

POTENCIAL DA MANGA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL

BEATRIZ HELENA SBRISSA LUCAFÓ

Orientador: Prof. Dr. **GERALDO SANT'ANA DE CAMARGO BARROS**

Monografia apresentada à Escola Superior de
Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade
de São Paulo, para finalização do Estágio
Profissionalizante em Engenharia
Agrônômica, disciplina 011-601, oferecida
pelo Departamento de Economia,
Administração e Sociologia Rural.

PIRACICABA

Estado de São Paulo - Brasil

Novembro - 2001

SUMÁRIO

	Página
1 INTRODUÇÃO.....	1
2 METODOLOGIA E CRONOGRAMA DO TRABALHO.....	4
2.1 Cronograma das atividades desenvolvidas na residência.....	6
3 POTENCIALIDADES E BARREIRAS NA EXPORTAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA.....	8
4 SITUAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA NA PAUTA DE EXPORTAÇÃO.....	13
5 PRINCIPAIS IMPORTADORES DA MANGA BRASILEIRA.....	25
5.1 União Européia.....	25
5.2 Estados Unidos.....	28
6 COMERCIALIZAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA NO MERCADO NACIONAL EM 2001..	33
6.1 Análise dos preços recebidos pelo produtor brasileiro.....	40
7 COMERCIALIZAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL.....	43
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	52

1 INTRODUÇÃO

A manga no Brasil se apresenta como uma fruta de grande potencial de crescimento para a exportação no curto prazo.

Na última década, a produção dessa fruta se manteve relativamente estável, tendo atingido o correspondente a 550 mil toneladas. No entanto, as exportações brasileiras de manga, em volume, no ano de 1999, representaram 9,3% da exportação mundial da fruta, enquanto, em 1990, sua participação no mercado internacional era de 2,9%. Um dos fatores responsáveis pelo aumento do *market share* no mercado internacional foi o fato do maior complexo importador de manga brasileira (EUA e União Européia) não aplicar alíquota de importação sobre a fruta, uma vez inserida no SGP (Sistema Geral de Preferências) de ambos os mercados. Vale ressaltar ainda que, a fruta apresenta excelente qualidade para a exportação, uma vez que, os exportadores brasileiros investem em infraestrutura adequada às exigências das importações.

Deve-se, também, atentar ao fato de que a maioria dos produtores tecnificados e as grandes empresas do complexo Petrolina-Juazeiro preenchem todos os requisitos necessários à exportação, como volume, qualidade e constância no fornecimento da fruta.

Em 1999, o volume total atingido pelas exportações brasileiras, em relação ao produzido, foi de 10,7%, um número relativamente insignificante quando comparado ao México que, no mesmo ano, exportou, somente para os EUA, 64% de sua produção de manga (FAO, 1999). Todo esse cenário mostra que o potencial exportador de manga brasileira não tem sido totalmente explorado.

Os entraves que dificultam essas exportações não estão suficientemente esclarecidos dentro da cadeia da manga. Trata-se de barreiras não na forma de alíquotas, mas na forma de exigências não-tarifárias tais como a licença prévia de importação, inspeções sanitárias nas duas pontas da cadeia de comercialização (no país de origem e no desembarque) e rigorosos regulamentos de controle fitossanitário tal como o tratamento hidrotérmico da manga. Além disso, os gastos para subsidiar a presença de um inspetor fitossanitário do APHIS (Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Vegetais) no país de origem é extremamente oneroso, sendo repassado para o mesmo.

Vale ressaltar que as vantagens comparativas, isto é, a competitividade em termos de preços, entre os países produtores da fruta, se apresenta como um dos maiores entraves à exportação brasileira de manga.

O objetivo do presente trabalho é apresentar a potencialidade brasileira na exportação de manga e identificar os principais entraves a essa exportação nos principais mercados importadores da fruta, bem como propor possíveis soluções para aumentar a competitividade da manga brasileira no mercado internacional e, conseqüentemente, a porcentagem de exportação em relação ao produzido.

O estudo das barreiras à exportação de manga brasileira destinada aos EUA e União Européia (maior complexo consumidor da fruta brasileira, principalmente do Vale do São Francisco) foi o foco do trabalho em questão.

Objetivou-se também, dentro desse cenário, propor soluções viáveis de forma a tornar a manga brasileira mais competitiva em determinados períodos do ano.

O presente trabalho está estruturado em mais 7 capítulos. O capítulo 2 apresenta a metodologia do trabalho desenvolvido e o cronograma do Estágio Profissionalizante. O 3º capítulo retrata as potencialidades e barreiras na exportação da manga brasileira.

A situação dessa fruta na pauta de exportação é esmiuçada no capítulo 4. O tratamento tarifário e não-tarifário, bem como os principais problemas de comercialização nos mercados importadores mais importantes da manga brasileira (União Européia e Estados Unidos) são analisados no 5º capítulo.

Os capítulos 6 e 7 abordam a comercialização da manga brasileira, respectivamente, nos mercados nacional e internacional no ano de 2001. E, finalmente, o 8º capítulo traz as considerações finais a respeito dos assuntos apresentados.

2 METODOLOGIA E CRONOGRAMA DO TRABALHO

A metodologia utilizada no trabalho, inicialmente, se baseou em pesquisas bibliográficas na literatura.

A etapa inicial foi de grande valia no estudo em questão, pois serviu para resgatar importantes informações dos últimos dez anos, presentes nas mais variadas fontes, bem como analisá-las de forma crítica e imparcial.

Os dados de importação de manga brasileira, obtidos através da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), são encontrados na categoria de "goiabas, mangas e mangostões, frescos ou secos" do código NCM: 0804.50.00. Vale ressaltar que goiabas e mangostões não apresentam uma participação significativa nos valores adquiridos, podendo utilizar estes dados como uma *proxy* dos valores de exportação da manga brasileira. Assume-se, também, que os valores das exportações brasileiras de manga, obtidos através da Secex, se referem à fruta produzida no Nordeste, uma vez que, a maior parte dessas exportações - cerca de 90% - são provenientes desta região (Secex, 2001).

A segunda etapa foi realizada no CEPEA (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) e, baseou-se em entrevistas semanais exclusivas aplicadas à rede de colaboradores durante 9 meses de coleta de dados (fevereiro a outubro de 2001).

Estas entrevistas, realizadas semanalmente, via telefone (principalmente) ou via e-mail, abordaram vários assuntos pertinentes ao trabalho e às demais pesquisas desenvolvidas no Centro. Dentre as informações coletadas, pode-se destacar os preços das variedades de manga recebidos pelo produtor nas principais regiões produtoras, com destino aos mercados interno e externo, preços praticados no atacado do mercado interno, informação do movimento do produto nos mercados, bem como os fatores (clima, poder aquisitivo do consumidor, época do ano, dia do mês, crises econômicas, competitividade entre estados/países, etc) que influenciam no mercado da manga. Além disso, os preços de manga que chegam nos terminais internacionais são

coletados e analisados semanalmente através de sites internacionais, como *Market News Report (USDA)*, *Fass (USDA)*, *Today Market Prices*, etc.

O CEPEA, ligado à ESALQ, apresenta uma equipe de pesquisas sobre a cadeia agroindustrial de alguns hortifrutícolas e detém uma significativa rede de colaboradores para cada produto, o que contribui com as informações obtidas para os estudos desenvolvidos no mesmo. Para o Projeto Manga, em particular, existem 65 colaboradores constituindo a rede.

Em ambas as etapas, buscou-se sempre a obtenção de informações primárias através de fontes fidedignas, comparando-se, com frequência, as informações dos compradores (atacadistas, corretores e exportadores) com os vendedores (produtores), e vice-versa.

2.1 Cronograma das atividades desenvolvidas na residência

As atividades do Estágio Profissionalizante foram desenvolvidas em 3 etapas. A primeira etapa (agosto) compreendeu a revisão bibliográfica sobre o assunto, o levantamento de dados estatísticos e a avaliação da rede de colaboradores de manga do Cepea, ampliando os contatos já existentes para obtenção de uma boa amostra estatística do setor.

A segunda etapa (setembro e outubro) baseou-se na aplicação de uma pesquisa com a rede de colaboradores para avaliar as principais barreiras à exportação de manga.

A terceira etapa (novembro) consistiu na elaboração do material estudado nas etapas anteriores, isto é, na organização do trabalho realizado

entre agosto e outubro, objetivando não apenas a obtenção de créditos necessários à conclusão do curso, mas também material para a rede de colaboradores da pesquisa bem como uma publicação científica numa revista do setor (Quadro 1).

Vale ressaltar que, no período de 24 a 26 de outubro, o presente trabalho (parcialmente concluído) foi apresentado no III Congresso Internacional de Economia e Gestão de Negócios (Networks) Agroalimentares, promovido pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA - USP).

Atividades	Julho		Agosto		Setembro		Outubro		Novembro		Horas
	1 ^a	2 ^a	1 ^a	2 ^a	1 ^a	2 ^a	1 ^a	2 ^a	1 ^a	2 ^a	
Revisão e Pesquisa			180	180							360
Verificação Empírica					80	80	80	80			320
Elaboração do material									80	80	160
Total			180	180	80	80	80	80	80	80	
Total semestre	840 horas										840

Quadro 1 - Cronograma de trabalho do Estágio Profissionalizante

3 POTENCIALIDADES E BARREIRAS NA EXPORTAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA

De acordo com a FAO (2000), o Brasil é o terceiro maior produtor mundial de frutas, ultrapassado apenas pela China e Índia e seguido pelos Estados Unidos. Entretanto, a participação de frutas e vegetais brasileiros no mercado internacional tem pouca expressão, apresentando o percentual insignificante de 1,62% (FAO, 2000).

