
Fruticultura: Possibilidades de Expansão e Entraves no Comércio Internacional

Mariano Cesar Marques⁽¹⁾
Jorge Madeira Nogueira⁽²⁾

1 – Aspectos Teóricos

A importância do comércio internacional não reside apenas na absorção da produção doméstica excedente, mas no fato de ser a grande referência de preços e qualidade dos produtos em geral e das mercadorias de origem agropecuária em particular. Segundo Schuh e Brandão (1992), “o desempenho do balanço comercial agrícola é importante, dado que é uma medida da contribuição da agricultura ao crescimento econômico através do fornecimento de divisas”⁽³⁾

As teorias tradicionais de comércio internacional consideram-no essencialmente como um processo mediante o qual os países se beneficiam de suas diferenças. Como as nações diferem quanto ao clima, cultura, habilidades, recursos etc., cada uma terá uma vantagem comparativa na produção de bens para os quais esteja mais adequada. Tal teoria nos leva a esperar que o comércio possa estar dominado por intercâmbios que reflitam o vigor particular das economias dos países. Assim, os países tenderiam a se especializar na produção de um conjunto limitado (em relação ao que poderia produzir) de mercadorias; o comércio internacional seria tanto a causa como a consequência dessa especialização. Deve ser levado em consideração

que a economia mundial é um sistema – uma trama complexa de relacionamentos – e não uma simples corrente de efeitos unilaterais.

Continua sendo verdadeiro que as características subjacentes das nações configuram o padrão do comércio internacional. Esta seria uma aplicação do Teorema de Heckscher-Ohlin: um país tenderá a se especializar na produção e exportação daquelas mercadorias que utilizam mais intensamente, para sua produção, o fator mais abundante no país. Assim, os países dotados de força de trabalho mais qualificada tendem a exportar bens que requeiram uma produção intensiva em habilidades, enquanto aqueles que têm terras agricultáveis em abundância tendem a exportar produtos agrícolas. Porém, observe-se que uma porção do comércio internacional não se caracteriza necessariamente por isto, ou seja, não pode ser atribuído a vantagens latentes dos países que exportam determinados bens. Ao contrário, o comércio parece refletir conveniências arbitrárias ou temporais, derivadas das economias de escala ou de avanços tecnológicos.

Tem-se, então, uma moldura para a competição entre os países por mer-

cados. Note-se que a competição internacional não piora os países. Forças de equilíbrio tendem a assegurar que qualquer país permaneça capaz de vender uma série de produtos nos mercados mundiais e possa equilibrar sua balança comercial no médio e longo prazos, mesmo que sua produtividade, tecnologia e qualidade dos produtos sejam inferiores em relação às outras nações. E, o que é mais importante, mesmo países com produtividade inferior à dos parceiros comerciais costumam melhorar, e não piorar, com o comércio internacional.

Isso não significa que a competição externa sempre aumente a renda interna; pode existir casos em que se suceda o contrário, através dos efeitos dos termos de troca. Isso porque, em mercados exportadores, a competição externa pode forçar um declínio nos preços dos produtos domésticos em relação aos de outras nações. Esse declínio costuma ocorrer devido a uma desvalorização da moeda nacional, o que torna mais barato o produto do país em divisas internacionais (como, por exemplo, o dólar norte-americano), reduzindo a renda interna.

2 – Posição Ortodoxa em Relação ao Comércio Internacional

Este posicionamento defende que os padrões do comércio e do investimento se determinam pela vantagem comparativa e que os mercados livres constituem o melhor procedimento para a exploração da vantagem comparativa. Desta forma, a melhor política governamental seria a não-intervenção. Essa idéia começou com Adam Smith.

Melhor explicando: a competição entre os produtores privados promove o uso eficiente dos recursos. Segundo a teoria do equilíbrio geral, “um equilíbrio é um conjunto de preços pelos quais a quantidade demandada se torna igual à quantidade ofertada em cada um dos mercados”⁽⁴⁾. Nesta teoria também se observa que “a alocação de mercadorias

(1) Técnico da CONAB

(2) Professor da UnB

(3) Schuh, G. e Brandão, - The Theory, Empirical Evidence, and Debates on Agricultural Development Issues in Latin America: a Selective Survey - Minneapolis, University Minnesota Press, 1992 - pp 746 - tradução nossa.

(4) Pindyck, R e Rubinfeld, D. - Microeconomia - Makron Books - 1994 - pg 767

em um equilíbrio competitivo é eficiente⁽⁵⁾". O primeiro teorema da economia do bem-estar diz o seguinte: "se todos negociarem no mercado, e todas as trocas mutuamente vantajosas forem realizadas, a alocação de mercadorias resultante será economicamente eficiente⁽⁶⁾". Ou seja, a concorrência perfeita é eficiente. Poder-se-ia dizer que os mercados privados são o melhor que pode haver para promover a eficiência e uma intervenção governamental só poderia reduzi-la. Além disso, o segundo teorema da teoria do bem-estar (se as preferências individuais forem convexas, cada alocação eficiente – cada um dos pontos da curva de contrato – representa um equilíbrio competitivo para algum tipo de alocação inicial das mercadorias⁽⁷⁾ e os enunciados de política econômica correspondentes afirmam que todo o objetivo de redistribuição de renda pode ser melhor alcançado deixando que os mercados privados façam a tarefa de impor a eficiência.

Claro está que por trás destas suposições demonstráveis encontram-se várias condições importantes, tais como a ausência de externalidades e de bens públicos, a livre disponibilidade das informações relevantes e a presença de mercados para todos os bens e serviços. Mas, como sugere a formulação do primeiro teorema do bem-estar, a condição fundamental é que todos os mercados sejam perfeitamente competitivos. A concorrência perfeita significa que as empresas individuais consideram que não tem nenhuma influência sobre o preço que prevalece no mercado. Cada empresa toma os preços como dados de uma forma exógena pelo mercado e crê que pode vender tudo o que quiser ao preço vigente. Além disso, a livre entrada e saída das indústrias assegura que as empresas ganharão o justo necessário para cobrir os seus custos. O problema da concorrência perfeita é que omite ou descarta muitos aspectos do mundo real que são importantes ao se considerar a política comercial. Observe-se que, apesar da vantagens do livre comércio,

o protecionismo é uma prática comum nas relações econômicas internacionais, como se verá a seguir.

As principais práticas protecionistas são: proibição da importação do produto; criação de impostos sobre as importações; manutenção da relação cambial subvalorizada ou a criação de taxas de câmbio diferenciadas; criação de cotas que determinem a quantidade máxima importada.

Voltando ao primeiro teorema da economia do bem-estar. Se não se dá quaisquer das condições, os mercados deixam de ser eficientes. Esta é uma situação chamada de "falha de mercado". Um tipo particular de falha de mercado seria a concorrência imperfeita. Especificamente, há um mercado internacional para algum bem ou conjunto de bens relacionados de modo estreito, mas há no mercado um número mais ou menos pequeno de empresas (ou países). Em consequência, é possível que estes ganhem benefícios maiores do que o rendimento ganho em indústrias perfeitamente competitivas. A política comercial surge então como um esforço nacional para obter a maior porção possível desses benefícios internacionais.

3 – Política Comercial

Conforme observado por Marques⁽⁸⁾ "O conceito de política comercial é altamente abrangente; compreende as formas de intervenções governamentais que, direta ou indiretamente, refletem-se nas variáveis ligadas às transações econômicas com o resto do mundo, provocando quer a contenção de dispêndios em divisas estrangeiras, ou o seu controle, quer a expansão das receitas no intercâmbio externo do país. Assim, a política comercial transcende as políticas cambial e tarifária, envolvendo a própria política de desenvolvimento econômico do país, o que implica envolver a política agrícola". Note-se que o termo pode abarcar mais do que se supõe à primeira vista.

Atualmente tem-se procurado de-

envolver este mesmo conceito abrangendo uma forma estratégica. Krugman e Obstfeld notam que "As políticas comerciais estratégicas são políticas que tentam melhorar o desempenho econômico por meio do estímulo a exportações específicas ou desestimulando importações específicas. Os defensores das políticas comerciais estratégicas freqüentemente apoiam seus argumentos em favor da intervenção na opinião de que as nações estão envolvidas em uma competitiva luta de ganhar ou perder pelos mercados mundiais (...). Uma avaliação dos efeitos dessas políticas não é fácil. Observar as participações de mercado ou o crescimento da indústria não é suficiente. Em vez disso, dever ser feita uma análise de custo-benefício⁽⁹⁾".

Quando o Governo apoia um setor na competição externa, na realidade está desviando recursos que poderiam ir para outros setores. Assim, um problema que surge é quanto à identificação dos setores que deveriam receber promoção ou a forma e nível apropriados de promoção. Além disso, os benefícios de uma política comercial estratégica, ainda que bem sucedida, tendem a ser modestos.

Argumenta-se que uma política comercial bem sucedida tende a aumentar o número de pessoas empregadas. Considere-se que o nível de emprego é uma questão macroeconômica, dependendo, a curto prazo, da demanda agregada e, a longo prazo, da taxa natural de desemprego, sendo que as políticas cambial ou tarifária podem ter pouco efeito líquido.

Assim, a política comercial é um ponto a ser debatido em termos de seu impacto sobre a eficiência microeconômica, com as firmas se ajustando em função de uma maior exposição a uma competição internacional. A prioridade seria uma agenda que ajude a aumentar a produtividade e a competitividade da economia. Não seria pois, por exemplo, o regime cambial em si que garantiria o

(5) Op. Cit. Pp 769

(6) Op. Cit. Pp 769

(7) Op. Cit. Pp 769

(8) Marques, M. - Evolução e Perspectivas da Política Comercial Agrícola Brasileira - Revista de Política Agrícola - Ano III - N 4 - pp 8/10 - out/dez 1994.

(9) Krugman, P. e Obstfeld, M. - Economia Internacional Teoria e Prática - Makron Books - 1999 - pg 301

crescimento e sim, reformas que aumentem a produtividade dos setores, quer eles estejam ou não engajados no esforço exportador. As diferenças de produtividade desempenham um papel importante no comércio internacional; as vantagens comparativas são quem dita as regras desta competitividade.

4 – Políticas de Competitividade, a Organização Mundial do Comércio e o Sistema Geral de Preferências

Políticas de competitividade e liberalização de comércio são, em geral, complementares e se reforçam mutuamente. Pela redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias, são criadas novas oportunidades de comércio e a competitividade internacional é estimulada. Isto, por sua vez, induz investimentos, inovações tecnológicas e, a longo prazo, crescimento econômico. Além disso, contribui para diminuir preços e custos de insumos, o que pode aumentar tanto a renda do produtor como o bem-estar do consumidor.

