Exigências do mercado

Hoje, o exportador não tem certeza se sua fruta será aceita no porto dos EUA

LUIZ BORGES JÚNIOR

Os países do hemisfério Norte têm criado novas formas de protecionismo, usando preferencialmente barreiras técnicas e sanitárias, com aumento das dificuldades para o acesso àqueles mercados.

No governo Clinton, os Estados Unidos criaram as "Normas de Controle de Contaminações Microbiológicas", enquanto o governo Bush baixou as normas antiterror. Estes dois documentos não permitem que o exportador tenha certeza da aceitação de sua mercadoria quando da chegada aos portos americanos. Quem não tiver uma forte parceria corre grande risco de seu produto ser rejeitado.



Além das normas que são aceitas pela OMC (cláusulas de salvaguarda e preço de entrada), a União Européia estabeleceu regras para a classificação de produtos. De cada lote, é exigido um certificado de classificação. Cerca de 465 princípios deixaram de ser aceitos, muitos dos quais básicos em países em desenvolvimento.

Com exceção do Japão, os mercados asiáticos são promissores, porém, faltam acordos fitossanitários para permitir o livre acesso a estas áreas.

Um fator de preocupação consiste no surgimento, no grande varejo do hemisfério Norte, de exigências ligadas à rastreabilidade do produto. Com a omissão dos poderes públicos, cada rede cria suas exigências e prejudica o livre mercado. É o caso do protocolo Eurepgap (good agriculture practice), semelhante ao programa PIF (Programa Integrado de Fruta), brasileiro. No momento, as empresas credenciadas pelo Inmetro para o PIF estão no mesmo processo para certificar o Eurepgap. O Inmetro criou um grupo de trabalho para armazenar as duas certificações em nível internacional.

Ganho de qualidade

Grandes redes brasileiras, muitas com matrizes na Europa, criam normas próprias para certificação. Um exemplo é o Carrefour, que tem o programa "Garantia de Origem" e só adquire produtos de empresas com o certificado PIF. Apesar de a quantidade de espécies abrangidas ainda ser pouca, o que dificulta a criação de uma seção especializada dentro da loja, o PIF é bem-vindo para a fruticultura nacional.

Brasil: exportação de maçã - em toneladas

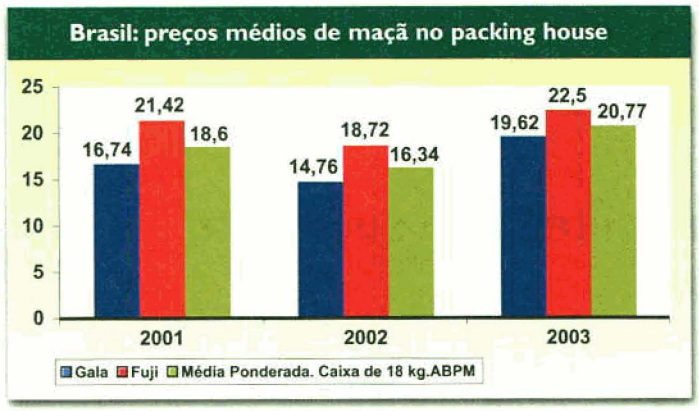
Safra	Variedades			
	Gala	Fuji	Outras	Total
2001/02	62.571	3.037	139	65.747
2002/03	53.258	12.221	3.215	68.694

Fonte: ABPM

A implementação do Sistema de Produção Integrada da Maçã trouxe um grande ganho de qualidade. A primeira melhora foi na segurança alimentar, pois o sistema ajuda a controlar contaminações microbiológicas e as de resíduos







de agrotóxicos. Além disso, o produtor ganhou um manual de procedimentos para conduzir com segurança as operações relativas à produção. Outro ponto muito positivo é a proteção à própria saúde e à saúde do meio ambiente. A certificação é um produto final de todo este esforço de organizar a produção.

O PIF exige um novo tipo de comportamento do produtor rural. A sua viabilidade acontece quando existem grupos organizados em cooperativas e associações. Individualmente, só é possível para grandes empresas. No caso da maçã, a transferência de tecnologia e a certificação são economicamente viáveis somente em organização em áreas de atuação superiores a 200 hectares e que tenham um controle mínimo da cadeia do produto.