Os fatores que influenciam na participação insatisfatória do Brasil na exportação de frutas e vegetais, de acordo com a literatura disponível e, analisando a situação mais especificamente para a manga, são:

- a) expressivo mercado doméstico, considerando que este é responsável pela absorção quase que total da produção, seguido da pouca exigência em termos de qualidade do produto o que contribui para uma certa negligência do setor produtivo, repercutindo no nível de qualidade das frutas produzidas e na sua não adequação no que diz respeito às variedades exigidas no mercado externo. Apesar do expressivo mercado doméstico brasileiro para a manga, o volume produzido durante a safra brasileira é muito alto, derrubando os preços da fruta nos meses de outubro a dezembro. Por este motivo, as empresas produtoras do Nordeste, bem como os grandes produtores, de maior grau de tecnificação, conduzem a produção de manga como a atividade principal na propriedade, produzindo frutas de alta qualidade e direcionando a maior parte de sua produção para o mercado norte-americano, por apresentar, nesta época, os preços mais atrativos. Já o estado de São Paulo, maior produtor da fruta em

volume (quando analisado separadamente), é caracterizado por produtores que conduzem a lavoura de manga como uma atividade complementar na propriedade, negligenciando todos os tratamentos culturais necessários ao desenvolvimento de uma fruta de boa qualidade.

- b) não regularidade de oferta do produto para os consumidores internacionais, acarretando problemas de permanência no mercado e dificultando contratos que assegurem a manutenção das cotas de comercialização. Este fato é evidenciado pela baixa frequência de navios próprios para o transporte de frutas, especialmente nos portos nordestinos (Cardoso & Souza, citados por Baiardi et al., 1999); No Nordeste, a constância na produção de manga, favorecida pelas técnicas de indução floral, condições climáticas típicas e o uso adequado da irrigação, é um dos fatores fundamentais para se exportar. O grande volume da fruta e a qualidade da mesma complementam as exigências requeridas pelos importadores, fazendo do Vale do São Francisco o maior complexo exportador de manga no Brasil. Vale ressaltar que, para o estado de São Paulo, a grande volume produzido se concentra, principalmente, nos meses de outubro a dezembro, não apresentando uma constância na oferta da fruta. Este fato, associado à baixa qualidade, inviabilizam as exportações da fruta paulista, "obrigando" o produtor a comercializar seu produto no mercado interno a preços muito baixos durante a safra brasileira.
- c) precária infra-estrutura de estradas, portos e aeroportos, influenciando negativamente no escoamento da produção; No caso da

manga, as exportações do Vale do São Francisco apresentam uma boa infraestrutura, capaz de atender às exigências em qualidade e controle fitossanitário do mercado externo. Contudo, para o estado de São Paulo, a presença de produtores de pequeno porte e de baixa infraestrutura são, também, responsáveis pela inviabilização das exportações neste pólo produtor.

- d) elevadas tarifas e impostos em cascata cobrados sobre toda a cadeia de frutas, além de altas taxas de juros para determinadas operações necessárias ao longo da cadeia. Enquanto a atuação da Organização Mundial do Comércio (OMC) não produzir os efeitos desejados em termos de paridade tributária a produtos agrícolas, o governo brasileiro tem que adotar políticas nesta área de modo a não reduzir a competitividade das frutas e derivados no mercado internacional. A manga brasileira paga 24% de imposto ad valorem, calculado com base numa percentagem do preço ou do valor aduaneiro do produto importado, e o melão 26%, tornando difícil as tentativas de exportação por parte dos produtores (Dantas citado por Baiardi et al., 1999);
- e) imposição de barreiras fitossanitárias por outros países, principalmente pelos EUA. Para a manga é exigido pelo mercado norte-americano, um tratamento de imersão em água quente (hot water deep), além do certificado com os dizeres: "USDA-APHIS treatment with hot water".
- f) falta de um programa de marketing agressivo sobre as frutas tropicais, já que estas são desconhecidas por grande parte da

população de outros países. Segundo Dantas (citado por Baiardi, 1999), apenas 5% dos europeus conhecem a manga.

Apesar dos entraves acima listados, é inequívoco o potencial da fruticultura tropical nacional, com destaque para a região Nordeste, para dinamizar as exportações, estando o setor como um dos mais qualificados para produzir, concomitantemente, efeitos virtuosos de geração de empregos e de divisas. Isto se torna mais provável quando se constata que ao nível mundial a fruticultura tropical ocupa uma fatia de mercado inexpressiva - quase que restrita aos países localizados na faixa tropical do globo terrestre - comparativamente à fruticultura de clima temperado, havendo potencial de expansão, sobretudo na Europa e Estados Unidos, por terem os frutos tropicais selecionados e diferenciados, elasticidade positiva em relação à renda.

Além disso, o Brasil se encontra em posição privilegiada do ponto de vista de localização geográfica em relação a outros países, tanto no que se refere ao clima quanto às condições de transporte e as distâncias a serem percorridas pelos diferentes meios. No que se refere ao clima, a quase totalidade de seu território se localiza em área de domínio tropical. Em relação às facilidades de transporte, possui amplo litoral, o que viabiliza a redução dos gastos com frete.

Nestes termos, merece atenção especial a região do semi-árido nordestino, cujas condições climáticas, possibilitam uma menor incidência de doenças como a antracnose e por situar-se a menores distâncias no transporte em relação aos mercados com maior potencial, como o europeu e o norte-americano, o que vem a ser vantajoso especialmente quando se pensa

na possibilidade de transporte por via marítima. A duração das viagens via marítima variam de nove dias com saída do porto de Natal (RN), a doze dias com saída do porto de Suape (PE), tendo como destino a Europa. Contudo, é fato conhecido que neste tipo de transporte os frutos geralmente são colhidos bem antes do seu ponto ideal de maturação, o que exige maior organização ao longo da cadeia produtora-exportadora e a introdução de tecnologias avançadas de pós-colheita (Gorgatii Netto citado por Baiardi et al., 1999).

Nos estados da Bahia e de Pernambuco destaca-se como pólo produtor irrigado os municípios de Juazeiro e Petrolina, que conta com inúmeros recursos em termos de infra-estrutura de irrigação e alto nível técnico de produção, o que facilita a conquista de mercados internacionais, além de atender satisfatoriamente as necessidades do mercado doméstico.

4 SITUAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA NA PAUTA DE EXPORTAÇÃO

A produção brasileira de manga, no período de 1990 a 2000, apresentou relativa estabilidade, atingindo o correspondente a 550 mil toneladas (Figura 1). No entanto, nos últimos dez anos, o Brasil perdeu participação no ranking da produção mundial da fruta. Em 2000 (Figura 2), ocupou a 10º posição no ranking da produção mundial, sendo que, no ano de 1990, o Brasil ocupava o 7º lugar (FAO, 1990).

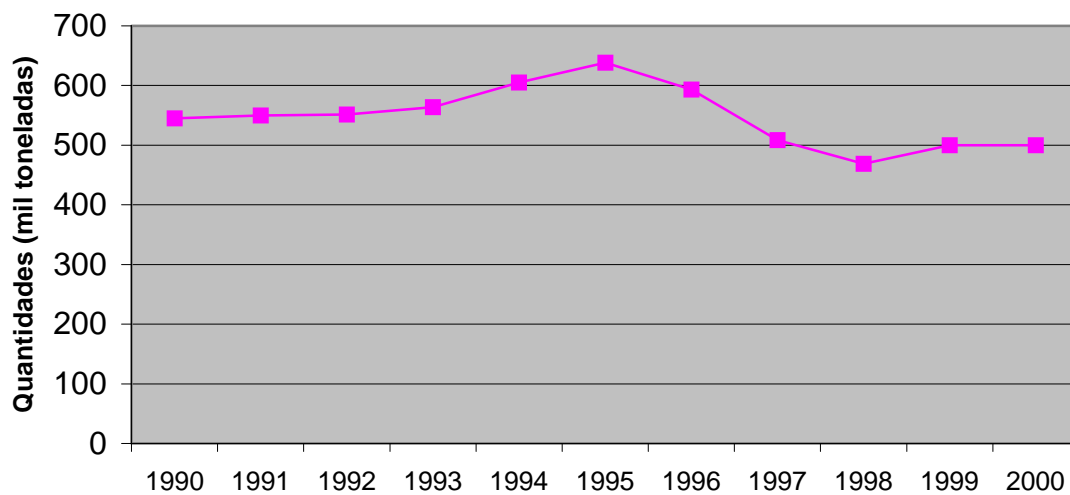


Figura 1 - Produção brasileira de manga nos últimos dez anos.

Fonte: FAO, 2000 (<http://apps.fao.org>)

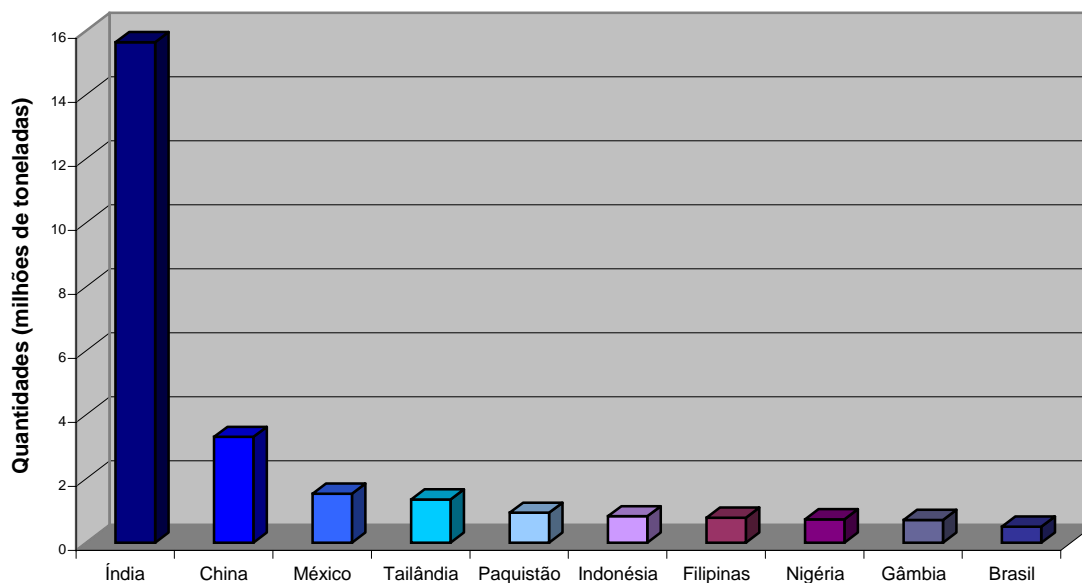


Figura 2 - Principais países produtores de manga em 2000.