Assim, haveria eficiência alocativa (os recursos econômicos tenderiam a ir aonde tivessem um maior valor a eles agregado) e produtiva (um dado nível de produção seria conseguido a um menor custo). Outro fator a ser considerado seria a eficiência dinâmica, que está associada ao processo de descoberta de tecnologias melhores, além de processos e produtos que iriam de encontro às mudanças de gosto do consumidor a sua incorporação eficiente no sistema econômico.

Em termos reais, as relações econômicas internacionais têm alguns problemas, a saber: assimetrias de informação, imperfeições de mercado e incertezas⁽¹⁰⁾, falta de transparência e a existência de pressões, como as protecionistas, para coibir ou mesmo proibir a presença de produtos importados em determinado mercado. Tudo isso eleva os custos para se operar nos mercados internacionais e introduz

o chamado “custo de transação”⁽¹¹⁾ que e seriam “os custos de medir o valor dos atributos daquilo que se está comercializando e os custos de proteger direitos e fazer valer acordos”⁽¹²⁾.

Pode-se afirmar que o comércio internacional de produtos agrícolas sempre foi de um modo geral pesadamente subsidiado pelos Estados Unidos e a União Européia, o que serviu não só para deprimir as cotações dos principais produtos transacionados (como trigo, leite e carnes, por exemplo), como também para expulsar os países em desenvolvimento de terceiros mercados (é o caso do frango brasileiro no Oriente Médio, que foi deslocado pelo frango oriundo da União Européia). Some-se às restrições para participar dos mercados internos tanto dos Estados Unidos, como da União Européia e tem-se um quadro em que os países que não podem dar o mesmo suporte ao seu setor agropecuário são seriamente prejudicados no comércio internacional.

Daí entram em cena os acordos bilaterais ou multilaterais de comércio, que não só contribuem para uma abertura comercial, como também reduzem os custos de transação das relações econômicas internacionais, dado que provêm um conjunto de regras aplicáveis a seus membros as quais deveriam dar estabilidade e estimular a transparência através de obrigações específicas e assegurar o seu cumprimento. O sistema multilateral de comércio representado pela Organização Mundial de Comércio (OMC) é o fórum por excelência dos acordos multilaterais.

quar às novas regras de Organização Mundial de Comércio (OMC). Foram estabelecidas normas nas áreas de acesso a mercado (interno), subsídios às exportações, sustentação interna do setor agropecuário e no que se refere às medidas fitossanitárias.

Deve ser observado que, embora a Rodada Uruguai tenha conseguido avançar no que se refere ao setor agropecuário, possibilitando acesso ain-

da que reduzido a mercados até então isolados, as restrições à importação, quer seja na forma de cotas, proibições quando do período de safra ou através da imposição de altas tarifas alfandegárias, ainda tem um papel preponderante na maioria dos países desenvolvidos, que são o mercado por excelência das exportações de países que estão em desenvolvimento e que têm excedentes agropecuários exportáveis e competitivos.

O princípio básico da Organização Mundial de Comércio (OMC) é o da não-discriminação. As nações que pertencem à OMC aceitam a cláusula da nação mais favorecida. Isso significa que a nação concorda em não conceder melhor tratamento tarifário a nenhuma nação em particular do que o concedido a todas as outras nações. Esta cláusula, em princípio, afeta qualquer tratamento preferencial entre as nações no que concerne à sua política tarifária.

Uma exceção a este princípio é o Sistema Geral de Preferências. Estas são a redução total ou parcial da percepção do direito de alfândega de certas quantidades de produtos provenientes dos países em desenvolvimento. É nominado “Preferências” porque esses produtos se beneficiam de vantagens sobre os procedentes dos países industrializados. “Gerais” porque as preferências são concedidas a todos os países em desenvolvimento pela maioria dos países industrializados.

Note-se que essas preferências não são recíprocas, isto é, os países que se beneficiam das mesmas não estão obrigados a conceder reduções tarifárias equivalentes. Quando da sua criação (1968), o seu objetivo foi aumentar a receita obtida pelos países em desenvolvimento com suas exportações, favorecer a sua industrialização e acelerar seu ritmo de desenvolvimento econômico.

As características principais do SGP são as que se seguem:

- As preferências são uma ação unilateral, não negociadas com os países beneficiários e são objeto de

(10) Um exemplo de incerteza é o desconhecimento das condições e legislações específicas de determinados mercados, como o frutícola, o que afeta o comércio e a estabilidade das trocas.

(11) Ver Sáez, S e Valdés, J - Chile Y su política comercial lateral - Revista de la Cepal 67 - abril 1999 pp 81-93

(12) Op. Cit. Pp 84.

uma concessão autônoma, no âmbito de um acordo entre os países industrializados e entre estes últimos e os países beneficiários;

- As preferências têm um caráter temporal;
- O esquema de preferências contém mecanismos de salvaguarda, de maneira a se permitir aos países concessionários conservar certo controle sobre os intercâmbios que as novas vantagens tarifárias poderiam gerar;
- Por último, o direito pode ser restabelecido

Em razão dessas características, as preferências diferem entre os países industrializados, não só no que tange às vantagens, como também nos beneficiários destas vantagens tarifárias. O que deve estar bem claro é o caráter temporal e unilateral das preferências. Então, o país exportador não sabe até quando iria gozar destas preferências, sendo a ameaça da retirada um fato real e previsto nas normas; ou seja, não dá para se contar com este esquema de forma permanente.

5 – Características Específicas do Comércio Internacional de Frutas Frescas

Este é um produto de origem agropecuária e se comercializa estando ainda fresco. Como se trata de um produto altamente perecível, são necessários cuidados especiais a fim de assegurar que a fruta chegue em bom estado ao consumidor. Depois de colhida, a fruta tem que ser selecionada, embalada, fumigada, resfriada em câmara a frio e transportada através de diversos modos até chegar aos pontos de venda ao consumidor. A refrigeração a frio é fundamental pois, caso contrário, pode haver deterioração no estado da fruta, o que deprime o seu preço ou mesmo impede a comercialização.

Então, todo o processo de produ-

ção, acondicionamento e distribuição da fruta converte-se em uma contínua cadeia onde todas as fases sucessivas devem desenvolver-se de modo estritamente planejado. Somente assim se consegue que a fruta chegue ao mercado de destino no momento exato, nas quantidades requeridas e conforme as preferências de qualidade demandadas pelo consumidor.

As grandes empresas exportadoras, ou cooperativas de produtores, tendem a operar complexos integrados, onde as atividades de seleção, fumigação refrigeração e controle de qualidade são efetuadas em cadeia. As exigências de escala podem ser especialmente importantes na refrigeração e no transporte para o consumidor final. É na fase de comercialização no exterior que mais pesam o acesso a conhecimentos e contatos comerciais específicos. Seria o caso do assim chamado “broker”. Este não tem nenhum contato físico com a fruta nem com a documentação comercial e seus serviços limitam-se a facilitar os entendimentos entre os vendedores e os compradores.

Uma vez que a fruta tenha chegado ao seu destino no exterior, ela é descarregada e novamente colocada em um armazém refrigerado. Nesta fase intervêm os recebedores. Estes não só se encarregam da recepção e guarda física da fruta, como também se ocupam de todos os trâmites da importação, além de efetuarem inspeções físicas na mercadoria. Depois as frutas são colocadas à venda nos pontos de comercialização. O mais comum é que a fruta seja comercializada por consignação, isto é, contra o melhor preço que o recebedor possa conseguir.

Assim, chega ao seu ponto final a cadeia que existe neste caso entre o produtor e o consumidor. Observe-se que está havendo maior integração vertical, fazendo com que se assegurem não só maiores margens de comercialização, como também um controle mais completo em relação a todo o processo de comercialização. A tendência à integração vertical tende a ser mais forte

entre os agentes de maior tamanho, já que estes contam com as economias de escalas que devem haver em algumas etapas. Assim, não constitui surpresa que o mais importante setor nos principais países importadores sejam as grandes cadeias de supermercados, conforme se pode observar na Tabela 1 a seguir, tirada de um relatório da OCDE⁽¹³⁾

Deve ser levado em consideração que, ao contrário das assim chamadas “commodities” agrícolas, que têm o seu preço estabelecido em Bolsas de Mercadorias, como a de Chicago para a soja, as frutas não têm o seu preço fixado desta forma, podendo haver muita variação não só de país para país, como nos diferentes anos em que determinada fruta é embarcada para um país, o que pode também depender da quantidade embarcada.

Isso pode ser claramente observado na Tabela 2, a seguir, onde estão listados os preços médios de exportação de maçãs, melões e uvas para países selecionados entre 1996 e 1998. Por mais que se alegue que os tipos possam ser diferentes dentro da mesma fruta, como diferentes tipos de uvas de mesa por exemplo, a variação é muito grande. Notem-se as maçãs: em 1996, seu preço médio de exportação para os Estados Unidos foi de US\$ 810,91 por tonelada e US\$ 406,7 por tonelada em 1997, o que dá um decréscimo de quase 50%.

Há alguma regularidade nas exportações rumo à Argentina e Uruguai. Já a Indonésia é outro exemplo de grande variação, no que se refere às uvas. Em relação aos melões, vê-se variações entre países no mesmo ano e variações em anos diferente para o mesmo país. Com estas constatações pode-se inferir que o setor é sujeito a instabilidade.

Além disso, deve ser notado que, quando determinado país ou bloco importador impõe ou diminui cotas de importação e/ou aumenta tarifas de importação, tende a deslocar países exportadores de um mercado para outro. Um exemplo é o caso da banana. Se os países latino-americanos, como o Equador, tiverem suas cotas de exportação para a União Européia reduzidas, tenderão a

(13) OECD, 1997 - Vertical Coordination in the fruit and vegetable sector: implications for existing marketing institutions and policy instruments, 33 pg.

deslocar a sua oferta para, no caso, a Argentina e o Uruguai, que são compradores tradicionais da banana oriunda do Brasil.

A regularidade de abastecimento é uma exigência dos importadores, tanto

6 – A Balança Comercial de Frutas Frescas

Nos anos de 1996, 1997 e 1998, o país exportou, respectivamente US\$ 105,2, US\$ 108,8 e US\$ 119,1 milhões

peras (33,04%), maçãs (29,16%), uvas (10,64%) e ameixas (10,03%). O panorama não se diversificou muito em 1997, principalmente no que se refere às importações. Chama a atenção, pelo lado das exportações, o aumento da participação da maçã (10,39%), do mamão papaia (6,69%) e da uva (4,39%). As laranjas foram o principal item exportado, seguido dos melões, goiabas e mangas.

