4	19,0	7,0	7,5	2,8	272,1
1985	367,5	91,8	26,2	6,5	4,2	1,0	400,5
1986	225,4	87,7	21,0	8,2	7,3	2,8	257,1
1987	218,1	90,2	13,7	5,7	7,1	2,9	241,7
1988	348,6	92,7	20,4	5,4	3,9	1,0	376,2
1989	273,5	91,7	17,3	5,8	5,4	1,8	298,1
1990	310,8	92,6	18,3	5,5	4,5	1,3	335,6
1991	204,0	93,7	8,5	3,9	3,1	1,4	217,7

Fonte: MATTUELLA & AREDE (1993).

TABELA 15 - Destino da Produção de Uva no Rio Grande do Sul, Safras 1985 e 1990

(em tonelada)

Anos	Agroindústria		Outros fins		Total	
	t	%	t	%	t	%
1985	496.223	87,4	71.256	12,6	567.479	100,0
1990	442.015	82,1	96.690	17,9	538.705	100,0

Fonte: MATTUELLA & AREDE (1993).

produtoras de uva em que não são encontradas essas características.

A essas enormes vantagens comparativas sob a ótica técnico-agronômica, se associam a presença de mão-de-obra barata e os preços da terra inferiores aos de outras regiões. Contudo, a simples ocorrência dessas vantagens comparativas durante longo tempo não propiciou a gestação de estratégias competitivas capazes de realizá-las no mercado. No caso da viticultura brasileira, essa superação deu-se em período mais recente em duas regiões, a do Vale do São Francisco e a noroeste de São Paulo, fazendo surgir fortes e dinâmicos pólos vitícolas para a produção de uva fina de mesa com elevada qualidade, grande produtividade e a custos competitivos no contexto dos mercados interno e externo.

O mais importante desses pólos localiza-se no Vale do São Francisco, na região nordeste do Brasil, onde a área em produção aumentou de 2.300 hectares em 1991 para 3.500 hectares em 1994 (52,1%) e a produção regional evoluiu de 32,0 mil para 65,7 mil toneladas no mesmo período (105,3%). Este crescimento da oferta resulta não só de uma expansão extensiva, mas também de sensível incremento da produtividade, que passou de 13,9 toneladas por hectare para 18,8 toneladas por hectare (35,3%) (Tabela 16).

O dinamismo expansivo tem persistido pois a área total de parreirais implantados evoluiu de 2,6 mil hectares em 1991 para 4,1 mil hectares em 1994 (56,4%). Tomando por base a capacidade instalada e os níveis de produtividade de 1994, pode-se inferir que a produção regional terá condições de atingir 77,1 mil toneladas, crescendo mais 17,3% em relação à obtida

em 1994.

No que diz respeito às exportações, o Vale do São Francisco corresponde à principal zona exportadora de uva do Brasil. As vendas externas do produto originário da região aumentaram de 1,1 mil toneladas em 1991 (37,9% das exportações nacionais) para 14,0 mil toneladas em 1994, ou seja, um acréscimo de 123,3% no quadriênio. No volume destinado pelo Brasil ao mercado externo, o percentual da fruta regional chegou a 79,4% em 1993. Todas essas características fazem do Vale do São Francisco o maior pólo dinâmico da viticultura nacional.

No noroeste do Estado de São Paulo, em condições climáticas quase semelhantes forja-se um pólo vitícola com iguais características, ainda que não tenha alcançado a mesma expressão. Em 1990, eram apenas 90 hectares em produção, superfície que evoluiu para 845 hectares em 1994 (838,9%). Essa expansão tem potencial de continuidade quando se visualiza o crescimento das áreas em formação, o que eleva a área total de parreirais implantados para 1064 hectares em 1994. Como resultado disso, a produção regional evoluiu de 1,7 mil toneladas em 1990 para 15,0 mil toneladas em 1994 (790,5%), com produtividade média de 17,7 toneladas por hectare no último ano. Com base nesses resultados e com a área já implantada, o potencial instalado de produção regional chega a 18,8 mil toneladas, o que significa incremento de 25,8% em relação ao obtido em 1994 (Tabela 17). A proximidade da região com a capital paulista, principal centro consumidor brasileiro, e outras grandes cidades do interior de São Paulo direciona a produção para estes mercados em condições locais muito mais favoráveis que em qualquer outra região produtora do país.

TABELA 16 - Evolução da Viticultura no Vale do Rio São Francisco, 1991-94

Ano	Área em produção (ha)	Quantidade produzida (t)	Produtividade (t/ha)	Área total implantada (ha)	Exportação (t)
1991	2.300	32.000	13,9	2.620	1.050
1992	2.500	40.000	16,0	3.780	5.000
1993	3.000	52.000	17,3	4.000	10.000
1994	3.500	65.700	18,8	4.100	14.000

Fonte: Companhia de Desenvolvimento do Vale do Rio São Francisco (CODEVASF).

TABELA 17 - Evolução da Viticultura no Noroeste do Estado de São Paulo¹, 1990-94

Ano	Área em produção (ha)	Área em formação (ha)	Área total implantada (ha)	Quantidade produzida (t)	Produtividade (t/ha)
1990	90	75	165	1.680	18,7
1991	203	173	376	2.640	13,0
1992	360	338	698	5.390	15,0
1993	623	308	931	10.990	17,6
1994	845	219	1.064	14.960	17,7

¹Refere-se a Divisão Regional Agrícola de São José do Rio Preto.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA).

4.4 - Principais Variedades de Uva de Mesa⁶

As variedades de uva de mesa utilizadas no Brasil são distribuídas regionalmente em função principalmente da prevalência da uva fina ou uva comum. As chamadas uvas rústicas ou uva comum de mesa permitem produção a custos inferiores e a preços vantajosos. As principais são a niágara branca e a niágara rosada com a destinação quase exclusiva para

venda no mercado interno.

A niágara branca é um cultivar de *Vitis labrusca*, originário do Condado de Niágara no Estado de Nova Iorque nos Estados Unidos em 1868. Ganhou grande popularidade como uva de mesa, sendo eventualmente utilizada na elaboração de vinhos espumantes e aromáticos, além de sucos. É a principal casta branca de origem norte-americana cultivada nos EUA. Introduzida em São Paulo em 1894, expandiu-se e difundiu-se pelas regiões vitícolas do sul brasileiro. Bem adaptada às condições dessa região, tem planta de vigor médio, resistente a doenças e pragas e muito produtiva, que produz cachos de tamanho médio,

⁶A descrição das variedades realizada neste item foi baseada integralmente nos estudos de TERRA et al. (1993) e CAMARGO (1994).

cônicos e compactos, mas com baixa resistência ao transporte e ao armazenamento. As bagas brancas, médias e ovaladas, são sucosas e com muita pruína, tendo sabor doce foxado muito apreciado pelo paladar do brasileiro.

A *niágara rosada*, mutação somática de *niágara branca*, surgiu em Louveira no Estado de São Paulo em 1933. Distingue-se do cultivar do qual se originou pela cor rosada das bagas, constituindo-se em coloração mais atrativa para o consumidor brasileiro. Teve grande expansão no Estado de São Paulo, tornando-se o cultivar mais plantado, de onde expandiu-se para as demais zonas vitícolas do sul-sudeste brasileiro. Trata-se não só da uva de mesa mais cultivada no Brasil como também tem participação importante na formação de novos vinhedos. Além dos cultivos comerciais, é a preferida na formação de parreiras caseiras com uso para consumo *in natura* e também na produção de vinhos aromáticos.

Tem ainda importância em alguns segmentos de consumidores de uva comum de mesa a variedade *isabel*. Trata-se de material de origem desconhecida identificado em 1816 que atualmente se constitui no mais cultivado no Brasil como uva para indústria, principalmente para a fabricação de vinhos básicos de sucos concentrados, notadamente em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. Chegou a representar cerca de 70% das vinhas nacionais. A planta é muito vigorosa, produtiva e de boa resistência a doenças fúngicas. O cacho é de tamanho médio, cônico e semi-solto, contendo bagas de tamanho médio e cor negra. No consumo de mesa, entra na mesma faixa de preferência das variedades *niágara*, sendo muito usada para a produção de geléias caseiras.

Nos cultivos de uva fina de mesa, destacam-se os cultivares *itália* e *rubi*, embora as opções aos viticultores sejam mais amplas. Eles representam os materiais preferidos nas novas regiões de expansão da viticultura de mesa brasileira, como o noroeste do Estado de São Paulo e, principalmente, o Vale do São Francisco. Das exportações brasileiras, esses são os cultivares que mais têm conseguido sucesso no mercado europeu. Os cultivares de uva fina de mesa podem dividir-se em dois grupos: a) o de uvas com sementes dentre os quais se enquadram *itália*, *rubi*, *IAC-patrícia*, *IAC-piratininga*, *benitaka*, *red globe* e *ribier*; e b) o de uvas sem sementes dentre os quais citam-se os cultivares *thompson seedless* (*sultanina*), *IAC-maria*,

IAC-paulistinha e *centennial seedless*.

O cultivar *itália* revela-se produto de melhoramento conseguido em 1911 como hibridação de duas castas de *Vitis vinifera*. Da Itália disseminou-se como cultivar de uva de mesa pela Europa, tendo sido introduzido no Brasil em 1920 com a expansão dos cultivos comerciais desde a década de cinquenta. Dadas a sua qualidade para o consumo *in natura* e as características de boa adaptação às regiões vitícolas, tornou-se o principal cultivar de uva fina de mesa utilizado no Brasil. As regiões vitícolas com grandes áreas de uva *itália* estão localizadas em São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Vale do São Francisco.

A planta de uva *itália* é muito vigorosa, com ciclo de 150 dias no noroeste paulista e no Vale do São Francisco e de 180 dias no sudoeste de São Paulo e sul Brasileiro. Ela tem pequena resistência a pragas e doenças e exige podas longas com 8 a 12 gemas. Os cachos têm forma cilindro-cônica e tamanho grande e são alongados com peso variando entre 400 e 880 gramas. Por serem naturalmente muito compactos, exigem intenso desbaste. As bagas ovaladas e grandes, de cor amarelo-esverdeada quando maduras, têm textura trincante e sabor neutro levemente moscatel, devendo ser colhidas com pelo menos 16° Brix para maior intensidade do sabor. Têm boa resistência ao rachamento, ao transporte e ao armazenamento, podendo ser conservadas em câmaras frigoríficas. A planta adapta-se a ciclos sucessivos durante praticamente todo o ano nas regiões noroeste paulista e Vale do São Francisco, com a adoção da administração da condução por meio de podas de produção e irrigação controlada. No sistema convencional, é colhida em fevereiro nas zonas vitícolas tradicionais de São Paulo e do Paraná, mas tem sido produzida na entressafra nas demais regiões.

O cultivar *rubi* origina-se de mutação somática do cultivar *itália* detectada no Município de Santa Mariana no Estado do Paraná. As características vegetativas e de produção são muito semelhantes às do cultivar do qual se originou, diferenciando-se basicamente em função da cor rosada das bagas e pela coloração avermelhada das folhas no final do ciclo vegetativo. A propagação da uva *rubi* tem sido limitada pela coloração irregular das bagas em determinadas regiões e em certas épocas do ano, exigindo cuidados como a aplicação de etefon e adubos potássicos para melhorar a coloração. Este fato também limita a sua

utilização para ampliar a época de colheita com administração de poda e irrigação, pois a produção de uvas de qualidade limita-se ao período de julho a outubro nas regiões de viticultura emergente. Ainda assim, trata-se do segundo mais importante cultivar de uva fina de mesa, especialmente em São Paulo e no Paraná.

A uva fina de mesa **IAC-patrícia**, desenvolvida pelo Instituto Agronômico no Estado de São Paulo, tem ciclo longo e plantas vigorosas e deve receber poda longa. Os cachos são grandes, cilíndrico-espadaúdos, com engaços fortes e ramificações abundantes. Os pedicelos bem formados proporcionam grande resistência ao desbagoamento, sendo as bagas médias de textura trincante, arredondadas, cor preta, sabor neutro e casca espessa, o que confere grande resistência ao rachamento. A maturação, inicialmente irregular, normaliza-se produzindo cachos com bom potencial de conservação frigorífica. O excessivo vigor e os hábitos de crescimento e frutificação exigem espaçamentos maiores e, com isso, menor número de plantas por unidade de área. Tratam-se de plantas sensíveis a fungicidas cúpricos, devendo ser evitados os excessos.

O cultivar **IAC-piratininga** representa a mutação somática de outro cultivar gerado pelo Instituto Agronômico, o IAC-eugênio. É planta de vigor médio, desenvolvimento vegetativo abundante, folhas de coloração verde-clara e inflorescência grandes. Os cachos são médios a grandes, soltos e dispensam o desbaste, possuem bagas róseo-escuras, ovais, carnosas e aderentes ao pedicelo, de sabor neutro com Brix em torno de 18° e baixa acidez. Nas regiões onde ocorre elevada precipitação pluviométrica na colheita, as bagas racham, mas tal não ocorre no Vale do São Francisco, onde se configura como o segundo cultivar mais importante, e no noroeste paulista. Mesmo em regiões quentes não mostra problemas de desenvolvimento da cor.

A uva **benitaka** representa outra mutação da Itália, surgida em 1988 em Florai no Paraná. Difere do original e ainda do rubi pelo intenso desenvolvimento da cor rosada escura, mesmo em estágios ainda imaturos quando os frutos têm apenas 10-11° Brix. De utilização comercial recente, existem poucas informações adicionais sobre o cultivar, além de se assemelhar em muito à condução determinada para os cultivares Itália e rubi.

