

Exportação de frutas

Competitividade brasileira

José Guilherme A. Nogueira¹
Marcos Fava Neves²

A UNIÃO Europeia e os EUA são os principais parceiros brasileiros na exportação de frutas e derivados. De acordo com o Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf), em 2009, esses dois destinos representaram cerca de 75% das exportações nacionais desses produtos. Apesar desses números, alguns fatores estão ameaçando a comercialização de frutas e derivados nacionais no mercado internacional, deixando o setor em estado de alerta.

Dados do mesmo instituto revelam a necessidade de aumentar a participação do Brasil nas importações de frutas e derivados dos principais países consumidores, com destaque para Alemanha, Canadá, Emirados Árabes e Estados Unidos. A média das importações de frutas nacionais desses países em 2009 foi menor do que 2% (não está sendo considerado suco de laranja) – número muito abaixo das expectativas para um país que é e que pretende se manter como referência na produção mundial de alimentos.

Na realidade, essa situação é ainda mais grave: as exportações do Brasil de frutas *in natura* para esses países estão caindo. Em comparação com 2007, salvo poucos produtos como manga e uva, as frutas brasileiras sofreram com a baixa demanda nos países desenvolvidos.

Os números sobre as importações de frutas da União Europeia revelam o que o Brasil tem enfrentado nos dias atuais: grande competição com novos e tradicionais países exportadores, tais como Chile, África do Sul, Nova Zelândia, Índia, EUA e Colômbia. Esses países são exemplos dos que vêm expandindo sua oferta e a distribuição de frutas rapidamente, tornando-se mais competitivos devido:

- à alta tecnologia aplicada nos pomares;
- ao custo de produção;
- aos melhores prazos de pagamento; e
- às relações comerciais entre esses países.

União Europeia: volume e variação nas importações

Frutas	Importações do Brasil			Importações Totais		
	2007	2009	Variação %	2007	2009	Variação %
Abacaxi	26.367	24.688	-6	830.000	919.813	11
Banana	85.865	58.315	-32	4.691.685	4.854.558	3
Laranja	34.066	24.921	-27	1.025.768	1.006.003	-2
Limão Taiti	50.937	48.810	-4	68.057	69.962	3
Maçã	104.767	95.992	-8	909.385	789.364	-13
Manga	83.025	95.322	15	211.943	228.864	8
Melão	192.303	181.874	-5	366.102	347.111	-5
Papaia	24.660	23.273	-6	36.520	35.940	-2
Uva de mesa	58.516	611.923	946	51.189	617.128	1.106

Fonte: Ibraf 2010

Comparativo de tarifas da União Europeia graças a acordos comerciais

Fruta	Chile	México	África do Sul	Brasil	Outros
	Tarifa	Tarifa	Tarifa	Tarifa	Tarifa
Abacaxi	0,00%	2,10%	1,90%	2,30%	5,80%
Limão	2,50%	0,00%	6,40%	8,90%	12,80%
Melão	1,70%	2,70%	2,80%	5,30%	8,80%
Melancia	1,70%	2,90%	2,80%	5,30%	8,80%

Fonte: Ibraf 2010

Do lado de cá, nossos exportadores enfrentam forte descapitalização, graças ao aumento dos custos de produção, às altas taxas de juros cobradas pelos agentes financeiros buscando créditos, à logística e infraestrutura precárias, entre outros.

Se não bastassem os fatores de produção, há ainda forte tendência de criação de parcerias entre países que operam grandes redes de varejo com seus fornecedores, como ocorre na França e nos EUA. Varejistas europeus e norte-americanos estão buscando cada vez mais contratos com fornecedores locais para garantir o fornecimento contínuo de alimentos e fomentar a economia local.

Nessa conjuntura, nossos produtores têm de se esforçar para buscar novos canais e novas formas de comercialização dos produtos para garantir a sobrevivência.

Somadas a esses entraves, as barreiras que afetam as exportações nacionais de frutas e derivados estão cada vez mais rígidas: quotas de importação, direitos *antidumping*, direitos compensatórios e medidas de proteção são algumas formas de dificultar a entrada dos produtos brasileiros nesses países.

Em relação às barreiras comerciais enfrentadas pelo Brasil, é grande a diferença entre as tarifas cobradas dos nossos produtores e aquelas cobradas dos países que possuem acordos com a União Europeia.