No ano de 1998, continuam sendo as mesmas frutas as principais responsáveis pela receita de exportação, a saber: goiabas e mangas (27,3%), melões (23,78%), laranjas (12,05%), bananas (9,76%), mamões (7,94%), uvas (4,89%) e maçãs (4,76%). E, embora continuem sendo as peras (32,46%) e as maçãs (24,37%) os principais itens de importação, chama a atenção a participação das uvas (12,63%).

Conclui-se, então, que a pauta, tanto no que se refere às exportações, como às importações, não é muito diversificada. As principais frutas exportadas são as bananas, as laranjas, as maçãs, as mangas, os melões e as uvas; importa-se principalmente maçãs, peras e uvas. Como poderá ser visto mais adiante, há espaço para diversificação de pauta.

Um aspecto importante a ser observado é o mercado de destino, isto é, para que países se exporta. Estes dados constam da tabela 6. Observa-se nesta tabela que o destino da maior parte das

Tabela 1: Canais de Comercialização de Frutas Frescas (% das vendas)

Estabelecimento	Alemanha	Espanha	França	Itália	R. Unido
Super/hipermercados	18,3	60,0	47,5	50,00	38,00
Auto-serviço	2,1	6,0	3,5	n.d.	n.d.
Mercados	46,5	24,0	10,0	12,0	14,0
Atacadistas	31,3	9,0	5,5	23,0	38,0
Outros	1,8	1,0	6,5	15,0	10,0
Redes de Desconto	n.d.	n.d.	27,0	n.d.	n.d.

Fonte: OCDE

no que se refere à oferta, como à qualidade. Outro fator que varia muito entre países são as preferências do consumidor, entre tipos da mesma fruta. Um exemplo: o tipo de banana mais aceito na União Européia é a cavendish; as mangas mais aceitas nos mercados internacionais são as coloridas etc.

A fruta está sujeita a severas medidas fitossanitárias que os países importadores exigem. O motivo alegado é evitar a introdução de pragas exóticas e pestes em seu território nacional, embora também possa atuar como uma barreira não-tarifária, dependendo das exigências a serem feitas. O cumprimento da maioria dessas exigências, que variam de um país para outro, é feito através da seleção, fumigação e inspeção da fruta.

e importou US\$ 301,7, US\$ 232,1 e US\$ 227,4 milhões. Isso pode ser observado nas Tabelas 3, 4 e 5 a seguir, o que faz do país um importador líquido de frutas frescas. É interessante notar que, ao longo do período, as exportações aumentaram, no período 96/97, em 3,35% e 9,52% no que se refere a 97/98. Já as importações tiveram um decréscimo, neste período, respectivamente de 22,92% e 2%. Pode-se vislumbrar uma tendência de equilíbrio nesta balança comercial, ou mesmo de superávit.

Em 1996, melões, goiabas mangas e laranjas foram responsáveis por mais de 70% da receita de exportação, sendo as bananas e as uvas responsáveis por cerca de 6%, seguidas do mamão papaia (4,49%). Também neste ano, pode-se dizer que o país importou basicamente

Tabela 2: Maçãs, melões e uvas - preços médios de exportação para países selecionados - 1996/98

		(US\$/ ton)			
País	maçãs	País	melões	País	uvas
1996	US\$/ton		US\$/ton		US\$/ton
Estados Unidos	810,81	Argentina	470,21	Argentina	1.279,32
Holanda	479,69	Uruguai	642,42	Uruguai	1.221,63
Reino Unido	590,46	Estados Unidos	446,83	Estados Unidos	1.400,00
1997		Holanda	505,58	Holanda	1.450,93
Argentina	526,32	Reino Unido	498,10	Reino Unido	1.558,71
Uruguai	417,84	Portugal	775,56	Indonésia	899,68
EUA	406,70	1997		1997	
Holanda	542,96	Argentina	428,13	Argentina	1.147,31
Portugal	544,70	Uruguai	571,70	Uruguai	1.061,68
R. Unido	631,10	Estados Unidos	404,58	Indonésia	1.638,81
Indonésia	504,90	Holanda	445,15	Holanda	1.333,40
Tailândia	481,76	Reino Unido	443,77	Reino Unido	1.621,58
1998		1998		1998	
Argentina	461,53	Argentina	423,53	Argentina	1.137,49
Holanda	495,44	Uruguai	556,66	Uruguai	1.176,43
R. Unido	598,36	Holanda	424,71	Holanda	1.441,66
		Reino Unido	433,05	Reino Unido	1.896,70

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Tabela 3: BALANÇA COMERCIAL DE FRUTAS FRESCAS

1996	EXPORTAÇÃO				IMPORTAÇÃO			
	US\$milhões		Ton	US\$/ton	US\$milhões		Ton	US\$/ton
	Valor	Part. %	Quant.	Preço	Valor	Part. %	Quant.	Preço
Descrição	Valor	Part. %	Quant.	Preço	Valor	Part. %	Quant.	Preço
Cocos Frescos	0,12	0,11%	215,9	543,4	0,10	0,03%	419,6	241,3
Bananas Frescas ou Secas	6,23	5,92%	29.956,7	207,9	0,04	0,01%	36,0	975,0
Tâmaras Secas	-	0,00%	-	-	-	0,00%	0,0	-
Figos Frescos	1,74	1,65%	662,4	2.626,8	0,00	0,00%	0,5	3.212,6
Abacaxis Frescos ou Secos	4,05	3,85%	11.542,4	350,9	0,04	0,01%	17,6	2.550,6
Abacates Frescos ou Secos	0,25	0,23%	371,5	660,1	0,01	0,00%	33,2	227,5
Goiabas, Mangas e Mangostões, Frescos ou Secos	28,95	27,51%	24.335,6	1.189,7	0,01	0,00%	2,0	4.855,0
Laranjas Frescas ou Secas	20,41	19,39%	99.223,4	205,7	0,43	0,14%	2015,8	210,9
Tangerinas, Mandarinas, Satsumas, Etc. Frescos	2,68	2,55%	7.599,2	353,3	1,01	0,34%	2405,9	419,4
Limões e Limas, Frescos ou Secos	0,76	0,72%	1.424,5	530,1	0,19	0,06%	1016,2	188,8
Pomelos ("Grapefruit") Frescos ou Secos	-	0,00%	-	-	0,11	0,04%	310,2	359,2
Outros Citricos Frescos ou Secos	0,02	0,02%	18,2	1.221,8	0,01	0,00%	3,6	1.607,2
Uvas Frescas	6,30	5,98%	4.516,3	1.394,1	32,04	10,64%	35883,9	892,9
Melancias Frescas	1,25	1,19%	7.620,5	164,2	0,06	0,02%	690,4	88,6
Melões Frescos	25,33	24,06%	50.719,8	499,3	0,02	0,01%	14,8	1.169,5
Mamões (Papaias) Frescos	4,72	4,49%	5.693,3	829,7	-	0,00%	0,0	-
Maças Frescas	1,79	1,70%	3.308,6	540,2	87,80	29,16%	158625,2	553,5
Peras Frescas	-	0,00%	-	-	99,48	33,04%	170086,4	584,9
Marmelos Frescos	-	0,00%	-	-	0,13	0,04%	388,8	326,7
Damascos Frescos	-	0,00%	-	-	0,35	0,12%	255,4	1.382,4
Cerejas Frescas	-	0,00%	-	-	6,55	2,17%	2234,3	2.930,1
Pessegos Frescos	0,00	0,00%	1,9	612,3	10,21	3,39%	11499,9	888,1
"Brugnons" e Nectarinas, Frescos	0,00	0,00%	7,7	525,7	10,44	3,47%	11877,2	879,1
Ameixas e Abrunhos, Frescos	0,00	0,00%	0,4	920,5	30,20	10,03%	30499,4	990,2
Morangos Frescos	0,34	0,32%	181,0	1.868,1	0,47	0,16%	255,7	1.839,5
Framboesas, Amoras e Amoras-Framboesas, Frescos	0,15	0,15%	20,6	7.432,8	0,05	0,02%	7,9	5.752,6
Groselhas Frescas, Inclusive o "Cassis"	-	0,00%	-	-	0,00	0,00%	0,6	4.665,1
Quivis "Kiwi", Frescos	0,01	0,01%	15,1	493,6	21,16	7,03%	27295,2	775,1
Outras Frutas Frescas	0,15	0,14%	108,1	1.379,2	0,17	0,06%	134,5	1.232,6
Total de Frutas Frescas	105,24	100,00%			301,07	100,00%		

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

frutas brasileiras é a União Européia, com uma média de participação de 70% do total exportado pelo Brasil no período. Neste bloco, respectivamente Holanda e Reino Unido são os principais mercados. O MERCOSUL – basicamente a Argentina e o Uruguai – tem uma participação crescente, o que pode indicar uma possível expansão de mercados. Há uma diminuição de embarques rumo aos Estados Unidos e um aumento rumo ao Canadá. Pode haver mercado potencial no Oriente Médio, notadamente os Emirados Árabes Unidos e a Arábia Saudita que são consumidores de cítricos brasileiros.

Nota-se por esta tabela uma concentração de destino na União Européia e, dentro deste bloco, as exportações destinam-se principalmente à Holanda e ao Reino Unido que foram responsáveis por, 62,02%, 53,30% e 52,82% das recei-

tas de exportação no período.

Assim, tem-se pauta de exportações e destino das mesmas não diversificado.

Outro fator a ser levado em consideração é a sazonalidade das exportações. Como o principal destino são os países do Hemisfério Norte, deve ser notado que, neste Hemisfério, há uma concentração no comércio de frutas intrapaíses no período de maio a outubro, como conseqüência das limitações climáticas. Assim, o período de concentração de embarques saídos do Brasil deveria ser de novembro a abril.

Na Tabela 7 está listada a sazonalidade média dos embarques de frutas. As bananas têm seus embarques relativamente bem distribuídos ao longo do ano. Já as goiabas e mangas seus embarques concentram-se entre outubro e janeiro. De julho a outubro estão

os embarques de laranjas, sendo que os de maçãs ocorrem nos meses de fevereiro a abril. Excetuando-se o mês de julho, em que há relativamente poucos embarques, o mamão tem distribuídas suas exportações ao longo do ano. Os melões concentram seus embarques entre outubro e fevereiro e as uvas têm os seus embarques divididos em duas épocas: maio e junho e de outubro a dezembro.

O que poderia explicar esta aparente discrepância em relação ao melhor período de exportação está nas Tabelas 8, 9, 10, 11 12 e 13, a seguir, onde se listam os países de destino dessas frutas.