A **red globe** foi obtida na Universidade da Califórnia em Davis e lançada em 1980. O cultivar tem cachos médios a grandes, muito atraentes, soltos e dispensando o desbaste. As bagas são muito grandes, arredondadas, rosadas e de textura firme, com depressão característica no ápice. A polpa é bem descolorida (esbranquiçada) e de sabor neutro. Tem extraordinária aderência ao pedicelo e as bagas não racham mesmo sob chuvas intensas. As plantas são pouco vigorosas mas produtivas, a poda pode ser curta (2 a 4 gemas) e deve ser enxertada devido ao baixo vigor. A maturação é tardia, com boa qualidade de armazenamento.

A **ribier**, de origem francesa, chegou a ter maior importância nos Estados Unidos onde ainda é a uva com semente mais cultivada para mesa. Os cachos são médios, cônicos, alados e medianamente compactos. As bagas são muito grandes, oblongas e com uma característica depressão no ápice, têm cor tinta (preto-azulado), textura firme, sabor neutro, levemente adstringente, casca medianamente grossa e boa aderência ao pedicelo. As plantas são medianamente vigorosas mas muito produtivas, podendo ser cultivadas em cordão "esporonado". As bagas são de maturação média e de boa qualidade para transporte e armazenamento.

A uva de mesa apirena *thompson seedless* (sultana) originou-se na Ásia Menor e foi introduzida na Califórnia há mais de um século. Seus cachos são grandes, acentuadamente alados, cilíndrico-alongados e compactos. As bagas são uniformes, de tamanho médio, oval-alongadas, de cor branca ou levemente douradas quando maduras, de textura firme e sabor neutro. Apresentam baixa aderência ao pedicelo e maturação média. As plantas são muito vigorosas e produtivas, devem receber poda bem longa (15 a 20 gemas) e condução que promova boa exposição dos ramos à luz e necessitam de operações de melhoria da qualidade da baga e dos cachos, como anelamento, pulverizações com giberilina e desbaste dos cachos. São bastante adaptadas ao intenso calor e muito cultivadas no deserto e no Vale Central da Califórnia, bem como no Chile. Na Califórnia, há mais de 80 mil hectares plantados dos quais metade para mesa.

A uva apirena **IAC-maria**, criada pelo Instituto Agronômico do Estado de São Paulo, tem planta muito vigorosa, porém de baixa resistência a moléstias, sobretudo ao oídio. O cultivar tem ciclo

longo e alta produtividade. Os cachos são médios a grandes, de forma cilindro-cônica e alados, necessitam de desbaste de 50% das bagas e resistem ao transporte. As bagas são brancas, pequenas a médias, de forma elíptica curta, textura trincante, sabor neutro e boa aderência ao pedicelo. A planta deve ser conduzida em espaldadeira ou latada com poda média (4 a 6 gemas) e, como a maioria das apirenas, necessita de tratamentos especiais para aumentar o tamanho das bagas, como aplicações de giberilina e anelamentos.

A uva apirena **IAC-paulistinha**, também criada pelo Instituto Agrônomo do Estado de São Paulo, tem planta vigorosa, ciclo curto e produtividade média. Os cachos são médios e cilíndricos, necessitando de desbaste de 20% das bagas, com resistência de pequena a média no transporte e na comercialização. As bagas são brancas, pequenas a médias, de textura trincante, de forma arredondada, carnosas e de boa aderência ao pedicelo. O sabor lembra as frutas tropicais. Deve ser conduzida em latada e exige podas longas.

O último cultivar a ser destacado é o de uva de mesa apirena *centennial seedless*, criado pela Universidade da Califórnia em Davis no início da década de oitenta. É planta de médio a baixo vigor, quando plantada diretamente de estacas, mas com razoável vigor quando enxertada. Produz em média um cacho por ramo, sendo esse cacho de tamanho médio a grande e levemente solto. As bagas são uniformes, alongadas e afiladas na ponta. De cor esverdeada, são naturalmente pequenas, necessitando de aplicações de giberilina para aumento de tamanho. Elas têm boa aderência ao pedicelo e sabor neutro levemente aromático.

4.5 - Épocas de Colheita nas Principais Regiões Vitícolas

A expressão continental do território brasileiro e as tecnologias disponíveis permitem produzir uva de mesa em todos os meses do ano (Tabela 18). Das tecnologias amplamente dominadas, destacam-se aquelas afetas à administração da poda de produção, aos cultivos em estufas e ao controle da irrigação. Utilizadas nas regiões sujeitas a maior insolação, essas técnicas não somente ampliam o período de colheita, permitindo redução da

sazonalidade da oferta, como também propiciam produtos de qualidade superior. A isso alia-se o domínio de tecnologias de produção de uva fina em regiões de clima tropical sob condições de irrigação, como são os casos dos polígonos irrigados do nordeste brasileiro.

Analisando a distribuição mensal da colheita de uva para mesa durante o ano para as diversas regiões vitícolas, pode-se observar que no sul do Brasil (estados de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul), de clima caracteristicamente subtropical, a colheita se estende de dezembro a fevereiro. Nas zonas vitícolas paulistas na região sudoeste de São Paulo, localizada nas encostas da Serra de Paranapiacaba (com núcleo principal em São Miguel Arcanjo) e da Serra do Japi (principalmente no entorno de Jundiá), a colheita ocorre de dezembro a abril, ou seja, é um pouco mais ampla que a do extremo sul brasileiro.

Plantios numa grande área de transição do clima subtropical para o tropical, compreendida entre o norte paranaense e o noroeste paulista, permitem ampliar o período de colheita. No norte do Paraná podem identificar-se duas épocas de concentração: uma, de condução normal das plantas com colheita em dezembro e janeiro e, outra, de administração da poda e irrigação que vai de maio a julho. Na região noroeste paulista, a colheita normal estende-se de agosto a outubro, podendo ainda ser ampliada até dezembro com a utilização de técnicas de poda e irrigação.

Finalmente, numa zona vitícola caracteristicamente tropical, com plantios irrigados e com a utilização de técnicas específicas, pode-se colher uva fina de mesa de abril a dezembro, havendo ainda possibilidades de ampliação para os demais meses, o que, contudo, não tem sido economicamente interessante devido à coincidência com as colheitas das áreas de produção localizadas próximas dos grandes centros consumidores do centro-sul. Nessa região produtora do Vale do Rio São Francisco, que se tem mostrado a mais dinâmica no período recente, amplo cultivo da uva niágara rosada é impedido pelas limitações graves de transporte e armazenamento, embora ela seja enormemente apreciada pelo consumidor.

Exatamente no que diz respeito à variedade está a sustentação das áreas tradicionais de plantio, que, cada vez mais, se especializam no cultivo de niágara rosada que tem a preferência quase absoluta do consumidor, durante seu período de colheita em dezem-

TABELA 18 - Épocas de Colheita de Uva de Mesa no Brasil, Segundo as Regiões

Região	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maió	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov	Dez.
Sul Brasileiro	XXXXXXXXXX											XXXXX
Sul Paulista	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX											XXXXX
Norte do Paraná	XXXXX				XXXXXXXXXXXXXX							XXXXX
Vale São Francisco				XX								
Noroeste Paulista								XXXXXXXXXXXXXXXXXX				XXXXX
Brasil	XX											

Fonte: IEA, obtido por meio de entrevistas com técnicos do setor.

bro e janeiro. Para tornar mais nítido esse aspecto, basta verificar as épocas de colheita dos diferentes cultivares no Estado de São Paulo onde se encontram zonas vitícolas com enormes diferenças quanto ao clima e ao perfil tecnológico. As niágaras rosada e branca são colhidas nas áreas de Jundiá e Indaiatuba de dezembro a fevereiro e em Porto Feliz e São Miguel Arcanjo de dezembro a março. Nessas regiões tradicionais, a colheita ocorre em meses distintos da área emergente do noroeste paulista onde se colhe em outubro e novembro (Tabela 19).

No cultivo de uva fina de mesa, com destaque para o cultivar Itália, tem-se praticamente a repetição desse quadro, com colheitas no primeiro trimestre tanto em Jundiá quanto em São Miguel Arcanjo e safra normal de setembro a novembro no noroeste paulista, onde técnicas específicas permitem adiantar a colheita em vários meses. Portanto, no Estado de São Paulo existem duas zonas de características diferenciadas. Apesar de as colheitas de niágara rosada continuarem concentradas de dezembro a fevereiro, existe a possibilidade de a região noroeste abastecer o mercado do país em outubro e novembro. A complementaridade é uma das vantagens que a viticultura brasileira tende a utilizar em toda a sua potencialidade, não apenas para abastecer o mercado interno mas também para a exportação.

5 - FLUXO DE COMERCIALIZAÇÃO DE UVA DE MESA

A comercialização de uva de mesa segue os

padrões definidos para as transações com produtos perecíveis em que o grau de confiabilidade reinante entre os agentes se torna fundamental. Nas áreas tradicionais, existe um sistema de confiança mútua desenvolvido entre os vários elos da cadeia produtiva, do viticultor ao consumidor, que permite o funcionamento da estrutura de distribuição. Nas operações de exportação, surgem as modernas *tradings* para atuar especificamente nesse segmento de mercado.

5.1 - Sistemas de Distribuição no Mercado Interno

O processo de comercialização inicia-se com a colheita da uva. No próprio vinhedo, estão localizados ranchos situados estrategicamente para que o colhedor caminhe pouco com a fruta colhida. Nesses ranchos, a uva é submetida a processo de resfriamento antes de ser embalada, a fim de retardar o processo de amadurecimento. Nesses barracões de construção simples, são guardadas, no período que precede à colheita, as caixas vazias desmontadas. A operação de embalagem é realizada por mão-de-obra experiente, exigindo muito esmero. Os cachos são acondicionados com a caixa em posição invertida, ou seja, prega-se a tampa primeiro e coloca-se a uva, de forma a proteger os cachos do fundo e das laterais com papel manilha até o preenchimento da embalagem. Por último, prega-se o fundo da caixa.

Diariamente, o viticultor encaminha a uva já embalada para uma central de embarque localizada na cidade mais próxima. Esse trajeto normalmente é realizado com caminhões de menor porte e, até o mo-

TABELA 19 - Épocas de Colheita de Uva de Mesa No Estado de São Paulo, Segundo as Variedades

Região	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov	Dez.
Níagara branca e rosada												
Jundiaí	XXXXXXXXXX											
Indaiatuba												XXXX
Porto Feliz	XXXX											XXXX
São Miguel Arcanjo		XXXXXXXXXX										
Jales										XXXXXXXXXX		
Estado de São Paulo	XXXXXXXXXXXXXXXXXX									XXXXXXXXXXXXXXXXXX		
Itália e rubi												
Jundiaí	XXXXXXXXXXXXXXXXXX											
São Miguel Arcanjo	XXXXXXXXXXXX											
Jales									XXXXXXXXXXXXXXXXXX			
Estado de São Paulo	XXXXXXXXXXXXXXXXXX								XXXXXXXXXXXXXXXXXX			

Fonte: IEA, obtido por meio de entrevistas com técnicos do setor.

mento da entrega na central, a mercadoria é identificada pelo seu produtor. Uma vez nesse local, são formados lotes identificados pelo nome da firma atacadista, que receberá o produto e realizará as demais operações da comercialização.

A forma de venda característica é a no sistema de consignação que compreende 60% dos negócios. Praticamente todo o restante é transacionado com base na venda firme com preço antecipado. No primeiro caso, o atacadista fornece uma "fatura" ao viticultor com o preço de venda diário obtido pelo seu produto no mercado central para onde foi destinado. No segundo caso, há apenas um controle de entrega com registro realizado no ato dessa operação. A cada quinzena são efetuados os pagamentos das uvas entregues no período⁷.

Outra opção de entrega do produto refere-se

⁷As informações referentes ao final da década de sessenta correspondem ao resultado de estudo realizado por JUNQUEIRA, LINS & AMARO (1968) para o Estado de São Paulo. Os dados foram atualizados para 1994 com entrevistas junto a agentes do processo de comercialização e correspondem a uvas de várias procedências destinadas ao mercado paulistano.

à presença de cooperativa ou de *trading* dos próprios produtores, que se encarregarão da venda nos centros consumidores. A cooperativa mostra presença mais relevante no comércio da uva fina, com participação crescente de cerca de 14% do volume no final da década de sessenta para 23% nos anos noventa. As *tradings* surgiram com a expansão da produção do nordeste brasileiro e atingem perto de 13% da quantidade transacionada⁸, enquanto os atacadistas atuam principalmente nas regiões tradicionais, onde detinham 86% das compras por volta de 1968 e atualmente controlam 64% da quantidade comercializada. Qualquer que seja o agente no comércio atacadista (consignatários, cooperativas, *tradings*), o transporte da uva

⁸As *tradings companies* estabelecidas pelo Decreto Lei 1.248/72 representam as modernas empresas que atuam no mercado frutícola, notadamente nos produtos destinados à exportação. Diferenciam-se das estruturas de intermediação comercial tradicionais pela maior profissionalização e maior envolvimento com a qualidade do produto. Por conseguinte, as *tradings* tendem a estimular melhorias de apresentação e qualidade intrínseca da fruta, condição de competitividade internacional. Em segmentos do mercado interno, praticam padrões semelhantes.

para os centros de consumo segue em caminhões maiores, frigoríficos quando destinados a viagens longas.

Nos centros de consumo, localizados principalmente nas capitais, o produto é recebido nos mercados centrais ou terminais, onde os atacadistas vendem à rede varejista. Quando o produto que está sendo comercializado é proveniente de região distante, como seria o caso da uva de mesa gaúcha ou nordestina no mercado paulistano, normalmente atacadistas localizados na origem vendem para outros estabelecidos no destino.

No segmento varejista, observava-se no final dos anos sessenta a predominância das feiras-livres, com 58% da fruta transacionada, seguida dos ambulantes com 26% e dos quitandeiros com 8%, enquanto o restante de 4% é representado pelos outros equipamentos varejistas. Esse fluxo corresponde ao sistema tradicional de comercialização de uva.