Pressão de custos

A recuperação dos preços da maçã foi acompanhada de um aumento nos preços dos insumos e não proporcionou um aumento proporcional na renda. A alta do dólar em 2002 refletiu muito nos custos, e mesmo com sua posterior queda, não houve arrefecimento nos custos.

A planilha de custos foi organizada levando em conta a grande e média empresa ou cooperativa, já que o pequeno só produz, ficando a comercialização com estruturas que trabalhem com no mínimo 10 mil toneladas por ano.

Os preços no ponto-de-venda são muito variáveis. Como base, são usadas as informações do Ceagesp. Não é uma fonte ideal, porém, é o único parâmetro que se mantém há muitos anos.

A maçã é produzida nos meses de janeiro a maio, sendo armazenada e comercializada o ano todo. Os preços praticados pelo produtor nacional são bem competitivos e a qualidade da fruta melhorou bastante. Isso faz com que a importação caia a cada ano, e hoje está abaixo de 10% do volume consumido.

Com a globalização dos mercados, o segmento da distribuição passou por enorme mudança. Na década de 80, era normal a venda única e de grandes volumes, para atender a todos os estabelecimentos da rede. Com a adoção do "just a time", as aquisições passaram a ser feitas pelas próprias lojas, com as redes menores se abastecendo nas centrais. A tendência mundial mostra uma concentração de vendas nos supermercados. São Paulo ainda é exceção, pois 60% das vendas acontecem nas feiras livres ou em estabelecimentos especializados que só vendem FLV (frutas, legumes e verduras).

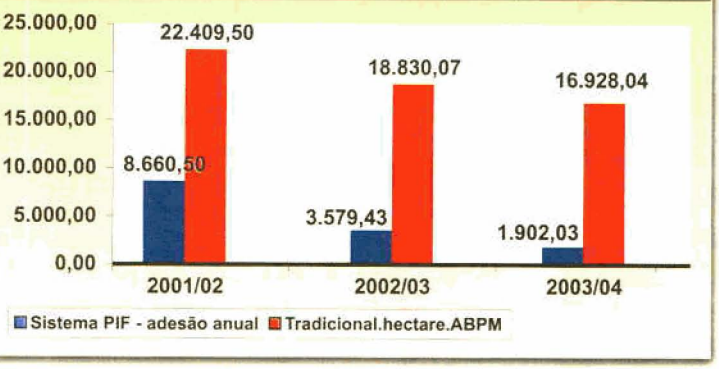
Custos médios em R$/kg e caixa com 18kg

Custos	2002		2003		2004*	
	Kg	Caixa	Kg	Caixa	Kg	Caixa
1. Produção	0,244	4,40	0,340	6,13	0,418	7,52
2. Packing/Frigorífico	0,165	2,97	0,148	2,66	0,209	3,77
3. Embalagem	0,135	2,43	0,174	3,14	0,194	3,50
4.Administração/Comercialização	0,085	1,53	0,081	1,46	0,111	1,99
Subtotal	0,629	11,33	0,743	13,39	0,932	16,78
5.Despesas Financeiras	0,019	0,34	0,022	0,40	0,028	0,50
6. Impostos	0,077	1,393	0,091	1,647	0,133	2,400
Total	0,725	13,06	0,856	15,43	1,093	19,68
	Pressupostos para cálculo					
1. Despesas financeiras	**3% - empresa com baixo endividamento.**					
2. Impostos	**2003 (%)**		**2004 (%)**			
INSS	2,85		2,85			
PIS	1,65		1,65			
COFINS	3,00		5,00 (considerando créditos)			
ICMS	4,80		4,80 (crédito presumido de 60%)			
Total	12,30		14,30			

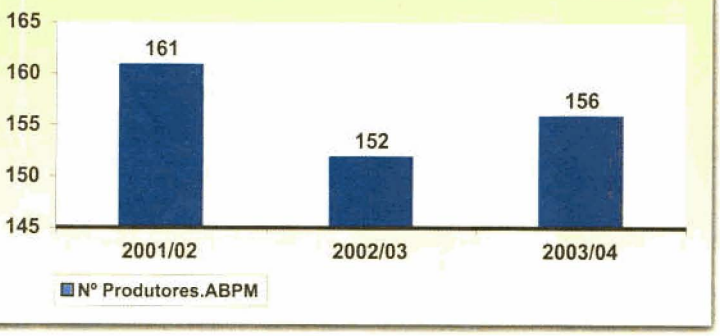
Logística

O mercado brasileiro ainda é muito desorganizado. No trajeto entre o estabelecimento de produção e o consumidor,

