

**CADEIA PRODUTIVA DA UVA DE MESA FINA NO ESTADO DE SÃO PAULO:
PRODUÇÃO, SAZONALIDADE DE PREÇOS E CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO**

Geni Satiko Sato, Pesquisador do IEA

sato@iea.sp.gov.br

Vagner A. Martins, Pesquisador do IEA

vagneram@iea.sp.gov.br

Carlos R. F. Bueno, Pesquisador do IEA

crfbueno@iea.sp.gov.br

Roberto de Assumpção, Pesquisador do IEA

rassumpcao@iea.sp.gov.br

Apresentação: poster

Grupo de pesquisa: Comercialização, Mercados e Preços Agrícolas

CADEIA PRODUTIVA DA UVA DE MESA NO ESTADO DE SÃO PAULO: PRODUÇÃO, SAZONALIDADE DE PREÇOS E CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Resumo

Os principais produtores de uva de mesa no Brasil são os estados de São Paulo, Bahia, Pernambuco e Paraná. No Estado de São Paulo, identificou-se três principais pólos de produção de uva fina, as regiões de Itapetininga, Jales e Sorocaba. A sazonalidade dos preços de uva reflete a oferta das diversas regiões de São Paulo e de outros estados próximos como o Paraná. O preço da uva fina no mercado atacadista do CEAGESP é o principal indicador para outros mercados regionais. Praticamente toda a produção de uva fina no Estado de São Paulo é comercializada por intermediários-atacadistas e diretamente com as centrais de compra de grandes supermercados.

Palavras-chave: uva fina – produção – canais de distribuição

Introdução

A uva é uma fruta de importância econômica para o Estado de São Paulo e para o Brasil. No Estado de São Paulo, em 2003, de acordo com dados do IBGE produziu-se 224,5 mil toneladas de uvas de mesa. De 2000 a 2003, esta fruta apresentou um incremento no valor da produção, de R\$ 108,0 milhões para R\$ 144,8 milhões. Este valor refere-se ao volume total de uvas de mesa. No Estado tem-se tanto a produção de uvas finas como também de uvas comum, variedade Niagara, porém, para exportação as uvas finas tem maior aceitação. As uvas de mesa fina referem-se, principalmente, às variedades Itália, Benitaka e Red Globe. A cadeia produtiva da uva fina contribuiu para as exportações brasileiras, em 2003, com um volume de 59,9 mil toneladas, ou seja, 11% do total para todas as frutas, perdendo em participação somente para a manga e gerando US\$ 37,6 milhões (IBRAF, 2003).

Tabela 1 – Valor da Produção para Uva de Mesa no Estado de São Paulo, 2000-2003

	R\$ (mil)	Varição/ano anterior (%)
2000	108.086,162	-
2001	134.747,989	24,7
2002	166.166,739	23,3
2003	144.844,399	-12,8

Fonte: IEA, 2005.

Tabela 2 – Volume de Exportações Brasileiras de Uva, 1995-2003.

Ano	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exp (mil t)	6,8	4,4	3,8	4,4	8,8	14,3	20,7	26,4	59,9

Fonte:IBRAF

O objetivo deste estudo é identificar os pólos de produção de uva fina no Estado de São Paulo, analisar a sazonalidade dos preços e analisar como atuam os agentes econômicos nas transações comerciais que ocorrem nos canais de distribuição.

Foram utilizados como principais fontes de informações o Instituto de Economia Agrícola, IEA (dados de produção e valor da produção no Estado); o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, IBGE (dados de produção nacional e dos estados); o Instituto Brasileiro de Frutas,

IBRAF (dados de exportação e importação de frutas) e a Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo, CEAGESP (dados de volume e preço de uva fina comercializados). Como método de análise para sazonalidade utilizou-se o cálculo dos índices sazonais com base em HOFFMANN, 1970.

Referencial Teórico

SILVA et al. (in CASTRO et al., 1998), realizaram estudo sobre a cadeia produtiva da uva de mesa do Nordeste, onde predomina a uva fina de mesa. Os autores avaliaram a competitividade da uva de mesa do Nordeste, visto que a região oferece condições climáticas favoráveis que geram vantagens competitivas. A metodologia de estudos de cadeias produtivas tem por princípio o conceito de sistemas, ou seja, a existência de diferentes graus de dependência entre os diversos elos que a compõem nas transações que ocorrem entre os agentes econômicos envolvidos.