Fonte: FAO, 2000 (<http://apps.fao.org>)

A queda da manga brasileira no ranking da produção mundial, neste período, se explica pelo fato de Indonésia, Filipinas, Nigéria e Gâmbia, que, em 1990, ocupavam as 8ª, 13ª, 9ª e 15ª posições, passaram a ocupar, no ano de 2000, respectivamente, as 6ª, 7ª, 8ª e 9ª posições.

Em 1985, 1990 e 1995, as exportações representavam, sobre a produção total brasileira de manga, 0,58%, 0,85% e 2%, respectivamente, enquanto em 1999 e 2000, o valor percentual atingido pelas exportações em relação ao produzido no Brasil, foi de, respectivamente, 10,7% e 13,4%. Isso mostra que, a partir de 1999, as exportações, sobre o total da produção, cresceram rapidamente. Este crescimento pode estar relacionado à desvalorização da moeda nacional frente ao dólar e ao crescimento do pólo irrigado Petrolina-Juazeiro (Figura 3).

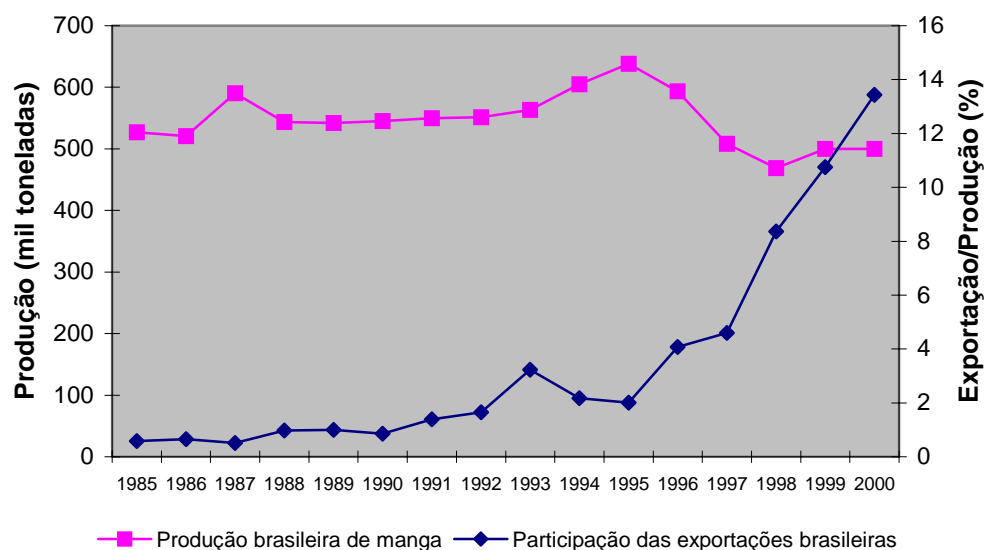


Figura 3 – Participação das exportações na produção de manga brasileira no período de 1985 a 2000.

Fonte: FAO, 1999 (<http://apps.fao.org>)

SECEX, 2000 (<http://www.mdic.gov.br>)

Sem dúvida, a porcentagem da fruta brasileira exportada aumentou significativamente nos últimos 15 anos. Entretanto, em relação às exportações mundiais de manga, o Brasil se encontra aquém do desejado (Figura 4). Em 1985, 1990 e 1995, a participação das exportações brasileiras em relação à mundial foi de, respectivamente, 2,7%, 2,9% e 3,8%, atingindo em 1999, o percentual de 9,3%. Conforme Figura 5, as exportações brasileiras de manga apresentaram um crescimento vertiginoso nos últimos dez anos, atingindo em 2000, aproximadamente, 68 mil toneladas. No ano de 1999, o Brasil ocupou a 2ª posição no ranking das exportações, perdendo apenas para o México (Figura 6).

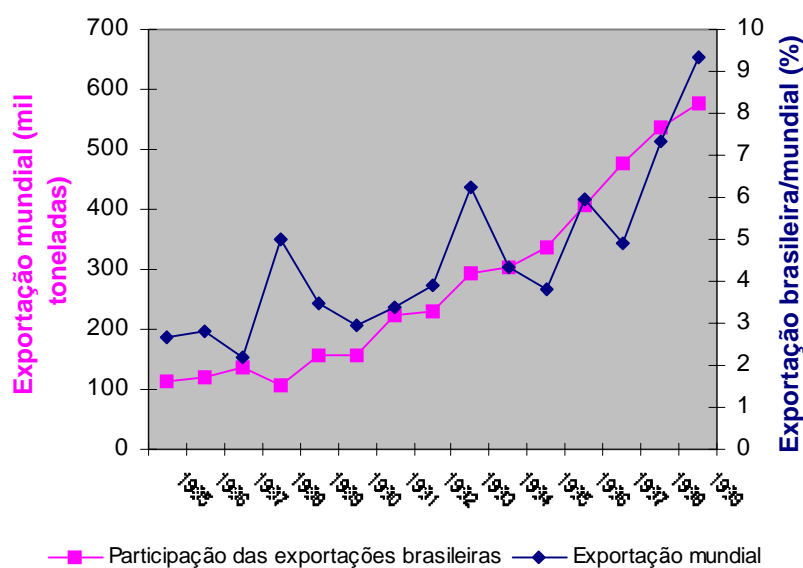


Figura 4 - Participação das exportações brasileiras em relação a exportação mundial no período de 1985 a 1999.

Fonte: FAO, 1999 (<http://apps.fao.org>)

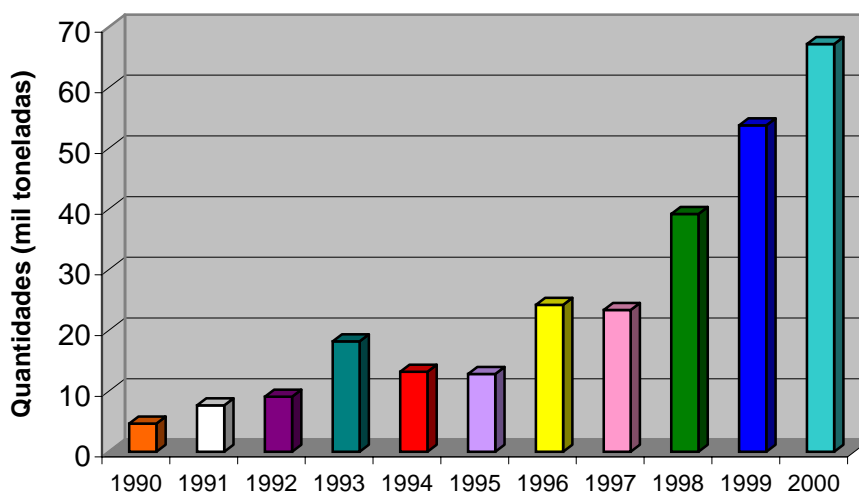


Figura 5 - Exportação brasileira de manga nos últimos dez anos.

Fonte: FAO, 1999 (<http://apps.fao.org>)

SECEX, 2000 (<http://www.mdic.gov.br>)

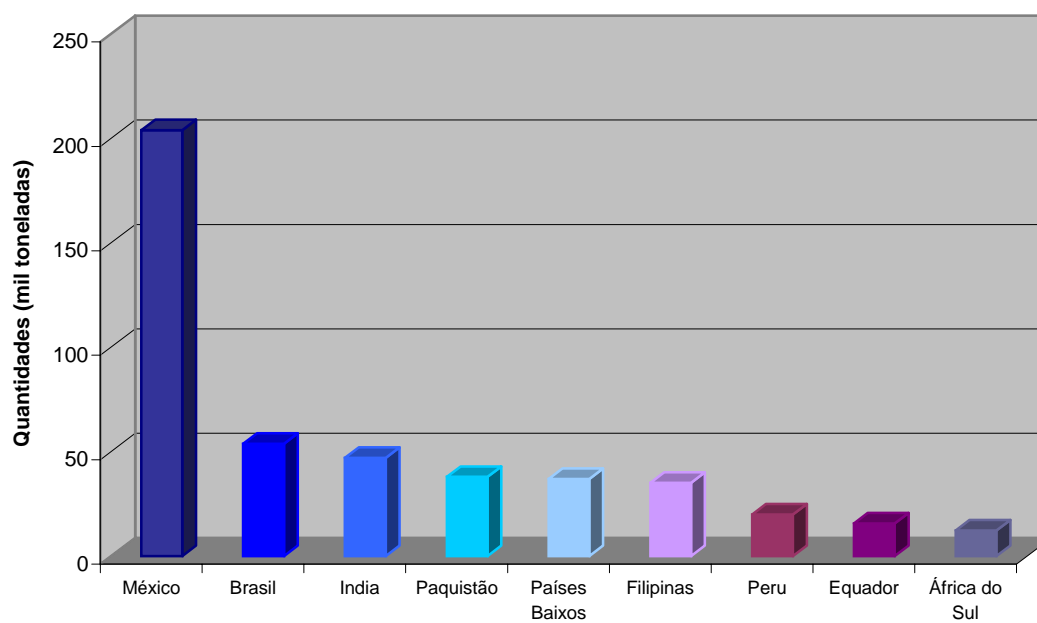


Figura 6 - Principais países exportadores de manga em 1999.