Assim, na Tabela 8 tem-se os países de destino de bananas e maçãs. Com relação às bananas, observa-se que a maior parte do que foi embarcado dirigiu-se aos países do MERCOSUL o que explica a distribuição dos embarques da Tabela 7. Já as maçãs tiveram seus em

Tabela 4 : BALANÇA COMERCIAL DE FRUTAS FRESCAS

1997	EXPORTAÇÃO				IMPORTAÇÃO			
	US\$milhões		Ton	US\$/ton	US\$milhões		Ton	US\$/ton
	Valor	Part. %	Quant.	Preço	Valor	Part. %	Quant.	Preço
Descrição								
Cocos Frescos	0,08	0,07%	72,5	1.094,1	0,39	0,17%	331,7	1.190,1
Bananas Frescas ou Secas	8,38	7,71%	40.061,5	209,2	0,00	0,00%	0,5	1.249,0
Tâmaras Secas	-	0,00%	-	-	-	0,00%	-	-
Figos Frescos	1,60	1,47%	679,2	2.354,2	0,00	0,00%	1,0	2.366,0
Abacaxis Frescos ou Secos	3,94	3,62%	12.956,0	304,0	0,14	0,06%	51,0	2.664,0
Abacates Frescos ou Secos	0,16	0,15%	258,2	621,8	0,00	0,00%	5,5	231,7
Goiabas, Mangas e Mangostões, Frescos ou Secos	20,18	18,55%	23.369,7	863,6	0,00	0,00%	13,0	168,3
Laranjas Frescas ou Secas	23,09	21,23%	91.661,7	251,9	0,46	0,20%	1.394,2	331,7
Tangerinas, Mandarinas, Satsumas, Etc. Frescos	4,69	4,31%	9.325,4	503,2	1,39	0,60%	2.771,1	502,3
Limões e Limas, Frescos ou Secos	0,91	0,84%	1.511,8	601,0	0,16	0,07%	1.126,2	140,5
Pomelos ("Grapefruit") Frescos ou Secos	0,10	0,09%	309,1	326,2	0,14	0,06%	211,1	656,3
Outros Cítricos Frescos ou Secos	0,02	0,02%	8,0	2.472,6	0,00	0,00%	1,5	738,3
Uvas Frescas	4,78	4,39%	3.704,9	1.290,2	25,85	11,14%	23.138,0	1.117,3
Melancias Frescas	0,74	0,68%	5.811,9	127,2	0,01	0,00%	89,2	64,5
Melões Frescos	20,91	19,23%	45.729,5	457,3	0,05	0,02%	63,4	734,1
Mamões (Papaia) Frescos	7,28	6,69%	7.868,6	924,8	-	0,00%	-	-
Maças Frescas	11,30	10,39%	20.725,1	545,1	55,68	24,00%	116.651,2	477,3
Peras Frescas	0,01	0,01%	9,6	582,2	88,52	38,14%	156.409,5	565,9
Marmelos Frescos	-	0,00%	-	-	0,03	0,01%	95,5	314,8
Damascos Frescos	-	0,00%	-	-	0,37	0,16%	211,3	1.742,2
Cerejas Frescas	-	0,00%	-	-	3,68	1,59%	988,8	3.722,1
Pessegos Frescos	0,00	0,00%	0,0	611,1	7,42	3,20%	8.109,6	915,0
"Brugnons" e Nectarinas, Frescos	0,00	0,00%	0,0	1.000,0	8,33	3,59%	9.145,7	911,0
Ameixas e Abruñhos, Frescos	0,00	0,00%	0,0	533,3	23,22	10,01%	23.299,7	996,7
Morangos Frescos	0,18	0,17%	92,2	2.005,4	0,42	0,18%	193,8	2.169,0
Framboesas, Amoras e Amoras-Framboesas, Fresco	0,27	0,25%	114,6	2.389,9	0,04	0,02%	8,2	5.119,5
Groselhas Frescas, Inclusive o "Cassis"	-	0,00%	-	-	0,01	0,00%	0,7	10.203,8
Quivis "Kiwi", Frescos	0,00	0,00%	0,1	2.491,7	13,91	6,00%	17.679,5	787,1
Outras Frutas Frescas	0,15	0,13%	108,4	1.350,7	1,82	0,79%	2.308,3	789,9
Total de Frutas Frescas	108,77	100,00%			232,05	100,00%		

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Tabela 5: BALANÇA COMERCIAL DE FRUTAS FRESCAS

1998	EXPORTAÇÃO				IMPORTAÇÃO			
	US\$milhões		Ton	US\$/ton	US\$milhões		Ton	US\$/ton
	Valor	Part. %	Quant.	Preço	Valor	Part. %	Quant.	Preço
Descrição								
Cocos Frescos	0,09	0,07%	154,9	556,3	-	0,00%	-	-
Bananas Frescas ou Secas	11,63	9,76%	68555,4	169,6	0,05	0,02%	36,0	1.270,0
Tâmaras Secas	-	0,00%	0,0	-	-	0,00%	-	-
Figos Frescos	1,44	1,21%	761,5	1.888,0	-	0,00%	-	-
Abacaxis Frescos ou Secos	3,85	3,23%	13002,6	296,4	0,00	0,00%	9,2	124,0
Abacates Frescos ou Secos	0,16	0,13%	296,3	525,2	0,02	0,01%	18,4	1.080,3
Goiabas, Mangas e Mangostões, Frescos ou Secos	32,52	27,30%	39185,8	829,8	0,00	0,00%	10,0	210,0
Laranjas Frescas ou Secas	14,36	12,05%	65614,2	218,8	1,40	0,61%	3.531,3	395,6
Tangerinas, Mandarinas, Satsumas, Etc. Frescos	2,52	2,12%	5307,7	475,5	2,15	0,95%	5.149,5	418,3
Limões e Limas, Frescos ou Secos	1,42	1,19%	2301,2	618,5	0,11	0,05%	744,5	152,8
Pomelos ("Grapefruit") Frescos ou Secos	0,12	0,10%	307,8	385,3	0,16	0,07%	356,1	435,6
Outros Cítricos Frescos ou Secos	0,07	0,06%	86,1	788,8	0,02	0,01%	32,2	494,8
Uvas Frescas	5,82	4,89%	4405,5	1.321,8	28,73	12,63%	26.492,1	1.084,6
Melancias Frescas	1,03	0,87%	8808,9	117,1	0,01	0,00%	25,3	351,8
Melões Frescos	28,32	23,78%	65004,8	435,7	0,06	0,02%	97,4	565,4
Mamões (Papaia) Frescos	9,45	7,94%	9878,4	957,0	-	0,00%	-	-
Maças Frescas	5,67	4,76%	10706,2	529,3	55,42	24,37%	126.165,5	439,3
Peras Frescas	0,00	0,00%	0,2	1.951,1	73,82	32,46%	142.127,0	519,4
Marmelos Frescos	-	0,00%	0,0	-	0,06	0,03%	125,1	496,5
Damascos Frescos	-	0,00%	0,0	-	0,68	0,30%	362,5	1.889,4
Cerejas Frescas	-	0,00%	0,0	-	4,96	2,18%	1.396,1	3.550,3
Pessegos Frescos	-	0,00%	0,0	-	7,52	3,31%	7.774,2	967,7
"Brugnons" e Nectarinas, Frescos	0,00	0,00%	4,3	1.125,2	8,04	3,53%	8.150,1	986,3
Ameixas e Abruñhos, Frescos	-	0,00%	0,0	-	26,58	11,69%	26.097,4	1.018,5
Morangos Frescos	0,06	0,05%	32,0	2.001,0	0,34	0,15%	120,6	2.792,7
Framboesas, Amoras e Amoras-Framboesas, Frescos	0,36	0,30%	50,4	7.203,2	0,05	0,02%	7,6	6.965,5
Groselhas Frescas, Inclusive o "Cassis"	-	0,00%	0,0	-	0,01	0,01%	1,0	13.809,1
Quivis "Kiwi", Frescos	0,02	0,02%	31,2	780,0	14,99	6,59%	17.033,1	880,1
Outras Frutas Frescas	0,20	0,16%	155,4	1.264,5	2,24	0,98%	2.289,2	976,7
Total de Frutas Frescas	119,12	100,00%			227,42	100,00%		

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Tabela 6 : Exportação de Frutas Frescas Seleccionadas por Países e Blocos

1996			1997			1998		
País/Bloco	US\$ FOB	Part. %	País/Bloco	US\$ FOB	Part. %	País/Bloco	US\$ FOB	Part. %
Argentina	11.340.552	10,92%	Argentina	11.967.824	12,18%	Argentina	16.113.756	14,19%
Paraguai	5.307	0,01%	Paraguai	56.113	0,06%	Paraguai	51.342	0,05%
Uruguai	3.194.177	3,08%	Uruguai	4.318.225	4,39%	Uruguai	5.188.183	4,57%
MERCOSUL	14.540.036	14,00%	MERCOSUL	16.342.162	16,63%	MERCOSUL	21.353.281	18,81%
Chile	57.563	0,06%	Chile	12.595	0,01%	Chile	55.753	0,05%
Rep. Dominicana	43.200	0,04%	Bolívia	1.524	0,00%	Guadalupe	7.000	0,01%
Canadá	272.876	0,26%	G. Francesa	400	0,00%	Canadá	1.414.207	1,25%
EUA	8.954.100	8,62%	Antilhas Holand.	33.462	0,03%	EUA	7.486.666	6,59%
Alemanha	1.808.415	1,74%	Canadá	902.708	0,92%	Alemanha	6.199.309	5,46%
Bélgica	367.551	0,35%	EUA	5.596.564	5,70%	Bélgica	480.968	0,42%
Dinamarca	33.576	0,03%	Alemanha	3.227.227	3,28%	Dinamarca	14.258	0,01%
Espanha	389.937	0,38%	Bélgica	229.226	0,23%	Espanha	1.074.036	0,95%
França	1.833.041	1,76%	Dinamarca	7.493	0,01%	França	3.611.504	3,18%
Holanda	43.525.449	41,91%	Espanha	1.589.368	1,62%	Holanda	38.507.340	33,92%
Itália	422.412	0,41%	França	2.535.307	2,58%	Itália	627.184	0,55%
Portugal	1.983.939	1,91%	Holanda	37.366.022	38,03%	Portugal	2.688.582	2,37%
Reino Unido	20.884.726	20,11%	Itália	502.628	0,51%	Reino Unido	21.460.727	18,90%
Áustria	38.036	0,04%	Portugal	3.195.543	3,25%	Áustria	26.326	0,02%
Finlândia	4.085.045	3,93%	Reino Unido	15.001.289	15,27%	Finlândia	3.893.897	3,43%
Suécia	43.932	0,04%	Áustria	23.677	0,02%	Suécia	284.754	0,25%
União Eur.	75.416.059	72,61%	Finlândia	3.578.128	3,64%	União Eur.	78.868.885	69,47%
Noruega	18.240	0,02%	Suécia	61.380	0,06%	Noruega	21.120	0,02%
Suíça	645.262	0,62%	União Eur.	67.317.288	68,51%	Suíça	1.165.468	1,03%
Lituania Rep. Da	345.150	0,33%	Noruega	19.200	0,02%	Rússia, Fed. Da	363.825	0,32%
Rússia, Fed. Da	1.080.336	1,04%	Suíça	744.979	0,76%	Angola	731	0,00%
Afr. Do Sul	86	0,00%	Rússia, Fed. Da	1.162.702	1,18%	Cabo Verde	34.115	0,03%
Cabo Verde	2.233	0,00%	Angola	753	0,00%	Maurício	55.992	0,05%
Ar. Saud.	384.815	0,37%	Cabo Verde	38.707	0,04%	Ar. Saud.	60.775	0,05%
Libano	8.450	0,01%	Ar. Saud.	306.263	0,31%	Emir. Arabes Un.	1.344.784	1,18%
Emir. Arabes Un.	1.577.531	1,52%	Libano	8.820	0,01%	Kwait	326.161	0,29%
Hong Kong	328.193	0,32%	Emir. Arabes Un.	2.468.746	2,51%	Hong Kong	634.776	0,56%
Indonésia	82.140	0,08%	Kwait	484.775	0,49%	Filipinas	41.976	0,04%
Malásia	17.333	0,02%	Hong Kong	91.780	0,09%	Malásia	301.600	0,27%
Cingapura	90.432	0,09%	Indonésia	1.954.436	1,99%	Total	113.537.115	100,00%
Total	103.864.035	100,00%	Malásia	307.296	0,31%			
			Cingapura	469.166	0,48%			
			Total	98.264.326	100,00%			