Nos anos oitenta, os supermercados e as *tradings* ganharam expressão no mercado de uva de mesa, especialmente uva fina originária das regiões vitícolas emergentes. No caso dos supermercados, estima-se que as maiores redes comercializam cerca de 32% da fruta nas principais regiões metropolitanas, ficando 54% com as feiras livres e 14% com varejões, sacolões e outros equipamentos de varejo.

Os supermercados maiores têm *packing houses* próprios ou centrais de recepção nas regiões produtoras, principalmente se nessas áreas se encontram mais de um tipo de fruta, como é o caso do Vale do São Francisco, o que lhes permite operar comercialmente o ano todo. Outra forma de encadeamentos de negócios está nas transações entre as *tradings* e as redes de supermercados, assim como na venda direta de cooperativas, grupos de viticultores e atacadistas regionais para supermercados.

As características das embalagens de uva de mesa a serem utilizadas no mercado brasileiro foram fixadas pelo MAARA, por meio da Portaria nº 127 de 4/10/91. No caso da uva comum, existem três tipos de caixas de madeira, sendo que a maior comporta 6kg do produto, a média 3,5kg e a menor 2kg. A estrutura da caixa de madeira é fundamental para o bom acondicionamento dos cachos dessas variedades, que sofrem danos expressivos no transporte se realizado em embalagens e condições inapropriadas. Em termos de nível de utilização, a grande preferência é pela caixa de 6kg,

com 95% do volume comercializados no ETSP-CEAGESP, vindo a seguir a embalagem de 2kg com 4% (Tabela 20). As embalagens menores normalmente contêm fruta de qualidade superior e de maior preço, que portanto diluem o custo da caixa.

No caso da uva fina de mesa, os cachos mais avantajados exigem embalagens também maiores. De acordo com a normatização em vigor, existem 4 alternativas de caixas para a comercialização dessa fruta: a) caixa de papelão ondulado ou de madeira para 8kg; b) caixa de madeira também para 8kg, mas de dimensões diferentes e que se constitui na mais utilizada; c) caixa para 12kg em madeira e d) caixa de 14kg também em madeira. As duas últimas (12 e 14kg) são caixas sem tampa e retornáveis ao produtor, que são usadas por várias viagens e por mais de uma safra (Tabela 21). Dada a maior resistência ao transporte, a utilização de caixetas maiores aumenta a proporção do peso líquido de produto em relação à uva comum, que ainda assim exige cuidados de manuseio para evitar perdas, por se tratar de perecível.

5.2 - Sistema de Distribuição no Mercado Externo

A uva fina de mesa brasileira, destinada ao mercado externo, segue procedimentos muito semelhantes até a central de embarque, embora haja maior rigidez no trato com os cachos devido à conquista de qualidade compatível com as exigências do importador. Contudo, predominam na organização desse movimento exportador as empresas exportadoras *tradings companies*, das quais as mais importantes nos últimos dois anos foram a Garziera Importadora e Exportadora Ltda; a Cacique S/A Industrialização e Exportação de Fumo; a Marinei Comércio, Importação e Exportação Ltda e a Colibri Importadora e Exportadora Ltda. Destaque-se que a principal organização exportadora brasileira de uva, a Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC-CC), que teve papel importante na abertura do mercado vitícola, acabou sendo extinta face à grave crise financeira (Tabela 22).

Entretanto, o relativo sucesso da estratégia exportadora da uva fina de mesa do Vale do São Francisco está ligado ao trabalho conjunto desses agentes organizados na Valeexport, associação fundada em 1988 para cuidar dos interesses de produtores e exportadores de frutas da região. Essa organização tem

TABELA 20 - Características e Nível de Utilização das Embalagens Padronizadas (caixas) de Uva Niágara no Mercado Brasileiro

Item	Madeira I	Madeira II	Madeira III
Comprimento (mm)	400	240	220
Largura (mm)	260	200	160
Altura (mm)	100	90	80
Peso líquido (kg)	6	3,5	2
Porcentagem de uso	95	1	4

Fonte: Ministério da Agricultura e Reforma Agrária - Portaria 124 de 04/10/93 (BRASIL, 1993) e CEAGESP.

TABELA 21 - Características das Embalagens Padronizadas (caixas) de Uva Itália no Mercado Brasileiro

Item	Frutas diversas pap.ond./Madeira II	Meia M Madeira II	Meia M Madeira III	Uva Madeira
Comprimento (mm)	435	430	410	430
Largura (mm)	266	290	290	290
Altura (mm)	110	140	170	95
Peso líquido (kg)	8	12	14	8

Fonte: Ministério da Agricultura e Reforma Agrária - Portaria de nº 127 de 04/10/91 (BRASIL, 1991) e CEAGESP.

atuado no monitoramento da mosca-das-frutas para a garantia da qualidade do produto e na formação de câmaras para a negociação em reuniões semanais da definição de preços a serem praticados no mercado interno. Do ponto de vista das exportações, a principal ação da Valexport está na formação do Brazilian Grapes Marketing Board (BGMB).

O BGMB tem liderado as vendas de mais de 60 empresas exportadoras de uva brasileira atuantes no Vale do São Francisco, que representam cerca de 85% da produção e realizam suas operações com marca unificada e controle de qualidade próprios. Esta organização preocupa-se com o planejamento de longo prazo, estruturando sistema de informações de produção e de preços. Encarrega-se da compra de

embalagens e outros insumos, no que tem obtido redução de 30% nos custos de aquisição. Isso garante uma inserção competitiva do produto no exigente mercado europeu⁹.

A estrutura de exportação liderada pela Valexport completa-se com a empresa Bel-Agro com sede na Holanda, principal centro reexportador europeu. Essa empresa organiza as vendas na Europa e presta serviços de *marketing* como agente nos mercados europeus. Sua ação é executada de comum

⁹O mesmo não ocorre no mercado argentino onde existe uma concorrência predatória entre exportadoras de frutas brasileiras, das quais algumas firmas nacionais importadoras de maçã ou outro produto argentino adquirem uva na CEAGESP ou em CEASAS das capitais e a embarcam para Buenos Aires.

TABELA 22 - Principais Empresas Exportadoras de Uva para Mesa, Brasil, 1993-94

(em US\$1.000 FOB)

Empresa	1993	1994 ¹
Cooperativa Agrícola Cotia Cooperativa Central	5.062,6	168,6
Garziera Importadora e Exportadora Ltda	2.068,0	840,8
Cacique S/A Industrialização Exportação do Fumo	1.245,2	430,9
Marinei Comércio Importação Exportação Limitada	1.053,4	413,8
Genalim - Comércio de Cereais Ltda	630,0	-
Frutícola Cacique Ltda	577,4	186,4
Agropecuária Labrumier Ltda	572,3	230,6
STS - Com. Indústria Assessoria Internacional Ltda	330,0	-
Benassi Campinas Exportação e Importação Ltda	328,8	82,5
Fruitfort Agrícola e Exportação Ltda	273,1	233,7
Intercâmbio Comercial kobe Ltda	270,0	168,6
FAIEX Comércio Importação Exportação Ltda	167,3	27,7
Comercial Caraibas Ltda	137,4	28,0
Imp. Exp. Hortifrutigranjeiros Pawelkiewicz Ltda	131,4	-
Manicoba Agrícola S/A	121,1	37,4
Sunitomo Corporation do Brasil S/A	110,3	170,7
Riceia Representação Indústria e Comércio Ltda	106,7	-
Nova Fronteira Agrícola S/A	102,2	61,8
Frutex Exportação e Importação Ltda	31,4	116,6
Colibri - Importadora e Exportadora Ltda	24,2	864,0
Brasfruit - Exportação e Importação Ltda	7,2	95,4
Dan Desenvolvimento Agrícola do Nordeste S/A	-	86,8

¹ Janeiro a Setembro.

Fonte: SECEX.

acordo com o exportador, realizando as seguintes atividades: a) identificação dos distribuidores na Europa dispostos a importar diretamente do Brasil; b) controle de qualidade das frutas com fiscalização na chegada de cada embarque; c) coleta e divulgação de informações de mercados para os seus clientes, d) assessoramento aos exportadores brasileiros quanto a embalagens e

padrões de frutas preferidas pelos consumidores nos principais países compradores¹⁰; e e) atuação como

¹⁰As preferências diferem no interior da União Européia, sendo as mais importantes as existentes entre os consumidores de países saxões e países latinos. Essa informação permite explorar essas especificidades do grande mercado europeu com produtos diferenciados.

organizadora do processo de exportação, de maneira a evitar privilégios que levem a conflitos internos ao grupo de exportadores¹¹.

As duas principais formas de venda de uva no mercado internacional são: a) vendas por consignação por meio das quais a fruta se destina a um importador com base numa expectativa de preços; e b) vendas a preço firme em que se estabelecem *a priori* as cotações para produtos com dado padrão de qualidade colocados no porto de destino.

Na consignação, embarca-se um certo volume de fruta e, após a realização da venda na Europa, fecha-se o preço que, com os descontos dos custos de comercialização, será o recebido pelo exportador. Note-se que os riscos são inteiramente do exportador, pois ele oferta a sua fruta com base numa expectativa de mercado que pode não se confirmar e arca com as perdas até o porto de destino. Assim, por exemplo, no embarque de 1.000 toneladas a US\$1.000,00/t, caso o preço se confirme e as perdas sejam de 20%, o valor bruto da venda recebido pelo exportador será de US\$800 mil, ou seja, um preço médio de US\$800,00/t. Por isso, tornam-se muito importantes a credibilidade e a organização eficiente das exportações com base na ação conjunta entre a Valexport e a Bel-Agro. Na exportação a preço firme, cujo volume comercializado é minoritário, os mecanismos são semelhantes com a diferença de que a vantagem da eliminação dos riscos de preços é repassada ao importador.

As maiores quantidades de uva exportadas pelo Brasil seguem por via marítima pelo Porto de Suape, em Recife-PE, cujas saídas cresceram de 55 toneladas em 1990 para 2,5 mil toneladas em 1992. Outro porto importante, também no nordeste brasileiro, tem sido o de Salvador-BA, cujos embarques de 359 toneladas em 1990, apesar da redução em 1991, aumentaram para 846 toneladas no ano seguinte. Em 1992, destacou-se também o Porto de Cabedelo-PB com 566 toneladas. Na região sul/sudeste, tem-se a concentração das cargas no aeroporto de Cumbica em São Paulo-SP, com média de 326 toneladas, e no Porto de Santos-SP,

com média de 717 toneladas no triênio 1990-92. Ressalte-se ainda a expressão das saídas terrestres por Uruguaiana-RS, que totalizaram 1,7 mil toneladas com destino ao mercado argentino (Tabela 23).

O transporte é realizado em container refrigerado, com temperatura entre -1,1° C e -2,2° C em umidade relativa do ar entre 90 e 95%, o que deve conferir à uva uma vida máxima de 56 a 180 dias. Além dessas exigências técnicas, os importadores europeus exigem cargas sobre *pallets* padronizados de 1,0m por 0,8m por 1,2 m (*europallets* padrão). As embalagens, caixas e bandejas adaptadas aos *europallets*, têm as seguintes medidas de comprimento e largura (em mm): a) 500 por 400, b) 500 por 300, c) 400 por 300 e d) 300 por 200. O número de caixas por *pallet* depende da altura e do formato-base, variando desde 28 unidades, quando se usam caixas de 600 por 400 com altura de 250mm, até 288 caixas quando as embalagens têm 200 por 300 com 90mm de altura (CARRARO & CUNHA, 1994).

As opções de embalagem de uva, recomendadas para atender ao sistema *europallets* e para vendas no mercado dos EUA, podem ser de madeira, papelão ou papelão ondulado, com combinações diferentes entre comprimento, de 400mm para o menor, 500mm para o médio e 600mm para o maior, em função de larguras de 240 a 400 mm e alturas variando de 130 a 180mm (Tabela 24). Essas combinações têm de ser compatíveis com o acondicionamento nos *pallets*. O empilhamento deve ser colunar, de maneira a não trançar as caixas para não reduzir a sua resistência, e devem ser evitados caixas fora das bordas do *pallet*, desalinhamento das caixas, longo tempo de estocagem e estocagem em umidade alta (CARRARO & CUNHA, 1994).

5.3 - Exigências de Qualidade nos Mercados Interno e Externo

No mercado brasileiro, não são adotadas normas oficiais de qualidade para a comercialização de uva de mesa e, por conseguinte, se encontram produtos com enorme desuniformidade quanto ao tamanho dos cachos, sem que seja seguido um padrão de classificação. O maior problema, no entanto, é a comercialização de fruta verde antes de atingir o estágio de maturação adequado e que, por essa razão, apresenta

¹¹Uma questão fundamental para isso está no fato de que a Bel-Agro faz um *pool* de preços para todos os mercados europeus, a fim de não direcionar os produtos para apenas um país onde poderiam provocar uma queda de preços na chegada. Ou, ainda, evitar que um exportador queira mandar seu produto apenas para o mercado onde os preços estão mais altos, no momento do embarque no Brasil.