Fonte: FAO, 1999 (<http://apps.fao.org>)

As explicações para o rápido crescimento da fruta brasileira para exportação decorrem do fato de o produto ser competitivo no comércio internacional, tanto em termos de preços (especialmente depois da desvalorização cambial)/custos de produção, como em termos de qualidade. Beneficia ainda a fruta brasileira o fato de ser possível, com o recurso de técnicas de indução floral, explorar brechas de mercado, quando a oferta dos países concorrentes se reduz por problemas de entressafra. Produzida e bem distribuída ao longo do ano, a manga brasileira poderia tornar-se presença constante no mercado europeu e norte-americano. Associando esse fato com a manutenção do padrão de qualidade da fruta, o produtor brasileiro estaria adquirindo vantagens comparativas importantes na preferência do consumidor europeu e norte-americano.

Atualmente, o México é o líder mundial em exportações, representando 35% das mesmas. Conforme a Tabela 1, o Brasil se apresenta como o 2º maior exportador de manga, posição esta conquistada em 1999, seguido da Índia e Paquistão. Em 1998, o Brasil ocupava a 5ª posição no ranking das exportações, atrás do México, Filipinas, Índia e Paquistão, respectivamente.

Tabela 1. Principais exportadores de manga em 1999.

País	Valores ¹	%
México	204.002	35,39
Brasil	53.765	9,33
India	47.149	8,18
Paquistão	37.971	6,59
Países Baixos	37.034	6,42
Filipinas	35.102	6,09
Peru	20.026	3,47
Equador	15.668	2,72
África do Sul	12.341	2,14
Mundo	576.413	100

Fonte: FAO, 2000 (<http://apps.fao.org>)

¹ Expressos em toneladas

Em relação às importações, os Estados Unidos se situam na primeira posição (Figura 7), seguidos dos Países Baixos, Emirados Árabes, Hong Kong (China) e França.

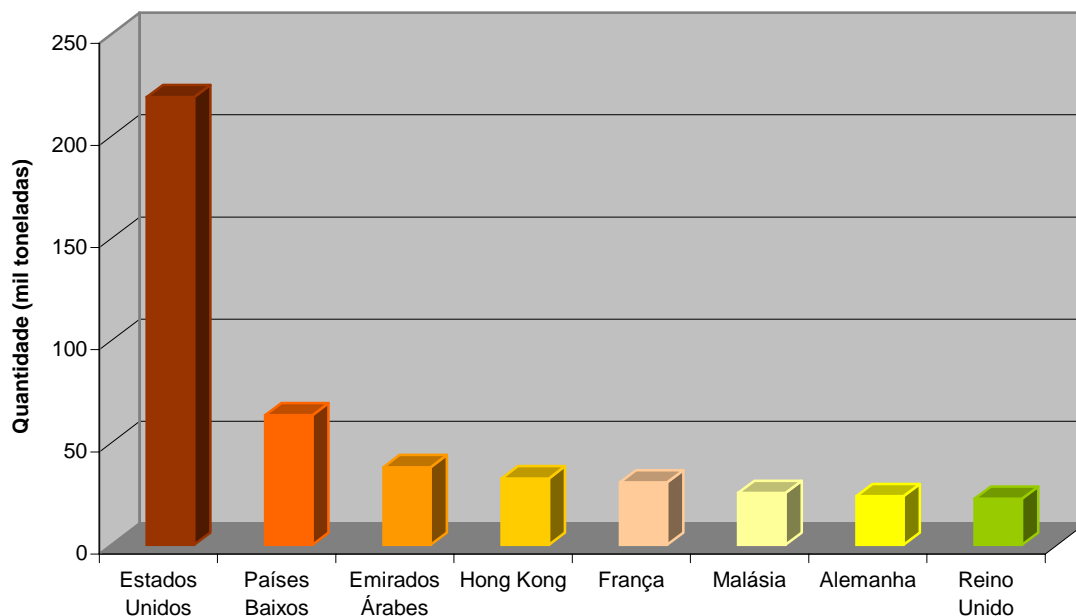


Figura 7 - Principais países importadores de manga em 1999.

Fonte: FAO, 1999 (<http://apps.fao.org>)

Segundo dados da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação - FAO, deverá ocorrer um aumento de 53% na demanda mundial por manga, atingindo 459 mil toneladas de fruta importada em 2005 (Guedes & Vilela citados por Silva, 1999).

Dentro desse cenário, observa-se que América do Norte, Europa, países do Extremo Oriente e Oriente Médio destacam-se com maiores taxas de crescimento de demanda pela manga. Por não fazer tantas exigências como os Estados Unidos e Japão, a Europa se apresenta como o mercado mais acessível para a manga brasileira. (Guedes & Vilela citados por Silva, 1999).

A União Européia está aumentando sua participação como importadora do mercado mundial de manga, sendo que este mercado somado ao norte-

americano representa o maior complexo importador da fruta brasileira. Segundo dados da FAO, a importação de manga pela União Européia, em 1999, atingiu o patamar de, aproximadamente, 176 mil toneladas (32% do total da importação mundial no mesmo período), gerando divisas no valor de 130 milhões de dólares. A manga brasileira deteve, nesse mercado, cerca de 30% do total importado, apresentando-se como o maior fornecedor de manga da Europa (Figura 8); Cote d'Ivoire, na África, 9,3% e, Estados Unidos, 8,6% (UNCTAD, 1999). O Reino Unido, um dos principais mercados importadores da fruta (4ª posição no ranking da União Européia) e maior importador de manga fresca, vem apresentando aumento no consumo, este influenciado pelos moradores de origem asiática, do Caribe e África (Guedes & Vilela citados por Silva, 1999).

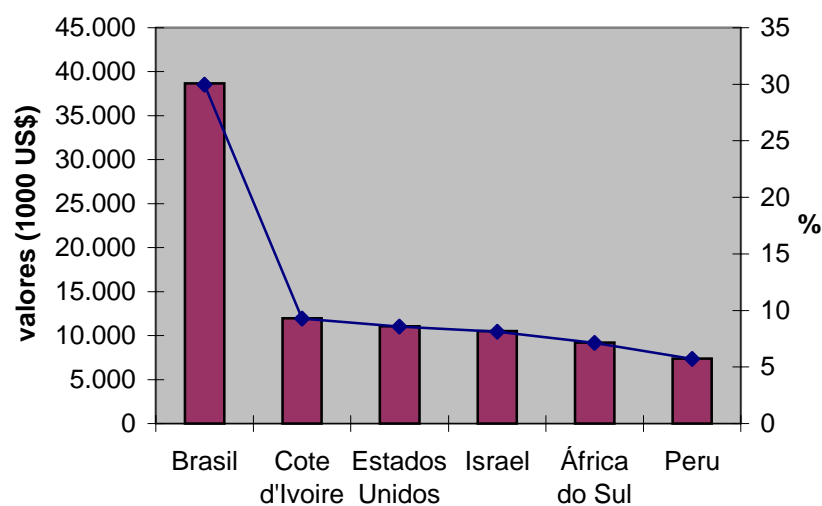


Figura 8 - Importação de manga, em valores monetários, pela União Européia, por país de origem, no ano de 1999.

Fonte: UNCTAD, 1999 (<http://www.unctad.org>)

Ainda no ano de 1999, os EUA importaram 229 mil toneladas de manga e atingiram o valor de, aproximadamente, 166 milhões de dólares, sendo 64% da fruta importada de origem mexicana (Figura 9). Peru e Brasil detiveram, respectivamente, 9,3% e 8,8% dessas importações, ocupando as posições seguintes no ranking das importações de manga dos EUA (UNCTAD, 1999).

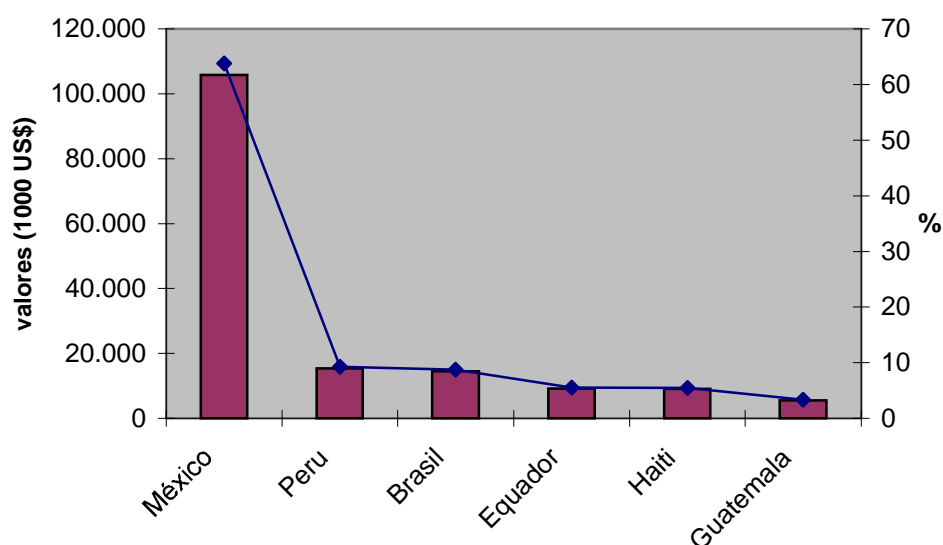


Figura 9 - Importação norte-americana de manga, em valores monetários, por país de origem, no ano de 1999.