Obs: cocos, bananas, figos, abacaxis, abacates, goiabas, mangas, laranjas, tangerinas, limões, uvas, melancias, melões, mamões, maçãs e framboesas.

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

barques concentrados para os países do Hemisfério Sul e, como foi visto, seus embarques foram complementares à safra daquele Hemisfério.

Também as goiabas e mangas destinam-se, na sua maior parte, aos países do Hemisfério Norte, conforme pode se observar na Tabela 9. Na Tabela 10 nota-se que a Holanda (Países Baixos) o principal mercado das laranjas. Uma participação notável neste Quadro são os países do Oriente Médio – Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Kuwait – que tem uma boa parcela como país de desti-

no deste cítrico.

Observe-se, também, que a sazonalidade de embarque da Tabela 7, no que se refere às laranjas, não condiz com a data da entressafra do Hemisfério Norte. Uma possível explicação poderia ser que este é o grosso da safra brasileira, e que há mercado aberto para laranja no Hemisfério Norte, mesmo podendo ser período de safra neste Hemisfério. Também a maior parte dos países de destino dos mamões brasileiros estão no Hemisfério Norte, como se pode depreender pela Tabela 11. Sendo esta uma fruta pro-

duzida somente em países tropicais, seu embarque está distribuído ao longo do ano. Já os melões, como concorrem com os advindos do Hemisfério Norte, exibem a sazonalidade esperada pois, como se observa na Tabela 12, o seu principal destino são os países do Hemisfério Norte. Pode-se dizer que as uvas – Tabela 13 - estariam relativamente distribuídas pois, embora o peso maior seja dos países do Hemisfério Norte, a Argentina tem um peso muito forte como importador; isto poderia explicar o comportamento sazonal observado pela fruta na

Tabela 7.

7. Possibilidades de Expansão

Está havendo uma mudança no

de consumo, sejam elásticas com relação à renda e ao preço nos países consumidores. Melhor explicando: um aumento de renda per capita nos mercados consumidores faria com que o consumo

importadores. Isto porque tarifas e barreiras não-tarifárias, como cotas e outros tipos de controles governamentais têm sido impostas geralmente quando as exportações crescem rapidamente.

Tabela 7: Sazonalidade média de embarques de frutas - 1996-1998

Frutas	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Bananas	9,6%	8,3%	8,5%	9,1%	12,4%	10,5%	8,1%	5,8%	5,1%	5,2%	7,6%	9,7%
Goiabas, mangas	10,7%	3,5%	1,4%	1,6%	0,3%	0,3%	0,7%	0,8%	7,9%	23,5%	30,2%	19,1%
Laranjas	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	8,6%	23,5%	24,4%	23,8%	17,0%	0,4%	0,0%
Maçãs	0,4%	28,8%	31,8%	22,2%	5,5%	6,1%	5,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
Mamões (Papaias)	8,3%	8,0%	9,0%	8,5%	8,4%	6,6%	4,8%	7,0%	8,8%	9,7%	10,0%	10,9%
Melões	14,6%	13,9%	5,0%	7,3%	2,2%	0,6%	0,7%	1,1%	7,6%	14,0%	16,4%	16,6%
Uvas	4,7%	3,0%	1,2%	2,3%	13,4%	23,1%	4,2%	7,4%	5,9%	9,8%	13,1%	11,9%

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

consumo de alimentos no mundo; o consumidor está ficando mais exigente, especialmente o de maior renda, mudando seus costumes de alimentação e se inclinando no sentido de consumir produtos frescos. Distingue-se também por um nível maior de sofisticação, o que se expressa também por uma contínua evolução de seus gostos para novas variedades e qualidades de frutas. Finalmente, é muito exigente quanto ao abastecimen-

to de frutas per capita aumentasse mais do que proporcionalmente a este aumento de renda. Por sua vez, uma diminuição no preço final pago por este consumidor faria com que houvesse um aumento da quantidade de fruta demandada mais do que proporcional a esta diminuição nos preços. Essas afirmações levam em conta a tendência atual da população de valorizar alimentos mais saudáveis, como seria o caso das frutas fres-

co. Assim, os preços recebidos pelos exportadores podem não ser totalmente transmitidos para os consumidores dos países importadores. Dessa forma, a elasticidade da demanda por exportação pode variar, sendo alta quando o comércio é relativamente livre, para aproximadamente zero quando os preços de exportação não são transmitidos para os consumidores dos países importadores. Além disso, o cálculo teria de ser feito

Tabela 8 : Bananas e Maçãs - países de destino 1996/98

bananas								
1996	US\$ FOB	Part. %	1997	US\$ FOB	Part. %	1998	US\$ FOB	Part. %
Alemanha	22.160	0,36%	Alemanha	7.913	0,09%	Alemanha	4.313	0,04%
Argentina	3.620.140	58,14%	Argentina	4.567.688	54,50%	Argentina	7.074.722	60,84%
Chile	55.040	0,88%	Cabo Verde	445	0,01%	Cabo Verde	225	0,00%
Dinamarca	425	0,01%	Chile	12.160	0,15%	Chile	16.000	0,14%
Afr. Do Sul	22	0,00%	Dinamarca	360	0,00%	Espanha	157.711	1,36%
Uruguai	2.528.917	40,61%	Espanha	24.847	0,30%	Itália	16.887	0,15%
Total	6.226.704	100,00%	EUA	3.593	0,04%	P. Baixos	43.506	0,37%
			P. Baixos	70.471	0,84%	Uruguai	4.315.498	37,11%
			Uruguai	3.693.604	44,07%	Total	11.628.862	100,00%
			Total	8.381.081	100,00%			
maçãs								
1996	US\$ FOB	Part. %	1997	US\$ FOB	Part. %	1998	US\$ FOB	Part. %
Estados Unidos	308.700	17,27%	Argentina	6.000	0,05%	Argentina	9.567	0,17%
Países Baixos	1.083.297	60,61%	Cabo verde	480	0,00%	Cabo verde	1.140	0,02%
Reino Unido	395.318	22,12%	EUA	114.048	1,01%	Itália	47.184	0,83%
Total	1.787.315	100,00%	Indonésia	126.007	1,12%	P. Baixos	3.462.633	61,10%
			P. Baixos	9.912.123	87,74%	R. Unido	2.146.571	37,88%
			Portugal	322.251	2,85%	Total	5.667.095	100,00%
			R. Unido	730.846	6,47%			
			Tailândia	83.894	0,74%			
			Uruguai	1.546	0,01%			
			Total	11.297.195	100,00%			

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

to, esperando que as frutas cheguem nos momentos adequados e em quantidades suficientes.

Quando são feitas prospecções em relação a mercados, normalmente estudam-se as elasticidades-renda e preço das exportações. Espera-se que as frutas, não sendo parte de cestas básicas

cas.

As mudanças no modo como o comércio é feito sugerem que as elasticidades-preço da demanda por exportações de produtos agrícolas de um modo geral não é fixa, mas pode tornar-se mais elástica ou menos inelástica, dependendo das políticas comerciais dos países

em cada mercado, ou seja, país por país.