TABELA 23 - Quantidade e Valor das Exportações de Uva, por Local de Embarque, Brasil, 1990-1992

Cidade/Estado	1990		1991		1992	
	t	US\$1.000	t	US\$1.000	t	US\$1.000
Fortaleza - CE	-	-	-	-	12,0	13,0
Recife - PE	55,0	49,0	1.390,0	3.839,0	2.470,0	2.764,0
Recife - aer - PE	14,0	2,0	28,0	23,0	95,0	87,0
Salvador - BA	359,0	867,0	115,0	215,0	846,0	1.072,0
Rio de Janeiro - RJ	-	-	49,0	63,0	-	-
Rio de Janeiro - aer - RJ	20,0	18,0	24,0	22,0	-	-
Campinas - aer - SP	302,0	272,0	208,0	210,0	71,0	73,0
São Paulo - aer Cubicã - SP	348,0	314,0	277,0	336,0	352,0	367,0
Santos - SP	747,0	722,0	697,0	1.200,0	708,0	769,0
Foz do Iguaçu - Frater.	-	-	3,0	2,0	37,0	18,0
Paranaguá - PR	-	-	38,0	93,0	20,0	14,0
Chuí - RS	-	-	0,9	1,0	30,0	33,0
Jaguarão - RS	-	-	8,0	9,0	2,0	1,0
Uruguaiana - RS	-	-	44,0	48,0	1.667,0	1.808,0
Cabedelo - PB	-	-	-	-	566,0	634,0
Salvador - aer - BA	-	-	-	-	4,0	6,0
Santana Livr. - RS	-	-	-	-	2,0	3,0
Fortaleza - aer - CE	-	-	-	-	0,3	0,2
Total	1.845,0	2.244,0	2.881,9	6.061,0	6.882,3	7.662,2

Fonte: SECEX.

Brix baixo, freqüentemente menor que 12^o ou 13^o.

A falta de procedimentos corretos no transporte e o próprio manuseio nas redes varejistas provocam perdas expressivas de produto. Apenas na cidade de São Paulo, em 1991, estudo do IEA estimou que, em média, as perdas no varejo foram de 12,1%. Das 22,8 mil toneladas comercializadas na CEAGESP, cerca de 2,7 mil toneladas teriam sido perdidas, o que corresponde a US\$6,9 milhões. Os níveis de perdas segundo os equipamentos varejistas foram de 10,1% nos supermercados, de 11,2% nas feiras livres e de 17,5% nas quitandas (TSUNECHIRO; UENO; PONTARELLI, 1994).

Esses indicadores mostram a premência da adoção de um esforço de redução desse desperdício, iniciando por normas de qualidade para uva no mercado nacional. As normas vigentes nos Estados Unidos e na UE procuram destacar a qualidade do produto. Nos EUA, são fixados requisitos de maturação por variedade com Brix de 15,5 a 17,5% de sólidos solúveis (Tabela 25). As exigências qualitativas classificam como US Extra Table cachos com bagas bem desenvolvidas, uniformes e de cor firme, sendo que pelo menos 90% das bagas de cada cacho têm o diâmetro mínimo indicado para a variedade, que no caso da uva Itália é de 20,6 mm. A classificação US Fancy Table

TABELA 24 - Embalagens Atualmente em Uso e Medidas Recomendadas para o Sistema Europallet e para os Estados Unidos para Exportação de Uva

Embalagem Comercial Dimensões C L A (mm)	Tipo	Peso líquido (kg)	Capacidade em pés cúbicos	Dimensões recomendadas (para embalagens de papelão ondulado)			
				Para o Europallet		Para o Mercado dos Estados Unidos ¹	
				Dimensões C L A	Peso (kg)	Dimensões C L A	Peso (tn)
500x300x150	Madeira	8,2	0,794	400x300x130	5,0	500x400x110	22,0lb
500x245x142	Papelão	5,0	0,614	500x300x180	9,0	500x300x140	25,6lb
400x300x150	Papelão	5,0	0,635	500x300x180	10,0		
400x300x150	Madeira	5,0	0,635	600x400x150	9,0		
500x300x165	Madeira	8,2	0,874	600x400x150	10,0		
400x300x130	Madeira	5,0	0,551				
500x240x140	Papelão	5,0	0,593				
500x300x160	Madeira	8,2	0,847				
500x290x150	Papelão	5,0	0,635				
500x300x157	Madeira	8,2	0,831				
500x240x130	Papelão	5,0	0,551				
500x240x137	Papelão	5,0	0,580				

¹MUM - Modularização, Unitarização, Mecanização, projeto da USDA e indústrias americanas.

Fonte: USDA e Indústrias Klabin, citadas por CARRARO & CUNHA (1994).

TABELA 25 - Requisitos de Maturação de Uva de Mesa nos Estados Unidos

Variedade	Porcentagem de sólidos solúveis
Muscat	17,5
Cardinal, Emperador, Perlette, Ribie, Olivette, Rish Baba, Red Malaga e variedades similares	15,5
Demais variedades não indicadas nesta tabela	16,5

Fonte: CARRARO & CUNHA (1994).

refere-se a cachos com coloração razoavelmente boa e 90% das bagas com diâmetro mínimo indicado, que para a uva Itália é de 19,1mm, e finalmente a USI - Table para cachos de no mínimo 113 gramas. Associado a cada nível de classificação existe todo um conjunto de

características morfológicas e fisiológicas que devem ser obedecidas (Tabela 26).

Dentro dessas exigências do mercado norte-americano, os requisitos de coloração são considerados bons (US Extra Fancy) nas variedades de uvas pretas

TABELA 26 - Norma de Qualidade dos Estados Unidos para Uva de Mesa

Classe	Exigências		
U.S.Extra	<p>Compreende cachos com bagas bem desenvolvidas de uma variedade, exceto quando as variedades são classificadas e designadas. Seus cachos devem possuir uma aparência uniforme, possuir cor firme cumprir com o seguinte:</p> <p>Requisitos Básicos: Para as bagas: Maduras, com índice de sólidos solúveis de 16,5° brix, firmes, firmemente unidas ao pedicelo, não moles, não degranados, sem murchamento na área pedicelar, não partidas ou rompidas, sem umidade Para os cachos: Adequamentos bem cheios, não excessivamente apertados para a variedade Para os engaços: Bem desenvolvidos e firmes, nem secos nem quebradiços, com pelo menos a cor verde amarelada, exceto para as variedades Cardinal, Robin, Exótica e Beauty Seedless</p>	<p>Livres de: Bagas: Podridão, queimaduras de sol, mancha de Almeria, danos por outras causas, bagas pequenas, bagas secas, outros defeitos nas bagas Cachos: Dano por outras causas, mofo, podridão, dano por frio Engaço: Dano por outras causas</p>	<p>Tamanho: Bagas: 90% das bagas de cada cacho devem ter o diâmetro mínimo indicado para as variedades: Ribier, Cardinal, Robin, Exótica, Queen, Itália, Muscat e outras similares: 20,6 mm Outras variedades: 17,5 mm Cachos: Peso mínimo 1/2 libra (227g)</p>
U.S.Fancy Table	<p>Requisitos Básicos: Para as bagas: Maduras, com índice de sólidos solúveis de 16,5° brix, razoavelmente boa coloração, firmes, firmemente unidas pelo pedicelo, não moles, sem murchamento na área pedicelar, não partidas ou rompidas, sem umidade Para os cachos: Adequamentos bem cheios, não excessivamente apertados para a variedade Para os engaços: Bem desenvolvidos e firmes, nem secos nem quebradiços</p>	<p>Livres de: Bagas: Podridão, queimaduras de sol, mancha de Almeria, danos por outras causas Cachos: Bagas pequenas, bagas secas, outras bagas defeituosas dano por outras causas Engaço: Mofo, podridão, dano por frio, dano por outras causas</p>	<p>Tamanho: Bagas: 90% das bagas de cada cacho devem ter o diâmetro mínimo indicado para as variedades: Ribier, Cardinal, Robin, Exótica, Queen, Itália, Muscat e outras similares: 19,1 mm Para Thompson Seedless, Perlette, Delight e Beauty Seedless, 75% terão pelo menos 15,9 mm de diâmetro Outras variedades: 90% terão pelo menos 15,9 mm de diâmetro Cachos: Peso mínimo: 1/4 libra (113g)</p>
U.S 1 Table	<p>Requisitos mínimos: Bagas: Maduras, coloração regularmente boa, firmes, firmemente unidas ao pedicelo, não moles, sem murchamento na área pedicelar, não partidas ou rompidas, não úmidas Cachos: Não ralos Engaços: Não moles ou quebradiços</p>	<p>Livres de: Bagas: Podridão, grão aquoso, queimaduras por sol, dano por outra causa Cachos: Bagas pequenas, bagas secas, outras bagas com defeitos, dano por outras causas Engaço: Mofo, podridão, dano por frio, dano por outra causa</p>	<p>Tamanho: Cachos: Peso mínimo: 1/4 libra (113g)</p>

Fonte: USDA, citado por CARRARO & CUNHA (1994).

para os cachos que apresentarem pelo menos 95% das bagas com a cor característica. Nas variedades vermelhas, esse índice é de 75% das bagas. Considera-se razoavelmente boa a coloração dos cachos (US Fancy)

quando 85% das bagas tiverem coloração adequada nas variedades pretas e 67% nas variedades vermelhas. Finalmente, têm cor regularmente boa (US 1- Table) os cachos que, nas variedades pretas, tiverem 75% das

bagas adequadamente coloridos e nas vermelhas 60% da bagas. Para as variedades brancas, os requisitos de coloração não são considerados (Tabela 27). A essas classificações básicas estão associados níveis de tolerância para várias características no ponto de embarque, no percurso ou no destino (Tabela 28).

Na UE, adota-se uma classificação com três padrões básicos que associam características de tamanho e de exigências morfológicas do cacho. Nas variedades de bagas pequenas, o peso do cacho varia de 75 gramas na classe II a 150 gramas na classe extra, enquanto nas variedades de bagas grandes esses pesos estão entre 100 gramas na classe II e 200 gramas na classe extra (Tabela 29). Quanto às exigências morfológicas, a classe extra exige uvas de qualidade superior quanto a forma e cor específicas de cada variedade, sendo tolerado peso com variação de 5% do total da embalagem com cachos que não satisfaçam plenamente aos requisitos desta classe, mas que estejam dentro das especificações para a classe I. A classe I refere-se a uva de boa qualidade quanto às características varietais, mas com tolerância de 10% do peso dos cachos não satisfatórios em relação ao total. A classe II inclui uvas que, não obtendo classificação superior, não atendem aos requisitos mínimos, sendo a tolerância de 10% do peso dos cachos defeituosos (Tabela 30).

5.4 - Custos de Produção de Uva de Mesa

O custo de produção de uva de mesa, como o de toda cultura permanente, inclui os gastos com a formação do parreiral e a sua manutenção durante a fase de produção. Esse período produtivo do vinhedo pode estender-se contabilmente de 15 a 20 anos para a uva fina e de 22 a 28 anos para a uva comum, dependendo da condução a que foi submetido. Na viticultura brasileira, a uva comum praticamente só tem sido conduzida em condições de sequeiro, enquanto na uva fina prepondera o cultivo irrigado. A produtividade e o montante dos dispêndios são diferenciados para ambos os tipos de cultivo, o que impede a simples comparação entre eles calcada em informações por unidade de área. Contudo, estas são importantes para aquilatar os investimentos necessários.

Na uva comum de mesa, o custo operacional de formação, que inclui apenas despesas correntes (desembolsos ou despesas em dinheiro) realizadas

diretamente nas atividades agrícolas, foi calculado em torno de R\$4 mil por hectare gastos em dois anos, a preços médios de 1994. Desse total, R\$2,7 mil (67,8%) referem-se a gastos com insumos; R\$1,0 mil (25,7%) com mão-de-obra e R\$0,3 mil (6,5%) com mecanização. A distribuição anual desses dispêndios no primeiro ano atinge R\$581,42 por hectare (14,5%) e no seguinte R\$3,4 mil (85,5%). No primeiro ano, observa-se um equilíbrio nos gastos com insumos (R\$222,75 ou 38,31%), com mão-de-obra (R\$189,13 ou 32,53%) e com mecanização (R\$169,54 ou 29,16%). Nesse ano, realizam-se o preparo do solo cujos custos foram estimados em R\$122,33 (21,04%); o plantio com R\$283,96 (48,84%) e os tratos culturais com R\$175,13 (30,12%).

No segundo ano, tem-se a maior parte das despesas no item insumos (pela aquisição de palanques, mourões e arame liso) com R\$2,5 mil (72,83%), seguido de mão-de-obra com R\$838,74 (24,52%), reflexo da preponderância das operações manuais de tratos culturais de finalização da formação do parreiral já plantado (Tabela 31).

Na condução da uva comum de mesa, em regime não irrigado, o montante de recursos exigidos, não se altera substancialmente. As despesas totais nos demais anos situam-se praticamente no mesmo patamar do segundo ano, alcançando R\$3,5 mil, dos quais R\$2,2 mil com insumos (63,7%), R\$1,0 mil (30,0%) com mão-de-obra e R\$221,07 (6,3%) com mecanização (Tabela 32). O aumento da proporcionalidade dos gastos com mão-de-obra e mecanização é decorrente, principalmente, das atividades de colheita.