Fonte: UNCTAD, 1999 (<http://www.unctad.org>)

No ranking de volume exportado de manga com destino aos EUA, conforme Tabela 2, o México se mostrou disparado o maior exportador da fruta no período de 1997 a 2000, sendo seguido nesse primeiro ano pelo Haiti. Em 1998 e 1999, Guatemala deteve a segunda posição, quando finalmente, Peru, em 2000, ocupou a colocação deste último país.

Tabela 2. Quantidade importada de manga (em toneladas), pelos EUA, nos principais países de origem, de 1997 a 2000.

País	1997	1998	1999	2000
México	104.660,8	106.372,3	109.214,3	126.132,1
Peru	3.346,5	155,5	8.530,2	12.159,5
Guatemala	7.241,6	10.307,3	9.589,7	8.423,7
Haiti	8.926,6	5.023,9	6.684,8	6.711,9
Equador	417,0	0	3.948,2	5.823,5
Nicarágua	774,6	1.468,0	678,2	1.506,0
Costa Rica	703,8	462,8	1.096,0	1.353,3
Brasil	0	884,0	575,6	754,3
Venezuela	478,1	532,6	382,9	100,9

Fonte: FASS, 2000 (<http://www.fas.usda.gov>)

A sazonalidade de oferta de fruta importada, por origem, nos EUA pode ser observado no Quadro 2.

País	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Brasil												
Costa Rica												
Equador												
Guatemala												
Haiti												
México												
Nicarágua												
Peru												

Fonte: USDA, 2001

Quadro 2 - Calendário de exportação de manga para os EUA nos últimos 5 anos.

Esse quadro mostra a presença e a origem da fruta no mercado norte-americano durante o ano. Trata-se de um panorama geral nos últimos 5 anos, não sendo apresentadas todas as particularidades dos mesmos. Isto significa que, a presença atípica da fruta em um determinado mês, dentro de um ano, pode não estar representada no quadro. Também não são apresentados, nesse quadro, o volume da fruta nesses meses, apenas a constância da mesma dentro do período retratado. Por exemplo: a fruta mexicana no mercado norte-americano, conforme apresentado no quadro, estava presente nos meses de fevereiro a junho e em agosto e setembro.

Porém, em 1999 e 2001, um pequeno volume de manga, segundo dados do USDA, esteve presente no mês de janeiro e, em 2000, a fruta ainda permanecia no mercado norte-americano, mesmo que em quantidades insignificantes em relação aos outros meses. Em julho de 2001, um reduzido volume da fruta mexicana ainda estava sendo comercializado, o que prejudicou, em partes, a competitividade da manga brasileira no mercado dos EUA, bem como os preços pagos pela fruta.

5 PRINCIPAIS IMPORTADORES DA MANGA BRASILEIRA

5.1 União Européia

5.1.1 Tratamento Tarifário

Os países membros da União Européia (Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia), formam uma união aduaneira e adotam uma tarifa comum que incide sobre as importações de países não pertencentes à essa comunidade. Há dois tipos de tarifas: convencional (aplicada às importações provenientes dos países membros da OMC ou que tenham celebrado acordo com a União Européia com base na cláusula da nação mais favorecida) e autônoma (para os demais casos). Adicionalmente, a União Européia concede preferências tarifárias a diversos países e por diferentes razões (SECEX, 2001).

As importações de frutas brasileiras são alcançadas pelo Sistema Geral de Preferências (SGP) comunitário, não sendo cobrados direitos aduaneiros para a maioria dos produtos da pauta de exportação frutícola brasileira. Assim, desde julho de 1998, para papaia, melão, manga e goiaba, aplica-se alíquota zero (Silva, 1999). Por outro lado, segundo Pizzol (2001)¹, a União Européia, recentemente, apresentou um acordo comercial aos governos dos países que compõem o Mercosul, no qual pretende-se eliminar as barreiras tarifárias em um período pré determinado.

Dentro do cenário agrícola, essa proposta ateve-se apenas às tarifas *ad valorem*, ou seja, aquelas que consistem de uma percentagem fixa sobre o valor de exportação. A proposta se refere à redução paulatina das tarifas de importação sobre as frutas inseridas na pauta de exportação. Para a manga fresca, segundo informações de Pizzol (2001), que não condiz com o real tratamento tarifário aplicado pelo SGP da União Européia (0% de alíquota de importação), a tarifa incidente, atualmente, seria de 9%, sendo a mesma aplicada o ano todo (Confederação Nacional de Agricultura). De acordo com essa proposta, a eliminação dessa barreira tarifária estaria prevista dentro de um prazo de 4 anos, a partir da vigência do acordo, que ainda se encontra em fase de negociação.

¹ PIZZOL, S.J.S. Comunicação pessoal, 2001.

Através de entrevistas exclusivas aplicadas à rede de colaboradores do Cepea, a informação de que se dispõe é de que não existe para a manga tarifa de importação. A alíquota de importação conhecida é de 0% neste mercado. Uma das explicações da inclusão da manga brasileira no Sistema Geral de Preferências da União Européia se baseia no fato de que, uma vez não produzida por este conjunto de países, a manga não recebe taxaço dos mesmos.

5.1.2 Medidas Não-Tarifárias

A medida não-tarifária pode ser entendida como um regulamento técnico relativo à qualidade, higiene e saúde dos vegetais e animais, instituído com o objetivo de garantir a qualidade dos alimentos consumidos pela população de um país, bem como evitar a difusão de pragas e doenças (SECEX, 1999).

Segundo informações coletadas através de entrevistas aplicadas à rede de colaboradores do Cepea, a União Européia exige apenas o certificado fitossanitário de origem (CFO). Essa Comunidade se apresenta, no âmbito dos regulamentos fitossanitários, como o mercado importador da fruta brasileira menos exigente, quando comparado ao norte-americano. Isto porque o mercado europeu dispensa determinados procedimentos fitossanitários, exigidos pelos EUA tais como: tratamento de imersão em água quente, além de um certificado de inspeção como o emitido para os Estados Unidos pelo representante do APHIS (Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Vegetais) no Brasil. Esse tratamento se baseia no

fato de que a fruta pode ser infectada no campo ou durante a colheita e apresentar os sintomas meses depois.

Segundo Galvão (2001)², a União Européia pretende, em 2003, instituir um tratamento fitossanitário mais rigoroso que o atual, através de um programa de controle integrado de pragas e doenças sobre a produção das frutas importadas nos países de origem.

5.1.3 Principais Problemas de Comercialização no Mercado Europeu

Os principais problemas de comercialização da fruta brasileira nesse mercado se referem à falta de padronização do produto e à concentração do volume da fruta numa certa época do ano, com oferta acima da capacidade de absorção do mercado. O baixo consumo *per capita* europeu (200 g/ano) e a ausência de uma marca forte que represente o produto são fatores que contribuem para agravar esses problemas. No entanto, as barreiras fitossanitárias aplicadas pela Comunidade Européia, sobre as importações de manga, não representam entraves significativos às exportações desta fruta, já que não são aplicadas com rigor. Para esse mercado, a qualidade da fruta, principalmente o aspecto visual, é mais relevante que a fitossanidade da mesma.

² GALVÃO, A. Comunicação pessoal, 2001.

5.2 Estados Unidos

A categoria de frutas frescas representa cerca de 20% de toda importação norte-americana de produtos hortícolas, sendo que as frutas tropicais, tais como bananas, uvas e mangas, representam mais de 50% do total de frutas importadas, em valor monetário, por este país (Rosa, 2001) (Figura 20).

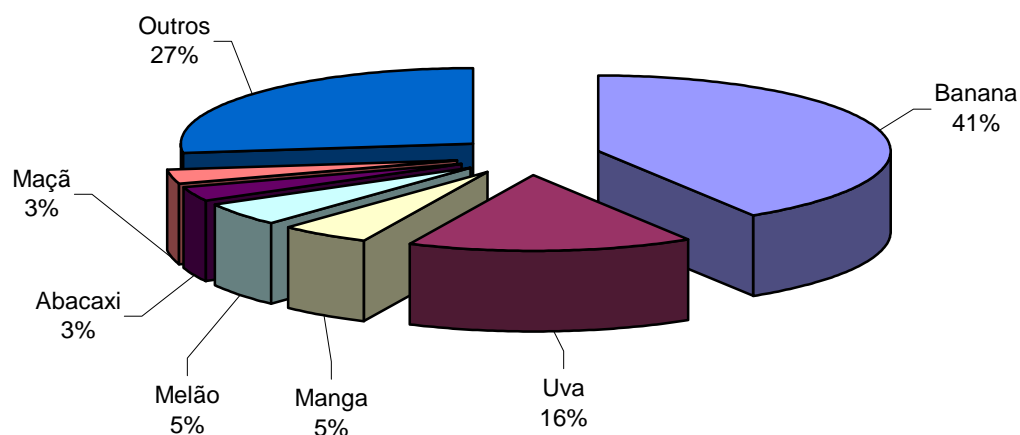


Figura 20 - Participação das frutas tropicais nas importações norte-americanas.

Fonte: FASS, 1998

5.2.1 Tratamento Tarifário

Os Estados Unidos oferecem, de maneira unilateral, preferências tarifárias a países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, através do

Sistema Geral de Preferências (SGP). Em virtude de sua inclusão neste sistema, as exportações brasileiras, para alguns produtos como a goiaba e a manga, estão isentas de pagamento de tarifas específicas. No entanto, nos últimos anos, tem havido atraso na renovação das preferências o que, além de criar incertezas para importadores e exportadores, vem fazendo com que os importadores sejam obrigados a recolher os impostos de importação para posterior devolução. (SECEX, 2001).

Segundo Silva (1999), o tratamento tarifário para abacaxi, manga, uva, laranja, limão, maracujá, melão, papaia e acerola apresenta alíquota *ad valorem* de 55%. No entanto, às importações de manga, melão, papaia, maracujá e acerola aplica-se alíquota de 0%, por usufruírem de tratamento tarifário especial do SGP.