Isto posto, outra forma de se medir o potencial dos mercados externos de frutas seria a sua taxa de crescimento exponencial. Na Tabela 14 estão os resultados dos cálculos da taxa de crescimento exponencial anual de quantidades e valores reais de exportação (isto é,

Tabela 9 :Goiabas e Mangas - países de destino 1996/98

1996	US\$ FOB	Part. %	1997	US\$ FOB	Part. %	1998	US\$ FOB	Part. %
Alemanha	122.941	0,42%	Alemanha	945.120	4,68%	Alemanha	3.504.118	10,78%
Ar. Saud.	4.776	0,02%	Angola	620	0,00%	Angola	87	0,00%
Argentina	203.689	0,70%	Ar. Saud.	4.368	0,02%	Argentina	693.899	2,13%
Bélgica	71.554	0,25%	Argentina	423.717	2,10%	Áustria	20	0,00%
Canadá	149.356	0,52%	Áustria	81	0,00%	Bélgica	202.908	0,62%
Dinamarca	320	0,00%	Bélgica	9.185	0,05%	C. Verde	11.039	0,03%
Espanha	66.603	0,23%	Bolívia	1.524	0,01%	Canadá	819.782	2,52%
EUA	7.406.212	25,58%	C. Verde	8.296	0,04%	Chile	38.016	0,12%
Finlândia	125.550	0,43%	Canadá	464.518	2,30%	Espanha	191.395	0,59%
França	857.058	2,96%	Espanha	44.452	0,22%	EUA	6.977.183	21,46%
Itália	22.552	0,08%	EUA	4.985.409	24,70%	Finlândia	45.418	0,14%
Libano	8.450	0,03%	Finlândia	211.314	1,05%	França	2.154.055	6,62%
P. Baixos	14.737.138	50,90%	França	1.113.381	5,52%	Itália	8.727	0,03%
Paraguai	2.809	0,01%	G. Fran.	400	0,00%	P. Baixos	13.397.723	41,20%
Portugal	558.431	1,93%	Itália	31.554	0,16%	Paraguai	399	0,00%
R. Unido	4.537.638	15,67%	Libano	8.820	0,04%	Portugal	632.340	1,94%
Suíça	66.687	0,23%	P. Baixos	8.794.326	43,57%	R. Unido	3.439.776	10,58%
Uruguai	11.423	0,04%	Paraguai	8.802	0,04%	Suécia	110.734	0,34%
Total	28.953.187	100,00%	Portugal	1.028.743	5,10%	Suíça	263.458	0,81%
			R. Unido	1.915.367	9,49%	Uruguai	26.330	0,08%
			Rússia	83	0,00%	Total	32.517.407	100,00%
			Suíça	161.508	0,80%			
			Uruguai	20.701	0,10%			
			Total	20.182.289	100,00%			

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Tabela 10 : Laranjas - países de destino 1996/98

1996	US\$ FOB	Part. %	1997	US\$ FOB	Part. %	1998	US\$ FOB	Part. %
Arabia Saudita	331.571	1,62%	Antilhas Holand.	33.462	0,14%	Alemanha	2.169	0,02%
Argentina	171.529	0,84%	Arabia Saudita	190.935	0,83%	Argentina	1.563	0,01%
Cabo Verde	2.233	0,01%	Argentina	273	0,00%	Cabo Verde	6.486	0,05%
Chile	2.523	0,01%	Cabo Verde	11.926	0,05%	Chile	1.737	0,01%
Emir. Arabes Un.	1.415.873	6,94%	Chile	435	0,00%	Kwait	309.961	2,16%
Lituania Rep. Da	304.200	1,49%	Kwait	472.275	2,05%	Emir. Arabes Un.	1.122.796	7,82%
Paises Baixos	15.469.177	75,79%	Emir. Arabes Un.	2.289.645	9,92%	Paises Baixos	11.316.994	78,82%
Portugal	765.432	3,75%	Espanha	762.300	3,30%	Portugal	770.220	5,36%
Reino Unido	893.511	4,38%	Indonesia	840	0,00%	Reino Unido	444.193	3,09%
Russia, Fed. Da	1.048.656	5,14%	Paises Baixos	16.245.507	70,35%	Russia, Fed. Da	363.825	2,53%
Uruguai	5.418	0,03%	Portugal	748.391	3,24%	Suecia	3.496	0,02%
Total	20.410.123	100,00%	Reino Unido	1.300.438	5,63%	Uruguai	15.288	0,11%
			Russia, Fed. Da	1.022.750	4,43%	Total	14.358.728	100,00%
			Uruguai	12.461	0,05%			
			Total	23.091.638	100,00%			

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

valores em termos de dólares de 1997) de sementes oleaginosas, carnes frescas e frutas frescas, em um prazo relativamente longo; de 1961 a 1997. Esses dois itens foram colocados à guisa de comparação em função da tendência mundial no sentido da ingestão de ali-

mentos mais protéicos. Tem-se também as importações, em quantidade e valores reais, de frutas frescas feitas pela OCDE (esta organização consta basicamente de países industrializados, que teriam um nível de renda per capita maior em relação aos outros países).

Foi colocado “frutas frescas”, isto é, toda a cesta de frutas, sem especificar nenhuma fruta em particular. Isto leva em conta uma possível mudança de gostos e a possibilidade de novas qualidades de frutas virem a ser consumidas. Seria especificamente o caso do mara-

Tabela 11 : Mamões - países de destino 1996/98

1996	US\$ FOB	Part. %	1997	US\$ FOB	Part. %	1998	US\$ FOB	Part. %
Alemanha	685.193	14,50%	Alemanha	1.098.906	15,10%	Alemanha	1.653.830	17,49%
Argentina	112.473	2,38%	Argentina	193.694	2,66%	Argentina	201.272	2,13%
Austria	23.843	0,50%	Austria	19.265	0,26%	Austria	18.047	0,19%
Belgica	84.939	1,80%	Belgica	80.975	1,11%	Belgica	87.808	0,93%
Canada	39.991	0,85%	Cabo Verde	6.030	0,08%	Cabo Verde	3.100	0,03%
Dinamarca	8.880	0,19%	Canada	319.111	4,39%	Canada	466.517	4,93%
Espanha	229.198	4,85%	Dinamarca	2.520	0,03%	Dinamarca	5.369	0,06%
França	429.727	9,10%	Emir. Arabes Un.	1.201	0,02%	Espanha	666.814	7,05%
Italia	164.255	3,48%	Espanha	576.508	7,92%	Estados Unidos	500.483	5,29%
Países Baixos	1.467.990	31,08%	Estados Unidos	6.250	0,09%	França	999.167	10,57%
Portugal	607.775	12,87%	França	960.566	13,20%	Italia	89.024	0,94%
Reino Unido	567.179	12,01%	Italia	103.736	1,43%	Países Baixos	1.611.987	17,05%
Suiça	278.088	5,89%	Países Baixos	1.260.823	17,33%	Portugal	1.144.564	12,11%
Uruguai	24.381	0,52%	Portugal	936.828	12,87%	Reino Unido	1.375.541	14,55%
Total	4.723.912	100,00%	Reino Unido	1.286.448	17,68%	Suiça	589.201	6,23%
			Russia, Fed Da	872	0,01%	Uruguai	40.760	0,43%
			Suiça	401.483	5,52%	Total	9.453.484	100,00%
			Uruguai	21.536	0,30%			
			Total	7.276.752	100,00%			

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Tabela 12 : Melões - países de destino 1996/98

1996	US\$ FOB	Part. %	1997	US\$ FOB		1998	US\$ FOB	
Alemanha	198.344	0,78%	Alemanha	529.891	2,53%	Alemanha	499.773	1,76%
Argentina	1.235.084	4,88%	Argentina	1.135.535	5,43%	Argentina	1.777.814	6,28%
Belgica	60.098	0,24%	Belgica	10.332	0,05%	Cabo Verde	5.744	0,02%
Espanha	63.101	0,25%	Cabo Verde	2.354	0,01%	Espanha	28.062	0,10%
Estados Unidos	1.230.788	4,86%	Espanha	151.564	0,72%	Finlandia	3.813.922	13,47%
Finlandia	3.729.045	14,72%	Estados Unidos	486.528	2,33%	França	32.456	0,11%
França	10.920	0,04%	Finlandia	3.356.014	16,05%	Italia	184.025	0,65%
Italia	118.707	0,47%	França	6.720	0,03%	Países Baixos	8.253.370	29,14%
Países Baixos	5.448.190	21,51%	Italia	144.875	0,69%	Paraguai	4.200	0,01%
Paraguai	78	0,00%	Países Baixos	5.829.938	27,88%	Portugal	7.663	0,03%
Portugal	5.584	0,02%	Portugal	20.140	0,10%	Reino Unido	13.393.947	47,29%
Reino Unido	13.129.336	51,84%	Reino Unido	9.121.405	43,62%	Suecia	167.674	0,59%
Uruguai	97.508	0,38%	Russia, Fed. Da	3.070	0,01%	Uruguai	154.797	0,55%
Total	25.326.783	100,00%	Suecia	3.780	0,02%	Total	28.323.447	100,00%
			Uruguai	110.955	0,53%			
			Total	20.913.101	100,00%			

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

cujá brasileiro que, por enquanto, sua exportação está no item “outras frutas frescas” e pode ter maior participação ao longo do tempo.

O que se observa nesta Tabela é que a maior taxa de crescimento exponencial realmente é a das frutas frescas, tanto em quantidade, como em valor real. Nota-se também que o cres-

cimento em valor real é superior ao da quantidade, o que indica um ganho de valor ao longo do tempo. A principal conclusão é que há um potencial de comércio, tanto no que se refere aos tipos novos de frutas, aos países em geral, como também quanto aos principais países industrializados, sendo o potencial maior em mercados de outros países, que

ainda não estariam consolidados.

8 - A Competitividade do Setor Frutícola

Conforme explicitado anteriormente, o protecionismo ou as barreiras ao livre comércio podem assumir muitas formas, incluindo impostos de importação, cotas, barreiras não-alfandegárias,

Tabela 13 : Uvas - países de destino 1996/98

1996	US\$ FOB	Part. %	1997	US\$ FOB	Part. %	1998	US\$ FOB	Part. %
Alemanha	118.560	1,88%	Alemanha	79.921	1,67%	Alemanha	21.120	0,36%
Argentina	1.602.234	25,45%	Argentina	1.466.783	30,69%	Argentina	2.130.519	36,59%
Belgica	21.552	0,34%	Belgica	24.496	0,51%	Belgica	84.416	1,45%
Canada	2.268	0,04%	Cabo Verde	3.722	0,08%	Cabo Verde	1.428	0,02%
Dinamarca	11.880	0,19%	Canada	71.701	1,50%	Canada	108.401	1,86%
Estados Unidos	8.400	0,13%	Espanha	5.000	0,10%	Finlandia	24.000	0,41%
França	15.216	0,24%	França	10.195	0,21%	França	52.190	0,90%
Indonesia	11.300	0,18%	Indonesia	106.064	2,22%	Mauricio	42.000	0,72%
Noruega	18.240	0,29%	Japão	6.300	0,13%	Noruega	21.120	0,36%
Países Baixos	3.778.703	60,02%	Noruega	19.200	0,40%	Países Baixos	2.890.528	49,64%
Reino Unido	454.953	7,23%	Países Baixos	2.649.338	55,43%	Paraguai	41.274	0,71%
Rep. Dominicana	43.200	0,69%	Paraguai	9.056	0,19%	Portugal	10.800	0,19%
Suecia	43.932	0,70%	Portugal	61.108	1,28%	Reino Unido	185.962	3,19%
Suica	146.860	2,33%	Reino Unido	163.890	3,43%	Suica	99.600	1,71%
Uruguai	18.923	0,30%	Suecia	57.600	1,21%	Uruguai	109.973	1,89%
Total	6.296.221	100,00%	Suica	23.139	0,48%	Total	5.823.331	100,00%
			Uruguai	22.444	0,47%			
			Total	4.779.957	100,00%			

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

subsídios a produtores domésticos, controles cambiais e, no caso agrícola, tem-se ainda a “segurança alimentar”, ou seja, a não dependência de fontes externas no que se refere ao abasteci-

mentos difusos.