Com base nessas informações, pode-se calcular o custo total de produção (dispêndios mais depreciação e juros) da uva comum de mesa não irrigada. Por hectare, esse indicador atinge R\$4,4 mil anuais, os quais, para uma produtividade de 2 mil caixas de 8kg, representam um dispêndio de R\$2,22 por unidade (Tabela 33). Como, nos últimos anos, a média anual ponderada de preços recebidos pelo produtor situou-se próxima de R\$6,00/caixa, registrou-se um diferencial de 63% a favor do viticultor que atingir esse nível tecnológico. Trata-se, nas condições recentes de preços e custos, de uma atividade rentável, ainda que concentrando seu fluxo de caixa nos meses de dezembro a fevereiro. Na análise de sensibilidade, pode verificar-se que, aos mesmos custos totais por hectare, a obtenção de produtividade acima de 740 cxs./ha cobre

TABELA 27 - Requisitos de Coloração para Uva de Mesa para os Estados Unidos

Denominação de cor	Variedades pretas	Variedades vermelhas	Variedades Brancas
Coloração boa (US Extra Fancy)	Cada cacho terá não menos de 95% em quantidade de bagas apresentando boa coloração característica ¹	Cada cacho terá não menos de 75% em quantidade de bagas apresentando boa coloração característica	Sem requisitos
Razoavelmente boa coloração (US Fancy)	Cada cacho terá não menos de 85% em quantidade de bagas apresentando boa coloração característica ¹	Cada cacho terá não menos de 67% em quantidade de bagas apresentando boa coloração característica, exceto as variedades: Tokay e Cardinal, que requerem 75% ²	Sem requisitos
Regularmente boa coloração (US 1)	Cada cacho terá não menos de 75% em quantidade de bagas apresentando boa coloração característica ²	Cada cacho terá não menos de 60% em quantidade de bagas apresentando boa coloração característica ²	Sem requisitos

¹Boa coloração característica para variedades pretas significa púrpura a negro, exceto a variedade Ribier ou variedades similares de uvas que podem ter pelo menos dois terços da superfície do grão de cor púrpura a negro. Para as variedades vermelhas, boa cor característica significa que pelo menos dois terços da superfície do grão são vermelho suave escuro, exceto que será permitido para a variedade Tokay a cor rosa a vermelho escuro e para a variedade Cardinal vermelho claro a púrpura.

²Cor característica para variedades pretas significa púrpura avermelhado, exceto a variedade Ribier ou variedades similares de uvas que podem ter pelo menos dois terços da superfície do grão apresentando cor púrpura-avermelhado a preto. Para as variedades vermelhas, cor característica significa que pelo menos dois terços da superfície do grão são rosado vermelho escuro, exceto para a variedade Tokay para a qual se permite uma cor rosada a vermelho escuro e para Cardinal rosa suave a púrpura.

Fonte: CARRARO & CUNHA (1994).

os custos totais, ou seja, existe uma larga faixa de rendimento do vinhedo em que o empreendedor opera com ganhos. Isto revela-se fundamental numa atividade de alto risco cujos preços podem baixar a R\$3,20 na safra, além de perdas elevadas tanto por problemas na cultura quanto na comercialização.

Na composição do custo de produção, os custos variáveis representam R\$1,82 da caixa de uva (82,2%) e os fixos R\$0,40 (17,8%). Dentre os custos variáveis, o principal item relaciona-se com os gastos com insumos (32,8%), mão-de-obra (23,0%) e preparação e embalagem (22,1%). Nos custos fixos, a depreciação total representa 9,1%, dentro da qual a principal é a do vinhedo (6,7%).

Em linhas gerais, os principais componentes estão relacionados com dois pontos básicos: a) o capital fixo representado pela planta perene, que embute a necessidade irrevogável de depreciação e sua manutenção; e b) os gastos com pessoal e preparação da fruta para a comercialização.

Na uva fina de mesa, também para o cultivo

não irrigado, o custo de formação do vinhedo atinge R\$4,7 mil por hectare, sendo 17,9% superior ao estimado para a uva comum. Esse montante de dispêndio representa despesas durante dois anos, das quais R\$646,02 (13,7%) no primeiro e R\$4,1 mil (86,3%) no segundo ano. Na composição dos gastos de formação do vinhedo (durante o biênio), os insumos são os mais relevantes e atingem R\$3,2 mil (68,1%), vindo a seguir as despesas com mão-de-obra de R\$1,2 mil (25,6%) e as com mecanização de R\$296,1 (6,3%). No primeiro ano, os desembolsos por tipo de despesa mostraram-se equilibrados entre insumos (38,3%), mão-de-obra (32,5%) e mecanização (29,2%). Essa distribuição decorre do fato de que os gastos com mecanização relativos ao preparo de solo e ao plantio somente acontecem no primeiro ano da cultura, ou seja, representam 63,6% do total de despesas de mecanização na formação do parreiral. Por outro lado, no segundo ano prevalecem os gastos com insumos (palanques, mourões e arame) (72,8%) e com mão-de-obra (24,5%) (Tabela 34).

TABELA 28 - Níveis de Tolerância para Uva de Mesa, por Classe, Estados Unidos

Nível de tolerância (%)	US Extra	US Fancy	US I Table
No ponto de embarque ¹ :			
a) Para cachos que não atendem os requisitos de coloração	10	10	10
b) Para cachos que não atendem os requisitos de diâmetro mínimo da baga	10	10	10
c) Para cachos que não atendem os requisitos de cor do engajo	10	-	-
d) Para cachos abaixo do tamanho ² e para cachos e bagas que não atendem os demais requisitos para a classe	8	8	8
Incluindo em d):			
a) Para danos graves	2	2	2
Incluindo em a):	0,5	0,5	0,5
(i) Para podridão			
Durante o percurso ou no destino:			
a) Para cachos que não atendem os requisitos de coloração	10	10	10
b) Para cachos que não atendem os requisitos de diâmetro mínimo da baga	10	10	10
c) Para cachos que não atendem os requisitos de cor do engajo	10	-	-
d) Para cachos abaixo do tamanho ² e para cachos e bagas que não atendem os demais requisitos para a classe	12	12	12
Incluindo em d):			
a) Para defeitos permanentes	8	8	8
b) Para danos graves e	4	4	4
Incluindo em b):			
(i) Para danos graves por defeitos permanentes	2	2	2
(ii) Para podridão	1	1	1

¹Ponto de embarque significa o ponto de origem do embarque na área de produção ou ponto de carga; no caso de embarque fora da área continental dos Estados Unidos, é o ponto de entrada nos Estados Unidos.

²Em embalagens que contem menos de 5 lbs, não mais de 25% dos cachos podem pesar menos que o peso mínimo especificado para a classe, além de outros defeitos que podem estar presentes.

Fonte: CARRARO & CUNHA (1994).

TABELA 29 - Classificação de Uva de Mesa por Tamanho na Norma de Qualidade ONU/União Européia

Classe	Peso dos cachos (g)	
	Variedades bagas grandes ¹	Variedades bagas pequenas ²
Extra	200	150
Classe I	150	100
Classe II	100	75

¹Itália, Muscat, Olivette e outras.

²Flame Seedless, Perlette, Sultanina e outras.

Fonte: CARRARO & CUNHA (1994).

TABELA 30 - Exigências da Norma de Qualidade ONU/União Européia para Uva de Mesa

Classe	Exigência	Observações	Tolerância
Extra	Uva de qualidade superior: forma, tamanho e cor dos cachos típicos da variedade sem defeitos; bagas firmes, bem unidas ao pedicelo, bem espaçadas ao longo do engajo; pruina virtualmente intacta.		5% do peso dos cachos, que não satisfazem os requisitos para a classe mas reúnem aqueles para a classe I, ou excepcionalmente fiquem dentro das tolerâncias para esta classe
Classe I	Uva de boa qualidade: forma, tamanho e cor dos cachos típica da variedade. Bagas firmes, bem unidas e, quando possível, com a pruina intacta.	Permite-se leve malformação e defeitos de coloração e muito leve bronzeado pelo sol, que afete somente a pele. As bagas podem estar um pouco menos espaçadas ao longo do engajo que o requerido para a classe Extra.	10% do peso dos cachos, que não satisfazem os requisitos da classe nem os requisitos mínimos, mas são aptos para o consumo.
Classe II	Esta classe inclui uvas que não se qualificam para serem incluídas numa classe superior mas atendem aos requisitos mínimos. As bagas devem estar suficientemente firmes e unidas e, quando possível, ter a pruina. Elas podem ser espaçadas menos uniformemente ao longo do engajo do que na classe I	Os cachos podem ter leves defeitos na forma, desenvolvimento e coloração, desde que estes não afetem as características essenciais da variedade. São permitidos defeitos na forma, coloração e queimadura de sol afetando somente a pele.	10% do peso dos cachos não satisfazem nem os requisitos da classe nem os requisitos mínimos à exceção de produto afetado por podridão ou outra deterioração que o desqualifique para consumo.

Fonte: CARRARO & CUNHA (1994).

TABELA 31 - Custo Operacional para Formação de Parreiral de Uva Comum de Mesa não Irrigada, Estado de São Paulo, 1994

(em R\$/ha)

Operação e item	Primeiro ano		Segundo ano		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Preparo do solo	122,33	21,04	-	-	122,33	3,06
Insumos	54,00	9,29	-	-	54,00	1,35
Mão-de-obra	1,58	0,27	-	-	1,58	0,04
Mecanização	66,74	11,48	-	-	66,74	1,67
Plantio	283,96	48,84	-	-	283,96	7,10
Insumos	168,75	29,02	-	-	168,75	4,22
Mão-de-obra	92,50	15,91	-	-	92,50	2,31
Mecanização	22,71	3,91	-	-	22,71	0,57
Tratos culturais	175,13	30,12	3.420,07	100,00	3.595,20	89,85
Insumos	-	-	2.490,88	72,83	2.490,88	62,25
Mão-de-obra	95,04	16,35	838,74	24,52	933,78	23,34
Mecanização	80,09	13,78	90,44	2,64	170,53	4,26
Total	581,42	100,00	3.420,07	100,00	4.001,49	100,00
Insumos	222,75	38,31	2.490,88	72,83	2.713,63	67,82
Mão-de-obra	189,13	32,53	838,74	24,52	1.027,87	25,69
Mecanização	169,54	29,16	90,44	2,64	259,98	6,50

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

TABELA 32 - Custo Operacional de Condução de Uva Comum de Mesa Não Irrigada, por Hectare, Estado de São Paulo, 1994

Item	R\$	%
Insumos	2.228,78	63,72
Mão-de-obra	1.047,76	29,96
Mecanização	221,07	6,32
Total	3.497,61	100,00

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

TABELA 33 - Custo Total de Produção de Uva Comum de Mesa Não Irrigada, Estado de São Paulo, 1994

Item	Por hectare		Por caixa (R\$ ¹)
	R\$	%	
Custos variáveis	3.646,89	82,17	1,82
Despesas com máquinas	17,84	0,40	0,01
Despesas com implementos e utensílios	25,45	0,57	0,01
Despesas com manutenção e benfeitorias	11,73	0,26	0,01
Mão-de-obra temporária	1.021,79	23,02	0,51
Insumos	1.453,87	32,76	0,73
Despesas gerais	50,61	1,14	0,03
Recepção, secagem, limpeza e embalagens	981,69	22,12	0,49
Custos financeiros	83,91	1,89	0,04
Custos fixos	791,43	17,83	0,40
Depreciação	403,41	9,09	0,20
Máquinas, implementos e animais	159,21	3,59	0,08
Benfeitorias e instalações	37,88	0,85	0,02
Lavoura	296,32	6,68	0,15
Remuneração do Capital Próprio	113,61	2,56	0,06
Máquinas, implementos e animais	37,16	0,84	0,02
Benfeitorias e instalações	76,45	1,72	0,04
Seguros, taxas e impostos	6,08	0,14	0,00
Máquinas, implementos e animais	3,10	0,07	0,00
Benfeitorias e instalações	2,98	0,07	0,00
Mão-de-obra fixa	190,06	4,28	0,10
Administração	186,28	4,20	0,09
Permanente	3,78	0,09	0,00
Remuneração da terra	78,27	1,76	0,04
Custos totais	4.438,32	100,00	2,22

¹Utilizada a produtividade de 2.000cx/ha.

Fonte: IEA.

Na distribuição do custo de formação por operação realizada, no primeiro ano o preparo de solo consumiu R\$135,92 (21,0%), o plantio R\$315,51 (48,8%) e os tratos culturais R\$194,59 (30,1%). No segundo ano, com o vinhedo já plantado, realizam-se os tratos culturais e a instalação da estrutura de condução do parreiral. Do terceiro ano em diante, com o parreiral já em produção, os dispêndios de manutenção giram em torno de R\$4,3 mil, dos quais R\$2,7 mil com

insumos (63,7%), R\$1,3 mil com mão-de-obra (30,0%) e R\$269,60 com mecanização (6,32%), ou seja, verifica-se o acréscimo das despesas com pessoal e mecanização relacionadas com as atividades de colheita (Tabela 35).

O custo total de produção da uva fina de mesa não irrigada alcança anualmente R\$5,3 mil por hectare, o que, para uma produtividade de 1.750 caixas de 8kg, representa R\$3,05 por unidade (Tabela 36).

TABELA 34 - Custo Operacional de Formação de Uva Fina de Mesa Não Irrigada, por Hectare, Norte do Estado do Paraná, 1994

Operação e item	Primeiro ano		Segundo ano		Total	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Preparo do Solo	135,92	21,04	-	-	135,92	2,88
Insumos	60,00	9,29	-	-	60,00	1,27
Mão-de-obra	1,76	0,27	-	-	1,76	0,04
Mecanização	74,16	11,48	-	-	74,16	1,57
Plantio	315,51	48,84	-	-	315,51	6,69
Insumos	187,50	29,02	-	-	187,50	3,97
Mão-de-obra	102,78	15,91	-	-	102,78	2,18
Mecanização	25,23	3,91	-	-	25,23	0,53
Tratos Culturais	194,59	30,12	4.071,51	100,00	4.266,1	90,43
Insumos	-	-	2.965,33	72,83	2.965,33	62,86
Mão-de-obra	105,60	16,35	998,50	24,52	1.104,1	23,40
Mecanização	88,99	13,78	107,67	2,64	196,66	4,17
Total	646,02	100,00	4.071,51	100,00	4.717,53	100,00
Insumos	247,50	38,31	2.965,33	72,83	3.212,83	68,10
Mão-de-obra	210,14	32,53	998,50	24,52	1.208,64	25,62
Mecanização	188,38	29,16	107,67	2,64	296,05	6,28

Fonte: DERAL/SEAB.