Segundo informações primárias, obtidas através de entrevistas aplicadas à rede de colaboradores do Cepea, os Estados Unidos concedem redução de 100% da alíquota de Imposto de Importação sobre a manga brasileira. Porém, quando o programa do SGP dos EUA entra em processo de revisão no Congresso, os importadores norte-americanos se vêem obrigados a recolher os direitos de importação devidos para posterior ressarcimento quando da liberação do mesmo. Todo o ano, o Congresso norte-americano renova as alíquotas tarifárias aplicadas pelo SGP, concedendo ou não, a redução ou eliminação de tais tarifas aos países incluídos neste Sistema.

Por outro lado, as exportações brasileiras de frutas e vegetais, para esse mercado, são grandemente prejudicadas pela aplicação de regulamentos fitossanitários. A autorização de importação para esses produtos envolve um processo longo e custoso. Adicionalmente, após essa autorização, esses

produtos ficam ainda sujeitos a inspeções rigorosas nas duas pontas do processo de exportação, ou seja, as inspeções são realizadas tanto no país exportador quanto nos portos de entrada dos Estados Unidos. (SECEX, 2001).

5.2.2 Medidas Não-Tarifárias

Destacam-se, dentro das medidas não-tarifárias para manga, a licença prévia de importação, a inspeção nas áreas de origem e nos portos de desembarque e o controle fitossanitário da fruta. A primeira medida diz respeito a obtenção de licenciamento prévio de importação para a fruta. Tal licença tem como requisito a obtenção de certificado de inspeção na origem, realizada em instalações também certificadas pelo Serviço de Inspeção de Saúde Animal e Vegetal do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (*APHIS*).

A segunda medida, que também incide sobre a manga, compreende inspeções nos países exportadores e nos portos de entrada nos Estados Unidos. As inspeções estão a cargo do *APHIS*, embora os elevados custos da inspeção nos países de origem sejam transferidos para esses últimos, onerando as exportações. No caso brasileiro, o funcionamento do escritório do *APHIS* em Brasília, desde janeiro de 1999, tem contribuído relativamente na redução deste ônus, especialmente no âmbito das negociações da vinda do inspetor para o Brasil, sendo que os gastos que mais oneram as exportações, isto é, aqueles relativos à hospedagem, alimentação e desenvolvimento das atividades de inspeção, continuam sendo custeados pelos exportadores brasileiros.

Outra exigência feita pelo mercado norte-americano é o controle fitossanitário da fruta. Este tipo de exigência inexistente no mercado europeu e consiste num tratamento de imersão da manga em água quente (*hot water deep*), além do certificado com os dizeres: "*USDA-APHIS treatment with hot water*". Cabe notar que, esse produto necessita, também, de um certificado emitido pelo representante do APHIS (Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Vegetais) no Brasil (SECEX, 2001).

Porém, nota-se, através da mesma fonte de coleta que, apesar dos elevados gastos para custear a presença do inspetor do APHIS, bem como o desenvolvimento de suas atividades, o mercado norte-americano se apresenta mais atrativo que o europeu, em alguns meses do ano, já que o primeiro remunera melhor a fruta.

5.2.3 Principais Problemas de Comercialização no Mercado Norte Americano

Os principais problemas de comercialização da fruta brasileira, neste mercado, são caracterizados pelo alto custo de investimento necessário para transpor as exigências fitossanitárias e um elevado custo operacional. Além disso, a fruta brasileira se apresenta competitiva no mercado norte-americano durante um pequeno período do ano. Isto se explica pelo fato de que nos meses de setembro e outubro, o México, principal fornecedor da fruta para os EUA se encontra em entressafra, favorecendo as exportações brasileiras.

6 COMERCIALIZAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA NO MERCADO NACIONAL

Na cadeia de comercialização da manga pode-se notar diferença significativa entre as regiões produtoras do Nordeste e do Sudeste.

Na principal região produtora nordestina, representado pelo eixo Petrolina-Juazeiro, observa-se uma concentração de grandes empresas, com elevada infraestrutura e tecnologia compondo um grupo bastante forte de produtores de manga, capazes de atender as características dos mercados mais exigentes.

Existe também um grupo de pequenos produtores no Nordeste, pouco organizados, com pouca infraestrutura e capital, assistidos pelo projeto Codevasf. Pela falta de infraestrutura, capital e organização, esses pequenos produtores são obrigados a vender a sua produção para um intermediário ou então, para um grande produtor, ou ainda, mais comumente nessa região, pertencer a uma associação, como por exemplo, a Aprovale e a Comanba. Esses pequenos produtores podem comercializar seu produto através da Sic Vale, desde que atinjam as normas de padronização definidas pela mesma. Na maioria dos casos, o produtor fica sujeito à venda no mercado interno por intermediários, reduzindo a oportunidade de comercializar a sua fruta no mercado externo, onde poderia atingir melhores preços.

A comercialização destinada ao mercado interno, correspondente aos grandes produtores, pode ser realizada pela própria empresa ou então pela SIC VALE, o Sistema Integrado de Comercialização. A norma de padronização da manga, definida por esse sistema, sofre forte influência do

mercado consumidor, que aparece como fator determinante na variação da classificação e dos preços da fruta.

No mercado externo, por sua vez, a comercialização da fruta não é realizada por nenhum tipo de organização, mas pelos próprios exportadores, os quais são, normalmente, produtores ou ainda, a fruta pode ser comercializada pelas empresas especializadas em exportação, atendendo continentes como o norte americano e o europeu.

Vale destacar que o Vale do Rio São Francisco concentra a maior parte da produção de manga do Nordeste. A combinação de fatores como escassez de chuvas e indução floral caracterizam esse Vale como o melhor lugar do país para a produção desta cultura. Através do manejo da irrigação e da indução floral é possível determinar as melhores épocas de colheita. Dessa forma, ao contrário de outras regiões, o controle da produção é de responsabilidade principalmente do produtor, não dependendo exclusivamente da fisiologia da planta e dos fatores climáticos. Como consequência, o eixo Petrolina-Juazeiro consegue suprir a demanda gerada nas janelas de mercado, tanto nacional quanto internacional, por permitir mais de uma safra por ano, levando a uma constância na oferta. Essa constância é um dos principais requisitos a ser alcançado quando se almeja o mercado externo.

O intermediário é o agente responsável, em parte, pela comercialização dos produtores que não possuem infraestrutura ou até mesmo organização suficiente para cumprir as regras da SIC VALE ou de qualquer outra associação. O SIC VALE representa uma câmara da Vale Export, a Associação dos Produtores e Exportadores de Frutas do Vale do

São Francisco localizada no eixo Petrolina-Juazeiro. Trata-se de um departamento responsável pela comercialização da fruta dos produtores associados. Os corretores, por sua vez, representam aquela parcela do mercado que compra a fruta e a revende sem acrescentar, praticamente, nenhum tipo de serviço ou então apenas embalam a fruta que no caso é comprada a granel. Por outro lado, estão sempre atentos ao mercado e são, de certa forma, formadores de preços.

O atacado, geralmente concentrado nas CEASAS do Brasil, são de grande importância para os pequenos produtores, especialmente o Mercado do Produtor, que se trata de uma CEASA presente em Juazeiro - BA. Para os grandes produtores da região, este agente possui uma importância reduzida, uma vez que grande parte da manga é exportada ou ainda pode ser comercializada diretamente com grandes redes de supermercados.

Na região de São Paulo, os produtores são, de um modo geral, de pequeno porte e com pouca infraestrutura. Entretanto, o volume total de manga produzida por eles é bastante grande, fazendo com que o estado seja o primeiro em termos de produção desta fruta (IBGE, 1996).

Diferentemente do Vale do Rio São Francisco, os produtores geralmente possuem outras culturas na propriedade, uma vez que colhem a fruta uma vez por ano e, em épocas que o mercado se encontra com alta oferta da fruta, dificultando a obtenção de uma boa renda.

Esses produtores "classificam" e acondicionam a fruta no campo ou em pequenos barracões sem muita infraestrutura, o que prejudica a qualidade da fruta e a sua vida de prateleira.

A comercialização geralmente é feita por intermediários que, apenas revendem a fruta, sem praticamente acrescentar nenhum tipo de serviço, ou então, apenas embalam a fruta comprada a granel.

Alguns produtores vendem seus produtos diretamente para os atacadistas de forma consignada e normalmente não conseguem bons preços devido à baixa qualidade.

O intermediário apresenta um papel importante nesta região uma vez que muitos produtores não possuem condições de embalar a fruta adequadamente ou simplesmente não querem ter a responsabilidade da venda da fruta.

O atacado também apresenta grande importância para esses produtores, os quais não possuem outras vias de escoamento do produto, pois dificilmente conseguem atender a grandes redes de supermercado, uma vez que apresentam uma safra no ano e com uma qualidade não muito uniforme.

Na entressafra brasileira, o NE representa o principal fornecedor de manga, principalmente das variedades Tommy e Haden. Esta última variedade apresenta uma única safra no ano e se caracteriza por uma produção mais complicada, fatores estes que refletem num preço naturalmente mais elevado. A Van Dyke, também presente neste estado, se caracteriza pela produção de frutos miúdos, sendo que os mesmos não representam as preferências da maior parte consumidora, levando a uma baixa demanda no mercado interno e, conseqüentemente, baixos preços atingidos.

A produção nordestina, diferentemente da paulista, é praticamente constante ao longo do ano.

A safra paulista se restringe a alguns meses do ano, tendo início, normalmente, em outubro/novembro e terminando em março/abril. As variedades produzidas neste estado são, principalmente, Tommy Atkins, Palmer e Keitt. A safra da primeira ocorre, normalmente, de novembro a janeiro, enquanto a da Palmer ocorre de janeiro a março. Os maiores preços recebidos pelos produtores acontece, normalmente, no início e no fim da safra de cada variedade, quando o volume da fruta se apresenta ainda pequeno. Tommy e Palmer são bem aceitas no mercado e não concorrem entre si, por apresentarem diferentes épocas de colheita. Já a Keitt não apresenta boa remuneração em função da baixa demanda provocada pela inferioridade em relação às demais variedades (fruta graúda e sem coloração).