A tabela abaixo revela uma gama maior de produtos e suas comparações com o Brasil. Vantagens tarifárias dos países andinos e centro-americanos em relação ao Brasil chegam a ser de 33,6% em tarifas, como é o caso do suco de abacaxi.

Se comparado a outros países, o Brasil possui tarifas menores, mas quando confrontado com os países do chamado Pacto Andino, que são alguns de seus principais competidores e detêm forte atuação no mercado de frutas e derivados, as tarifas aplicadas aos produtos brasileiros afetam diretamente a nossa competitividade e fortalecem o crescimento da fruticultura nesses países.

Nos dias atuais, os mercados importadores operam com fortes pressões sobre preço, qualidade e regularidade em relação ao abastecimento das frutas em seus países. Se depender da logística brasileira para a exportação de frutas, isso ainda permanecerá em situação crítica por um bom tempo.

Possíveis ações

Em se tratando da melhoria da competitividade do setor de frutas e derivados, o setor de frutas (e outros setores ligados à exportação) exige capacidade de criar e manter estruturas de produção e logística que permitam satisfazer os requisitos de um mercado internacional extremamente exigente. Nesse sentido, a conquista de novos mercados consumidores é uma estratégia eficaz e implica na existência de estruturas que tenham uma grande eficiência operacional, que possibilitem garantir a manutenção da regularidade e a busca pela qualidade de produtos com características compatíveis com a demanda e as preferências dos consumidores em outras regiões pouco exploradas, como Oriente Médio, Leste Europeu e países asiáticos.

O acesso a esses mercados ainda é um grande problema enfrentado pelos fruticultores brasileiros. As negociações internacionais sobre os fatores que decidem as

políticas de entrada das frutas brasileiras devem ser encabeçadas por instituições governamentais, porque muitos países, como o Japão, só aceitam negociações de governo para governo. Vê-se, então, a necessidade de integração mais forte entre os ministérios do Brasil e dos países para os quais se exporta ou se deseja exportar para fortalecer os laços comerciais.

Uma luz para a sobrevivência e a competitividade da fruticultura brasileira poderá ser a conquista do acesso a novos mercados por empresas brasileiras, cooperação e fortalecimento de associações de produtores, agindo de forma pujante para a necessidade de negociação de tarifas de importação como um dos principais objetivos para possibilitar o aumento e a permanência das exportações de frutas e derivados para os próximos anos. ■

1. Consultor e Pesquisador em Marketing e Estratégia – Markestrat/USP

2. Professor Titular FEA/USP, coordenador Markestrat/USP

Comparação das barreiras tarifárias da União Europeia: países do Pacto Andino e América Central, Brasil e Terceiros Países.

Produto	Tarifa		
	Países do Pacto Andino e América Central	Brasil	Terceiros Países
Abacaxi fresco	0%	2,3%	5,8%
Abacate fresco	0%	0%	4,0%
Limão Taiti fresco	0%	8,9%	12,8%
Melão fresco	0%	5,3%	8,8%
Melancia fresca	0%	5,3%	8,8%
Polpa de frutas tropicais	0%	15,0%	15,0%
Suco de abacaxi Brix > 67	0%	33,6%	33,6%
Suco de abacaxi Brix ≤ 67 e > 20 sem açúcar	0%	15,2%	15,2%
Suco de abacaxi Brix ≤ 20 sem açúcar	0%	16,0%	16,0%
Suco de abacaxi Brix ≤ 20 com açúcar	0%	15,2%	15,2%
Suco de outras frutas tropicais Brix > 67	0%	21,0%	21,0%
Suco de outras frutas tropicais Brix ≤ 67			
açúcar ≤ 30% em peso	0%	10,5%	10,5%
Suco de outras frutas tropicais Brix ≤ 67 (exceto goiaba) sem açúcar	0%	11,0%	11,0%
Sucos de maracujá e goiaba Brix ≤ açúcar 30% em peso	0% + 12,9 EUR/100 kg	10,5% + 12,9 EUR/100 kg	10,5% + 12,9 EUR/100 kg
Sucos de outras frutas tropicais * Brix ≤ 67 açúcar 30 % em peso		10,5% + 12,9 EUR/100 kg	10,5% + 12,9 EUR/100 kg
Suco de goiaba Brix ≤ 67 sem açúcar	0%	11,0%	
Suco de outras frutas tropicais Brix ≤ 67 sem açúcar	0%	11,0%	11,0%