TABELA 35 - Custo Operacional de Condução de Uva Fina de Mesa não Irrigada, Norte do Estado do Paraná, 1994

Item	R\$/ha	%
Insumos	2.718,02	63,72
Mão-de-obra	1.277,76	29,96
Mecanização	269,60	6,32
Total	4.265,38	100,00

Fonte: DERAL/SEAB.

TABELA 36 - Custo Total de Produção de Uva Fina de Mesa não Irrigada, Norte do Estado do Paraná, 1994

Item	Por hectare		Por caixeta R\$ ¹
	R\$	%	
Custos variáveis	4.222,16	79,11	2,41
Despesas com máquinas	21,76	0,41	0,01
Despesas com implementos e utensílios	31,04	0,58	0,02
Despesas com manutenção e benfeitorias	14,30	0,27	0,01
Mão-de-obra temporária	1.246,08	23,35	0,71
Insumos	1.773,01	33,22	1,01
Despesas gerais	61,72	1,16	0,04
Recepção, secagem, limpeza e embalagens	976,68	18,30	0,56
Custos financeiros	97,57	1,83	0,06
Custos fixos	1.114,62	20,89	0,64
Depreciação	645,68	12,10	0,37
Máquinas, implementos e animais	173,05	3,24	0,10
Benfeitorias e instalações	38,27	0,72	0,02
Lavoura	434,36	8,14	0,25
Remuneração do capital próprio	117,63	2,20	0,07
Máquinas, implementos e animais	40,39	0,76	0,02
Benfeitorias e instalações	77,24	1,45	0,04
Seguros, taxas e impostos	6,38	0,12	0,00
Máquinas, implementos e animais	3,37	0,06	0,00
Benfeitorias e instalações	3,01	0,06	0,00
Mão-de-obra fixa	257,76	4,83	0,15
Administração	253,33	4,75	0,14
Permanente	4,43	0,08	0,00
Remuneração da terra	87,17	1,63	0,05
Custos totais	5.336,78	100,00	3,05

¹Utilizada a produtividade de 1.750ex./ha.

Fonte: DERAL/SEAB.

Como os preços líquidos recebidos pelo viticultor são no mínimo de US\$3,90/ex., ou seja, de R\$3,31/ex. ao câmbio de R\$0,85 por dólar, caso fosse exportada essa uva de mesa renderia um lucro de 7,8% do preço obtido. Trata-se de rentabilidade baixa para os padrões do mercado brasileiro e que reflete principalmente as

condições de momento do câmbio, pois, na paridade unitária, esse lucro seria de 21,8%, ou seja, o triplo. No mercado brasileiro, têm-se praticado médias anuais de preços em torno de R\$5,00/ex., que, contudo, no pico de safra em fevereiro alcançam cerca de R\$3,50/ex. Também nessa situação a uva fina de mesa

revela-se uma cultura rentável.

Na composição do custo de produção por unidade, os custos variáveis atingem o montante de R\$2,41 (79,1%) e os fixos R\$0,64 (20,9%). Dentre os dispêndios variáveis, as maiores somas são com insumos (33,2%), mão-de-obra temporária (23,4%) e preparação dos cachos e embalagem (18,3%), enquanto nos custos fixos prepondera a depreciação (12,1%) no que se destaca o parreiral (8,1%). Outro componente importante dos custos fixos é a mão-de-obra permanente (4,8%), ligada principalmente a funções administrativas. O cuidado com a potencialidade produtiva do vinhedo representa, portanto, importante fator de sustentação da rentabilidade do investimento. Por outro lado, os gastos com mão-de-obra, insumos e preparo do produto para a comercialização correspondem aos principais gastos durante a exploração do parreiral no decorrer da sua vida útil.

No cultivo irrigado de uva fina de mesa, os custos por unidade de área são bastante superiores, exigindo por isso maior nível de capitalização do viticultor, além de melhor aprimoramento técnico no manejo de solo, água e planta. O custo de formação do parreiral alcança R\$12,4 mil em dois anos, dos quais R\$4,3 mil no primeiro ano (34,9%) e R\$8,0 mil (65,1%) no segundo. Dos dispêndios globais com a formação, R\$7,1 mil são com mecanização, incluindo equipamento de irrigação (57,5%), R\$3,5 mil com insumos (28,6%) e R\$1,7 mil com mão-de-obra (13,9%). No primeiro ano, os principais gastos são com irrigação cujo montante atinge R\$3,6 mil (84,11%), enquanto no plantio são despendidos R\$329,84 (7,65%), no preparo do solo R\$142,13 (3,3%) e nos tratos culturais R\$213,56 (4,9%). No segundo ano, a maior soma de recursos destina-se aos tratos culturais, inclusive estrutura de condução do parreiral, atingindo R\$4,3 mil (53,6%), enquanto a irrigação onera os custos em R\$3,7 mil (46,4%) (Tabela 37).

Por item de despesa, no primeiro ano prevalecem os gastos com mecanização, que contemplam máquinas e equipamentos no valor de R\$3,5 mil (82,2%), seguidos dos dispêndios com mão-de-obra no montante de R\$461,66 (10,7%) e com insumos de R\$306,85 (7,11%). No segundo ano, a distribuição mostra-se diferente com a mecanização exigindo R\$3,6 mil (44,3%), os insumos R\$3,2 mil (40,1%) e a mão-de-obra R\$1,2 mil (15,6%).

No tocante ao custo operacional de condução do parreiral depois de formado, os gastos são da ordem de R\$8,6 mil, dos quais R\$5,0 mil (57,9%) correspondem a tratos culturais e R\$3,6 mil (42,1%) a irrigação. Nos tratos culturais, o maior dispêndio foi com insumos (36,7%) e, na irrigação, com mecanização decorrente da depreciação do equipamento (38,8%). Em termos de proporção e de valor absoluto, os gastos do terceiro ano em diante mostram-se semelhantes aos do segundo ano de formação, o que no geral se traduz em custo operacional mais elevado por unidade de área, quando comparado com o cultivo não irrigado de uva fina de mesa (Tabela 38).

O cálculo do custo total anual de produção de uva fina de mesa permite a obtenção do valor de R\$10,2 mil por hectare, ou seja, 90,2% superior ao do cultivo não irrigado. Os custos variáveis representam R\$6,4 mil (63,1%), preponderando entre eles os gastos de pós-colheita (recepção, secagem, limpeza e embalagens) que atingem R\$1,8 mil (17,9%), mesmo valor dos dispêndios com insumos. Os custos fixos alcançaram a soma de R\$3,7 mil (36,9%), dentre os quais se destacam os relativos à depreciação com R\$2,6 mil (25,2%) cujo principal item se refere às máquinas e implementos com R\$1,7 mil (16,9%) (Tabela 39).

Este elevado custo por unidade de área tem reflexo na estrutura produtiva por exigir maior soma de recursos do viticultor quando cotejado com o plantio não irrigado. De outro lado, a escala mínima do empreendimento define-se pela potência dos equipamentos de irrigação, dos quais o mais utilizado é o de aspersão de subcopa para não agravar problemas fitossanitários. Assim, a irrigação introduz uma seletividade quanto ao perfil do viticultor, tornando a atividade acessível aos mais capitalizados e com melhor preparo técnico para a realização do manejo da relação água-planta. Apesar do maior custo por unidade de área em relação ao cultivo não irrigado (90,2%), a média de produtividade dos vinhedos irrigados tem sido superior exatamente na mesma proporção (90,2%), o que resulta num custo por unidade de produto idêntico (R\$3,05/cx.).

Como é viável tecnicamente programar as colheitas, podem alcançar-se maiores preços, tanto pela venda na entressafra do produto das regiões tradicionais (quando são 23% superiores, tomando a média ponderada do ano safra) quanto pela qualidade pois, mesmo na safra, as regiões de grande insolação obtêm

TABELA 37 - Custo Operacional para Formação de Parreiral de Uva Fina de Mesa Irrigada, Estado de São Paulo, 1994

Operação e item	Primeiro ano		Segundo ano		Total	
	R\$/ha	%	R\$/ha	%	R\$/ha	%
Preparo do solo	142,13	3,29	-	-	142,13	1,15
Insumos	61,12	1,42	-	-	61,12	0,49
Mão-de-obra	1,92	0,04	-	-	1,92	0,02
Mecanização	79,09	1,83	-	-	79,09	0,64
Plantio	329,84	7,65	-	-	329,84	2,67
Insumos	194,64	4,51	-	-	194,64	1,58
Mão-de-obra	110,78	2,57	-	-	110,78	0,90
Mecanização	24,42	0,57	-	-	24,42	0,20
Tratos culturais	213,56	4,95	4.311,30	53,61	4.524,86	36,62
Insumos	-	-	3.170,12	39,42	3.170,12	25,66
Mão-de-obra	136,48	3,16	1.014,50	12,62	1.150,98	9,32
Mecanização	77,08	1,79	126,68	1,58	203,76	1,65
Irrigação	3.628,85	84,11	3.730,42	46,39	7.359,27	59,56
Energia elétrica	51,09	1,18	57,73	0,72	108,82	0,88
Mão-de-obra	212,48	4,92	240,10	2,99	452,58	3,66
Equipamentos	3.365,28	78,00	3.432,59	42,68	6.797,87	55,02
Total	4.314,38	100,00	8.041,72	100,00	12.356,10	100,00
Insumos	306,85	7,11	3.227,85	40,14	3.534,70	28,61
Mão-de-obra	461,66	10,70	1.254,60	15,60	1.716,26	13,89
Mecanização	3.545,87	82,19	3.559,27	44,26	7.105,14	57,50

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

TABELA 38 - Custo Operacional de Condução de Uva Fina de Mesa Irrigada, Estado de São Paulo, 1994

Itens e espécie	R\$/ha	%
Tratos culturais	4.970,70	57,85
Insumos	3.152,90	36,70
Mão-de-obra	1.507,76	17,55
Mecanização	310,04	3,61
Irrigação	3.621,01	42,15
Energia elétrica	58,46	0,68
Mão-de-obra	232,93	2,71
Mecanização	3.329,62	38,75
Total	8.591,71	100,00

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

TABELA 39 - Custo Total de Produção de Uva Fina de Mesa Irrigada, Estado de São Paulo, 1994

Item e componente	Por hectare		Por caixa (R\$ ¹)
	R\$	%	
Custos variáveis	6.402,97	63,07	1,92
Despesas com máquinas	29,26	0,29	0,01
Despesas com implementos e utensílios	1.241,16	12,23	0,37
Despesas com manutenção e benfeitorias	17,20	0,17	0,01
Mão-de-obra temporária	1.326,40	13,07	0,40
Insumo	1.812,60	17,85	0,54
Despesas gerais	58,12	0,57	0,02
Recepção, secagem, limpeza e embalagens	1.813,40	17,86	0,54
Custos financeiros	104,83	1,03	0,03
Energia elétrica	53,10	0,52	0,02
Custos fixos	3.749,24	36,93	1,13
Depreciação	2.561,52	25,23	0,77
Máquinas, implementos e animais	1.713,01	16,87	0,51
Benfeitorias e instalações	52,14	0,51	0,02
Lavoura	796,37	7,84	0,24
Remuneração do capital próprio	620,62	6,11	0,19
Máquinas, implementos e animais	545,60	5,37	0,16
Benfeitorias e instalações	75,02	0,74	0,02
Seguros, taxas e impostos	41,34	0,41	0,01
Máquinas, implementos e animais	36,20	0,36	0,01
Benfeitorias e instalações	5,14	0,05	0,00
Mão-de-obra fixa	403,64	3,98	0,12
Administração	314,28	3,10	0,09
Permanente	89,36	0,88	0,03
Remuneração da terra	122,12	1,20	0,04
Custos totais	10.152,21	100,00	3,05

¹Utilizada a produtividade de 3.330 ex/ha.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

frutas melhores e assim recebem ágio nas cotações de até 17% sobre as das demais regiões.

A mesma comparação vantajosa dos preços sobre os custos, realizada para a fruta de cultivos não irrigados, vale para o caso do cultivo com irrigação. Porém, as vantagens são maiores, pois o ágio alcançado no mercado pela qualidade, principalmente em venda na entressafra, é expressivo. Sob a ótica da renda bruta por hectare, tem-se uma vantagem ainda mais significativa. Como os custos totais por caixa são idênticos, a renda bruta dos parreirais irrigados é maior que a dos de sequeiro na proporção do diferencial de produtividade (90,2%), ou seja, quase o dobro por unidade de área. O mesmo ocorre com a renda líquida.

5.5 - Custos de Exportação de Uva para os Mercados Norte-americano e Europeu

A análise dos custos de exportação de uva fina de mesa brasileira para seus dois principais mercados foi realizada adotando como origem as duas principais regiões produtoras nacionais, que têm mostrado potencial exportador, ou seja, o Vale do São Francisco e o noroeste do Estado de São Paulo. Em ambas, as características técnico-produtivas são bastante semelhantes, constituindo-se de produtividade elevada obtida em cultivos irrigados e de fruta de alta qualidade. No caso do Vale do São Francisco, tomam-se como ponto de partida a cidade de Petrolina (PE) e como porto de embarque o de Suape, localizado nas imediações de Recife (PE). Para o noroeste paulista, a base de produção é a cidade de Jales (SP) e o local de embarque o porto de Santos (SP). No caso dos países importadores, o ponto de desembarque nos Estados Unidos seria o porto de Philadelphia e na UE o porto de Roterdã na Holanda.