Segundo coleta de dados nas principais regiões produtoras, através de entrevistas semanais exclusivas aplicadas à rede de colaboradores Cepea, os maiores preços médios da manga Tommy, praticados no Nordeste e em São Paulo, ocorreram, respectivamente, no mês de julho e outubro de 2001 (Figura 21).

decrecer, apresentando significativa queda, provocada, em partes, pelo aumento de oferta no Vale do São Francisco, decorrente da colheita da 2ª florada. Essa queda permaneceu até meados de maio, quando o aumento de oferta, proporcionado pela entrada da safra baiana, associado à retração no consumo, provocado pelas baixas temperaturas, prejudicou o mercado ainda mais que, continuou apresentando considerável retração nos preços. Essa situação se estendeu até o final de junho quando, em julho, os preços começaram a reagir, atingindo um novo pico de produção no início de agosto (R\$ 1,67/Kg), porém inferior ao de abril.

Essa reação pode ser explicada pela concentração atípica da produção nos meses de abril e maio deste ano, o que provocou a diminuição da oferta nordestina neste período.

A partir da segunda semana de agosto, os preços da fruta começaram a cair. Vários foram os fatores responsáveis pela redução dos preços, a qual se estendeu até o início de novembro. Dentre eles, pode-se destacar o aumento do volume da fruta de baixa qualidade - que não atendia às exigências dos padrões de exportação - no mercado interno, o início da safra nordestina e o fato de que a demanda pela fruta não acompanhava a velocidade em que a mesma era colocada no mercado.

Vale lembrar que a eclosão da crise norte-americana intensificou a queda dos preços no final de setembro. O risco da venda consignada de manga para os EUA e a ausência de um preço mínimo garantido para a fruta, na prática, por este mercado, afetaram as exportações brasileiras.

Desta forma, o grande volume da fruta no mercado interno, provocado pelo pico da safra nordestina e pelo acúmulo da mesma antes destinada ao

mercado externo, acabou por agravar a situação de preços baixos recebidos pelos produtores brasileiros.

A expectativa para novembro de 2001 é que os preços alcancem valores ainda mais baixos, devido ao aumento do volume da fruta provocado pelo início da safra paulista, especialmente da região de Monte Alto, maior produtor do estado (IBGE, 1996).

6.1 Análise dos preços recebidos pelo produtor brasileiro

O período compreendido entre os meses de agosto a novembro de 2001 apresentou os melhores preços recebidos pelo produtor brasileiro, pela variedade Tommy com destino ao mercado externo.

O gráfico, a seguir, apresenta os preços médios recebidos pelo produtor brasileiro, em R\$/Kg, pela fruta destinada ao mercado interno e externo (EUA e UE), no período de agosto a novembro de 2001. Nota-se que, para esses mercados, os maiores preços foram obtidos no início do mês de agosto, decrescendo gradativamente (Figura 22).

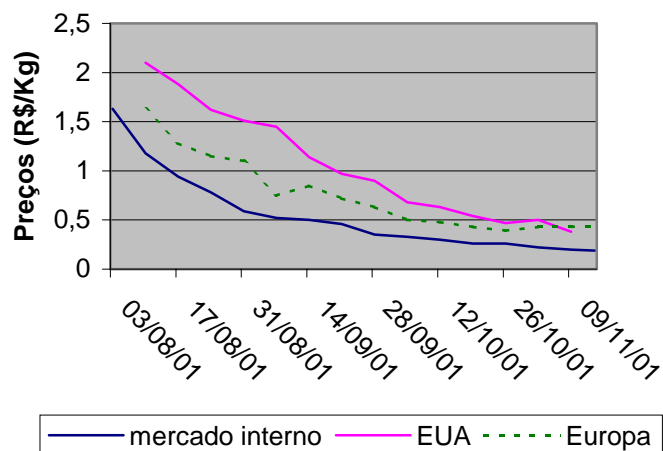


Figura 22 - Preços médios da manga brasileira (R\$/Kg) praticados nos mercados interno e externo.

Fonte: Cepea, 2001

No gráfico, observa-se que, no período em questão, a fruta brasileira destinada ao mercado norte-americano apresentou os preços mais atrativos. De maneira geral, a União Européia, mostrou-se, depois dos Estados Unidos, o mercado mais vantajoso em termos de preços recebidos pelo produtor brasileiro. Nota-se que o mercado interno se apresentou, neste mesmo período, o menos atrativo em termos de comercialização da fruta brasileira.

Conforme observado no gráfico, os diferenciais de preços diminuem em novembro. Esta situação pode ser explicada pelo fato de que outros países exportadores de manga iniciam sua safra nesta época (final do ano), competindo com a fruta brasileira pelos principais mercados consumidores.

Além disso, especificamente neste ano, a crise norte-americana e sua repercussão no continente europeu contribuiu por atenuar o diferencial de preços do mercado externo em relação ao interno.

É importante lembrar que, a Tommy Atkins representa a variedade mais exportada pelo Brasil, tanto por satisfazer às preferências dos principais mercados consumidores, quanto pela durabilidade e conservação da fruta durante as viagens, que dura, em média, de 9 a 12 dias, via marítima - principal meio de transporte de manga para o mercado externo.

Apesar das diversas exigências impostas pelo mercado norte-americano, como packing-house especializado, licença prévia de importação, inspeções nas áreas de origem e nos portos de desembarque (sendo estes gastos repassados para os primeiros), rigoroso controle fitossanitário, além dos elevados gastos para custear a presença e a prática das atividades do inspetor do APHIS, nota-se que o mercado norte-americano se apresentou, ainda, mais atrativo que o europeu, uma vez que o primeiro remunera melhor a fruta brasileira no período compreendido entre os meses de agosto e novembro.

De modo geral, a melhor época para exportação do produto brasileiro acontece em agosto, quando os preços norte-americanos se mostram mais atrativos.

Vale lembrar que a fruta, embarcada no mês de agosto, torna-se disponível no mercado norte-americano somente em setembro, período em que o México, maior fornecedor da fruta para esse mercado, normalmente, se encontra em entressafra.

7 COMERCIALIZAÇÃO DA MANGA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL

O Quadro 3 mostra os valores das exportações brasileiras, em milhões de dólares e em mil toneladas, para o maior complexo importador de manga deste país - Estados Unidos e União Européia. Segundo dados da Secex, o mercado europeu, somente em 1998, representou, aproximadamente, 75% da receita das exportações brasileiras de manga e 56% do volume da fruta exportada pelo Brasil. No mesmo ano, o mercado norte-americano representou, aproximadamente, 22% da receita brasileira e 18% do volume de manga brasileira exportada. Já no ano de 2001, considerando-se o período de janeiro a agosto, a Europa deteve quase 70% das exportações brasileiras de manga, em receita e volume, enquanto os Estados Unidos detiveram 23% dessas exportações (Secex, 2001).

Ano	Estados Unidos		União Européia	
	Receita* (milhões US\$)	Volume* (mil toneladas)	Receita* (milhões US\$)	Volume* (mil toneladas)
1998	7,0	7,0	24,0	22,0
1999	8,0	13,0	21,0	35,0
2000	9,0	17,0	23,0	45,0
2001**	3,0	5,0	9,0	15,0

Quadro 3 - Exportações brasileiras (em milhões de dólares e mil toneladas) para os mercados europeu e norte-americano.

Fonte: Secex, 2001

* Valores aproximados

** Período de janeiro a agosto

Pode-se observar que, a União Européia foi, nos últimos 4 anos, a maior importadora de manga brasileira, seguida pelo mercado norte-americano. Apesar de ocupar a segunda posição, os EUA importam substancialmente menos fruta brasileira que o mercado europeu, tanto em termos de volume como em termos de valor monetário.

Em relação à sazonalidade das exportações brasileiras de manga, para esses mercados, o pico de importação norte-americano, em volume, no período de 1998 a agosto de 2001, ocorreu em outubro, enquanto que, para o mercado europeu, esse pico foi atingido em novembro. Isto quer dizer que, o mercado norte-americano foi mais atrativo para a fruta brasileira, nos últimos 4 anos, no mês de outubro e o mercado europeu, no mês de novembro (Figura 23).

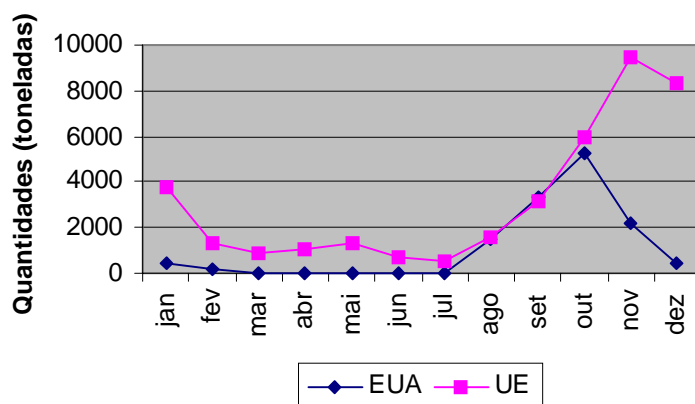


Figura 23 - Sazonalidade das exportações brasileiras de manga (em toneladas) no período de 1998 a agosto de 2001.

Fonte: SeceX, 2001

O gráfico 24 mostra o comportamento de preços da manga brasileira (US\$/Kg) para o maior complexo importador, no período de 1998 a agosto de 2001 (Secex).