Brasil: produção de maçã



Brasil: sistema tradicional de produção de maçã



O avanço da produção integrada

A implantação das normas do PIF em maçãs começou em 1998. De lá para cá, seu crescimento foi substancial e, hoje, chega perto da metade da área cultivada. Plenamente monitorado, desde o plantio até a comercialização, o manejo oferece um prêmio de US$2 por caixa de 18 quilos entregue no exterior. Enquanto no mercado interno o produtor recebe pela caixa entre US$7 e US$9; nas exportações, fica com US$9 a US$10.

A ABPM acredita que até a safra 2005/06, a terceira colheita a receber o selo PIF, a participação do sistema chegue a 70% da área total. O sistema atende a exigências do mercado internacional no tocante ao menor uso de agrotóxicos. Em 2003, o Brasil embarcou para o exterior 73 mil toneladas de maçãs. Para 2004, a previsão é de um crescimento da ordem de 10%.

O consumidor brasileiro paga o mesmo preço, seja para maçã cultivada no sistema tradicional ou PIF. Há um desconhecimento. O selo é colocado nas caixas, e não na fruta, de modo que na hora da compra não se diferencia o produto. Por isso, a adesão ao sistema predomina entre os produtores que comercializam sua colheita para o exterior.

As empresas certificadoras, em torno de três, são fiscalizadas pelo INMETRO, que criou o sistema junto com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. O processo de certificação de 1 a 200 hectares não sai por menos de R$6 mil. Por isso, é recomendável a formação de associações entre os pequenos produtores. Para 2004, a produção poderá chegar a 1 milhão de toneladas e se recuperar da quebra na safra do ano passado.

a fruta sofre muito. A logística é especializada em destruir a fruta. O mais dramático é que tanto o atacado como o varejo ainda não se deram conta disso. O preço fala mais alto do que a qualidade.

O mercado internacional varia muito. No Reino Unido, a venda é feita diretamente às grandes redes. Já no continente europeu, a importação é feita por organizações que fornecem toda a gama de FLVs, já embaladas para venda ao consumidor

Com relação à embalagem, a venda no mercado interno ocorre em caixas de 18kg, o mesmo peso predominante no mercado internacional; porém, algumas redes compram em caixas de 8 kg (planform), que vão direto às gôndolas.

A maçã é uma das poucas frutas que já vem pronta para o consumo, e a agregação de valor é muito difícil com a universalização das técnicas de Produção Integrada. O diferencial de segurança alimentar fica eliminado. Um caminho para aumentar a renda está no lançamento de novas variedades, o que é muito complicado. O problema de agregação de valor e aumento de consumo é o principal item estudado pela associação mundial de produtores de maçãs e pêras. Não é um assunto fácil de ser resolvido. Quem descobrir a solução ganhará muito dinheiro com a idéia. ■

LUIZ BORGES JÚNIOR *é engenheiro agrônomo e presidente da Associação Brasileira de Produtores de Maçã.*

Brasil: produção de maçã - em toneladas

	Safra 2001/02					Safra 2002/03				
	Variedades					Variedades				
Estado	Gala	Golden/Bel	Fuji	Outras	Total	Gala	Golden/Bel	Fuji	Outras	Total
SC	254.778	7.361	203.851	8.526	474.516	206.689	10.318	149.967	7.328	374.302
RS	189.405	5.552	139.203	12.154	346.314	165.041	4.713	123.082	8.294	301.130
PR	17.350	-	9.680	6.771	33.800	13.779	-	6.393	5.411	25.583
SP	-	-	-	2.710	2.710	-	-	-	-	-
Brasil	461.533	12.912	352.733	30.161	857.340	385.509	15.031	279.442	21.033	701.015
Participação %	54	2	41	4	100	55	2	40	3	100
%Variação Safra 2002-03/1001-02						-16%	16%	-21%	-30%	-18%

Fonte: ABPM