O preço de venda da uva do noroeste paulista no porto de Philadelphia, na simulação realizada, seria de US\$10,59/cx.. Com a redução dos custos de traslado e de comercialização de US\$4,11/cx., o preço FOB-Santos seria de US\$6,48/cx. Nesse processo, o preço no porto brasileiro de embarque representaria 61,2% da cotação de venda no destino, perfazendo uma margem bruta de 38,8% cujos principais componentes são o frete (13,8%), o imposto de importação pago nos Estados Unidos (9,2%) e a comissão do importador (7,9%). Seguindo na cadeia produtiva no sentido montante, têm-

se os custos internos de comercialização no Brasil de US\$2,60/cx., com o que o preço recebido pelo produtor ficaria em torno de US\$3,88/cx. Nessa situação, o preço na produção significaria 36,6% do preço no porto de destino e 59,9% da cotação FOB Santos (SP). A margem bruta de comercialização interna seria de 24,5%, com a maior parcela derivada de gastos em embalagens (11,3%). No processo como um todo, a margem bruta total é de 63,4%, com a preponderância dos gastos no pós-embarque (Tabela 40).

Na simulação de uma venda de fruta do noroeste paulista para a UE, obtém-se um preço de venda em Roterdã de US\$11,16/cx. que, em razão dos custos de comercialização de US\$ 4,27/cx., conforma um preço FOB Santos de US\$6,89/cx., o qual significa 61,7% do preço de venda no destino. Nesse segmento da comercialização, a margem bruta ficou em 38,3%, para o que contribuíram, preponderantemente, o frete marítimo (15,1%), o imposto de importação cobrado na UE (8,78%) e a comissão do importador (8,96%). Na fase interna ao território brasileiro, o custo de comercialização atinge US\$2,82/cx., o que resulta num preço recebido pelo viticultor de US\$4,07/cx., representando 36,5% da cotação de venda no porto europeu de destino. A margem bruta interna é de 25,3% e a embalagem se mostra como o principal item de dispêndio com 10,7% do preço final. A margem bruta total resulta em 63,5%, com a preponderância dos gastos posteriores ao embarque no porto de origem (Tabela 41).

No caso do Vale do São Francisco, a simulação da venda de uva fina de mesa para os Estados Unidos revela um preço FOB-Suape (PE) idêntico ao do noroeste paulista, pois os custos posteriores ao embarque são iguais. Entretanto, a vantagem nordestina refere-se aos custos de comercialização internos de US\$2,51, que revelam uma margem bruta de 23,7% para um preço recebido pelo viticultor de US\$3,97/cx., significando 37,49% do preço de venda no destino para uma margem bruta total de 62,5%, dado que os custos de embalagem são semelhantes, enquanto os custos de transporte interno são maiores para a uva nordestina que para a paulista. A vantagem deriva dos custos portuários inferiores dos embarques em Suape (US\$0,84/cx.) quando comparados com os do porto de Santos (US\$1,08/cx.). Desse modo, a melhoria da eficiência portuária elevaria em 6,2% os preços recebidos pelo viticultor paulista (Tabela 42).

TABELA 40 - Estimativa de Custos de Comercialização da Uva Fina de Mesa do Noroeste Paulista (Via Porto de Santos-SP) para os Estados Unidos (Via Porto de Philadelphia), 1994
(em US\$/cx.)

Item e componente	Preço	% ¹
Preço de venda ex-duty em Philadelphia	10,59	100,00
Comissão do importador	0,84	7,93
Custos de desembarço no porto	0,13	1,23
Imposto de importação	0,98	9,25
Transporte e armazenagem frigorificada	0,35	3,31
Manuseio e distribuição	0,35	3,31
Frete marítimo de Santos a Philadelphia	1,46	13,79
Preço FOB Santos	6,48	61,19
Custo de embarque	0,23	2,17
Custo de armazenagem frigorificada	0,23	2,17
Custo de transporte de Jales a Santos	0,32	3,02
Custo de pré-resfriamento	0,17	1,61
Custo de embalagem	1,20	11,33
Custos administrativos	0,45	4,25
Preço do produtor	3,88	36,64

¹Em relação ao preço posto Porto de destino.

Fonte: Estrutura básica de CAMARGO & CUNHA (1994), com preço fixado pelos autores.

TABELA 41 - Estimativa de Custos de Comercialização da Uva Fina de Mesa do Noroeste Paulista (Via Porto de Santos-SP) para a União Européia (Via Porto de Rotterdã), 1994
(em US\$/cx.)

Item e componente	Preço	% ¹
Preço de venda Ex-duty em Rotterdã	11,16	100,00
Comissão do importador	1,00	8,96
Custos de desembarço no porto	0,13	1,16
Imposto de importação	0,98	8,78
Transporte e armazenagem frigorificada	0,35	3,14
Manuseio e distribuição	0,35	3,14
Frete marítimo de Santos a Rotterdã	1,68	15,05
Preço FOB Santos	6,89	61,74
Custo de embarque	0,23	2,06
Custo de armazenagem frigorificada	0,23	2,06
Custo de transporte de Jales a Santos	0,32	2,87
Custo de pré-resfriamento	0,17	1,52
Custo de embalagem	1,20	10,75
Custos administrativos	0,45	4,03
Preço do produtor	4,07	36,47

¹Em relação ao preço posto Porto de destino.

Fonte: Estrutura básica de CAMARGO & CUNHA (1994) com preço fixado pelos autores.

TABELA 42 - Estimativa de Custos de Comercialização da Uva Fina de Mesa do Vale do São Francisco (Via Porto de Suape em Recife-PE) para os Estados Unidos (Via Porto de Philadelphia), 1994

(em US\$/cx.)		
Item e componente	Preço	% ¹
Preço de venda Ex-duty em Philadelphia	10,59	100,00
Comissão do importador	0,84	7,93
Custos de desembarço no porto	0,13	1,23
Imposto de importação	0,98	9,25
Transporte e armazenagem frigorificada	0,35	3,31
Manuseio e distribuição	0,35	3,31
Frete marítimo de Suape a Philadelphia	1,46	13,79
Preço FOB Suape	6,48	61,19
Custo de embarque	0,12	1,13
Custo de armazenagem frigorificada	0,12	1,13
Custo de transporte de Petrolina a Suape	0,47	4,44
Custo de pré-resfriamento	0,15	1,42
Custo de embalagem	1,20	11,33
Custos administrativos	0,45	4,25
Preço do Produtor	3,97	37,49

¹Em relação ao preço posto Porto de destino.

Fonte: Estrutura básica de CAMARGO & CUNHA (1994) com preço fixado pelos autores.

Nas exportações de uva do Vale do São Francisco para a UE, ao preço de venda em Roterdã de US\$11,16/cx. corresponde um preço FOB Santos de US\$6,89/cx., resultante de custos de comercialização de US\$4,27/cx. Tal resultado representa 61,7% do preço final para uma margem bruta de 38,3%, sendo os principais itens de gasto o frete marítimo (13,1%), o imposto de importação (8,8%) e a comissão do importador (9,0%). A fase interna ao território brasileiro mostra margem bruta de comercialização de 22,5%, da qual se destaca o custo da embalagem (10,7%). Com isso, o preço recebido pelo viticultor atinge US\$4,38/cx., o que significa 39,2% do preço final, e constitui uma margem bruta total de 60,8% nas vendas externas para a Europa (Tabela 43).

Na análise geral dos custos de exportação de uva fina de mesa, observam-se preços recebidos pelo viticultor de US\$4,38/cx. para a uva nordestina vendida na Europa e de US\$3,97/cx., quando destinada aos Estados Unidos. No produto paulista, essas cotações seriam respectivamente de US\$4,07/cx. e de US\$3,88/cx. Assim, nota-se que os negócios com a Europa são mais vantajosos em 10,3%, no caso nordestino, e em 4,9% no paulista, sendo que os viticultores nordestinos obtêm preços recebidos maiores que os paulistas em ambas as situações. Para um custo total de produção de US\$3,59 (R\$3,05 ao câmbio de US\$0,85 por R\$), calcula-se uma rentabilidade do viticultor de 22,0% para as vendas nordestinas na Europa e de 10,6% nos Estados Unidos. No caso paulista,

TABELA 43 - Estimativa de Custos de Comercialização da Uva Fina do Vale do São Francisco (Via Porto de Suape em Recife-PE) para a União Européia (Via Porto de Roterdã), 1994

(em US\$/ex.)		
Item e componente	Preço	% ¹
Preço de venda Ex-duty em Roterdã	11,16	100,00
Comissão do importador	1,00	8,96
Custos de desembarço no Porto	0,13	1,16
Imposto de importação	0,98	8,78
Transporte e armazenagem frigorificada	0,35	3,14
Hauling e distribuição	0,35	3,14
Frete marítimo de Suape a Roterdã	1,46	13,08
Preço FOB Suape	6,89	61,74
Custo de embarque	0,12	1,08
Custo de armazenagem frigorificada	0,12	1,08
Custo de transporte de Petrolina a Suape	0,47	4,21
Custo de pré-resfriamento	0,15	1,34
Custo de embalagem	1,20	10,75
Custos administrativos	0,45	4,03
Preço do produtor	4,38	39,25

¹Em relação ao preço posto Porto de destino.

Fonte: Estrutura básica de CAMARGO & CUNHA (1994) com preço fixado pelos autores.

esses ganhos são menores. De qualquer maneira, esse panorama revela-se coerente com a preponderância das exportações brasileiras a partir do Vale do São Francisco e com o destino majoritariamente para a UE.

5.6 - Comportamento dos Preços no Mercado Interno

Na cidade de São Paulo, principal centro consumidor brasileiro e cujo atacado funciona como referência para todo o mercado nacional face ao volume de negócios efetuado, ocorre a prevalência da uva comum em relação à uva fina. No tocante à uva comum, a análise dos índices estacionais para o período 1981-88 mostra que as maiores quantidades ofertadas

acontecem em dezembro e janeiro, com entradas insignificantes no período compreendido entre março e novembro. A amplitude de variação dos índices sazonais de quantidade atinge 460%, o que caracteriza produtos em que a colheita é concentrada em alguns meses. Para os preços, ocorre um crescimento lento de fevereiro a novembro com quedas de dezembro a fevereiro, verificando-se, portanto, um movimento coerente com as flutuações da oferta. Entretanto, a amplitude de variação dos índices sazonais de preços atinge 72%, ou seja, muito menor que a de quantidade, denotando uma adaptação do mercado às características do produto (Figura 2).

Para a uva fina de mesa, observam-se as maiores quantidades entre dezembro e março, com pico em fevereiro. De abril a novembro, os níveis de entra-

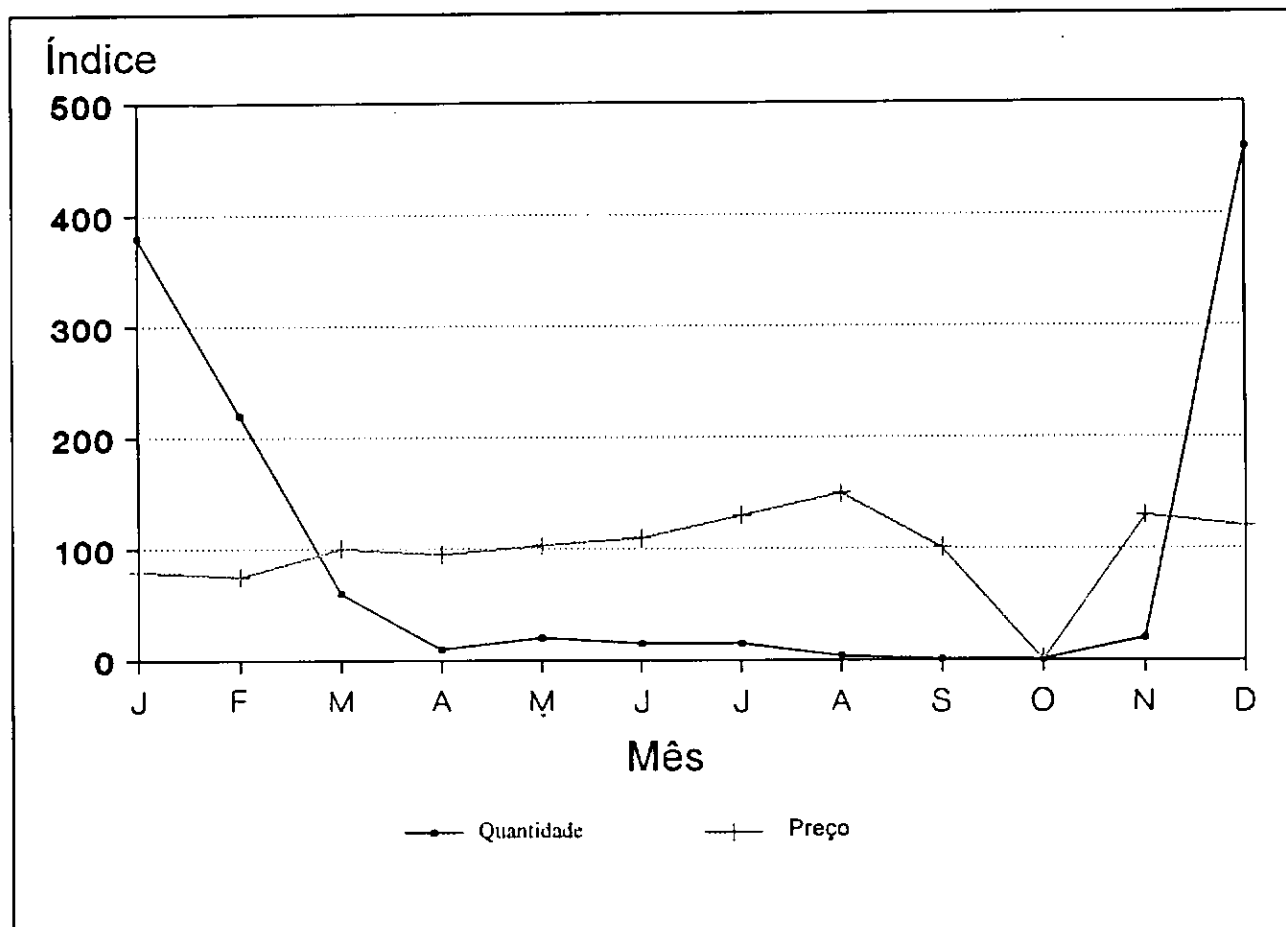


FIGURA 2 - Índice de Variação Estacional de Preço e Quantidade da Uva Niágara, 1981-1988.