Uma análise da competitividade do setor frutícola aponta entraves e dificuldades que necessitam ser vencidas para favorecer o desenvolvimento com-

talhada em um estudo da IBRAF⁽¹⁴⁾, e está explicitada na Tabela 15

Deve ser levado em conta que esses custos incidem não só sobre o setor frutícola, mas sobre a produção de modo geral. No que se refere ao Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS, a Lei complementar n.º 87/96, ao aprovar a legislação tributária básica do ICMS, aplicável em âmbito nacional, além de isentar as exportações de mercadorias e serviços, assegurou aos exportadores, produtores ou comerciantes, o direito ao crédito do imposto de todas as mercadorias adquiridas para a integração ou consumo em processo de que resulte produtos a serem enviados para o exterior (incisos I e II do § 3º do art. 20).

No caso dos exportadores que mantêm outras atividades sujeitas ao ICMS, o aproveitamento desses créditos é automático, mediante compensação com débitos do Imposto resultante das outras operações. Entretanto, os exportadores de frutas e vegetais frescos enfrentam uma situação desvantajosa, pois as Secretarias de Fazenda Estaduais não adaptaram integralmente sua legislação, em desobediência à Lei Federal, resultando em grandes dificuldades que, aliadas a exigências burocráticas, impedem o usufruto desses benefícios. Isto leva o setor a uma desvantagem.

Tabela 14: taxas anuais de crescimento - 1961-97		
Exportações mundiais	quantidade	valor real
oleaginosas	4,28%	12,65%
carne fresca	3,83%	14,31%
frutas frescas	6,74%	17,28%
Importações OCDE		
frutas frescas	3,72%	15,76%

Fonte: FAO - Faostat

mento alimentar. Ao se considerar que sua principal causa pode ser a preservação de empregos em determinados setores, estas políticas tendem a criar ganhos para os produtores locais.

Entretanto, o custo de tais políticas envolve prejuízos dos consumidores e redução da eficiência econômica (soma total da perda de excedente do produtor, que resulta da produção doméstica ineficiente, com a perda de excedente do consumidor, que vem dos preços domésticos mais altos com um nível mais baixo da quantidade consumida). Os benefícios do protecionismo para determinados grupos de pressão geralmente são imediatos e bem definidos (como a geração de renda e preservação de empregos), enquanto os custos embutidos nos preços finais mais altos para o consumidor são difíceis de ser detectados e mais

petitivo do mesmo. A seguir vem uma compilação feita depois de entrevistas com produtores e exportadores do setor.

8.1 – Barreiras Internas

Além da incidência em cascata e da exportação de impostos, o sistema tributário vigente tem bi-tributação, bases de cálculos impróprias, cobranças de ICMS sobre frutas destinadas à industrialização e “in-natura” e sobre o frete destas, entre outras. Mais da metade dos encargos é debitada antes de se apurar a receita com a venda, pois estão implícitos nos custos e despesas para se produzir (INSS, FGTS, ICMS, PIS, FIS, IR, que incidem sobre a mão-de-obra ou sobre os insumos, máquinas e materiais). A carga tributária que incide sobre a maçã, a manga e o melão foi de-

Na preparação desses produtos para exportação, são utilizados materiais de embalagem de valor, cujo custo representa de 10% a 20% do seu valor FOB de exportação, conforme o produto embalado. Sendo impossível na prática utilizar os créditos do ICMS, os exportadores ao comparar o custo da embalagem nacional com a oferecida por fabricantes do exterior, acabam optando pela sua importação através do regime "draw-back" (isento de ICMS). Outro problema são os custos portuários (ou custos de desembarque, aplicáveis também aos aeroportos).

Em alguns pontos de embarque, os funcionários do EDAEX, da Secretaria de Receita Federal, estão instruídos para somente processarem a liberação dos embarques mediante a apresentação de guia de recolhimento em favor desses Sindicatos. Valendo-se dessa exigência, são cobrados valores fixados por tabela, onde o percentual é de 2,2% do valor das mercadorias, com variação

5% do valor do frete. Em adição tem-se a contribuição previdenciária de 2,2%, a que estão sujeitas as mercadorias adquiridas de produtores rurais, mesmo que destinados à exportação, o que onera diretamente as frutas e vegetais exportados.

Por outro lado, a Lei nº 9.363 de 13/12/96, DOU de 17/12/96 instituiu o crédito presumido do IPI, para ressarcimento ao produtor e exportador do valor do PIS/PASEP e COFINS, incidentes sobre as aquisições no mercado interno de matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem para utilização no processo produtivo de mercadorias nacionais vendidas para o exterior, inclusive quando feitas para empresa comercial exportadora com a mesma finalidade.

Atendendo solicitação do setor agropecuário, a Secretaria da Receita Federal, através da Instrução Normativa n.º 23 de 13/03/97, dispôs que o direito ao crédito aplica-se inclusive quando o

Fazendárias quanto aos detalhes que cercam sua preparação para exportação, existem divergências nessa área sobre o direito ao benefício do crédito do IPI, sem que até hoje haja uma explícita decisão sobre o assunto, ocasionando interpretações divergentes entre as Delegacias Estaduais da Fazenda Nacional. Os exportadores utilizam-se de diversos materiais cujos custos são onerados com o de contribuições devidas ao PIS/PASEP e COFINS.

Da mesma forma, a taxa de US\$ 30,00 por tonelada, cobrada pela INFRAERO nos embarques aéreos a título de armazenagem, representa um elevado custo percentual nos produtos do setor, pois é calculada sobre o peso embarcado, sem levar em conta o seu preço FOB. Entrevistas com o setor indicam que o preço por tonelada de frutas e vegetais exportados por vias aéreas varia de US\$300,00 a US\$1.000,00. Isso faz com que essa taxa represente entre 3% e 10% do valor FOB dos produtos exportados. Por falta de espaço e condições próprias para a armazenagem apropriada desse produtos que, devido à sua perecibilidade, requerem áreas refrigeradas (não existentes nos aeroportos), a empresa não aceita carga com antecedência, exigindo a entrega no mesmo dia do voo, o que descaracteriza a titularidade do serviço prestado e converte essa taxa em uma espécie de pedágio.

Apesar do valor cobrado ser aparentemente inexpressivo, é bastante relevante quando comparado com valores FOB de produtos, usualmente enviados por via aérea, como se constata na Tabela 16, a seguir:

Um outro problema refere-se à obtenção do Certificado fitossanitário nos embarques realizados no Aeroporto do Galeão (RJ). O Ministério da Agricultura exige o pagamento de taxa para exame fitossanitário de frutas e vegetais, o que não tem base legal. Entretanto, a recusa do pagamento implica a negativa de emissão do Certificado, o que impede o embarque dos produtos. Trata-se da imposição de mais um custo que, pela forma de cálculo, baseada no valor das mercadorias, tem características de imposto, resultando em valores que se constitu-

Tabela 15 - Carga Tributária: um exemplo

Tipos de Tributos	(% sobre o faturamento)		
	Maçã	Manga	Melão
Tributos indiretos no custo e despesas	19,62	18,00	17,00
Tributos sobre a venda	12,90	4,56	5,67
Tributos sobre o lucro	5,69	3,40	2,80
Total	38,21	25,96	25,47
Fonte: IBRAF			

mínima de R\$ 88,00/R\$ 100,00 e máxima de R\$ 173,00/R\$ 193,00.

Eventuais acordos entre despachantes e exportadores, dentro da prática de livre negociação, não são aceitos e até objeto de censura pelos sindicatos. No caso de perecíveis, em que é peculiar o embarque de pequenos volumes resultando em faturas de baixo valor, os valores cobrados tornam-se relevantes, podendo representar um obstáculo para os embarques, já que para se atingir a importância mínima devida, é necessário que o valor do embarque seja de US\$ 3.400,00 a US\$ 3.850,00 o que é incomum, principalmente nos embarques aéreos.

Deve-se mencionar que usualmente, as empresas transportadoras já remuneram os despachantes por angariar os clientes, como no caso das companhias aéreas que pagam comissão de até

produto fabricado goze de benefício da alíquota zero e, no caso de produtos oriundos da atividade rural, restringe-se ao valor das aquisições efetuadas de pessoas jurídicas sujeitas às contribuições do PIS/PASEP e COFINS.

Na discriminação das operações que caracterizam o produto industrializado, o regulamento do IPI inclui algumas das operações obrigatoriamente realizadas para a preparação de frutas a serem exportadas, e sem a prática das quais seria impossível atender aos exigentes padrões de qualidade dos mercados internacionais e, em alguns casos, superar restrições fitossanitárias dos países importadores.

Apesar de ser entendimento do setor frutícola que as frutas se enquadram plenamente nas características previstas na legislação, possivelmente por falta de esclarecimento às Autoridades

em um fator que onera o produto nacional, como se demonstra na Tabela 17, a seguir, em exportações de 1 e 2 toneladas, parâmetros usuais dos volumes embarcados.:

Uma amostra para análise independente do valor e/ou das quantidades embarcadas. Se um exportador fizer no mesmo dia, às vezes até na mesma aeronave, embarques para mais de um cliente, e se tiver que dividir a remessa em mais de um vôo para um só cliente, tem que pagar de acordo com a quantidade de certificados emitidos. A sistemática de emissão do certificado de origem (form "a") a que estão obrigados alguns produtos, quando enviados para países signatários do Sistema Geral de Preferências – SGP (referente às tarifas alfandegárias), é onerosa e trabalhosa.

Uma das características mais importantes na comercialização de frutas frescas é a sua alta perecibilidade, variável de acordo com cada espécie. Para satisfazer esse ponto, os importadores exigem que as frutas cheguem ao seu destino com a máxima vida útil possível, o que obriga os exportadores, nas remessas por via aérea, a efetuarem ao longo da semana, múltiplos embarques de pequenas quantidades para seus clientes, em diversas localidades. Como consequência, os valores FOB de cada embarque são de baixo valor.

A dinâmica dessas operações obriga a que se solicite a emissão do Certificado a posteriori, que deixa assim de acompanhar as mercadorias. Entretanto, alfândegas de países estrangeiros, signatários do SGP, para admitir a entrada dos produtos, exigem dos importadores o depósito do valor dos direitos ou a prestação de caução e/ou garantias, até a apresentação do Certificado. Quando isso não acontece, pela exigüidade dos prazos concedidos, ficam sujeitos ao pagamento de multas, o que é repassado para os exportadores.