Com relação ao consumo no Brasil, os mesmos autores da EMBRAPA-Semi-árido, estimaram para 1996, um volume de 3,40 kg per capita de uva, sendo de 1,45 kg para uva comum e 1,95 kg para uva fina. SATO (2004) observou, com base dos dados do IBGE (POF), que o consumo per capita de uva e de frutas no Brasil, cresce com a renda. Para a uva o consumo varia de 0,21 kg para estrato de até 2 salários mínimos e 3,67 kg para mais de 30 salários. A mesma autora, ressalta que considerando somente o consumo aparente de uva de mesa, descontando-se a uva para vinho e suco, para o ano de 2002, obteve-se uma média de 2,94 kg per capita, o que é baixo comparado com o consumo europeu, de 5,9 kg per capita, indicando a existência de potencial de demanda, desde que se melhore as condições de distribuição da renda.

Outro aspecto interessante no consumo de frutas e verduras em geral, é o aumento da participação destes produtos na alimentação devido a crença de que contribuem para a saúde humana. Pesquisa realizada pelo Ministério da Integração, no Estado de São Paulo, em 2002, indicou que independente da classe econômica, 40% dos respondentes citaram como principal razão, para o consumo de frutas, legumes e verduras, possibilitar uma vida saudável (FRUTIFATOS, 2002). Resultados de pesquisa como estas têm estimulado os supermercados a adotarem estratégias de vendas diferenciadas para estes produtos, alocando um espaço maior e oferecendo conveniências que facilitam o consumo.

FAULIN e AZEVEDO (2003) realizaram estudo sobre os canais de distribuição de hortaliças na cidade de São Carlos, interior do Estado de São Paulo. Os autores concluíram que, devido a especificidade temporal elevada (alta perecibilidade), as transações do tipo híbrido prevalecem, ou seja, relações informais e parceria. A medida que o grau de incerteza aumenta, como no caso de excesso de oferta, prevalece a governança do mercado, ou seja, a venda direta a qualquer atravessador. Outra característica deste mercado é a limitação territorial, isto é, dado que as formas híbridas de relacionamento é mais comum, ficam mais difíceis as transações fora do limite do município. Para as frutas em geral, acredita-se que os canais de distribuição tenham características semelhantes.

Os conceitos da Nova Economia Institucional permite analisar as características das transações entre os elos de uma cadeia produtiva e dos canais de distribuição. WILLIANSO (1985) argumenta que por trás de cada transação existem custos e a magnitude destes depende de fatores como a especificidade do ativo transacionado e o grau de incerteza ou risco presente. Dessa forma, se um insumo possui alta especificidade, de modo que o seu

fornecimento exija um contrato muito detalhado que eleve a tal ponto o custo da transação, o produtor irá preferir internalizar sua produção. O tipo de governança que prevalece dependerá dos custos destas transações.

Os tipos de especificidades de ativos podem ser: locacional (a localização da unidade produtiva pode implicar em vantagens ou desvantagens de custos); temporal (o fator tempo é fundamental na perecibilidade do produto); marca (a comercialização de determinado produto depende muito de uma marca); humanos (competências que foram desenvolvidos nos funcionários de uma empresa ao longo do tempo); físicos (características físicas necessárias de um insumo para maior eficiência no processamento). No caso das frutas, em geral, as especificidades mais relevantes são a perecibilidade do produto e a localização. Como trata-se de uma cultura que depende de condições climáticas e de solo apropriadas, a produção está localizada em regiões diversas e muitas vezes, distantes dos centros consumidores.

De acordo com BARROS e BODEON (2002), o tipo de governança que prevalece nas transações ou vendas da uva no Estado de São Paulo, deve-se ao tamanho da propriedade e grau de tecnificação dos produtores, o que reflete na suas formas de organização para a comercialização. Os autores constaram que grande parte deste produtores realiza a venda por consignação.