Fonte: CEAGESP.

das são reduzidos, caracterizando-se a entressafra. Os índices estacionais de quantidade têm amplitude de variação de 214%, o que revela também uma concentração da oferta nos meses de final de ano. Esta variabilidade mostra-se menor que no caso da uva comum, mas ainda assim é elevada face à possibilidade de produção na entressafra nas regiões noroeste paulista e do Vale do São Francisco. Os preços têm uma tendência de queda de outubro a fevereiro, com menor cotação neste último mês. A amplitude de variação dos índices estacionais de preços atinge 111%, com as maiores cotações ocorrendo de setembro a novembro. Esse pico, contudo, tende para baixo, com o incremento da produção do noroeste paulista e do Vale do São Francisco ainda não captado totalmente no período

utilizado para o cálculo dos índices estacionais. Desse modo, as amplitudes de variação tanto de quantidade quanto de preços devem reduzir-se com o tempo em função da maior oferta dessas regiões vitícolas emergentes (Figura 3).

Os preços médios anuais de uva ao nível do atacado na capital do Estado de São Paulo, para fruta da variedade Itália, foram em média de US\$8,41/cx. no período 1985-93, com as menores cotações em 1993 (US\$6,19/cx.) e as maiores em 1989 (US\$13,20/cx.), revelando uma amplitude de 113,2% entre os extremos. Ao nível do viticultor paulista, o preço recebido foi de US\$6,31/cx., com o limite inferior ocorrendo em 1993 com US\$4,64/cx. e o mais elevado em 1989 com US\$9,90/cx. (Tabela 44). Frente à estimativa dos cus-

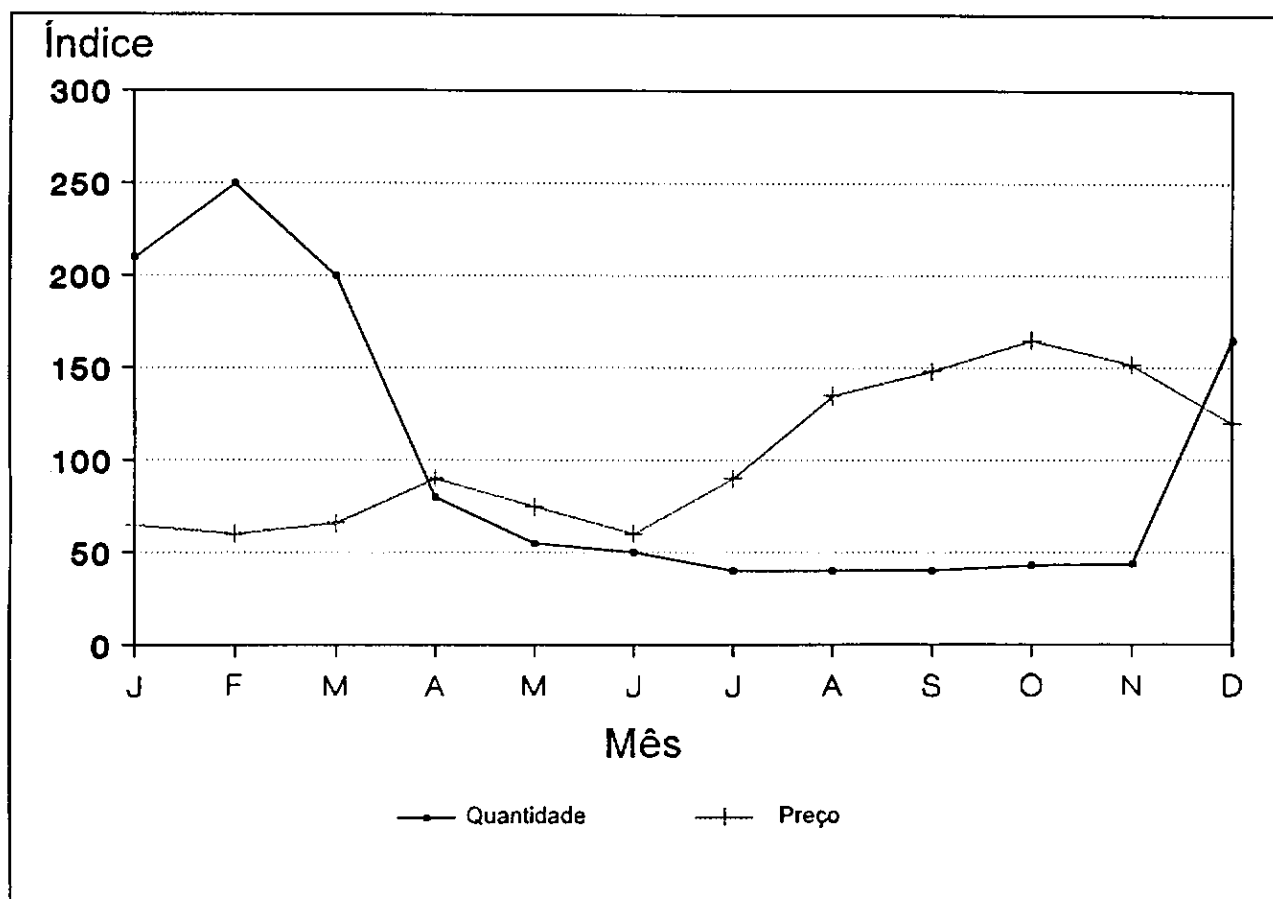


FIGURA 3 - Índice de Variação Estacional de Preço e Quantidade da Uva Itália, 1981-88.

Fonte: CEAGESP.

TABELA 44 - Preços Médios Anuais de Uva no Entrepasto Terminal de São Paulo da CEAGESP e Preços Recebidos pelos Produtores¹ Paulistas, 1985-1993

Anos	Itália US\$/ex. 8kg		Niágara US\$/ex. 6kg	
	Atacado	Produtor	Atacado	Produtor
1985	8,96	6,72	5,84	4,42
1986	8,18	6,13	4,10	3,07
1987	6,78	5,08	3,85	2,89
1988	7,51	5,63	5,23	3,92
1989	13,20	9,90	10,43	7,82
1990	11,06	8,30	5,37	4,02
1991	6,93	5,20	4,33	3,25
1992	6,92	5,19	7,17	5,38
1993	6,19	4,64	6,94	5,20

¹Desconto de 15% nos preços de vendas no atacado que representam a comissão do agente consignatário (15%), frete médio para transporte e descarga no entreposto terminal.

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados da CEAGESP.

tos totais de US\$3,59/cx. e com base na média dos preços recebidos, a rentabilidade do viticultor seria de 75,8%. Mas é importante ressaltar que na safra os preços são inferiores em até 17% em relação à média anual, com o que atingiriam US\$5,23/cx., ainda assim com a expressiva taxa de 45,7% para a rentabilidade, da qual devem ser abatidas as perdas de produto.

Para a uva niágara, os preços médios no atacado paulistano foram de US\$5,92/cx. no período 1985-93, com os níveis superiores alcançando US\$10,43/cx. em 1989 e os inferiores US\$3,85/cx. em 1987, constituindo uma amplitude de 170,9% entre os extremos. Ao nível do viticultor, a média foi de US\$4,44/cx., com a menor cotação de US\$2,89/cx. em 1987 e a maior de US\$7,82/cx. em 1989. Para um custo total de produção de US\$2,61/cx. (R\$2,22/cx. ao câmbio de US\$0,85/R\$), os preços médios recebidos do período permitiriam uma rentabilidade de 70,1%. Tendo em conta que na safra as cotações podem ser até 15% menores do que essa média, o preço recebido seria de US\$3,77/cx. e a rentabilidade de 44,4%, esta última mostrando ainda assim alta, mesmo que dela devam deduzir-se as perdas.

6 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise da realidade vivida pelo complexo de uva de mesa no Brasil exige que sejam levadas em conta inúmeras particularidades decorrentes das diferentes estruturas produtivas e de mercado existentes para a uva comum, a uva fina das regiões tradicionais e a uva fina das regiões emergentes de plantio. A cada um desses grupos relacionam-se padrões tecnológicos e principalmente de organização empresarial e de mercados bastante diferenciados, o que contribui para dinâmicas particulares na inserção do produto nas economias locais.

A uva comum de mesa, cujas variedades principais são representadas pela niágara (rosada e branca) e pela isabel (ou seibell 2), é o produto mais consumido no final e no início de cada ano, haja vista a oferta concentrada sazonalmente nos meses de verão.

A uva comum de mesa tem a preferência da maioria dos consumidores nas épocas de pico de produção e, face às características de variedade mais utilizada, exige rápido consumo e transporte a distâncias curtas por ser muito sensível a danos físicos.

As estruturas produtivas estão sustentadas em viticultores das regiões tradicionalmente fornecedoras do produto, como a de Jundiá em São Paulo e as de Videira e Caçador em Santa Catarina, que se relacionam com comerciantes historicamente instalados nos tradicionais mercados atacadistas de São Paulo (ETSP-CEAGESP e Cantareira) e do Rio de Janeiro, os quais mantêm uma rede de ligações com canais distribuidores nas capitais e nas grandes cidades interioranas.

As características de estrutura de produção e de mercado da uva fina de mesa nas regiões tradicionais, cuja principal variedade é a itália, são bastante semelhantes às da uva comum de mesa. A oferta do produto ocorre notadamente no início de cada ano, com o começo da colheita coincidindo com a segunda metade da safra de uva comum. Em anos normais, pode mesmo dizer-se que as safras de uva comum de mesa e de uva fina de regiões tradicionais se complementam no fornecimento do produto nos meses de verão e início do outono. A vantagem da uva fina sobre a comum está na maior resistência ao transporte, ainda que mantenha exigências de pós-colheita compatíveis com a comercialização de perecíveis. As regiões tradicionais de produção de uva fina de mesa no Brasil, que concorrem para o abastecimento do principal centro consumidor representado pela área metropolitana da capital paulista, localizam-se no norte paranaense e em torno das cidades de São Miguel Arcanjo e Jundiá no Estado de São Paulo.

A uva fina de mesa das regiões emergentes está relacionada com a expansão dos novos pólos vitícolas do noroeste paulista (em torno da cidade de Jales - SP) e do Vale do São Francisco (em áreas próximas a Petrolina - PE). A estrutura produtiva desse segmento produtor de uva fina de mesa, em especial no caso do Vale do São Francisco, está baseada numa organização empresarial sólida e compatível com a inserção competitiva nos mercados interno e externo. Por outro lado, o uso de irrigação com adequados tratamentos culturais e condução das plantas permite produzir praticamente o ano todo e com isso estabelecer contratos para o fornecimento por períodos maiores dentro do ano, além de administrar a colheita para realizá-la em épocas de preços mais favoráveis. Outro aspecto está na estrutura de mercado, onde predominam as *tradings companies* com logísticas de distribuição mais sofisticadas e centradas na busca de competitividade com suporte no binômio custo/qualidade. As exportações

brasileiras, ainda que em pequena expressão, revelam o dinamismo das regiões emergentes na produção de uva fina de mesa, que adquiriram padrões internacionais.

Finalmente, é importante destacar que a viticultura de mesa brasileira, à exceção da do Vale do São Francisco, apresenta no geral o mesmo ponto de estrangulamento da fruticultura nacional, qual seja a falta de mecanismos de mercado estimuladores da qualidade a partir da modernização da logística setorial (como *packing-houses*, cadeia de frio e padrões de classificação). O caso particular das regiões emergentes, por seu lado, mostra que existem as condições para se conseguir tais objetivos, desde que haja a efetivação de um amplo programa nacional de desenvolvimento da atividade. No tocante à demanda, num processo de continuidade da estabilidade econômica e possivelmente de crescimento e de redistribuição da renda, as possibilidades futuras para a uva de mesa revelam-se promissoras.

LITERATURA CITADA

BRASIL. Ministério da Agricultura e Reforma Agrária. Portaria n.124 de 04 out. 1993. Brasília: MARA, 1993.

_____. Portaria n.127 de 04 out. 1991. Brasília: MARA, 1991.

CAMARGO, Umberto A. *Uvas do Brasil*. Brasília: CNPUV/EMBRAPA, 1994. 90p.

CARRARO, Antonio F. & CUNHA, Marcelo M. da. *Manual de exportação de frutas*. Brasília: MARA-IICA 1994. 252p.

JUNQUEIRA, Pérsio C.; LINS, Everton R.; AMARO, Antonio A. *Comercialização de produtos agrícolas no estado de São Paulo*. *Agricultura em São Paulo*, SP, v.15, n.1/2-3/4, jan.-abr. 1967.

MATTUELLA, J.L. & ARÊDE, M.G. *Análise da vitivinicultura brasileira*. Porto Alegre: CEPE/UFRS, 1993.

PESQUISA DE ORÇAMENTOS FAMILIARES,

Agricultura em São Paulo, SP, 43(1):43-93, 1996.

1974/75 E 1987/88. Rio de Janeiro, FIBGE, 1991.

TERRA, Maurílio M. et al. *Tecnologia para produção de uva Itália na região noroeste do estado de São Paulo*. Campinas: CATI, 1993. 51p. (Documento Técnico, 97)

TSUNECHIRO, Alfredo; UENO, Lidia H.; PONTARELLI, Cristina G. *Avaliação econômica das perdas de hortaliças e frutas no mercado varejista da cidade de São Paulo*. *Agricultura em São Paulo*, SP, v.41, n.2, p.1-16, 1994.