Produto	Valor FOB (US\$)		Custo do Certificado (US\$)		% s/valor	
	1 tonelada	2 toneladas	1 tonelada	2 toneladas	1 tonelada	2 toneladas
Limão	600,00	1200,00	31,80	47,70	5,30%	3,98%
Abacate	920,00	1840,00	19,10	38,20	2,08%	2,08%
Manga	860,00	1720,00	47,70	47,70	5,55%	2,77%
Mamão	920,00	1840,00	19,10	38,20	2,08%	2,08%
Goiaba	1650,00	3300,00	28,60	47,70	1,73%	1,45%

Fonte: IBRAF

Considerando-se os trâmites burocráticos, o alto custo atualmente cobrado pelo Banco do Brasil S/A para

a R\$ 85,00 pelo descarregamento, armazenagem e ovação dos "containers". São cobrados R\$ 10,00 pelo monitoramento

Produto	Valor FOB (US\$/ton)	Taxa Infraero	% s/custo
Limão	600,00	30,00	5,00%
Abacate	600,00	30,00	5,00%
Manga	860,00	30,00	3,49%
Mamão	920,00	30,00	3,26%
Figo	2350,00	30,00	1,28%
Goiaba	1650,00	30,00	1,82%

Fonte: IBRAF

emissão do Certificado – US\$ 56,50 – está ocorrendo renúncia pela apresentação do certificado, o que na prática importa na elevação do pagamento de impostos alfandegários. Para que se torne claro o que isso significa, no caso de embarques aéreos, apresenta-se na Tabela 18 exemplos da relevância desse custo por tonelada quando da exportação de algumas frutas, considerando-se o volume usual de 1 tonelada por remessa:

8.2- Custos de Exportação

8.2.1 - Frete e Armazenagem

Os preços cobrados atualmente dependem de muitos fatores, tais como acordos coletivos, frequência de embarques assim como o volume das partidas. Portanto, os valores de fretes são válidos para as principais frutas tropicais e subtropicais comercializadas, como o mamão, manga, melão e uva.

Frete Aéreo - O frete aéreo, com destino à América do Norte e Comunidade Européia tem como referência de US\$ 1,00 a US\$ 1,10 kg de fruta transportada, partindo-se de Recife, Rio de Janeiro ou São Paulo.

Despesas De Armazenagem - Base: Embarque por Suape, em Pernambuco. São cobrados de R\$ 80,00

do frio (valor cobrado a cada 12 horas, por "containers" de 10 paletes).

8.2.2 - Seguros

Seguro Nacional - O seguro nacional, equivalente às despesas do trajeto da empresa ao porto, ou aeroporto, está por volta de US\$ 0,10 (dez centavos de dólar por quilograma, de produto embarcado).

Seguro Internacional - O seguro é efetuado normalmente pelo importador e depois descontado do exportador. Equivale a cerca de 0,02% sobre o valor FOB do produto.

9 – Barreiras às Exportações

Viu-se na seção 4.4 que o comércio internacional de produtos agrícolas sempre foi, de um modo geral, pesadamente subsidiado pelos Estados Unidos e pela União Européia. A seguir estão listados os principais procedimentos utilizados pela União Européia e Estados Unidos que constituem entraves a uma maior entrada das frutas procedentes de terceiros países em seus mercados internos.

9.1 –União Européia (UE)

Com o processo de tarifização (substituição de barreiras não-tarifárias por barreiras tarifárias e posterior compromisso de diminuição das mesmas) feito quando da conclusão da Rodada Uruguai, a UE diminuiu a sua tarifa média de importações de 6,8% para 6,7%. Entretanto, a tarifa máxima aumentou de 50% para 117% e os produtos agrícolas foram relativamente os mais atingidos. Em

Tabela 18: Custo do Certificado de Origem

Produto	Valor (US\$ FOB)	Certificado de Origem	% s/valor
Limão	600,00	56,60	9,43%
Abacate	920,00	56,60	6,15%
Manga	860,00	56,60	6,58%
Mamão	920,00	56,60	6,15%
Goiaba	1650,00	56,60	3,43%
Fonte: IBRAF			

substituição às restrições quantitativas, a UE optou, em alguns casos, pela aplicação de tarifas específicas, que incidem sobre frutas e hortaliças.

No caso da laranja, há uma tarifa exclusiva de 89 ECU por tonelada, que corresponde a US\$ 80,10 por tonelada. Esta tarifa é gravada pela cobrança adicional de uma taxa de 13% sobre as exportações brasileiras embarcadas no mês de abril, caindo para 4% no período de 1º de junho a 15 de outubro.

O Sistema Geral de Preferências (SGP) também tem trazido dificuldades para o Brasil. No ano de 1997, houve redução de 50% nas margens de preferência, que seriam integralmente canceladas em 1999.

No caso das uvas e melões, as vendas brasileiras estão sujeitas ao imposto de 11%, enquanto que a alíquota para a manga é de 4%. Mas esta regra não vale para todos os países produtores que exportam para o bloco europeu. Em função do SGP, países como Honduras, Costa Rica, El Salvador e Colômbia, entre outros, vendem para a UE com isenção total do imposto de importação.

Além dessas barreiras, existem quotas tarifárias, que prejudicam especialmente a banana brasileira. Falta transparência na distribuição e no controle do volume importado, o que dificulta o acesso da produção nacional àquele mercado. A UE estabeleceu inicialmente em 2 milhões de toneladas a quota de importações de bananas oriundas da América Latina, o que foi posteriormente aumentado. O Brasil foi contemplado com 9,43% da cota de exportação cedida aos países da América Latina. Também deve ser considerado que os países do Caribe e as firmas européias têm preferências em relação a este comércio. Outra medida restrita à comercialização da fruta brasileira é a fixação de um preço de entrada, to-

mando-se por base os preços CIF. Esse procedimento permite a cobrança de um imposto adicional, em valor igual à diferença entre o CIF de entrada e o preço efetivo de importação.

O regime de importação da UE tende a penalizar os exportadores da América Latina e beneficiar as ex-colônias britânicas e francesas localizadas na África, no Caribe e no Pacífico, o que introduz distorções no mercado internacional.

As exigências fitossanitárias também impõem sérias restrições às exportações brasileiras de frutas, principalmente para o mamão papaia e a manga, sob a alegação de contaminação pela mosca da fruta. A delimitação de zonas produtoras livres de pragas e doenças para exportação da fruta brasileira se impõe como necessária para viabilizar as exportações.

9.2 –Estados Unidos

Os Estados Unidos aprovaram a sua Nova Lei Agrícola, que entrou em vigor a partir de 1996, modificando radicalmente a política interna de sustentação de preços e renda dos produtores agropecuários. As novas regras substituíram os pagamentos de subsídios aos produtores pelo sistema de pagamento direto. No ano de 1997, foram distribuídos US\$ 7,9 bilhões como doação aos produtores rurais.

No sistema de tarifação da Rodada Uruguai, os Estados Unidos reduziram a tarifa média das frutas e hortaliças de 3,2 para 3,1%. Tal fato, no entanto, não significa o fim das proteções, pois houve significativa elevação tarifária para as importações de frutas, cuja tarifa máxima passou a ser de 151%.

Os aumentos sazonais de tarifas são outras formas de proteção do mercado norte-americano. A tarifa aduaneira

específica para a uva aumenta de US\$ 1,27/m³, no período de 15 de fevereiro a 31 de março, para US\$ 1,96/m³, nas outras épocas do ano. As importações de melões são livres de imposto de importação sob o Sistema Geral de Preferência (SGP) no período de 1º de dezembro a 31 de maio. Entretanto, nos demais períodos há taxação de 31,5%, sendo que as exportações do México são gravadas em 25,6% e o melão caribenho é livre de imposto de importação.

As barreiras sanitárias impostas pelos Estados Unidos vedam a importação da maioria das frutas brasileiras. Para aqueles que conseguem permissão de entrada, vigora a obrigatoriedade da obtenção de licença prévia pelos importadores. Além disso a fruta somente poderá entrar no país pelos portos situados no Atlântico Norte. Também se exige refrigeração especial para a entrada nos Estados Unidos da maçã e uva nacionais, enquanto, para a manga, é necessário um tratamento de água quente em instalações certificadas no Brasil por funcionários do Animal and Plant Health Service (APHIS).

A lentidão dos trâmites burocráticos do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) para examinar os dados fornecidos pelos produtores e exportadores brasileiros no que se refere à comprovação de áreas livres ou de controle efetivo de pragas restringe ainda mais as exportações brasileiras. As análises de risco para o reconhecimento de zonas livres de pragas levam anos. Mesmo assim o Brasil tem conseguido ultrapassar essas barreiras. O caso mais recente é o do mamão papaia do Espírito Santo, que desde 1998 foi decretado como área livre de doenças, permitindo a exportação para os Estados Unidos.

As exportações de frutas cítricas são proibidas para os Estados Unidos sob a alegação de contaminação pelo cancro cítrico. O figo e o abacate enfrentam restrições devido a mosca da fruta. As exportações de mamões, exceto do Espírito Santo, são proibidas em função da mosca da fruta mediterrânea, a mesma praga que responde pelas dificuldades impostas ao maracujá, que ainda enfrenta proibições pela alegada ocorrência de *anastrepha fraterculus*. A

carambola e os melões, com exceção das zonas livres de Mossoró, no Rio Grande do Norte, também são proibidos sob a justificativa de incidência da mesma *anastrepha fraterculus*.

10 – Conclusões

Viu-se ao longo do artigo que o Brasil tem a sua pauta de exportações de frutas concentrada, não só em termos de tipos de fruta, como também em termos de mercados importadores. Além disso, há inúmeras barreiras, tanto inter-

nas como externas, estas últimas quer sejam de caráter tarifário quer sejam não-tarifários, que dificultam a exportação. Ainda assim, como depreendeu pelas taxas de crescimento exponencial de longo prazo anuais, esse é um mercado promissor, havendo espaços não só para a colocação de novos tipos de frutas, como também novos países, que buscam uma alimentação mais saudável.

Deve-se levar em conta a eficiência microeconômica, que se traduzirá, no que se refere ao processo “dentro da porteira” (dentro da propriedade que

produz), em um rendimento por hectare da fruta que cubra pelo menos os custos variáveis; a possível formação de cooperativas, para que se ganhe em escala nos elos seguintes (armazenagem a frio, transporte etc.) e se tenha maior regularidade na oferta, na diversificação de produtos por parte desta cooperativa para que o consumidor final tenha um leque maior de opções e uma propaganda ativa em feiras e convenções para se expandir contatos com cadeias de importação em possíveis mercados consumidores.