Produção e Sazonalidade dos Preços da Uva Fina

A produção brasileira de uvas em 2003, foi de 1,07 milhões de toneladas, sendo que o estado de São Paulo, responde por 21,0%, sendo cerca da metade de uva fina e a outra de uva comum niágara. O Rio Grande do Sul, é o principal estado produtor de uva (45,8 %), porém, quase toda a produção destina-se à indústria de sucos e vinhos. Na região Vale do São Francisco, onde predomina uva de mesa fina, tem-se a contribuição dos estados da Bahia e Pernambuco, com 7%. Os estados do Paraná e Santa Catarina também contribuem na produção de uva de mesa com 9,6% e 3,9% respectivamente .

TABELA 2 – Evolução da Produção de Uva, Brasil e Principais Estados Produtores, 1999-2003.

Estado	1999		2000		2001		2002		2003	
	mil t	%	mil t	%	mil t	%	mil t	%	mil t	%
Pernambuco	85,4	9,2	86	8,39	102,1	9,7	99,9	8,7	104,5	9,8
Bahia	46,7	5,0	68,2	6,66	84,3	8,0	83,3	7,2	83,6	7,8
Minas Gerais	10,7	1,1	12,5	1,22	13,1	1,2	16,1	1,4	13,5	1,3
São Paulo	176,2	18,9	198	19,3	213,3	20,2	231,7	20,2	224,5	21,0
Paraná	74,7	8,0	80,4	7,85	97,3	9,2	99,1	8,6	102,9	9,6
Santa Catarina	30,6	3,3	40,5	3,95	42,8	4,1	41,0	3,6	41,7	3,9
Rio G. do Sul	502,9	54,0	532,5	51,9	498,2	47,1	570,1	49,6	489,0	45,8
Brasil	931,5	100,0	1.024,5	100	1.058,6	100	1.148,6	100	1.067,4	100

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2004).

No Estado de São Paulo a produção da uva fina está concentrada em três regiões, nos Escritórios de Desenvolvimento Regional (EDRs, divisão regional utilizada para coleta de dados no IEA/CATI) de Itapetininga, Jales e Sorocaba; produzindo-se 20,3mil; 23,3 mil e 15,9 mil toneladas, o que corresponde a 72,0% do total do estado.

Tabela 3– Produção de Uva Finas no Estado de São Paulo, Principais Regiões , 1996-2003
(Em toneladas)

EDR	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Itapetininga	19.736	20.426	32.598	37.945	37.945	33.627	36.018	20.299
Jales	19.910	19.784	22.180	26.691	25.989	21.234	23.622	23.268
Sorocaba	15.482	15.925	15.487	17.619	18.737	15.645	14.595	15.945
Dracena	3.540	4.856	5.544	6.738	6.679	6.207	5.596	5.517
Piracicaba	49	2.245	2.149	2.410	2.000	2.195	2.195	2.175
Campinas	636	934	4.073	2.156	2.539	11.654	12.184	8.357
Fernandópolis	871	996	1.621	1.698	1.655	1.492	1.680	1.176
Presidente Prudente	843	896	1.158	1.099	0,840	0,861	1.050	1.085
Total do Estado	67.410	71.302	95.508	101.899	100.490	102.579	102.457	82.538

Fonte: IEA/CATI.

O conhecimento da variação sazonal de preços de um produto agrícola tem grande utilidade na orientação dos agentes que atuam na respectiva cadeia produtiva. A sazonalidade de produtos agrícola está normalmente relacionada com os períodos de safra e entressafra. O período de safra, por sua vez, pode ser diferenciado dependendo da variedade plantada e da região onde é explorada.

No caso das uvas finas, no Estado de São Paulo, de acordo com SATO (2000) a região de Jales concentra sua produção mais no fim de ano, de agosto a dezembro. Na região de Itapetininga e Sorocaba colhe-se as uvas de janeiro a abril. A autora salienta que a produção de uva fina do Paraná, entra no mercado paulista na entressafra (maio-julho) influenciando significativamente a sazonalidade dos preços em junho.

A entrada de uvas importadas, no mercado interno, também pode influenciar a sazonalidade dos preços, dependendo do volume importado e da constância desta transação, de forma que os agentes econômicos antecipariam o preço. No caso da uva o volume atual não é significativo, ou seja, cerca de 24 mil toneladas, ocorrendo pouca influência nos preços.