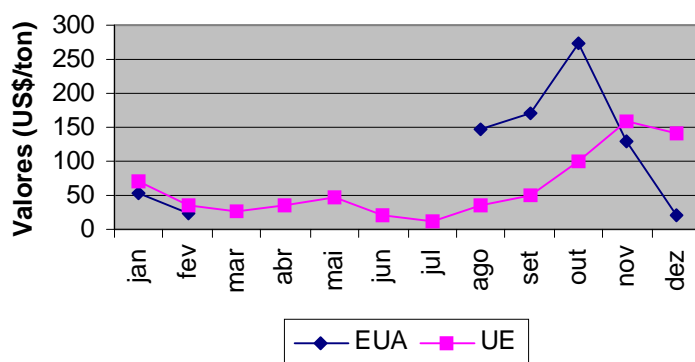


Figura 24 - Comportamento de preços da manga brasileira (US\$/Kg) no período de 1998 a 2001.

Fonte: Secex, 2001

É importante lembrar que os preços observados no gráfico representam uma ponderação dos preços mensais nos últimos 4 anos. O cálculo consistiu no produto do preço mensal de um ano pela participação do volume do mesmo mês no período considerado. Logo após, obteve-se a média dos preços ponderados no período de janeiro de 1998 a agosto de 2001. O método ponderado foi aplicado com o intuito de gerar melhor confiabilidade na avaliação dos preços, já que a oferta não é constante ao longo do ano.

Observa-se que, nos meses de novembro a meados de julho, o mercado europeu se apresentou mais atrativo que o norte-americano.

Já os EUA apresentaram os melhores preços pagos pela fruta brasileira em meados de julho a outubro.

Vale ressaltar que a maior diferença de preços entre EUA e UE foi observada em setembro e, principalmente, em outubro, quando o México, maior fornecedor da fruta para os EUA, se encontra em entressafra. No mês de dezembro ocorreu uma inversão na tendência, onde a diferença de preços entre UE e EUA se mostrou maior, indicando que o mercado europeu, nesta época, se apresentou bem mais atrativo que o norte-americano, em relação as demais épocas do ano.

Isso mostra que, apesar dos elevados gastos para custear a presença do inspetor do APHIS, o mercado norte-americano, em determinados meses do ano, se apresenta mais atrativo que o europeu, por remunerar melhor a fruta.

O período de entressafra mexicana, no mercado dos EUA, acaba por definir a chamada "janela de mercado" para entrada da manga brasileira. Este cenário pode ser observado na Figura 25, que retrata a sazonalidade dos preços médios da manga importada (US\$/Kg), pelos EUA no período de 1997 a 2000.

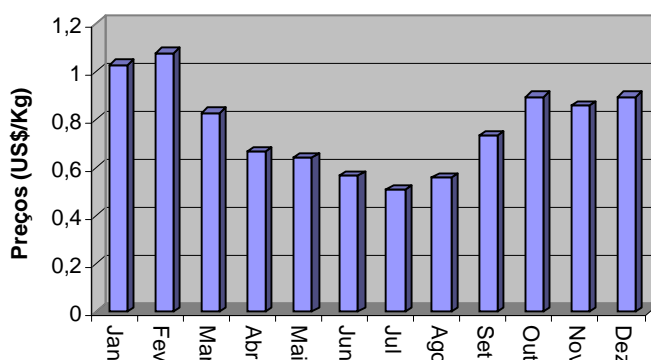


Figura 25 - Sazonalidade dos preços médios da manga importada (US\$/Kg) pelos EUA no período de 1997 a 2000.

Fonte: USDA, 2000

Nota-se que os meses de janeiro a março e outubro a dezembro apresentam os maiores valores de importação norte-americana, pelo fato da produção mexicana da fruta, provavelmente, se encontrar em entressafra.

A queda dos preços de importação norte-americana, nos meses de abril a agosto, pode ser explicada, em partes, pela safra mexicana que, nesta época, exporta a maior parte de sua produção para os EUA, sendo que, só no ano de 1999, a fruta mexicana representou 64% das importações norte-americanas de manga.

A produção nordestina, apesar de constante durante o ano, apresenta seu pico nos meses de setembro e outubro. Este é um dos fatores que favorece as exportações nordestinas, nesta época, para os EUA, alcançando melhores preços e, diminuindo o volume da fruta no mercado interno que contribui para a queda drástica dos preços, nestes meses, no Brasil.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O valor percentual atingido pelas exportações em relação ao produzido no Brasil aumentou significativamente nos últimos 15 anos. Em 1985, as exportações representavam, sobre a produção total brasileira de manga, 0,58%, enquanto que, em 2000, esse valor subiu para 13,4%. Entretanto, em relação às exportações mundiais de manga, o Brasil se encontra aquém do desejado. Apesar do significativo aumento nos últimos 15 anos, a participação das exportações brasileiras em relação a mundial, em 1999, ainda se situava abaixo dos 10%. No mesmo ano, o valor atingido pelas exportações brasileiras, em relação ao produzido, foi de 10,7%, um número relativamente insignificante quando comparado ao México que, nesse mesmo período, representou 64% das importações norte-americanas.

Vale lembrar que o eixo Petrolina-Juazeiro preenche todos os requisitos necessários à exportação - volume suficiente, qualidade excelente e produção constante ao longo do ano. Do mesmo modo, o clima privilegiado da região (menor incidência de doenças como a antracnose) e o amplo litoral (redução de gastos com frete) acabam por facilitar a conquista de mercados internacionais.

Além disso, o maior complexo importador de manga brasileira - União Européia e Estados Unidos - não aplica imposto de importação sobre a fruta, pelo fato da mesma estar inserida no Sistema Geral de Preferências destes países.

Nota-se, portanto, que existe, de fato, um elevado potencial de exportação para a manga brasileira, sendo que o mesmo não tem sido totalmente explorado.

Porém, problemas como o desconhecimento da fruta pela maior parte da população, provocando um baixo consumo *per capita* (~200 g/ano) como no mercado europeu, dificultam a comercialização da manga brasileira.

Em relação às barreiras identificadas no trabalho, observa-se que, as vantagens comparativas (competitividade em termos de preços), em determinada época do ano, apresentam-se como um dos entraves que mais afeta as exportações brasileiras.

A fruta se apresenta competitiva no mercado norte-americano durante um pequeno período do ano. A entressafra mexicana (setembro e outubro), no mercado dos Estados Unidos, acaba por definir a chamada "janela de mercado" para a entrada da manga brasileira. Por outro lado, observa-se que, nos últimos 2 anos, o México, principal fornecedor da fruta para o mercado norte-americano, tem conseguido quase que "fechar" essa "janela".

Além disso, as exigências não-tarifárias, presentes em mercados como o norte-americano, tais como a licença prévia de importação, inspeções sanitárias nas duas pontas da cadeia de comercialização, rigorosos regulamentos de controle fitossanitário tal como o tratamento hidrotérmico da manga e excessivos gastos para subsidiar a presença de um inspetor fitossanitário do APHIS acabam por dificultar as exportações de manga brasileira.

Diante deste cenário, cresce, cada vez mais, a necessidade de se buscar alternativas razoáveis para se atingir melhores preços ao longo do ano, na tentativa de viabilizar a produção da fruta no Brasil, bem como

conferir maior competitividade à manga brasileira no contexto internacional e, conseqüentemente, aumentar a participação dessas exportações.

As negociações brasileiras com os EUA na tentativa de reduzir os gastos para custear a presença do inspetor no Brasil, já que a criação do escritório do APHIS em Brasília, em 1999, pouco contribuiu para diminuir os mesmos, seria uma opção para que a fruta se tornasse mais competitiva no mercado norte-americano nos meses em que os preços do mesmo são menos atrativos. Porém, através das entrevistas aplicadas à rede de colaboradores do Cepea, o mercado norte-americano se apresenta intransigente no tocante à redução destes custos. Vale ressaltar que o escritório do APHIS no Brasil somente facilitou os contatos com os inspetores norte-americanos.

Um programa de marketing agressivo sobre os diferenciais da manga brasileira em relação às variedades comercializadas pelos demais países seria outra alternativa na tentativa de se aumentar a competitividade da fruta brasileira no mercado internacional.

Na Europa, menos de 5% da população conhece a manga, sendo que o consumo por pessoa não ultrapassa 200 g/ano (Dantas citado por Baiardi, 1999). No caso do mercado norte-americano, a promoção das características da manga brasileira se apresenta como uma tentativa de conquistar esse mercado, praticamente "dominado" pelo preço atrativo da fruta mexicana.

Por outro lado, a fruta que embarca com boa aparência e chega no destino em péssimas condições acaba por afetar a imagem da manga brasileira. Dessa forma, seria de suma importância uma maior organização ao longo da cadeia produtora-exportadora e a introdução de tecnologias avançadas de pós-colheita, bem como uma conscientização das instituições

pública e privada, no sentido de se investir em pesquisas direcionadas à solução destes problemas.

Um grave problema enfrentado pelos exportadores brasileiros é a falta de uma política de controle de escoamento da produção. Um exemplo disso foram as incertezas criadas pela crise norte-americana no ano de 2001. A maioria dos produtores desviaram suas exportações para a Europa, provocando uma oferta acima da capacidade de absorção desse mercado e, conseqüentemente, uma queda significativa dos preços, observada através das pesquisas desenvolvidas pelo Cepea.

Dessa forma, uma política de controle de escoamento também se apresenta como uma maneira de se obter melhores preços pagos pela fruta no mercado internacional.

Como projeto futuro, sugere-se a abertura de uma planilha de custos das exportações de manga brasileira (nordestina e paulista), de modo a identificar quais os fatores que dificultam a comercialização da fruta paulista no mercado internacional, uma vez que, o Nordeste representou, nos últimos 4 anos, cerca de 92% das exportações brasileiras (Secex, 2001).