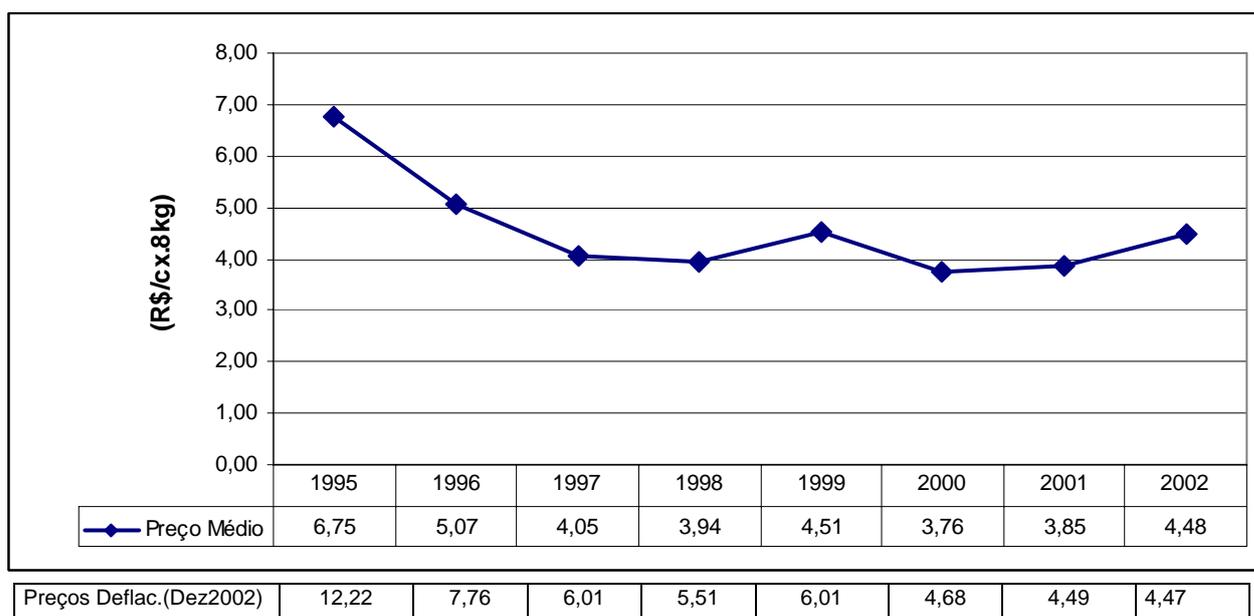
Tabela 4 – Importação de Uva Fina , 1995-2002, Brasil

Ano	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Volume(mil t)	37,0	73,6	39,6	41,9	24,6	24,8	23,8	24,7

Fonte: IBRAF

Na Figura 1 observa-se que os preços correntes e deflacionados da uva fina ao produtor no Estado de São Paulo, ao longo do sub-período de 1995-1999 apresentaram tendência de queda e mantiveram-se constante até 2002. Este comportamento de queda dos preços refletiu o aumento da oferta de uva fina no Estado, pois de 1995 a 1999 a produção estadual cresceu de 59,4 para 101,8 mil toneladas e este volume se manteve em cerca de 100 mil toneladas nos anos seguintes, até 2002. O aumento da produção deveu-se à exploração de variedades mais produtivas e a introdução de técnicas agrônômicas como podas no período correto e o uso de produtos agroquímicos (defensivos e fertilizantes).

Figura 1 – Preços da Uva Fina no Estado de São Paulo, 1995-2002



Fonte: Elaborado com dados da pesquisa a partir do IEA/CATI.

A sazonalidade é um dos componentes de uma série temporal. Normalmente, uma série temporal de preços apresenta uma tendência, um componente sazonal e um termo aleatório (MORETTIN e TOLOI,1987). No estudo de preços agrícolas a componente sazonal tem periodicidade anual ou estacional, refletindo os períodos de safra e entressafra. As séries podem ser representadas por modelos multiplicativos tal como:

$$Z_t = T_t \cdot S_t \cdot C_t \cdot a_t$$

sendo Z_t = série temporal, T_t = tendência, S_t = componente sazonal, C_t = variação cíclica e a_t = componente aleatório. Em casos de estudos de ciclos, caracterizados por longas ondas de tempo, este componente também é considerado no modelo.

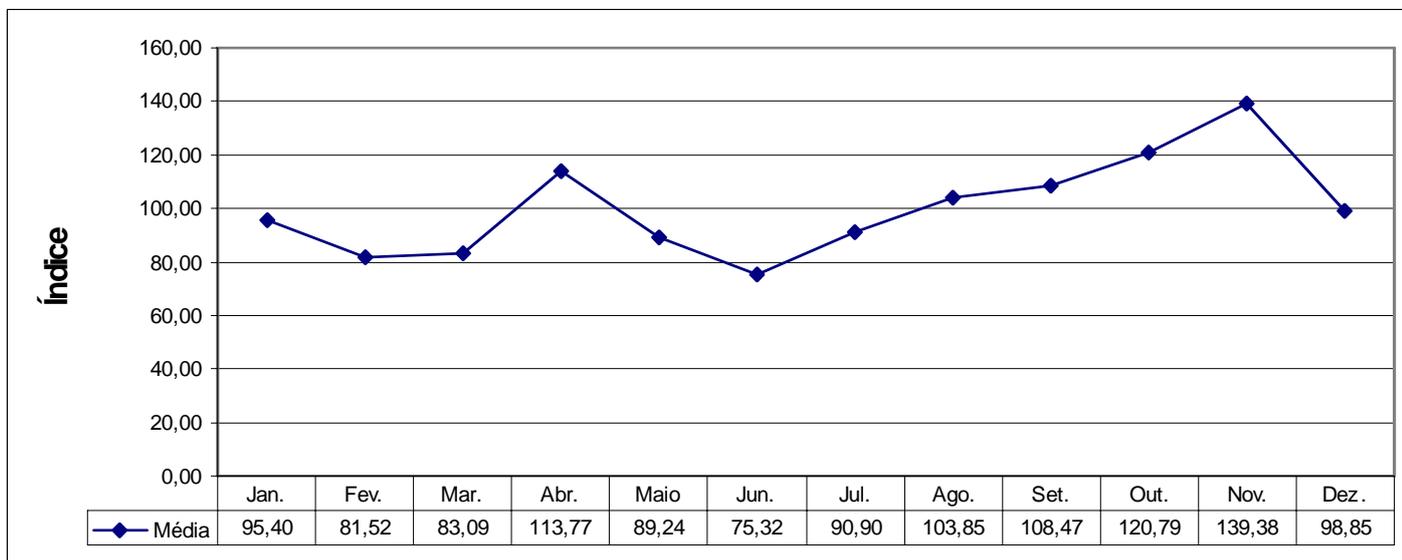
Os procedimentos indicados para o cálculo da sazonalidade são: o método da regressão, de média móvel e diferença sazonal. O método da regressão é indicado para sazonalidades determinísticas ou seja, quando podem ser previstas com precisão a partir de meses anteriores. O método das médias móveis é indicado para uma série temporal cuja componente sazonal varia no tempo ou é estocástica. O método de diferenças também é indicado para o caso de sazonalidades determinísticas.

No caso de preços agrícolas, trabalho anterior de Hoffmann (1970) desenvolveu procedimentos de cálculo de um índice estacional para cada dado utilizando o logaritmo da média móvel geométrica centralizada. Em seguida calcula-se o Índice Sazonal pela média geométrica dos índices estacionais para cada mês. Neste trabalho os índices sazonais foram calculados através do método X-12, desenvolvido pelo U.S. Census, cujo programa é um aperfeiçoamento do X-11 e X-11 ARIMA (US BUREAU OF THE CENSUS).

SATO et alii (2004) analisaram, os índices sazonais médios de preços da uva fina, no Estado de São Paulo, no período de 1995 a 2002, observou-se que estes atingem o pico máximo nos meses de abril (113,8) e novembro (139,4). Em junho o índice atinge o menor patamar

(75,32) devido a entrada da safra proveniente do estado do Paraná e de dezembro a março, período da safra paulista, observa-se queda dos índices sazonais (Figura 2).

Figura 2 – Índices Médios Sazonais de Preços da Uva Fina no Estado de São Paulo, 1995-2002.

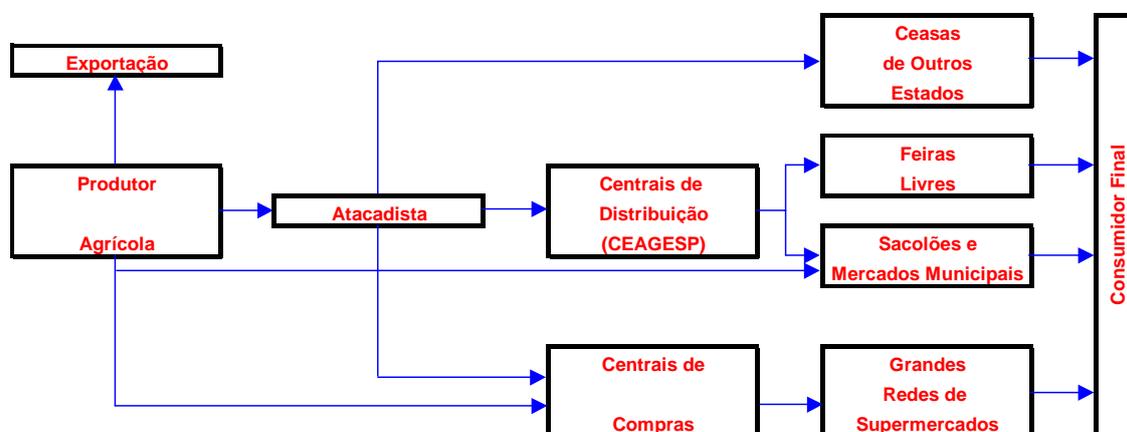


Fonte: Dados da pesquisa a partir do IEA.

Canais de Distribuição

Na figura abaixo apresenta-se os principais canais de distribuição da uva fina, elaborada através de informações da pesquisa. Grande parte da produção da uva fina é comercializada através da figura do atacadista, que são agentes que intermediam a venda para o varejo. Pequena parcela da produção do Estado de São Paulo é destinada à exportação sendo esta realizada diretamente pelo produtor. Os grandes grupos de supermercados atuam através de transações de compra direta com o produtor agrícola e as centrais de compra.

Figura 3 – Canais de Distribuição da Uva Fina no Estado de São Paulo.



Fonte: Dados da pesquisa.

Os produtores de uva fina são na sua maioria familiares e atuam em pequenas propriedades de 5-30 hectares (SATO,2000) . No município de São Miguel Arcanjo da região de Itapetininga, ainda atua a Cooperativa Sul Brasil, mas sua participação na comercialização da produção local não chega a 5%, de forma que as vendas são realizadas diretamente com os atacadistas que no período da safra vão até às regiões produtoras.

Os atacadistas geralmente são proprietários de box das centrais de distribuição (CEAGESP, Ceasas) que enviam seus funcionários às regiões produtoras para realizar a compra e o transporte da uva. Geralmente do preço pago ao produtor será descontado o frete de ida e volta, o uso da embalagem quando fornecida pelo atacadista e um percentual para o “mateiro”, vendedor local que intermedia a transação. Estes custos atingem o máximo de 30% do preço do atacado e varia de acordo com a distância da região produtora. Quando o produto é vendido a granel são utilizadas as caixas de madeira de 7kg, propriedade do atacadistas, que cobra pelo uso das mesmas. No caso das uvas que são destinadas aos supermercados o atacadista orienta como esta dever ser embalada e o custo é de responsabilidade do produtor.

A relação de transação entre produtor rural e atacadista é a venda à prazo e existe certa credibilidade entre as partes estabelecida em um relacionamento de longo prazo. A uva é transportada da região produtora até as centrais de distribuição em São Paulo, e a partir deste canal o produto chega às feiras livres e ao consumidor final. No caso dos sacolões, os proprietários das bancas fazem a compra diretamente com o produtor agrícola. As grandes redes de supermercados, adquirem geralmente as frutas diretamente do produtor através de centrais de compra, dessa forma é possível uma redução dos custos da ordem de 30%. Neste caso os supermercados embalam a uva e muitas vezes utilizam uma marca própria.

Atualmente, é obrigatória a rotulagem das frutas, verduras e legumes, sendo que deve-se constar informações sobre o produtor, região produtora, variedade e categoria do produto. Quando a uva é embalada em pequenas unidades este selo é necessário diferentemente de quando a venda é realizada a granel As principais variedades de uvas comercializadas no mercado interno são a Itália, Benitaka e Red Globe, e em menor proporção a Brasil e a Moscatel.

O volume de uvas importadas (variedades Ribier, Thompson) que entram na CEAGESP, representam somente 0,62% e como seu preço é muito mais elevado destinam-se a nichos de consumidores de alta renda. As uvas provenientes da região Nordeste geralmente entram no mercado paulista quando o preço está elevado ou seja, de agosto a novembro, período no qual, também ocorre o início da safra de Jales. Os atacadistas além de atuarem nas regiões produtoras paulistas, também vão até o Paraná (municípios de Marialva e Londrina) em busca das uvas finas no período maio a julho, quando os preços atingem o menor valor no ano.

Conclusão

O Estado de São Paulo produz cerca de 20% do total da uva de mesa do Brasil, sendo cerca da metade de uvas finas. As principais regiões produtoras são as regiões de São Miguel Arcanjo, Jales e Sorocaba.

Nos principais canais de distribuição da uva fina ocorre a presença dos intermediários atacadistas e das centrais de compras das redes de grandes supermercados, através de vendas

diretas. Os produtores de uva no Estado de São Paulo, por serem pequenos produtores e não estarem organizados, não possuem poder de barganha na venda do produto. As vendas não são realizadas a preço fechados.

No atacado a comercialização da uva ocorre nos grandes centros. Os principais mercados atacadistas são as Ceasas de outros estados, os sacolões e a CEAGESP, localizada no município de São Paulo, onde o preço é um indicador para o mercado em geral.

Os preços médios da uva, no período de 1996 a 2002, apresentaram decréscimo devido ao aumento da oferta. A sazonalidade dos preços da uva reflete a entrada do produto de diferentes safras regionais, sendo a maior oferta entre dezembro e março. Os picos de preço ocorrem nos meses de abril, outubro e novembro mas a sazonalidade é bastante suave pois tem-se uva no mercado praticamente o ano todo, produzidas no interior do Estado de São Paulo, no Paraná, na região Nordeste e as importadas.

No varejo as redes de supermercados desenvolveram seus próprios canais de compras através de suas centrais de compra e distribuição, desta forma tem-se um controle maior da qualidade e oferta do produto, respondendo-se às exigências cada vez maior dos consumidores.

Referências Bibliográficas

BARROS, Mateus H.C. e BODEON, Margarete. *Avaliação do desempenho regional dos principais pólos produtores de uva no Brasil*. Anais do XXXX Congresso brasileiro de Economia e Sociologia Rural (SOBER), 2002.

CASTRO, Antônio M.G. et alii. *Cadeias Produtivas e Sistemas Naturais: prospecção tecnológica*. EMBRAPA. Ministério da Agricultura e Abastecimento. 1998.p:529-563.

FAULIN, Evandro J. e AZEVEDO, Paulo F. Distribuição de Hortaliças na Agricultura Familiar: uma análise das transações. *Informações Econômicas*, SP, v.33, n.11, nov.2003.p: 24-37.

FRUTIFATOS. Ministério da Integração Nacional. Brasília, v.2, n.2, p.60, jun 2002.

HOFFMANN, Rodolfo. *Variação estacional dos preços de produtos agrícolas no estado de São Paulo*. Tese de doutorado. ESALQ/USP.1970.

IEA (2005) <http://www.iea.sp.gov.br>. Acesso em: 06 mar 2005.

IBRAF (2004) <http://www.ibraf.org.br>. Acesso em: 06 mar 2004.

IBGE(2004) <http://ibge.gov.br>. Acesso: em 06 mar 2004.

MORETTIN, Pedro A. & TOLOI, Clélia M. Séries Temporais. Atual Editora. São Paulo. 1987, 2ª. edição.

SATO, Geni S. Panorama da Viticultura no Brasil. *Informações Econômicas*, v.30, n.11, nov.2000.p:53-61.

_____. Sazonalidade Dos Preços De Uva Fina Para Mesa No Estado De São Paulo.

Informações Econômicas, v.34, n.8, ago.2004.p: 37-40.

SILVA,P.C.G.da. *A cadeia produtiva da uva de mesa do nordeste do Brasil*. In CASTRO. A. M. G. et alii.

WILLIANSO, O. E. *The economic institutions of capitalism firm, markets, relational contracting*. The N.Y. press, 1985.

U.S. BUREAU OF THE CENSUS. **X-12 ARIMA Reference Manu**sl. Disponível em < <http://www.census.gov/srd/www/x12a/>>